

TOM PHILLIPS

Humanos

Una breve historia de
cómo la hemos pifiado

PAIDÓS

TOM PHILLIPS

HUMANOS

Una breve historia de cómo
la hemos pifiado

Traducción de Ignacio Villaro

PAIDÓS Contextos

Título original: *Humans*, de Tom Phillips
Publicado originalmente en inglés por Wildfire, un sello editorial
de Headline Publishing Group

1.ª edición, mayo de 2019

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal). Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

© Tom Phillips, 2018
© de la traducción, Ignacio Villaro Gumpert, 2019
© de todas las ediciones en castellano,
Editorial Planeta, S. A., 2019
Avda. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona, España
Paidós es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.
www.paidos.com
www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-493-3584-6
Fotocomposición: Lozano Faisano, S. L.
Depósito legal: B. 8.970-2019

El papel utilizado para la impresión de este libro es cien por cien libre de cloro y está calificado como papel ecológico.

Impreso en España – *Printed in Spain*

SUMARIO

Prólogo. Los albores de la pifia	11
1. Por qué tu cerebro es idiota	21
2. Qué buen entorno tenéis aquí	41
3. La vida se abre camino, o algo así	61
4. Seguid al líder	79
5. El pueblo al poder	103
6. Pero, oye, la guerra, ¿para qué servía?	119
7. La megafiesta chupiguay del colonialismo	141
8. Manual de diplomacia para tontos y/o presidentes en ejercicio	177
9. Qué mierda de tecnología	199
10. Breve historia de no verlas venir	229
Epílogo. Jodiendo el futuro	241
Agradecimientos	249
Otras lecturas	251
Créditos de las imágenes	253

CAPÍTULO 1

Por qué tu cerebro es idiota

Fue hace unos setenta mil años cuando los seres humanos empezaron realmente a fastidiarlo todo para todo el mundo.

En torno a esa época, nuestros ancestros iniciaron las migraciones desde África y se dispersaron por todo el mundo, primero por Asia y más adelante por Europa. La razón por la que esto disgustó un poco a mucha gente es que por aquel entonces nuestra especie, el *Homo sapiens*, no era ni mucho menos la única especie humana del planeta. Exactamente cuántas otras especies humanas andaban por ahí a la greña en aquel momento es motivo de cierta controversia. Todo el asunto de recoger fragmentos de esqueletos o muestras fragmentarias de ADN e intentar averiguar con precisión qué debe considerarse una especie diferenciada, una subespecie o solo una versión un poco rara de una misma especie es bastante peliagudo (también es una forma ideal de iniciar una discusión, si alguna vez te encuentras entre un grupo de paleontólogos y puedes matar el tiempo un rato). Pero, comoquiera que se los clasifique, por aquella época había en el planeta al menos otro par de tipos de humanos, de los que el más célebre es el *Homo neanderthalensis*, más conocido como neandertal. Era el resultado de migraciones humanas desde África anteriores, y llevaba más de cien mil años viviendo por casi toda Europa y extensas regiones de Asia. En líneas generales, le iba bastante bien.

Para su desgracia, apenas unas decenas de miles de años después de que nuestros ancestros entraran en escena (un abrir y cerrar de ojos, en términos evolutivos), los neandertales y el resto de nuestros parientes habían desaparecido de la faz de la Tierra. Conforme a una pauta que quedaría rápidamente establecida a lo largo de toda la historia humana, en cuanto llegamos nosotros, nuestros vecinos desaparecen. Transcurridos unos pocos miles de años desde que los humanos modernos se mudan a la zona, los neandertales empiezan a esfumarse del registro fósil, dejando tras de sí tan solo un puñado de genes fantasmales que aún rondan nuestro ADN (es evidente que hubo un cierto grado de mestizaje entre ellos y los intrusos que los iban a reemplazar; si tienes raíces europeas o asiáticas, por ejemplo, es bastante probable que entre el 1 y el 4 % de tu ADN sea de origen neandertal).

Las razones precisas por las que nosotros sobrevivimos mientras que nuestros primos tomaron la vía rápida a la extinción también son motivo de debate. De hecho, muchas de las explicaciones más probables tienen que ver con temas que surgirán repetidamente a lo largo de este libro. Puede que barriéramos a los neandertales por accidente, al traer con nosotros durante la migración enfermedades para las que no tenían defensas (la historia de la humanidad se reduce en buena medida a la de las enfermedades que fuimos pillando en nuestros viajes para luego contagiárselas a otros). Puede que tuviéramos la suerte de resultar más adaptables que ellos a un clima fluctuante; el rastro fósil sugiere que nuestros antepasados vivían en grupos sociales más grandes, y se comunicaban y comerciaban por un territorio mucho más extenso que los neandertales (más aislados y reacios a los cambios), lo que se traduciría en que tuvieran acceso a más recursos cuando sufrieran una ola de frío.

O puede que sencillamente los matáramos, porque, qué quieres, nos va la marcha.

Lo más probable es que no haya una explicación única y clara, porque las cosas rara vez funcionan así. Pero muchas de las explica-

ciones más verosímiles tienen dos cosas en común: nuestro cerebro y la forma en que lo usamos. No es tan sencillo como que «nosotros éramos listos y ellos tontos»; los neandertales no eran los torpes zopencos del estereotipo popular. Su cerebro era tan grande como el nuestro, y fabricaban herramientas, dominaban el fuego y creaban arte abstracto y joyas en Europa decenas de miles de años antes de que el *Homo sapiens* entrara en escena y empezara a *gentrificarlo* todo. Pero la mayoría de las ventajas con que pudimos razonablemente contar sobre nuestros primos neandertales tienen que ver con nuestra forma de pensar, ya se traduzca en una mayor adaptabilidad, en herramientas más avanzadas, en estructuras sociales más complejas o en el modo en que nos comunicábamos dentro del grupo o con otros grupos.

Hay algo en la forma de pensar del ser humano que nos distingue como especiales. O sea, es una obviedad; está en el nombre mismo de nuestra especie: *Homo sapiens*, que es «hombre sabio» en latín (la modestia, seamos sinceros, nunca ha sido realmente uno de nuestros rasgos definitorios).

Y, para hacer justicia a nuestro ego, el cerebro humano es una máquina en verdad extraordinaria. Somos capaces de detectar patrones en nuestro entorno y elaborar a partir de ellos previsiones fundadas de cómo podrían ir las cosas, construyendo así un modelo mental del mundo complejo, que incorpore más de lo que está a la vista. Luego podemos desarrollar ese modelo mental con avances imaginativos: tenemos la capacidad de concebir cambios en el mundo que mejorarían nuestra situación. Y podemos comunicar esas ideas a nuestros congéneres, para que otros puedan aportar mejoras que a nosotros no se nos habrían ocurrido, convirtiendo el conocimiento y la invención en un esfuerzo comunitario que se transmite de generación en generación. Después, podemos persuadir a otros para que trabajen colectivamente al servicio de un plan que solo existía previamente en nuestra imaginación, para conseguir romper barreras que ninguno hubiera logrado traspasar por su cuenta. Y a

partir de ahí, repetimos el proceso muchas veces de cientos de formas distintas, una y otra vez, y lo que fueron en su día innovaciones drásticas se convierten en tradiciones, que a su vez generan nuevas innovaciones, hasta llegar finalmente a algo que podríamos llamar *cultura o sociedad*.

Mirémoslo así: el primer paso es observar que los objetos redondos ruedan colina abajo mejor que los que son irregulares o tienen bultos. El segundo es discurrir que si te vales de una herramienta para pulir algo y hacerlo más redondo, rodará mejor. El tercer paso es enseñarle a tu amigo esos nuevos objetos redondos rodantes, y que a él entonces se le ocurra la idea de unir cuatro para hacer un carro. El cuarto es construir una flota de carrozas ceremoniales, para que la gente perciba mejor el esplendor de tu benevolente pero despiadado liderazgo. Y el quinto es ir por una autopista en un coche de alta gama escuchando una recopilación de himnos de *soft rock* mientras haces la peineta a los camiones Eddie Stobart con los que te cruzas.

(*Nota importante de interés para pedantes:* la descripción que he hecho de la invención de la rueda es delirante e inexacta. La rueda, en realidad, se inventó en un momento sorprendentemente tardío del curso de nuestra evolución, cuando la civilización llevaba ya miles de años haciendo sus pinitos, tan contenta. La primera rueda del registro arqueológico, de hace unos cinco mil quinientos años, hallada en Mesopotamia, ni siquiera se empleaba como medio de transporte: era un torno de alfarería. Parece ser que aún tuvieron que pasar unos cuantos siglos más hasta que alguien tuvo la brillante idea de poner las ruedas de alfarero de canto y utilizarlas para llevar cosas de un lado a otro, iniciando así el proceso que llevaría hasta Lewis Hamilton. Mis disculpas a cualquier erudito de la rueda al que haya podido ofender con el párrafo anterior, que no tenía más intención que la puramente ilustrativa.)

Pero por muy admirable que sea el cerebro humano, también es sumamente raro, y proclive a funcionar rematadamente mal en el peor

momento posible. Tomamos regularmente decisiones fatales, creemos cosas irrisorias, ignoramos evidencias científicas que tenemos delante de las narices y nos descolgamos con planes carentes del menor sentido. Nuestra mente es capaz de concebir conciertos y ciudades y la teoría de la relatividad y hacerlos realidad, y en cambio es incapaz de decidir qué tipo de patatas fritas queremos comprar en el supermercado sin meditarlo penosamente durante cinco minutos.

¿Cómo es que nuestra singularísima forma de pensar nos ha permitido dar forma al mundo conforme a nuestros deseos de maneras increíbles y al mismo tiempo nos lleve sistemáticamente a hacer las peores elecciones posibles por más claro que esté lo pésimas ideas que son? En pocas palabras: ¿cómo podemos enviar hombres a la Luna con éxito y, a pesar de todo, mandar *ese* mensaje de texto a nuestra ex? Todo se reduce a las formas en que evolucionó nuestro cerebro.

Lo que ocurre es que la evolución, en tanto que proceso, no es inteligente; pero al menos es persistente en su idiotez. A la evolución, lo único que le preocupa es que sobrevivas a las mil posibles muertes espantosas que te acechan a cada paso, el tiempo suficiente para asegurar que tus genes lleguen a la siguiente generación. Si lo consigues, ha cumplido con su trabajo. Si no, mala suerte. Esto significa, en definitiva, que la evolución no se dedica a la adivinación. Si una determinada característica te otorga una ventaja ahora mismo, la seleccionará, independientemente de que pueda o no lastrar a tus tataratatarataranietos con algo miserablemente caduco. En el mismo sentido, tampoco da puntos extras por presciencia: decir «bueno, esta característica resulta un tanto engorrosa ahora mismo, pero les será de gran utilidad a mis descendientes de aquí a un millón de años, créeme», no sirve para absolutamente nada. La evolución no obtiene resultados por planificar a largo plazo, sino más bien a base de arrojar sin más un número ridículamente abultado de organismos hambrientos y cachondos a un mundo peligroso y despiadado, y esperar a ver cuáles fracasan menos.

Eso quiere decir que nuestro cerebro no es el resultado de un meticuloso proceso de diseño orientado a crear la mejor máquina pensante posible; lo que es es una colección casual de apaños, chapuzas y atajos que hicieron a nuestros antepasados remotos un 2 % más efectivos a la hora de conseguir comida, o un 3 % mejores en comunicar el concepto *¡mierda, es un león, ten cuidado!*

Estos atajos mentales (denominados *heurísticos*, si queremos ponernos técnicos) son imprescindibles para sobrevivir, para interactuar con otros y para aprender de la experiencia: no puedes sentarte a currarte todo lo que necesitas a partir de un puñado de axiomas. Si tuviéramos que efectuar el equivalente cognitivo de un ensayo aleatorio controlado a gran escala cada vez que quisiéramos evitar quedarnos aturridos al salir el sol por la mañana, no habríamos llegado muy lejos como especie. Es mucho más razonable que tu cerebro se diga: «Ah, sí, ya sale el sol» cuando ya lo ha visto salir unas cuantas veces. Igual que si Jeff te dice que comer las bayas moradas de aquel arbusto le sentó como un tiro, probablemente sea mejor creerle que comprobarlo personalmente.

Pero también es aquí donde empiezan los problemas. Con todo lo útiles que resultan los atajos mentales (como los atajos en general), a veces nos pueden llevar por el mal camino. Y en un mundo en el que los asuntos con que hemos de lidiar son mucho más complejos que un «¿pruebo las bayas moradas o no?», nos hacen equivocar el camino muy, pero que muy a menudo. Hablando claro: gran parte del tiempo, tu cerebro (y el mío, y, en definitiva, el de cualquiera) se comporta como un perfecto idiota.

Para empezar, está esa habilidad de detectar patrones. El problema es que nuestro cerebro se aplica a ello tan a fondo que empieza a ver patrones por todas partes; incluso donde no los hay. Tampoco es un problema grave cuando se trata de cosas como señalar las estrellas del cielo nocturno y decir: «Oh, mira, es un zorro persiguiendo una llama». Pero cuando el patrón imaginario que uno ve es del tipo «la mayoría de los crímenes los comete un determi-

nado grupo étnico...», bueno, entonces el problema es realmente serio.

Hay todo un ramillete de términos para designar esa clase de detección errónea de patrones; expresiones como *correlación ilusoria* y *delirio de agrupación*. Durante la Segunda Guerra Mundial, muchos londinenses estaban convencidos de que los misiles alemanes V-1 y V-2 (una tecnología nueva y terrorífica de por sí) caían sobre la ciudad en grupos dirigidos a ciertos objetivos, lo que les llevaba a buscar refugio en partes de la ciudad supuestamente más seguras, o a sospechar que determinados barrios que las bombas parecían respetar albergaban a espías alemanes. La idea resultaba tan preocupante que el Gobierno británico encargó a un estadístico llamado R. D. Clarke que comprobara si era cierta.

¿Cuál fue su conclusión? Dichos «agrupamientos» no eran más que un engaño de nuestra mente, los espectros ilusorios del reconocimiento de patrones. Al final, los alemanes no habían conseguido ningún avance revolucionario en la tecnología de dirección de misiles, y Clerkenwell no era un hervidero de agentes secretos de la Wehrmacht; las bombas volantes se lanzaban sin más apuntando a bulto a la ciudad, de forma totalmente aleatoria. Si la gente veía patrones era solo porque eso es lo que hace nuestro cerebro.

Hasta profesionales avezados pueden ser víctimas de este tipo de ilusiones. Por ejemplo, muchos trabajadores sanitarios te dirán con total seguridad que la luna llena supone indefectiblemente una mala noche en urgencias: un aluvión de pacientes, lesiones raras y conductas psicóticas. La única objeción es que esto ha sido objeto de estudios y, por lo que han podido concluir, es sencillamente falso: no hay ninguna conexión entre las fases lunares y la afluencia de pacientes a urgencias. Y, sin embargo, un montón de profesionales con talento y experiencia pondrían la mano en el fuego por que sí se da tal conexión.

¿Por qué? Bueno, no es una convicción que surja de la nada. La idea de que la luna trastorna a la gente circula desde hace siglos. De

ahí viene la palabra *lunático*; por eso tenemos el mito de los hombres lobo (puede que también esté relacionada con la supuesta correlación entre las fases lunares y el ciclo menstrual de las mujeres). ¡Y puede que fuera más o menos cierto en su día! Antes de que se inventara la luz artificial, y especialmente la iluminación urbana, el efecto de la luz de la luna sobre la vida de la gente era mucho mayor. Una teoría sugiere que la luna llena desvelaría a las personas sin hogar que duermen al raso, y la privación de sueño exacerbaría cualquier problema de salud mental que pudieran tener (dada mi afición a las teorías que tienen algo que ver con la cerveza, yo aventuraría una sugerencia alternativa: es probable que la gente se pusiera mucho más borracha sabiendo que podían ver el camino de vuelta a casa, y le preocupara menos perderse, o que la robaran, o tropezar y caerse en una zanja).

Sea cual sea su origen, es una noción enquistada en nuestra cultura desde hace mucho. Y una vez que has oído la idea de que la luna llena es un tiempo de locuras, es mucho más fácil que recuerdes todas las veces que lo fue, y que olvides aquellas otras que no. Sin pretenderlo, tu cerebro habrá creado un patrón a partir de un hecho aleatorio.

Una vez más, esto se debe a los atajos mentales que toma nuestro cerebro. Dos de los más importantes son el *heurístico de anclaje* y el *heurístico de disponibilidad*, que nos ocasionan molestias sin fin.

Anclaje significa que en el momento de tomar una decisión sobre lo que sea, sobre todo si no tienes mucho de lo que tirar, te influye de forma desproporcionada cualquier información que te llegue primero. Supón, por ejemplo, que te piden que calcules cuánto cuesta algo, en una situación en que es poco probable que dispongas de la información necesaria para hacer una valoración bien fundada; pongamos que hablamos de una casa de la que solo te enseñan una foto (nota para *millennials*: las casas son esas cosas grandes hechas de ladrillo que nunca podréis comprar). Sin más información que esa en que basarte, mirarás la foto, estimarás a ojo de buen cubero

lo lujosa que parece y aventurarás una respuesta a ciegas. Pero tu suposición puede resultar radicalmente sesgada si de entrada te sugieren una cifra de la que partir (a través, por ejemplo, de una pregunta previa del tipo: «¿Crees que esta casa vale más de cuatrocientos mil euros, o menos?»). Bueno, es importante comprender que esa pregunta no te ha facilitado en realidad ninguna información de utilidad; no es lo mismo, pongamos por caso, que si te dicen por cuánto se han vendido recientemente otras casas de la misma zona. Y, sin embargo, la gente a la que le apuntan una cifra de seiscientos mil euros acaba, de promedio, estimando el valor de la casa en más que la gente a la que le sugieren una cifra de doscientos mil euros. Por más que la pregunta precedente no sea informativa en absoluto, no deja de afectar a tu juicio, porque te han dado un «ancla»: tu cerebro lo toma como punto de partida para aventurar su estimación, y ajusta a partir de ahí.

Hacemos esto hasta un punto que roza lo ridículo: la información que tomamos como anclaje puede ser explícitamente inútil (como una cifra generada al azar), y el cerebro seguirá agarrándose a ella y sesgando nuestra decisión. Esto puede llegar a ser francamente preocupante; en su libro *Pensar rápido, pensar despacio*,* Daniel Kahneman pone el ejemplo de un experimento de 2006 con un grupo de jueces alemanes con mucha experiencia. Les dieron detalles sobre un caso judicial en el que una mujer fue hallada culpable de hurto en una tienda. A continuación, les pidieron que tiraran un par de dados, que (sin saberlo ellos) estaban cargados para que su suma diera siempre un total de tres o de nueve. Entonces les preguntaron si se debía haber condenado a la mujer a más o menos meses de lo que sumaban los dados, antes de pedirles que sugirieran la duración de la sentencia que les pareciera más justa.

No es difícil adivinar el resultado: los jueces que sacaron a los dados la cifra más alta opinaban que debía imponerse a la mujer una

* Barcelona, Debate, 2013.

condena de cárcel por mucho más tiempo que aquellos que sacaron la cifra más baja. De media, el dictado de los dados habría llevado a sentenciar a la mujer a tres meses más de cárcel. Esto es inquietante.

La *disponibilidad*, por otra parte, implica que basas tu juicio en cualquier información que te venga a la cabeza más fácilmente, y no tanto en considerar en profundidad toda la información de la que puedas disponer. Y eso significa que tenemos una tendencia muy marcada a basar nuestra visión del mundo en las cosas que han ocurrido más recientemente, o en aquellas especialmente dramáticas o memorables, mientras que todas aquellas cosas más antiguas o triviales que probablemente representen con mayor precisión la realidad cotidiana sencillamente... se difuminan.

Es por eso por lo que las noticias sensacionalistas sobre crímenes espantosos nos llevan a pensar que los índices de criminalidad son mayores de lo que son, mientras que noticias más asépticas sobre el descenso de la delincuencia no tienen ni mucho menos un impacto similar en sentido contrario. Este es uno de los motivos por los que mucha gente tiene más miedo de sufrir un accidente de avión (infrecuente, dramático) que uno de coche (más común y, por eso mismo, menos impactante). Y es por lo que el terrorismo puede producir reacciones automáticas tanto por parte de la población general como de los políticos, en tanto que se desestiman amenazas a la vida más letales pero más cotidianas. Entre 2007 y 2017, murieron más estadounidenses por accidentes con su cortacésped que por atentados terroristas, pero aún hoy el Gobierno norteamericano no ha declarado la guerra a los cortacéspedes (aunque, para ser sinceros, en vista de los acontecimientos más recientes no puede excluirse esa posibilidad).

Aplicados conjuntamente, el heurístico de anclaje y el de disponibilidad resultan de gran utilidad para hacer juicios rápidos en momentos de crisis, o para tomar tantas pequeñas decisiones cotidianas que tampoco tienen un impacto considerable. Pero si quieres tomar una decisión mejor fundada que tenga en cuenta toda la complejidad

del mundo moderno, pueden convertirse en una pesadilla. Tu cerebro no cesará en el empeño de deslizarse hacia la zona de confort de lo primero que escuchaste, o de lo que antes te venga a la cabeza.

Ambos heurísticos son también el motivo de que seamos tan malos a la hora de evaluar riesgos y prever con acierto cuál de las muchas opciones de que disponemos es la que tiene menos probabilidades de llevarnos a una catástrofe. En realidad, tenemos dos sistemas mentales independientes que nos ayudan a evaluar el peligro de algo: uno rápido e instintivo y otro lento y reflexivo, que se consideran uno solo. El problema surge cuando ambos entran en conflicto. Una parte de tu cerebro te dice serenamente: «He analizado todos los datos y parece que la primera opción es la alternativa más arriesgada», mientras la otra parte te grita: «Sí, pero la segunda opción *parece temible*».

Claro, puedes pensar, pero somos más listos que todo eso, afortunadamente. Podemos forzar a nuestro cerebro a salir de su zona de confort, ¿no? Podemos ignorar la voz del instinto y amplificar la de la reflexión, y así valorar objetivamente nuestra situación, ¿verdad? Por desgracia, tales afirmaciones no tienen en cuenta el *sesgo de confirmación*.

Antes de empezar a documentarme para escribir este libro, pensaba que el sesgo de confirmación era un problema de primer orden, y todo lo que he leído desde entonces me ha convencido de que estaba en lo cierto. Y ahí precisamente está el problema: a nuestros cerebros no les hace ni pizca de gracia descubrir que están equivocados. El sesgo de confirmación es nuestro irritante hábito de centrar la atención, como un misil dirigido por láser, en cualquier mínima evidencia que refrende lo que ya pensamos, ignorando a la ligera aquellas otras, posiblemente mucho más abrumadoras, que sugieran que íbamos totalmente descaminados. En el mejor de los casos, esto contribuye a explicar por qué preferimos recibir la información de fuentes que coincidan en líneas generales con nuestras posturas políticas. En casos más extremos, es por lo que nunca vas a conven-

cer a un conspiranoico de que sus convicciones están equivocadas, porque seleccionamos aquellos hechos que respaldan nuestra versión de la realidad y desechamos los que no.

Una vez más, esto, en cierto modo, resulta bastante útil: el mundo es complejo y enrevesado, y no nos revela sus reglas en presentaciones de PowerPoint claras y sencillas, desglosadas en puntos de fácil lectura. Adoptar cualquier modelo mental del mundo implica descartar la información inútil y centrarnos en las pistas correctas. Lo que pasa es que discernir concretamente qué información merece nuestra atención es peliagudo desde un punto de vista cognitivo.

Pero la cosa aún se pone peor. La resistencia de nuestro cerebro a la idea de que haya podido meter la pata es aún más profunda. Uno se inclinaría a pensar que una vez que hemos tomado una decisión, la hemos puesto en práctica y hemos observado, empíricamente, que el resultado empieza a torcerse de mala manera, al menos nos costaría un poco menos cambiar de opinión. Ja, ja, ja. No. Existe algo llamado *sesgo de selección-apoyo*, que, básicamente, supone que, una vez que nos hemos embarcado en determinada línea de actuación, nos aferramos a la idea de que nuestra decisión ha sido la correcta como un marinero en peligro de ahogarse se aferra a un tablón. Hasta repasamos nuestros recuerdos de cómo y por qué hicimos esa elección, en un intento de respaldarnos a nosotros mismos. En su forma más inocua, esto es lo que hace que cuando te compras un par de zapatos nuevos acabes arrastrándote lastimosamente por ahí repitiéndole a todo el mundo que te dan un aire *poderoso* y sin embargo *seductor*. En una forma más intensa, es lo que hace que los ministros del Gobierno insistan en que las negociaciones van muy bien y están muy avanzadas aunque resulte cada vez más evidente que todo se está yendo directamente a la mierda. La decisión está tomada, así que tiene que ser la acertada, porque es la que hemos tomado.

Hay incluso alguna evidencia de que, en ciertas circunstancias, el hecho mismo de decir a la gente que se equivoca (por más paciencia con que les demostremos inequívocamente que es así) puede, de

hecho, hacer que se reafirmen más en su error. Enfrentados a lo que perciben como oposición, se empecinan y se atrincheran en sus creencias con fuerza redoblada. Es por este motivo por lo que discutir en Facebook con tu tío el racista o decidir hacerte periodista puede resultar una empresa condenada en última instancia al fracaso, que solo puede acabar contigo desalentado y con todo el mundo muy enfadado con tu persona.

Nada de esto significa que la gente no pueda, en ningún caso, tomar decisiones sensatas y bien fundamentadas: es del todo evidente que puede. O sea, después de todo, tú estás leyendo este libro. ¡Felicidades, sabes elegir! Es solo que nuestro cerebro suele sembrar de obstáculos el camino, convencido en todo momento de que está ayudando.

Claro que si ya se nos da mal tomar decisiones por nuestra cuenta, la cosa aún se pone peor si las hemos de tomar conjuntamente con otros. Somos animales sociales, y no soportamos la sensación de ser el elemento discordante del grupo. Razón por la cual vamos a menudo en contra de nuestro instinto en un esfuerzo por encajar.

Por eso tenemos pensamiento colectivo: cuando la idea dominante dentro de un grupo barre todas las demás, eliminando la disidencia o no dándole voz nunca, gracias a la presión en contra de ser el único que sale con «uy, no estoy seguro de que esto sea muy buena idea». Por eso también nos subimos al carro con ciego abandono: el simple hecho de ver que otra gente hace o piensa algo intensifica nuestro deseo de equipararnos con ellos, de formar parte de la masa. Cuando, siendo niño, tu madre te preguntaba «ah, y si los demás chicos se tiran por un puente, ¿te tirarás tú también?», la respuesta sincera era: «La verdad, es muy posible que sí».

Y, por último, está el hecho de que —hablando sin rodeos— nos creemos que somos la hostia cuando, en realidad, no es para tanto. Llámalo soberbia, llámalo arrogancia, llámalo ser un poco gilipollas: la investigación demuestra que sobrevaloramos exageradamente nuestras propias capacidades. Si pides a un grupo de

estudiantes que adivinen en qué puesto de la clase acabarán sus estudios, una mayoría abrumadora se sitúa entre el 20 % con mejores calificaciones. Dificilmente dirá alguno: «Sí, bueno, probablemente estoy por debajo de la media» (la respuesta más frecuente, en concreto, es fuera del 10 %, pero dentro del 20 % con mejores notas, como en una versión presuntuosa de pedir el segundo vino más barato).

Hay un problema cognitivo muy conocido denominado *efecto Dunning-Kruger* que —aparte de sonar como un nombre ideal para un grupo setentero de *rock* progresivo— podría ser el santo patrón de este libro. Los primeros en describirlo fueron los psicólogos David Dunning y Justin Kruger, en su artículo «Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments» [«Incapaces sin ser conscientes de ello: cómo las dificultades para reconocer la propia incompetencia llevan a autoevaluaciones infladas»],* y respalda con pruebas algo que todos hemos podido comprobar en nuestra propia vida. La gente realmente dotada para alguna actividad tiende a ser modesta respecto a su propia competencia en el campo del que se trate; en cambio, las personas sin habilidad o talento para esa misma actividad hacen sobreestimaciones exageradas de su propia competencia en ese terreno. Lo que ocurre es que somos literalmente incapaces de saber lo suficiente sobre nuestros fallos para reconocer lo malos que somos en esos aspectos. Y así, seguimos metiendo la pata, con exceso de confianza y un optimismo beatífico respecto a aquello con que estamos a punto de cagarla estrepitosamente (como se pondrá de manifiesto a lo largo del libro, de todos los errores que comete nuestro cerebro, puede que los de *confianza* y *optimismo* sean los más peligrosos).

Todos estos fallos cognitivos, puestos uno encima de otro en forma de sociedad, nos llevan a incurrir en el mismo tipo de errores

* *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(6), diciembre de 1999, págs. 1121-1134.

una y otra vez. A continuación expondré solo algunos de ellos: tómese como una guía del observador para el resto del libro.

Para empezar, nuestro deseo de comprender el mundo y distinguir en él patrones supone que pasamos gran parte del tiempo convenciéndonos de que el mundo funciona de una determinada forma cuando en realidad no funciona así en absoluto. Esto puede incluir cualquier cosa, desde pequeñas supersticiones personales a teorías científicas absolutamente inexactas, y explica que caigamos víctimas de la propaganda y de las «noticias falsas» con tanta facilidad. Lo verdaderamente gracioso empieza cuando alguien consigue convencer a mucha otra gente de que su teoría favorita sobre cómo funciona el mundo es cierta, que es cuando surgen las religiones, las ideologías y todas esas «grandes ideas» que tanto han amenizado el curso de la historia humana.

A los seres humanos se nos da igualmente mal evaluar riesgos y planificar a largo plazo. Eso se debe en parte a que el arte de la predicción es singularmente difícil, sobre todo si tratas de hacer pronósticos sobre sistemas sumamente complejos, como la meteorología, los mercados financieros o las sociedades humanas. Pero también es debido a que una vez que hemos imaginado un futuro posible que nos complace por la razón que sea (a menudo, porque encaja con nuestras creencias previas), ignoramos a la ligera cualquier evidencia contraria y nos negamos a escuchar a nadie que sugiera que podríamos estar equivocados.

Una de las motivaciones más fuertes para este planteamiento voluntarista de la planificación es, por supuesto, la codicia. La perspectiva de acumular riquezas rápidamente es de las que garantizan que la gente pierda la cabeza: resulta que somos unos negados a la hora de hacer análisis de costes y beneficios cuando el señuelo del beneficio es demasiado tentador. El ser humano no solo cruzará océanos y escalará montañas por la promesa (a menudo fantástica) de riquezas, sino que desechará por el camino cualquier noción de moralidad o decencia.

La codicia y el egoísmo también intervienen en otro error común: el de mandarlo todo al garete entre todos porque cada uno pretende obtener una ventaja para sí mismo. En las ciencias sociales, esta categoría de cagadas recibe nombres como *trampa social* o *tragedia de los bienes comunales*, que consiste básicamente en que un grupo de gente hace una serie de cosas que, individualmente consideradas, serían perfectamente aceptables, pero que al hacerlas mucha gente a la vez acaban en desastre a largo plazo. Esto conlleva a menudo la destrucción de un recurso a causa de su sobreexplotación: por ejemplo, pescar tanto en determinada zona marítima que la reserva de peces no pueda regenerarse. Hay también un concepto económico afín, conocido como *externalidad negativa* (sustancialmente, una transacción de la que ambas partes sacan provecho, pero con un coste para algún otro que ni siquiera ha tomado parte en la transacción). La contaminación es el ejemplo más clásico; si compras algo a una fábrica, tanto tú como el fabricante salís ganando, pero puede que salga perdiendo la gente que vive río abajo de los vertidos tóxicos de la fábrica.

Este grupo de errores relacionados está detrás de una parte muy sustancial de las cagadas humanas —en sistemas que van desde el capitalismo hasta el cooperativismo— y de asuntos que pueden ser de calado tan grande como el cambio climático o tan limitado como dividir la factura en un restaurante. Sabemos que minimizar la parte que le corresponde a cada cual es mala idea lo haga quien lo haga; pero si lo hacen todos los demás, nadie quiere ser el que salga perdiendo por no hacerlo. Así que nos encogemos de hombros y decimos «no es mi problema, colega».

Otro de nuestros errores más corrientes son los prejuicios: nuestra tendencia a dividir el mundo en *nosotros* y *ellos*, y a atribuir de antemano todo lo peor posible a quienesquiera que sean *ellos*. Y es entonces cuando todos nuestros sesgos cognitivos se juntan y se montan una orgía de fanatismo: dividimos el mundo conforme a patrones que quizá no existan, hacemos juicios instantáneos basados

en lo primero que nos viene a la cabeza, consideramos selectivamente aquellas pruebas que respaldan nuestras convicciones, tratamos desesperadamente de encajar en algún grupo y creemos confiadamente en nuestra propia superioridad sin ninguna razón especialmente convincente.

Esto se refleja en el libro en más de una forma: si bien es una historia de los fracasos de la humanidad, y exceptuando un par de casos, es en realidad una historia de los fracasos de los varones; y, en la mayoría de las ocasiones, de los varones blancos. Esto es así porque habitualmente fueron los únicos a los que se dio la oportunidad de fracasar. En general, no es buena idea que los libros de historia centren su atención exclusivamente en los hechos de tíos viejos de raza blanca, pero, dado el tema del que se ocupa este, creo que es lo justo.

Y, por último, nuestro deseo de encajar en una colectividad supone que somos extremadamente proclives a modas, fiebres y manías de todo tipo: breves fogonazos obsesivos que prenden en la sociedad y hacen que la racionalidad salga despedida. Se presentan en formas muy variadas. Algunas pueden ser puramente físicas, como la inexplicable fiebre bailonga de que fue presa Europa durante unos siete siglos en la Edad Media, en que cientos de miles de personas se vieron infectadas por un impulso irresistible de bailar, a veces hasta morir.

Otras manías son de orden financiero, ya que nuestras ansias de dinero se combinan con nuestro anhelo de integrarnos en un grupo y creernos las historias que circulen en ese momento sobre el enriquecimiento rápido (en Londres, en 1720, hubo tal frenesí de interés por invertir en el mar del Sur que un grupo de oportunistas consiguió vender acciones de una compañía que, según su propia descripción, tenía por objeto «una empresa sumamente beneficiosa, pero que nadie debe saber en qué consiste»). Así es como se crean las burbujas financieras: cuando el valor aparente de algo supera con mucho su valor real. La gente empieza a invertir en algo no necesariamente

porque piense que tiene un valor intrínseco, sino tan solo porque con que haya un número suficiente de individuos que piense que vale algo ya basta para ganar dinero. A la larga, por supuesto, la realidad se impone, y a veces la economía en su conjunto se va al carajo.

Pero otras manías son histerias colectivas, basadas a menudo en rumores que juegan con nuestros miedos. Por eso, en algún momento de la historia se han producido cazas de brujas, bajo una u otra forma, en prácticamente todas las culturas del mundo (se calcula que en Europa murieron unas cincuenta mil personas en las olas de pánico a la brujería que duraron desde el siglo XVI al XVIII).

Estos son solo algunos de los errores que se repiten con tediosa predictibilidad a lo largo de la historia de la civilización humana. Pero, claro, para poder empezar a cometerlos a conciencia, antes tuvimos que inventar la civilización.

CINCO DE LOS CASOS DE HISTERIA COLECTIVA MÁS RAROS DE LA HISTORIA

1. Coreomanías

Entre los siglos XIV y XVII, fueron habituales en gran parte de Europa unos raptos colectivos e inexplicables de furor bailongo incontrolable, que llegaban a implicar a miles de personas. Nadie sabe muy bien por qué.

2. Envenenamiento de pozos

Por esa misma época, también fueron frecuentes las olas de pánico por falsos rumores de que se estaban envenenando los pozos; normalmente, se culpaba a los judíos. A veces, la histeria colectiva llevaba a grandes disturbios y a que se prendiera fuego a las juderías.

3. Robo de penes

Se han dado por todo el mundo brotes de pánico debido a que supuestas fuerzas malignas estaban robando o encojiendo el pene de los hombres; se echaba la culpa a las brujas en la Europa medieval, a comida envenenada en Asia o a hechiceros en África.

4. Epidemias de risa

Desde la década de 1960, se han producido epidemias de risa incontenible en muchas escuelas de África; el caso más famoso se dio en Tanzania en 1962: duró un año y medio, y obligó al cierre temporal de las escuelas.

5. La histeria roja

Un clásico «pánico moral» fue la ola de histeria anticomunista que asoló Estados Unidos en las décadas de 1940 y 1950, cuando medios de comunicación y políticos populistas difundieron la creencia exagerada de que había agentes comunistas infiltrados en todos los rincones de la sociedad estadounidense.