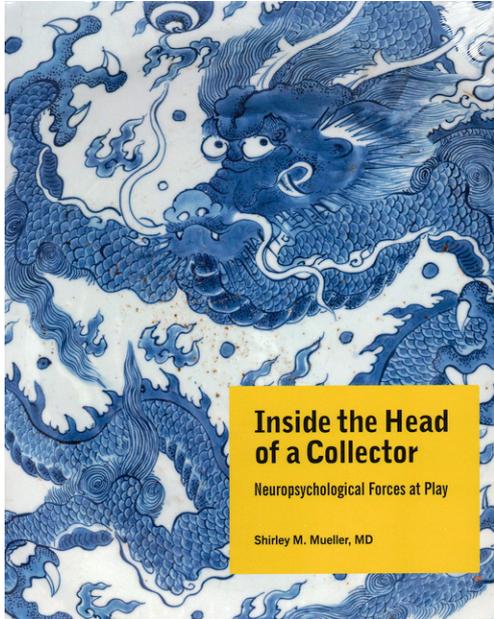


Cinta Krahe Noblett

Profesora de posgrado, Universidad de Alcalá



Inside the Head of a Collector. Neuropsychological Forces at Play

Shirley M. Mueller

Seattle, Lucia/Marquand, 2019

191 págs

ISBN: 978-0-9996522-7-5

Con la obra *Inside the Head of a Collector. Neuropsychological Forces at Play*, la neuróloga, psicóloga y coleccionista de arte Shirley M. Mueller explora la mente del coleccionista desde la perspectiva de la ciencia de la neuroeconomía, que estudia el comportamiento del cerebro humano en la toma de decisiones relacionadas con el coleccionismo de obras de arte. La autora analiza los motores que impulsan al hombre a coleccionar y el papel del cerebro en la selección de los objetos artísticos a través de la investigación de los mecanismos racionales y de los impulsos no racionales (emoción, intuición y sentimientos) que estimulan la adquisición y posesión de obras de arte. El libro, narrado en primera persona e impregnado de sus experiencias personales como coleccionista, presenta una cuidada edición y esmerada ilustración que combina imágenes de piezas de porcelana china de exportación de su excelente colección en Chicago con imágenes y dibujos científicos.

Pero, ¿por qué coleccionamos? La colección es una prolongación del ser humano, una proyección de su persona que se convierte en algo tangible, un tesoro donde todo es perfecto y no hay conflictos porque como decía Sigmund Freud (1856-1939), “el poder asignado al tesoro por parte del poseedor le hace creer que lo tiene él mismo”. El famoso psicoanalista invirtió enormes sumas en su colección de arqueología y, en un momento dado de su vida, reconoció que había leído más sobre arqueología que sobre psicología. El psicólogo y sociólogo francés Jean Baudrillard (1929-2007) decía que el coleccionismo era un sustituto de la mitología o la religión, “un bálsamo frente a la angustia del tiempo y la muerte”.

Sobre el tema del coleccionismo, el coleccionismo de arte asiático o el coleccionismo desde una perspectiva psicológica, se han vertido ríos de tinta con trabajos tan importantes como los de Werner Muensterberger, *Collecting: An Unruly Passion* (Princeton University Press, 1994), los de Russell. W. Belk, *The Ineluctable Mysteries of Possessions*, (*Journal of Social Behaviour and Personality*, 1991) donde se analiza que esta costumbre se explica con argumentos racionales desde Descartes, demostrando que el motivo de la adquisición de objetos es la anticipación de sus beneficios y el subsiguiente placer.

La literatura sobre la psicología del coleccionismo en lengua castellana es, sin embargo, muy reducida exceptuando los trabajos de la psicóloga Isabel Pinillos y su tesis doctoral titulada *El papel de las variables intrapersonales en los distintos tipos de conducta de coleccionista: Una propuesta de modelos explicativos del coleccionismo a partir del análisis de casos* (Universidad Rey Juan Carlos I, 2008). Sin embargo, son prácticamente inexistentes los estudios sobre coleccionismo y neurología tanto en España como en el extranjero, exceptuando los trabajos del neurobiólogo británico Semir Zeki entre la conexión del arte y el cerebro como *Splendors and Miseries of the Brain: Love, Creativity and the Quest for Human Happiness* (2009), *Inner Vision: An Exloration of Art and the Brain* (Oxford University Press, 2000) y *A Vision of the Brain* (Wiley Blackwell, 1993).

La obra de Shirley M. Mueller está organizada en tres bloques: el primero, titulado “Placer y Dolor”, aborda temas como el de la emoción o el goce que se desencadenan a nivel neurológico por la posesión de piezas y la activación de determinadas partes del cerebro a través del sistema límbico, que se ubica alrededor del tálamo y debajo de la corteza cerebral, y que contienen el circuito de gratificación y recompensa del cerebro. Así mismo, también se analizan los efectos que la novedad y descubrimiento

de una pieza tienen en el cerebro, usando tecnologías de la imagen como la resonancia magnética, así como el análisis de los beneficios sociales que esta actividad proporciona al coleccionista. La parte del dolor analiza el problema de las falsificaciones que confrontan al coleccionista con su propia falibilidad, así como el origen neurológico del deseo de apropiación de piezas "auténticas", que implica la activación de la corteza orbitofrontal, relacionada con el proceso cognitivo de la toma de decisiones. En este capítulo se ofrece una interesante investigación basada en su experiencia como coleccionista sobre el dolor ante el deterioro o la pérdida, una tendencia humana de gran fuerza que prioriza el hecho de no perder antes que ganar, y la tendencia patológica de algunas personas a coleccionar de manera exagerada, que conduce al trastorno obsesivo-compulsivo.

El segundo bloque del libro titulado "Potenciando el placer a través del autoconocimiento", amplía aspectos técnicos de la neuroeconomía y el comportamiento humano a través del análisis de la técnica de imagen por resonancia magnética funcional (fMRI), un procedimiento clínico novedoso que permite la generación de imágenes más dinámicas sobre el cerebro con casos concretos de su experiencia como coleccionista en el mundo de las subastas de arte; y de un caso práctico, utilizando la neurociencia y la economía conductual en el análisis de la relación entre el empresario farmacéutico y coleccionista Eli Lilly (1885-1977) y su marchante C. T. Loo (1880-1957).

El último bloque está dedicado a sus "Experiencias como coleccionista" y aparece subdividido a su vez en cuatro capítulos: "Gangas", "Arte como inversión", "Relaciones con Museos", y "Dispersión de la Colección". El capítulo XI, dedicado a las "Gangas", es muy interesante porque demuestra cómo determinadas regiones del cerebro se activan cuando se descubre una buena oportunidad de compra y se apagan cuando percibe que el precio es excesivamente alto. El capítulo XII trata del arte como inversión, ya que para un porcentaje significativo de coleccionistas con un alto nivel de adquisitivo, la compra de un objeto artístico se lleva a cabo no tanto por el disfrute o deleite de su contemplación sino por pura inversión o mera especulación, por el deseo de la monetización, un acto del ser humano necesario para garantizar su supervivencia, mientras que, según la autora, la satisfacción intelectual, la conexión con el pasado o el disfrute estético pueden ser, para algunas personas, valores prescindibles. El capítulo XIII expone la relación, a veces problemática, de los coleccionistas con los conservadores de museos europeos y americanos, y el último está dedicado a la dispersión de los objetos de arte, las donaciones a los museos, las ventas o el problema de la transmisión y gestión de los legados a través del análisis de la colección de porcelana asiática y de Meissen del coleccionista Hans Syz (1894-1991) o del caso de la donación de Benjamin Altman (1840-1913), que legó en 1913 al Museo Metropolitano de Nueva York 429 piezas de porcelana china, 51 pinturas al óleo, 15 alfombras y 7 esculturas. El libro se cierra con el análisis de la exposición *Elegance from the East: New Insights into Old Porcelain* que se celebró en el Museo de Arte de Indianápolis (Newfields) en 2017, de la que Mueller fue comisaria, y que planteó un novedoso discurso que vinculaba la ciencia de la neuropsicología con el coleccionismo actual y que incitaba al visitante a conectar sus deseos e intereses con los de otros consumidores a la larga de historia. Entonces, como ahora, los seres humanos buscaban el placer, el estímulo intelectual y artístico, las ganancias y la interacción social.

El libro concluye con una bibliografía muy interesante sobre el coleccionismo y la relación entre el arte y la ciencia además de un glosario de términos científicos relacionados con la ciencia de la neurología.