POR QUÉ CREEMOS EN MIERDAS

CÓMO NOS ENGAÑAMOS A NOSOTROS MISMOS



RAMÓN NOGUERAS

PRÓLOGO DE
ÓSCAR HUERTAS-ROSALES

Nunca antes en la historia de la humanidad hemos tenido más acceso a información que ahora.

Nunca antes nuestro conocimiento sobre el mundo en el que vivimos y su funcionamiento ha sido comparable al que tenemos ahora. Y sin embargo, ¿cómo es posible que creamos firmemente en bulos y supersticiones? ¿Por qué damos por buenas y difundimos historias y noticias que nunca han ocurrido? ¿Qué explica que, a pesar de las evidencias, no estemos dispuestos a cambiar de opinión o a modificarla siquiera? Las respuestas a estas preguntas, como veremos en el libro, tienen que ver con múltiples causas. Para empezar, analizaremos por qué los seres humanos distamos mucho de ser seres racionales. Entenderemos cómo procesamos la información de una manera que está lejos de ser objetiva porque, en definitiva, buscamos creer lo que queremos creer. Examinaremos por qué nuestra memoria no es fiable y cómo elaboramos falsos recuerdos de una manera perfecta.



Ramón Nogueras

Por qué creemos en mierdas

Cómo nos engañamos a nosotros mismos

ePub r1.0
Titivillus 10.01.2022

Título original: *Por qué creemos en mierdas*
Ramón Nogueras, 2010
Prólogo: Óscar Huertas-Rosales
Epílogo: Victòria Subirana
Diseño de cubierta: Rafael Ricoy

Editor digital: Titivillus
ePub base r2.1



Índice de contenido

Cubierta
Por qué creemos en mierdas
Prólogo
Capítulo 1. Nosotros somos seres racionales (de los que toman las raciones en los bares)
Ricky Martin y el perro de la Nutella
Facebook y la masacre de minorías
Estamos equivocados en todo
El mito de la racionalidad humana
La visión de conjunto que falta y el fenómeno de la divulgación
Capítulo 2. De ver cosas que no existen porque, total, algo tiene que haber: búsqueda de patrones, sesgos y heurísticos
Los demás animales también pueden creer en mierdas
La emoción y el razonamiento
Qué es un sesgo y qué es un heurístico
Prestamos más atención a aquello que es fácil de recordar
El perrillo psíquico
No, los huesos no duelen con el mal tiempo
Nuestra mentalidad de rebaño
Adivinos: También es que nos molamos a nosotros mismos
Un tonto nace cada minuto
Lectura en frío: cómo ligar en las fiestas
A veces no sabemos dónde está nuestro cuerpo
Viajes astrales y mandangas de esas
Y los sueños, sueños son
Las mates y la probabilidad se nos dan fatal
La Ley de los Grandes Números y tú: por qué creemos que soñamos con el futuro
Asegúrate de decir el precio primero
Lo malo pesa más, mucho más
Por qué tu cuñado es tan cuñado y por qué todos somos cuñados de alguien
Si te repiten suficientes veces una gilipollez, te la acabas creyendo

En resumen
Capítulo 3. El platillo volante no vino y yo soy gilipollas: disonancia cognitiva, justificaciones y falsos recuerdos
El espiritismo y la inmunidad a las pruebas
El platillo volante que no vino
Marian Keech, la Madre de los Platillos Volantes
Lo que Festinger necesitaba
Qué pasará, qué misterios habrá, puede ser mi gran noche
La disonancia cognitiva y su infinito poder
Cómo hacemos para sentirnos menos imbéciles
Primero creemos, luego vemos, y no al revés: el sesgo de confirmación
Lo hecho, hecho está
La disonancia nos hace más violentos
El efecto Franklin
Los expertos tampoco se salvan
Nuestra creencia en nuestra objetividad y en nuestro mérito
La memoria, qué poco fiable que es
¿Son fiables los testigos?
No son tus recuerdos, son los de otro[40]
Los marcianos me petaron el ano
Acabo de recordar que he violado a mis hijos
¿Cómo sé si es verdad o invento?
Cuando nuestra creencia se carga a un inocente
Un problema viejo como la justicia
El sesgo del interrogatorio y los métodos pseudocientíficos
En resumen
Capítulo 4. Conspiraciones, la tierra plana y los lagartos que nos controlan
La historia de la Iglesia de Jim Jones
Las claves de la persuasión
Paso a paso
Presión grupal
Falsos milagros
El precio de entrada, cuanto más alto, mejor
Y lo que me gusta a mí una conspiración
Los cristianos se comen a nuestros niños

En esta pizzería se violan niños: el Pizzagate
Por qué me molan los Illuminati
En resumen
Capítulo 5. Virales, mentiras y vídeos de YouTube: la nueva frontera para creer en mierdas
Un nombre nuevo para algo muy viejo
¿Existe la posverdad?
Todo se va a la mierda
La tragedia de uno frente a la de muchos
Inmigración y religión
Olas de delincuencia
Vuelve el islam
Los políticos no nos entienden, ni nosotros a ellos
Igualdad de género, o no
Los lunes al sol y el paro
Muerte por WhatsApp
La sabiduría de las multitudes
¿Hay burbujas y estamos en ellas? ¿Nos pueden hacer votar lo que no queremos?
Nuestras modernas cajas de Skinner
El beneficiario de que creas en mierdas
¿Sirve de algo el fact-checking?
En resumen
Capítulo 6. ¿Y qué coño hacemos ahora?
¿Sirve de algo decir la verdad? ¿Sirve de algo estudiar sesgos?
Lo que puedes hacer para engañarte un poco menos
1. Las cosas no están tan mal como crees ni el pasado era mejor
2. Acepta la emoción, cuestiona lo que piensas
3. Cultiva el escepticismo, pero sin cinismo
4. No todo el mundo piensa como nosotros y eso no implica que sean monstruos
5. Si algo es extremo, es poco común
6. Tienes que contar una historia y no confrontar
7. Si te presentan una dicotomía, probablemente sea falsa
8. Busca un abogado del diablo
9. Asume lo mejor, en vez de lo peor
10. La Psicología es la ciencia de la conducta

A modo de epílogo: La voz que no se suele escuchar
Agradecimientos

Para Victòria, Mònica y Valèria, mis emperatrices.
Como deseo dedicaros el resto de mi vida, os dedico este libro
antes que a nadie, con todo mi amor. Os quiero
y os agradezco vuestra paciencia, cariño y apoyo mientras lo
acababa. Todo es por y para vosotras.
A mi madre y mi padre, que siempre me apoyaron en lo que intenté
y siempre estuvieron orgullosos de mí.
Ojalá pudieras leer esto, papá. Espero que lo disfrutes, mamá.

Una cosa que aprendí de Steven Pressfield en *The War of Art* es que los rituales tienen valor, no porque atraigan la atención de los dioses, en los que no creo, sino porque pueden ser conductas que actúen como estímulos que inician otra conducta (la de escribir de modo productivo). Por eso, cada vez que me sentaba en el ordenador, recitaba para mí esta invocación a las Musas, pidiendo en especial la ayuda de Urania, musa de las matemáticas y las ciencias, la que mide las estrellas.

«¡Salud, hijas de Zeus! Otorgadme el hechizo de vuestro canto. (…) E inspiradme esto, Musas, que desde un principio habitáis las mansiones olímpicas y decidme lo que de ello fue primero».

HESÍODO, *Teogonía*, 104-115

Espero que las Musas me hayan prestado su inspiración y que este libro os sea útil y os haga disfrutar.

Amor fati

Prólogo

Hay gente que cree que antes se comía mejor, que los huesos duelen cuando hace mal tiempo y que existen médiums y adivinos. Gente que vio el vídeo de la niña llamando al perro Ricky. Personas que no vacunan a sus hijos porque creen que les pueden causar autismo. Personas sensibles a las ondas wifi, gente que te dice que la inmigración ya supone más del 20 % de la población de su país y que la juventud de hoy tiene sexo día sí y día también. Gente que opina que su religión —y solo la suya— es la buena (que ya es potra acertar de entre tantas que existen y que han existido). Individuos que creen que llevar cierto objeto en el bolsillo les da suerte. Hombres que dicen ver más colores que las mujeres. Gente que piensa que en esta vida todo le sucede por una razón y que la posición de estrellas y galaxias que están a millones de años luz incide en su día a día y su destino. Es más, hay gente que opina que sería capaz de cambiar de opinión si se le presentan suficientes pruebas.

Pero cuando les pides los datos y las referencias fiables a todos ellos, se les pierden, desaparecen como lágrimas en la lluvia. La realidad es que la gente cree (creemos) en muchas mierdas. Y es que somos víctimas de nuestros propios sesgos y de nuestra ignorancia en lo tocante a la mayoría de temas. Somos víctimas de las intenciones de otros, de las líneas editoriales de medios de comunicación y de las mentiras intencionadas. Víctimas de los bulos en redes sociales y de la falta de tiempo para contrastar todo lo que nos llega. Somos víctimas y también verdugos y jueces. Culpables de no ser conscientes de nuestros propios sesgos y de nuestra propia ignorancia. Culpables por tener intenciones propias y alimentar y dar veracidad a ciertas líneas editoriales y difundir en

ocasiones de forma intencionada una mentira. Culpables de difundir bulos y no verificar la información. Pero no te preocupes. Lo importante es que seas consciente de esto. Y si no lo eres, entra en estas páginas y lo serás.

Yo mismo he creído en muchas mierdas a lo largo de mi vida (hasta era monaguillo de pequeño). Creía que, si me colgaba de los pies, crecería. Que, si lo deseaba con muchas fuerzas, los Reyes Magos me traerían un trombón de varas, de varias veces el sueldo de mis padres. Creía que, si movía muy rápido los pies en el aire, volaría. Creía que la curandera de la sierra era una persona con poderes mágicos. Incluso llegué a creer que una persona con muchas ganas de vivir no podría morir por una metástasis o cualquier otra enfermedad.

Pasaron los años y estudié, leí y contrasté. Dejé de creer en un Dios y no me hice cura. Crecí los 173 centímetros que tenía que crecer. Me regalaron un trombón modesto al que di uso durante casi una década. Me llevé un golpe en la mandíbula que tardó en curar. Supe que la mujer de la sierra era una sabia de las plantas. Y mi madre al final murió.

Una forma de minimizar los efectos de lo que digo y creer en unas pocas menos de mierdas es formarse (o por lo menos seguirás creyendo en tus mierdas, pero de manera informada). Y, como no tenemos tiempo de leer todos los libros, ver todas las películas y estudiar todas las carreras, nos tenemos que dirigir a fantásticos resúmenes en tono divulgativo como el que hace este libro. Estar al tanto de los resultados científicos (porque sí, la psicología es una ciencia o, por lo menos, una parte de ella se basa en la evidencia científica) es un derecho reconocido en el artículo 27 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos: «Toda persona tiene derecho a tomar parte libremente en la vida cultural de la comunidad, a gozar de las artes y a participar en el progreso científicos y en los beneficios que de él resulten».

También podemos encontrarlo en el artículo 15 del Pacto Internacional de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales:

«Los Estados Partes (…) reconocen el derecho de toda persona a (…) gozar de los beneficios del progreso científicos y sus aplicaciones (…) entre las medidas tomadas figurarán las necesarias para la conservación, el desarrollo y la difusión de la ciencia y la cultura». Y, por último, la Constitución Española de 1978, en su artículo 44, reconoce: «Los poderes públicos promoverán y tutelarán el acceso a la cultura, a la que tienen derecho (…) y promoverán la ciencia y la investigación científica y técnica en beneficio del interés general».

Llevo años parafraseando esta frase de Buñuel: «La realidad, sin imaginación, es la mitad de la realidad». Yo digo que la ciencia, sin divulgación, es la mitad de la ciencia. La ciencia es un proceso con muchos pasos: leer antecedentes y pensar, plantear hipótesis, diseñar experimentos para demostrar la hipótesis, buscar financiación para poder hacer esto y contratar a la gente necesaria, hacer efectivamente los experimentos, recoger datos, analizar, comparar con la hipótesis, redactar y comunicar los resultados. En esta última fase de comunicar los resultados algunos creen que vale solo con escribir un artículo científico (pagar por publicar y pagar por leer), llevar los resultados a un congreso especializado y listo. Lo creen porque es lo que puntúa en el currículum. Lo creen porque es lo que se hace mayoritaria y tradicionalmente. Lo creen a veces por inercia, como los crédulos del primer párrafo de este prólogo. Sin embargo, muchos pensamos que, si el proceso acaba aquí, está incompleto. Debemos llevar los resultados a la calle, comunicarnos con la sociedad, traducirlos y explicarlos para aquella población que tiene derecho a conocer los resultados y ser partícipes de ellos (como indica la ley) pero que no tiene las herramientas para hacerlo. Además, la mayor parte de la ciencia de este país se realiza con fondos públicos. Divulgar a la sociedad es devolver a corto plazo lo que la ciencia genera a medio y largo plazo: conocimiento.

A mediados de 2018, una tarde de trabajo de tantas que he tenido con mi querido Emilio García, me apareció en YouTube un vídeo de una charla sobre psicología que hizo que durante hora y

media nos partiésemos el culo de risa. Sí, trabajando y viendo vídeos de YouTube a la vez, porque la divulgación es así en ocasiones. Otras veces nos tenemos que leer libros de seiscientas páginas y cincuenta artículos científicos para montar una charla.

El caso es que en el vídeo «¿Por qué fracasan las parejas?», un señor muy lenguaraz con gafas y barba explicaba, cerveza en mano y con inconfundible acento granaíno, la lógica que subyace a los comportamientos en pareja y los motivos que llevan a que se rompa. En realidad, bajo un aluvión de palabrotas y referencias a su propia par, lo que estaba haciendo era decirles a las yuntas con problemas que eso que les pasa es normal. Y sobre todo, que tiene solución. Si quieres.

Lo que hace Ramón en sus charlas y textos es pura terapia. Utiliza el humor, el taco, el juramento, la grosería, la imprecación y la blasfemia para limar hierro de asuntos muy profundos y que acaban afectando el día a día de mucha gente. Es imposible quedar indiferente ante la vehemencia del discurso de Nogueras que, de forma clara, expone una cantidad de hechos y autores tal que responder podría llevar varias semanas de búsqueda bibliográfica.

Sirva este alegato de la obra de Ramón Nogueras, por tanto, para defender el papel de la divulgación en cualquiera de las ramas del conocimiento, pero especialmente en ciencia.

ÓSCAR HUERTAS-ROSALES
Licenciado en Bioquímica y Doctor en Microbiología
Divulgador y CEO de LANIAKEA M&C, SL

CAPÍTULO 1
Nosotros somos seres racionales (de los que toman las raciones en los bares)

Nosotros somos seres racionales
de los que toman las raciones en los bares
y no nos digas que no está bien,
que ya sabemos cuáles son nuestros males.
Vamos al Kwai y al Berberecho
y al Palentino y, a lo hecho, pecho.
¿Que quiénes somos?, ¿de dónde venimos?,
¿adónde vamos si se acaba el vino?

SINIESTRO TOTAL, *Somos Siniestro Total*

Ricky Martin y el perro de la Nutella

Hace unos veinte años, cuando yo era estudiante de Psicología, surgió una historia totalmente alucinógena sobre uno de los programas de *reality show* más conocidos del momento. El mojón aquel era *Sorpresa, sorpresa*, dirigido por Giorgio Aresu y presentado, en sus distintas temporadas, por Isabel Gemio (pionera en lo de sacar dinero de hacer llorar a la gente en televisión, aunque hay que admitirle que, al menos, los participantes aquí solían llorar por acontecimientos muy positivos y no de vergüenza ajena) y por Concha Velasco, que era quien conducía el programa en ese preciso momento.

La historia iba como sigue: en ese espacio, lo más normal era sorprender a alguien poniéndole en contacto con algún ídolo suyo o con un familiar perdido hace mucho o algo así. La mayoría de las veces, las sorpresas eran positivas y agradables y se lloraba mucho, pero de alegría. En esta ocasión, una niña malagueña iba a poder encontrarse con su ídolo, Ricky Martin, al que iban a llevar a su casa para que ella llegara y se quedara de pasta de boniato. Para hacer la sorpresa más potente, Ricky Martin se escondería en el armario de su habitación con una cámara, poco antes de que ella llegara de misa, de la escuela o de lo que fuera, según la versión que escucháramos, y entonces saldría del armario y todos a flipar.

Parece que todo tomó un giro inesperado cuando la niña, al llegar, lo que hizo fue coger un bote de mermelada o chocolate o paté (varía según quién lo cuente), tumbarse en la cama, untarse bien la entrepierna y llamar a su perrito (que, por supuesto, respondía al nombre de Ricky) para que le dejara todo aquello reluciente a base de lametones. Entonces, o bien Ricky Martin salía del armario y se encontraba de cara con aquello, o bien se quedaba en el armario flipando pepinillos y retransmitiéndolo todo, mientras la chica y su perro eran contemplados por toda España en el primer caso de bestialismo en hora punta en una cadena nacional.

Nada de eso ocurrió nunca. No había niña ni perro ni mermelada ni paté ni chocolate y, por supuesto, Ricky Martin no se escondió en el armario. Parece ser que el bulo se inició en el programa de radio *Hablar por hablar*, al que un oyente llamó para que alguien le confirmara si aquella historia, que había escuchado de diferentes personas, era verdad o no. Por lo visto, en ese momento fue cuando otros medios de comunicación se enteraron y lo difundieron más y más. De hecho, la historia circuló fuera de España y aún hoy se sigue mencionando de vez en cuando. Y la gente se lo tragó. Vaya si se lo tragó.

Aquello se comentaba por todas partes. Yo encontré no a una, sino a varias personas que no solo decían que el vídeo aquel era real, sino que juraban y perjuraban haberlo visto con esos ojitos que

se han de comer la tierra. Y no se bajaban del burro. Los representantes de Ricky Martin explicaron que el cantante no había pisado España desde hacía varios meses. Concha Velasco, la presentadora, dijo que qué niña ni qué perro ni qué nada. El presidente de Antena 3 de aquel momento llegó a ofrecer una recompensa económica al que pudiera aportar pruebas del dichoso vídeo, tan seguro estaba de que no había tal cosa.

Pero una vez empezamos a creer en mierdas es el no parar. Prodeni, una asociación de defensa de derechos del menor, decidió demandar a Antena 3. Sin pruebas ni nada se metieron en un pleito con la cadena privada líder de televisión en España. Por supuesto, el juicio no fue a ninguna parte, porque no hubo forma de probar que aquello había ocurrido.

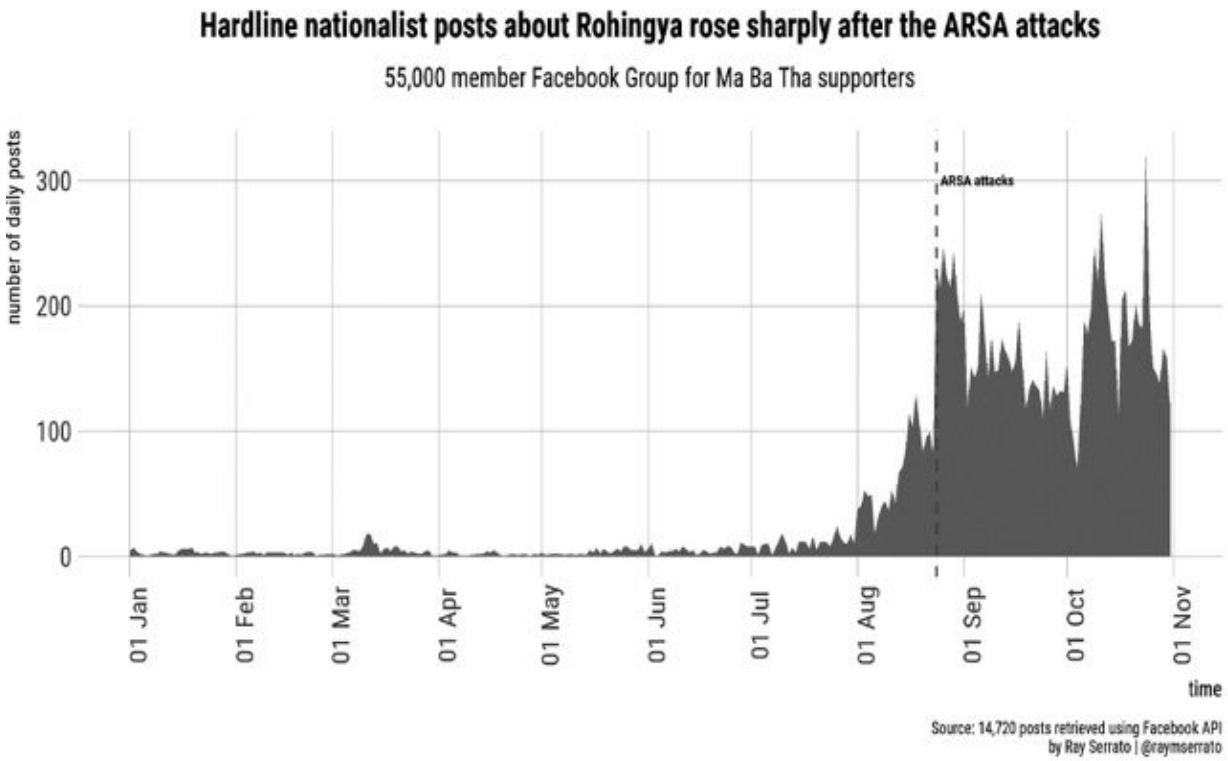
Hoy hay peña que sigue sosteniendo que lo de Ricky y la niña pasó. En el año 2015, en una intervención televisiva, Concha Velasco tuvo que volver a desmentir que hubiera habido nunca ningún perro lamiendo los genitales de nadie con el cantante mirando desde un armario.

Esta historia es una anécdota jocosa y divertida y nadie sufrió daños por esto. Pero nuestra facilidad para creer en bulos, mentiras y otras chorradas similares puede tener efectos muy reales y muy peligrosos y, en una era en la que las redes sociales y el uso de Internet permiten la difusión de información más rápido que nunca, las consecuencias pueden ser muy severas. Vamos a ver un ejemplo reciente.

Facebook y la masacre de minorías

Hace unos años, los rohingyas, una minoría musulmana en Myanmar (antes conocida como Birmania), comenzaron a ser perseguidos con mucha más crudeza que en épocas anteriores: su gobierno, a pesar de que llevan allí generaciones, nunca los ha reconocido como ciudadanos de pleno derecho. Medio millón o más de ellos tuvieron que escapar a Bangladesh y el acoso acabó degenerando en genocidio.

El conflicto lleva enconado décadas, pero ¿qué pasó antes de agosto de 2017, cuando se vieron forzados a desplazarse a Bangladesh más de 700 000 rohingyas, en lo que ha sido su mayor éxodo hasta la fecha? Hubo un incremento de *posts* en Facebook del grupo nacionalista extremo Ma Ba Tha: publicaban con una frecuencia superior al doscientos por cien de lo que lo habían hecho antes. Mirad el incremento en actividad de entradas de Facebook:



De acuerdo con el análisis del investigador digital Raymond Serrato, unos meses antes del inicio de la limpieza étnica, los ultranacionalistas birmanos difundieron amplísimamente noticias falsas, memes y bulos contra los miembros de esta minoría y los acusaron de todo tipo de crímenes.

Una vez comienzan los ataques, los *posts* y la desinformación se disparan: es una manera de justificar la agresión hacia las víctimas (hablaremos de este mecanismo después). En los mensajes había, por ejemplo, noticias falsas de asesinatos de niños o alusiones a mezquitas musulmanas que se usaban para acumular armas con las que atacaban las pagodas budistas (asesinatos y ataques que nunca sucedieron), entre otras muchas cosas.

En el año 2017, además de las fuerzas armadas, los extremistas budistas se unieron a los ataques y comenzó la matanza. En enero de 2018, un estudio apuntó a que 24 000 rohingyas habían muerto a manos de los militares y extremistas; 18 000 mujeres y niñas de esa minoría fueron violadas, a menudo grupalmente; 116 000 personas sufrieron palizas; 36 000 fueron arrojadas al fuego… Cuando los

rohingyas respondieron, todo fue a peor. La represión fue tan fuerte que dos periodistas de Reuters que cubrieron la masacre de Inn Din fueron detenidos por las autoridades, acusados de la posesión de documentos clasificados (algo que acarrearía una posible pena de catorce años). Fueron liberados tras pasar un año y medio en prisión.

La purga de las fuerzas armadas comenzó en el estado de Rakhine, al noroeste del país, y las Naciones Unidas, como hemos visto, han encontrado evidencia de todo tipo de violaciones de los derechos humanos, mientras la ministra (y premio Nobel de la Paz) Aung San Suu Kyi, líder *de facto* del gobierno de Myanmar, se callaba vilmente y pasaba de puntillas por aquello como si no fuera con ella. Por cierto, su inacción ha hecho que le retiren varios de los galardones que le habían concedido anteriormente.

¿Cómo pudo ocurrir todo esto? En 2016, Myanmar era el país asiático con mayor penetración de Facebook. Los habitantes de este país, como los de muchos otros, leen sus noticias en redes sociales en vez de en los medios de comunicación tradicionales. De hecho, muchos birmanos consideran que Facebook es Internet, según un informe de GSMA hecho ese mismo año. Así, los bulos que se difunden por ese medio llegan rápido y lejos a mucha gente. Los más extremistas, ya de por sí dispuestos a creer cosas malas de otras minorías, recibieron un chorro constante de mensajes que confirmaban lo que querían creer. Son demasiados mensajes: no tenemos tiempo de confirmar ni contrastar y, además, para qué vamos a hacerlo, si ya sabemos fehacientemente que los rohingyas son malos. Como ya sucedía antes con los medios de comunicación tradicionales («Cómo va a ser mentira esto si lo he leído en la prensa / ha salido en el telediario»), muchas veces ni se nos ocurre que no pueda ser verdad.

Si solo se tratara de coñas como lo del perro y Ricky Martin, las creencias en cosas absurdas no dejarían de ser una tontería anecdótica. Sin embargo, como acabamos de ver, las consecuencias pueden ser muy muy serias.

Estamos equivocados en todo

Nos hemos ido a los extremos, ciertamente. Por un lado, hemos escogido un bulo inofensivo sobre un programa de televisión sin importancia y, por el otro, hemos puesto un ejemplo de cómo un bulo peligroso, diseminado a través de las redes sociales, puede acabar recrudeciendo un conflicto y propiciando una masacre y una persecución étnica. Pero hay bases comunes: nos los creemos. Los inocuos y los que no lo son. ¿Por qué? Pues, como vamos a ver, la cosa es que, en nuestro día a día, la triste realidad es que no tenemos ni idea de nada. Casi todo lo que pensamos acerca del mundo es incorrecto. Y eso es un coladero.

Hace poco, el investigador británico Bobby Duffy publicó *The Perils of Perception: Why We're Wrong About Nearly Everything* (Duffy, 2018), que podríamos traducir como *Los peligros de la percepción: por qué estamos equivocados acerca de casi todo*. En esta casa nos gusta el optimismo, pero pensamos que la psicología positiva es un tumor. Duffy nos presenta los resultados del estudio de la empresa investigadora de mercados Ipsos MORI, una enorme encuesta de opinión pública que trata de medir las percepciones de la sociedad sobre diversos temas. Y de una manera consistente, percibimos mal, muy mal, el mundo que nos rodea, que imaginamos enormemente distinto a cómo realmente es. Por ejemplo, la mayoría de los ciudadanos en diferentes países consideran que la inmigración está en torno al 28 % de la población, cuando en realidad es un 12 %; pensamos que el paro es mucho más elevado de lo que muestran las cifras; que los jóvenes tienen relaciones sexuales veinte veces al mes, cuando la realidad es que son solo unas cinco veces de media… No somos buenos percibiendo.

El mito de la racionalidad humana

Nuestra facilidad para creer en bulos apunta, en la mismísima base, a que, en realidad, los seres humanos no somos las máquinas

racionales que tan a menudo nos gusta creer.

La idea de la racionalidad humana no es precisamente nueva. De hecho, es tan vieja que la economía neoclásica partía de la concepción de las personas como *homo economicus*; esto es, tomadores de decisiones racionales, que eligen de manera lógica, basada en la información que tienen y que buscan maximizar su propio beneficio. Varios economistas empezaron a utilizar esta idea como base de diferentes modelos matemáticos y la teoría de la elección racional de Lionel Robbins fue muy importante durante el siglo XX, especialmente en Microeconomía.

No hay más que analizar, sin embargo, las tasas de éxito de las predicciones de los economistas para darse cuenta de que algo falla. En general, los modelos no se cumplen, los vaticinios no aciertan y pasan cosas que ninguno vio venir. Amartya Sen, premio Nobel de Economía en 1998, ya criticó esta idea en *Los tontos racionales: Una crítica sobre los fundamentos conductistas de la teoría económica* (Sen, 2000), donde describe que los principios de ese *homo œconomicus* «son los de un imbécil social, un tonto sin sentimientos que es un ente ficticio sin moral, dignidad, inquietudes ni compromisos». Porque la realidad es que, a menudo, tomamos decisiones que son de todo menos racionales y estamos imbuidos de creencias absurdas que tienen que ver con todo, menos con la razón y con los datos. Es más: ni siquiera somos capaces de explicar en qué demonios andábamos pensando cuando decidimos hacer algo.

Nuestras políticas económicas están a menudo dictadas sobre una serie de modelos que asumen estas sandeces y otras similares como premisa. Ahora el campo está cambiando con la introducción de las llamadas *behavioral economics*, que consisten en analizar lo que los psicólogos sabemos desde los años 30 del siglo pasado y presentarlo como un nuevo descubrimiento. Por ejemplo, Richard Thaler ganó en 2018 el Premio Nobel de Economía por su trabajo, resumido en el libro *Nudge*, que podemos resumir como: «Un

economista descubre el condicionamiento operante descrito por Skinner hace ya casi un siglo». Poco nos pasa.

Las cosas cambiaron en 2002, cuando un psicólogo llamado Daniel Kahneman ganó, junto con Vernon Smith, el premio Nobel de Economía por integrar sus décadas de investigación sobre el comportamiento humano (junto con el difunto Amos Tversky) en un modelo de toma de decisiones que describe en su monumental (por lo importante y por lo extensa) obra *Pensar rápido, pensar despacio* (Kahneman, 2015), en la que propone un modelo de pensamiento y toma de decisiones dividido en dos sistemas. El Sistema 1 es el que más frecuentemente utilizamos y se guía por un conjunto de *heurísticos* (reglas y atajos para alcanzar conclusiones rápidas) tan rápido que, a menudo, no nos damos cuenta del proceso que hemos seguido para llegar a una decisión. El Sistema 2, por el contrario, usa un modelo de decisión más lento y ponderado, en el que miramos diferentes factores, reflexionamos sobre ellos y acabamos llegando a una conclusión. El Sistema 2 es mucho más lento que el 1, que es la razón por la que el 1 es el más usado en el día a día. Lo que ocurre es que el 1, como se basa en esa rapidez y en ese confiar solo en la evidencia que tenemos inmediatamente frente a nosotros, nos expone a cometer muchos errores.

Aunque hay fenómenos descritos por Kahneman en su obra que, recientemente, se han visto puestos en duda porque no se han conseguido replicar (como el *priming* social)[1], la idea central de Kahneman y Tversky se mantiene sólidamente apoyada en la evidencia: los seres humanos no somos racionales; no tomamos decisiones con una medida y cuidadosa evaluación de la información disponible, considerando todos los aspectos posibles de una manera equitativa, sino que vamos muchas veces por golpes de lo que llamamos intuición, a carajo sacado, guiándonos por información incompleta que con frecuencia está fuertemente filtrada por nuestros propios prejuicios y creencias previas. Prejuicios y creencias previas que, además, intentamos mantener casi a toda costa.

Nuestra identidad y nuestras emociones pesan muchísimo en cómo entendemos y percibimos la realidad. En el libro de Duffy que hemos citado antes, encontramos que, por ejemplo, si en Estados Unidos preguntamos a la gente sobre la cantidad de muertes por armas de fuego, la respuesta es muy distinta según si el que contesta es demócrata o republicano. El 80 % de los demócratas acertaban al pensar que las muertes por arma de fuego son más frecuentes que las debidas a arma blanca u otras formas de violencia, pero solo el 27 % de los republicanos fueron capaces de decir lo mismo porque, para los republicanos, el derecho a tener y portar armas de fuego es una parte importante de su ideología, por lo que, evidentemente, no puede ser que las armas de fuego maten a tantísima gente: eso solo es una preocupación de demócratas y liberales (en el sentido que se le da allí a la palabra, equivalente al que se hace aquí con «progre»), que quieren quitarles sus derechos y libertades y bla, bla, bla.

Y luego, además, está el hecho de que, una vez formada una opinión, no la movemos ni a tiros: da igual la evidencia que nos pongan delante. Si nos creemos un bulo, nos lo creemos pase lo que pase y, cuanto más afecta a nuestra emoción, a nuestra identidad y a la imagen que tenemos de nosotros mismos, más nos lo creemos. Un ejemplo reciente, sangrante y potencialmente desastroso es el Brexit, algo que Duffy ha seguido muy de cerca.

Entre los datos falsos que los pro-Brexit repitieron hasta la saciedad, el más relevante fue que el Reino Unido pagaba cada semana 350 millones de libras esterlinas a la Unión Europea (no se sabe muy bien para qué) y que, una vez el Reino Unido saliera de la UE, ese dinero serviría para mejorar el NHS (el sistema de sanidad público británico).

Este dato es falso y, ojo, que lo han reconocido incluso los propios políticos que lo repitieron, como el actual Primer Ministro (en el momento de escribir estas líneas), Boris Johnson, además de Nigel Farage o Michael Gove. Se ha descrito por activa y por pasiva por qué no es verdad, la Unión Europea lo ha desmentido, los

conservadores lo han reconocido… y, aun así, dos tercios de los británicos que apoyan el Brexit todavía creen que el Reino Unido paga 350 millones de libras semanalmente a la UE, comparados con «solo» uno de cada cinco británicos que prefieren seguir en la UE. Incluso las personas que se oponen al Brexit pueden tener dificultades para dejar de creer en un bulo que aceptaban como cierto. Más adelante veremos por qué ocurre esto.

La visión de conjunto que falta y el fenómeno de la divulgación

A menudo tendemos a hacer un análisis parcial de por qué pasan estas cosas. Unas veces nos echamos la culpa a nosotros y solo a nosotros: es «nuestro cerebro, que nos engaña» (lo cual en sí constituye una falacia llamada «falacia mereológica»)[2] o, simplemente, sacamos una lista de sesgos y heurísticos presentada así, en solitario, como algo independiente del contexto.

Por otro lado, a veces somos propensos a culpar de todo al entorno, como cuando Trump habla de los medios de comunicación como *fake news*, o pensamos que el problema es solo de la prensa y de las redes sociales, que nos sirven información sesgada: como si nuestra forma de procesar esa información no tuviera nada que ver y no contase, empezando por el hecho de que, a menudo, nosotros ya de por sí buscamos aquellos medios y aquellas informaciones que confirman nuestra visión del mundo.

Esto refleja la tendencia, tan humana, de buscar una explicación simplona y de una sola causa a cualquier fenómeno que sea complejo: «es la sociedad», «es la prensa», «son las redes»… Queremos creer que las cosas pasan por una sola razón para poder tener una solución sencilla y alguien claro a quien echar la culpa. Pero, para bien o para mal, esto no es así. El mundo es complejo, la conducta humana es compleja y, para entender por qué creemos en

mierdas, sandeces y tonterías, tenemos que ver que este es un fenómeno cuyas causas están dentro y fuera de nosotros.

Sí, los seres humanos somos irracionales y tendemos a procesar y recordar la información de manera muy sesgada. Pero, por otro lado, hay muchos agentes ahí fuera (políticos, medios, empresas) que tienen su propia agenda y que juegan con esas tendencias para que nos fijemos en unas cosas y no en otras. Y esto es un circuito de realimentación, de modo que tenemos, por ejemplo, políticos que consiguen las reacciones que desean enfatizando historias que se ajustan a nuestros estereotipos de una manera vívida, porque saben que esas historias nos influyen mucho más que las estadísticas. Y, dado que esa conducta es reforzada por una mayor atención y por mejores resultados en las urnas (el ascenso de la extrema derecha en muchos países es buena muestra de la eficacia de estas medidas de persuasión), ¿cómo iban a dejar de construir su relato? Ya no es solo por estrategia política: es que ellos tienen los mismos sesgos que nosotros (son humanos, sí) y hacen lo que les funciona, como nosotros. Simple.

Si lo miramos así, podemos entender mucho mejor por qué el fenómeno de creer en mierdas es tan universal. Por qué estas mierdas en las que creemos son tan inabordables, tan persistentes, por qué la gente sigue creyendo en bulos políticos o en la magia y en lo sobrenatural y por qué estas cosas, además, se dan independientemente de las culturas, los países, el nivel tecnológico, el desarrollo económico o de cualquier indicativo que queramos comparar. Creer en mierdas es algo humano y universal: es nuestra tendencia por defecto. No es un fenómeno nuevo; no es «la posverdad» ni nada que haya aparecido ahora con las redes sociales y los *smartphones*. Ha estado ahí siempre.

Las investigaciones de Bobby Duffy (Duffy, 2018) muestran que las creencias erróneas de muchas personas se han mantenido constantes en el tiempo. Esto es: tener redes sociales, acceso a Internet y demás no hace que estemos más engañados que antes respecto de la realidad… ni que estemos mejor informados. Por

ejemplo, a pesar de la evidencia aportada por más de quince años de estudios, estadounidenses, británicos y otros siguen considerando que la inmigración es el doble de lo que realmente es.

Sin embargo, aunque este fenómeno es tan viejo como nosotros mismos, no caigamos en el error de pensar que los avances tecnológicos y el hecho de que estemos tan hiperconectados los unos a los otros no tienen consecuencias.

Sí: siempre ha habido medios de comunicación tradicionales de ética más que dudosa y sus lectores no tienen por qué saber si las noticias que publican están suficientemente bien contrastadas o no, pero, en la actualidad, los bulos se propagan mucho más rápido. Así que, si tanto los medios tradicionales (o varios de ellos) como las redes sociales y los sistemas de mensajería instantánea desempeñan un papel importante en la difusión y el mantenimiento de los bulos, ¿cómo es que no estamos cada vez más desquiciados a base de creer en mierdas?

Podríamos estarlo, porque el panorama no es muy alentador en los últimos tiempos. Hay que destacar varios problemas con los que nos enfrentamos en la actualidad: la primera es que esto acaba de empezar. Con inteligencias artificiales que pueden probar cien mil variaciones sobre un mismo mensaje *cada día* para ver cuáles obtienen mayor difusión, no sabemos si en el futuro los nuevos modos de difusión de información no serán aún más persuasivos, con la capacidad de mal uso que eso conlleva.

La segunda es que algunos bulos tienen consecuencias para la salud pública bastante severas. Un ejemplo muy preocupante (en todo Occidente) es la reaparición de enfermedades infecciosas (y potencialmente mortales en algunos casos) que ya estaban erradicadas, debido a la aparición del movimiento antivacunas. La creencia en curanderos empuja a muchas personas a dejar tratamientos médicos con evidencia científica en favor de sus delirios y cosas así. ¿Por qué? Pues porque tendemos a dar más credibilidad a aquello que es compartido por muchos, como veremos más adelante.

Y la tercera es que ya hay evidencias significativas de que la vida política se está volviendo más polarizada, lo que sugiere que nos estamos fragmentando en «tribus» con puntos de vista más difíciles de reconciliar. La separación en valores entre demócratas y republicanos se ha ampliado drásticamente desde 1994 a 2017, según una investigación del Pew Research Center[3]. La distancia ha pasado de 17 puntos porcentuales a 36, que es algo más del doble. Donde antes había un importante solapamiento y, por ello, una posibilidad de encontrar acuerdos, ahora tenemos dos tribus casi completamente antagónicas.

Por estos peligros es tan crucial entender por qué creemos en mierdas. Entender el porqué y el cómo se produce este fenómeno, por qué nos cuesta tanto ser racionales. Por estas cuestiones me dedico a la divulgación y son la razón de ser de este libro.

El cómo este libro llegó a ser es una de estas coincidencias que, como veremos, tanto nos gusta encontrar. Mi primera charla de divulgación fue en junio de 2011, explicando justamente por qué creemos en lo paranormal[4], en una reunión de Escépticos en el Pub. Casi diez años después, acabo de escribir un libro sobre ese mismo tema, con muchas más conferencias a mis espaldas; un libro que nació precisamente porque Íñigo Gil, de la editorial Kailas, vio mi charla en el *Desgranando Ciencia* 5 de 2018, titulada *Por qué creemos en mierdas*, y pensó que podía ser un tema interesante. Empecé mi carrera como divulgador hablando de por qué creemos en mierdas y ahora el círculo parece cerrarse, de alguna manera, con un libro sobre ese mismo tema, casi una década después. No me diréis que la coincidencia no es chula.

Aunque saber acerca de estas cosas no necesariamente nos inmuniza contra ellas (es más, Daniel Kahneman opina que, en la mayoría de los casos, simplemente nos hace detectarlas mejor en los demás mientras pensamos que nosotros estamos a salvo), sí que mejora nuestras posibilidades de separar el grano de la paja, de darnos cuenta de cuándo nos estamos dejando llevar por nuestros

sesgos y autoengaños y de darnos cuenta también de cuándo nos la están intentando meter doblada.

Va a ser un viaje muy interesante. Vamos a ello.

Referencias

Bennett, M. R., y Hacker, P. M. S. (2003). *Philosophical Foundations of Neuroscience*. Oxford: Blackwell Publishers.

Duffy, B. (2018). *The Perils of Perception: Why We're Wrong About Nearly Everything*. Londres: Atlantic Books.

Kahneman, D. (2015). *Pensar rápido, pensar despacio*. Barcelona: Debolsillo.

Sen, A. (2000). *Development as Freedom*. Nueva York: Anchor Books.

CAPÍTULO 2
De ver cosas que no existen porque, total, algo tiene que haber: búsqueda de patrones, sesgos y heurísticos

> *No hay en el mundo fortuna mayor, creo, que la incapacidad de la mente humana para relacionar entre sí todo lo que hay en ella. Vivimos en una isla de plácida ignorancia, rodeados los negros mares de lo infinito, y no es nuestro destino emprender largos viajes. Las ciencias, que siguen sus caminos propios, no han causado mucho daño hasta ahora; pero algún día la unión de esos disociados conocimientos nos abrirá a la realidad y a la endeble posición que en ella ocupamos, perspectivas tan terribles que enloqueceremos ante la revelación, o huiremos de esa funesta luz, refugiándonos en la seguridad y la paz de una nueva edad de las tinieblas.*
>
> *La llamada de Cthulhu*[5], H. P. LOVECRAFT (optimista y cachondo mental)

Una cosa que siempre me ha llamado la atención es la capacidad que tenemos de ver cosas que no están ahí, incluso aunque sepamos que no están ahí ni estemos sufriendo ninguna alucinación, y la capacidad de no ver aquello que tenemos justo delante de nuestras narices. Este capítulo trata exactamente sobre eso.

El ejemplo más típico es algo que todos hemos vivido: estar mirando al cielo, ver una nube y percibir una forma en esa nube. Un barco, un perro, lo que sea. Todos hemos tenido momentos de esos; no son algo raro. Pero quizá prefiráis una anécdota más personal.

En el cuarto de baño de mis padres, desde el suelo hasta aproximadamente media pared, hay un recubrimiento de una especie de mármol rosado, con sus vetas y todo. Pues bien: cada vez que me siento a meditar en el trono, observo que, frente a mí, se dibuja en las vetas del mármol la cara de un señor con un bigote y una perilla erizados, que se da un aire a Cervantes y que parece que me mira con desaprobación mientras yo hago mis cosas.

Este fenómeno, que es bien común y nada preocupante, se llama *pareidolia* y todos lo hemos experimentado en algún momento u otro de nuestras vidas[6]. Nos ocurre porque somos máquinas de buscar patrones y siempre estamos intentando dar sentido a lo que nos rodea y a lo que nos pasa. No está mal: es la razón por la que hemos conseguido aprender tanto sobre el mundo y convertirnos en la especie dominante del planeta. El hecho de que, por ejemplo, fuéramos capaces de encontrar patrones y regularidades en la naturaleza, como que cuando el sol está en cierta posición en el cielo, es más probable que las presas abreven en un estanque o que ciertas señales indican que hay un depredador cerca o que ciertas causas preceden a ciertos efectos, nos ha dado una ventaja enorme (junto con otras capacidades, como nuestro lenguaje y el tener pulgares) para colaborar, compartir información y organizarnos mejor. Nuestro organismo hace un trabajo estupendo a la hora de percibir el mundo y de tratar de encontrar regularidades, pero un trabajo estupendo no es un trabajo perfecto. Y, ojo, es bueno que sea así, porque tenemos que pensar que las consecuencias de ver un patrón inexistente a menudo no suponen problema alguno más allá de hacer un poco el chorra, pero las consecuencias de no ver un patrón que sí está pueden ser que no llegues a pasar tus genes. Es mejor detectar unos pocos patrones que en realidad no se encuentran ahí que saltarse uno que sí.

Por eso a veces no sabemos cuándo parar y encontramos patrones donde no los hay. Una vez que vemos algo y hemos producido una explicación para ese suceso, cuesta muchísimo no seguir viéndolo. Yo sé que nadie ha dibujado en las vetas de cada

baldosa del baño de mi madre la cara de un señor mirándome mal mientras hago mis necesidades, pero, aunque sé que no es real y conozco por qué ocurre este fenómeno, la realidad es que la sigo viendo. Cada vez. Le he puesto hasta nombre, pero no lo voy a contar más aquí porque bastante he hecho ya el ridículo[7].

Así que a veces encontramos asociaciones entre dos cosas que no están relacionadas, pero creemos que lo están. Por ejemplo, que si sacas a pasear a un santo, puedes hacer que llueva. O que si llevas unos calzoncillos determinados a un examen (mejor sin lavar), es más probable que apruebes. O que si una persona inmigrante comete un delito, eso significa que los inmigrantes son más propensos a cometer delitos que el resto de la población. ¿Por qué es así? ¿Por qué no nos damos cuenta? ¿Por qué caemos en esos errores y luego no cambiamos nuestra opinión? Pues por una serie de mecanismos psicológicos que vamos a ir desgranando.

Los demás animales también pueden creer en mierdas

En realidad, tampoco la superstición es un fenómeno exclusivamente humano. El legendario B. F. Skinner, el psicólogo más importante de la historia, condujo un experimento en 1947 que, usando palomas, muestra que la capacidad de asociar cosas que no tienen nada que ver no es exclusiva de los humanos. Porque, en realidad, los organismos gobernamos nuestra conducta por las mismas leyes que el resto, con diferentes formas y capacidades, pero bajo las mismas reglas. Así que sí, las palomas también pueden ser supersticiosas.

En ese experimento, ocho palomas fueron colocadas en sendas cajas de Skinner. Una caja de Skinner era una jaula con un dispensador que soltaba comida a medida que el animal, dentro, realizara o no unas acciones programadas anteriormente por el investigador. De manera que podías decidir que cada vez que la

paloma picara un botón, cayera algo de comida. O quizá cuando picara dos veces. O quizá una vez cada X minutos. Lo que fuera.

En este experimento, las palomas recibían la comida a intervalos regulares, hicieran lo que hicieran. Y, sin embargo, Skinner observó que cada una de las palomas desarrollaba una serie de conductas raras antes de recibir la comida. Una aprendió a dar vueltas en sentido contrario a las agujas del reloj alrededor de la caja. Otra ponía la cabeza de una forma determinada en una de las esquinas superiores de la jaula. Otra hacía unas sacudidas de cabeza muy raras (Skinner, 1947).

Este proceso fue denominado por Skinner *condicionamiento operante* y es una de las bases fundamentales (aunque no la única) de nuestro comportamiento. En el condicionamiento operante se asocia el hacer algo con una consecuencia. A medida que se repiten los ensayos, la conducta se hace más y más probable. Otros psicólogos han defendido que se trata de un proceso de *condicionamiento clásico*, como en los experimentos anteriores de Pavlov con el perro y la campana[8]. En todo caso, quedó establecido que podemos aprender a asociar cosas no relacionadas y a comportarnos como si esa relación fuera real. Nosotros, nuestras mascotas y la mayoría de los seres vivos.

Pero, de nuevo, además de la búsqueda de patrones, la emoción desempeña un papel importante en por qué creemos en mierdas. Las supersticiones nos dan una sensación de control sobre el mundo y muchas veces creemos las cosas en función de cómo nos hacen sentir, más que de la información disponible. Vamos a poner un ejemplo para empezar a entenderlo mejor.

La emoción y el razonamiento

Imagina que eres un alumno en una de mis clases y que os propongo a todos participar en un ejercicio. Las instrucciones que doy son estas:

> Os voy a dar la oportunidad de mejorar vuestra nota final. Elegid si queréis una subida de medio punto o una de dos puntos. Escribidlo en un papelito y dadme el papel. Sin embargo, hay una condición: si más del 10 % de los alumnos pedís dos puntos, nadie consigue nada.

Es evidente que lo racional aquí para todo el mundo es pedir medio punto. A fin de cuentas, te lo van a dar por absolutamente nada (y sin contraprestación) y, si nadie pide dos puntos, todos reciben el medio punto extra. Además, si tú pides dos puntos, no sabes si alguien más lo ha hecho y estás aumentando el riesgo de que todos se queden sin nada. Sí, quizá alguna persona pida dos y saque ese beneficio, pero bueno, eso no te perjudica en nada, así que lo lógico es ir a por el beneficio seguro, ¿verdad?

Como podéis imaginar, lo que suele ocurrir no es tan bonito. Veamos por qué. Más del 10 % de los alumnos (habitualmente, en torno al 20 %) piden la subida de dos puntos, con lo que todos se quedan sin nada. Este es un problema llamado «la tragedia de los comunes», y fue sistematizado por el ecólogo Garrett Hardin en un artículo en la revista *Science* (Hardin, 1968), pero aplicado a un ejemplo agrario, el de un terreno común para que el ganado pastara. Si cada uno de los ganaderos actuaba en su propio beneficio (esto es, metiendo más cabezas de ganado de lo que le correspondía), al final acababan perdiendo todos. Es irracional, claro. Y muestra muy bien cómo procesamos la información social, cómo predecimos la conducta de la gente a nuestro alrededor, lo malos que somos respecto a la estadística y a los números y, especialmente, lo importante que es la emoción a la hora de entender el mundo (el miedo a ser el tonto que se lleva solo medio punto, mientras otros se llevan dos). Este es un gran ejemplo de varios de los fenómenos que explicaré a continuación[9].

Otro ejemplo en el que no nos jugamos nada: ¿podemos ver la Gran Muralla China desde el espacio? De acuerdo con lo que sabemos, hay un 50 % de probabilidades de que hayas dicho que sí (Poundstone, 2016). Pero no, no se ve. En su punto más ancho

tiene solo nueve metros, que es como una casa pequeña. Además, está construida con piedras de un color similar al del entorno, con lo que tiende a fundirse con el terreno si miras desde arriba. Teniendo esto en cuenta, ¿cómo vamos a verla desde el espacio?

Pues esto pasa por varias razones. En primer lugar, porque no es algo que hayamos estudiado mínimamente o sobre lo que hayamos pensado mucho. Así que no tenemos los datos exactos sobre su anchura o longitud, aparte de que nos suene que es «muy grande». Además, puede ser que recordemos haber oído por ahí alguna vez eso de que se ve desde el espacio, quizá hasta en la tele. Porque este es un topicazo repetido hasta la saciedad. Probablemente, no hemos visto nada que lo contradiga. Además, muchas veces, si nos hacemos esta pregunta, queremos contestar rápidamente para seguir con lo nuestro. Así que tendemos a analizar erróneamente medidas de escala y confundimos longitud (que no es tan relevante aquí) con su anchura (que sí lo es), porque sabemos que es «grande».

Lo más importante, lo que de verdad pesa en todo este error, igual que en la tragedia de los comunes, es una pregunta mucho más emocional de lo que pensamos. *Incluso los astronautas discuten si se ve la Gran Muralla china o no desde ahí arriba*. La gente que ha estado en el espacio y que ha tenido ocasión de confirmarlo o desmentirlo está dividida al respecto. Queremos creer que es visible, queremos creer que hemos hecho algo tan grande que lo podemos reconocer desde el espacio, que si los alienígenas pasaran por aquí podrían verlo y decir: «Uau, eso es un pedazo de muralla, qué tíos: qué cojonudos son, hacen cosas que se ven desde el espacio». Y esta emotividad, este deseo, altera nuestra percepción.

Más adelante volveremos a la importancia que la emoción tiene en nuestro razonamiento. Pero, por ahora, vamos a seguir entendiendo por qué nuestra racionalidad no es tan racional. Por qué, a la hora de pensar y analizar la información, algunas herramientas se vuelven contra nosotros.

Qué es un sesgo y qué es un heurístico

Los sesgos y los heurísticos son cosas que van a aparecer muchísimo en este texto, así que probablemente será buena idea empezar por diferenciarlos y entender qué es cada cosa.

Un heurístico es una regla rápida que usamos para tomar decisiones en situaciones de incertidumbre o cuando no podemos dedicar tiempo a sacar el Sistema 2 de Kahneman a pasear. Los heurísticos fueron definidos en los años 70 por Herbert Simon, y refinados en 1974 por Amos Tversky y Daniel Kahneman (Tversky & Kahneman, 1974) en un *paper* (un *paper* es un artículo científico: ahora lo decimos todo en inglés) que revolucionó los mundos de la psicología y la economía a la vez. Básicamente, tomar decisiones usando el Sistema 2 sería algo muy muy complicado y costoso, por lo que los heurísticos servirían para poder acelerar este proceso siguiendo una serie de reglas rápidas.

El experimento de Kahneman y Tversky era tan sencillo como elegante: los sujetos tenían que escuchar una lista de nombres y luego decidir si en ella había más nombres masculinos o femeninos. Algunos de ellos oían listas con nombres de hombres famosos y de mujeres menos famosas y otros, con nombres de mujeres famosas y hombres menos famosos. Cuando los investigadores les preguntaban, los sujetos tendían a responder que en su lista había más nombres del género que contenía a más famosos, aunque la realidad era la contraria.

Otro ejemplo: en general, también, tendemos a pensar que las personas que tienen características físicas asociadas con la vejez son menos peligrosas y es menos probable que sean una amenaza para nosotros. Esta es una buena regla, porque la gran mayoría de las veces es correcta, así que, si vemos a una ancianita, probablemente no tomemos precauciones.

Este fue el caso de Dorothea Puente, una asesina en serie californiana que regentaba una pensión y que asesinó a nueve personas ancianas o discapacitadas y quizá a otras seis (no se pudo demostrar) para poder cobrar sus cheques de la Seguridad Social.

Lo que hacía esta mujer era alojar a gente que estaba pasando un mal momento en su pensión (que tenía un precio bastante asequible) y, al principio, se limitaba a falsificar sus firmas para cobrar cheques. Pero la trincaron (ya tenía una larga carrera delictiva en aquel momento), así que decidió ser más expeditiva. Aceptaba «casos difíciles» (adictos, personas con problemas psiquiátricos) y recogía su correo antes de que los huéspedes pudieran verlo, se quedaba con el dinero de sus pensiones en concepto de gastos y les pasaba una especie de paga. En los casos más difíciles, lo que hizo fue drogarles, asfixiarles con una almohada y contratar a exconvictos sin trabajo para que cavaran agujeros para enterrarlos en su patio. Los investigadores encontraron a siete de sus inquilinos enterrados allí. La fiscalía aportó más de ciento treinta testigos. Las evidencias eran aplastantes.

Y, sin embargo, cuando en el juicio quedó ampliamente demostrado que esta mujer había cometido estos crímenes, el jurado necesitó un mes para decidir que era culpable de tres de esos asesinatos: estuvo mucho tiempo bloqueado en una votación de 11 a 1 porque uno de sus miembros sostenía que ejecutar a Puente «sería como ejecutar a su abuela, o la mía»[10]. Al no poder decidir acerca de los otros seis crímenes confirmados (el jurado votaba 7-5 con respecto a cadena perpetua), el juez tuvo que intervenir y, finalmente, la sentenció a cadena perpetua sin condicional posible.

Este es un ejemplo de cómo muchas veces podemos creer cosas a pesar de la evidencia. Esta mujer cometió sus crímenes durante años y muchos lo ignoraron simplemente porque su imagen encajaba con la idea de anciana adorable que, por tanto, no era peligrosa. Precisamente esto es un heurístico: una regla rápida que mantenemos porque nos ayuda a tomar decisiones rápidas y eficaces que nos han servido bien, en la mayoría de las ocasiones, durante la historia de nuestra especie.

Los sesgos, por otro lado, son errores sistemáticos: esto es, errores que tendemos a cometer de manera consistente y casi

predecible. A menudo, estos sesgos pueden ser consecuencia de la aplicación de un heurístico, como veremos en breve, pero, por otro lado, algunos de los más potentes, como el sesgo de confirmación, no se producen por aplicar una regla, sino como una manera de obtener otro tipo de beneficio psicológico[11]. Los heurísticos a veces nos inducen a error y, a veces, no, pero los sesgos siempre nos hacen equivocarnos.

Las listas de heurísticos y sesgos son muy muy extensas y los psicólogos siguen categorizando y poniendo nombre a más y más de estos fenómenos. No es mi intención listar todos, porque no cabrían en este libro ni es la finalidad de esta obra enumerarlos todos y porque muchos de ellos no son tan generalmente aplicables, sino que ocurren en situaciones muy particulares, por lo que explicaremos solo los fenómenos considerados como más importantes y frecuentes.

Prestamos más atención a aquello que es fácil de recordar

Quizá el primero (y más influyente) que tenemos que conocer para entender nuestra propensión a creer en chorradas es el *heurístico de disponibilidad*.

El heurístico de disponibilidad consiste, básicamente, en que tendemos a creer que *aquello que podemos recordar con más facilidad* es más frecuente o más importante o debe pesar más a la hora de evaluar una situación o un tema. Por eso, dado que la información más reciente que tenemos a mano es la más fácil de recordar, tendemos a darle mucho más peso. Por ejemplo, cuando vemos noticias acerca de raptos de niños, nos inclinamos a pensar que este tipo de cosas son mucho más frecuentes de lo que lo son. Pasa lo mismo en el caso de las negligencias médicas: dado que no se habla de cuando los médicos hacen su trabajo bien, pero en las noticias sí aparecen las muertes debidas a negligencias (o las

consecuencias, que pueden ser desastrosas, de un fallo), tendemos a pensar que los errores médicos son más frecuentes que lo que las estadísticas muestran.

Por ejemplo, muchas personas creen que es bastante más probable morir a consecuencia del ataque de un tiburón que debido a una pieza de un avión que te caiga encima (Read, 1995). Pero la realidad es justo la contraria: lo que sucede es que los accidentes por piezas de avión caídas del cielo casi nunca aparecen en las noticias, pero si un tiburón le pega un bocado a un bañista, lo tenemos mañana, tarde y noche en las noticias, especialmente en verano, cuando los telediarios tienen que llenar minutos con lo que sea.

Asimismo, cuanto más fácil es recordar las consecuencias de algo, más tendemos a evaluar esas consecuencias como más graves. Esta es la razón por la que mucha gente no considera seguro subir a un avión y, en cambio, no tiene problemas en montarse en un coche, a pesar de que los accidentes de avión son muchísimo más infrecuentes que los de tráfico y el número de personas que cada año mueren en accidentes de aviación es muchísimo más bajo. Cualquiera que haya circulado por rondas de ciudades grandes ha visto muchos golpes y pequeñas colisiones. Los accidentes de tráfico reciben, por lo general, mucha menos cobertura: se los nombra una vez en las noticias y ya. Cuando ocurre una catástrofe con un avión, los periodistas rellenan el informativo con ese mismo suceso durante días. Además, los accidentes de aviación pueden implicar un mayor número de muertos, con lo que es más fácil que los recordemos. De este modo, debido a que el peligro de tener un accidente de avión está mucho más disponible en nuestra memoria, tendemos a pensar que los aviones son más peligrosos.

En resumen: tendemos a recordar y, por tanto, a sobrestimar la frecuencia de aquello que es llamativo, que es fácil de recordar. Y, en consecuencia, podemos pensar que fenómenos que no son

frecuentes en absoluto sí que lo son y prestamos más atención a los mensajes que lo confirman. Veamos un ejemplo.

El perrillo psíquico

Este es un caso que he relatado infinidad de veces en charlas y conferencias, pero que me sigue fascinando. Lo escribe estupendamente bien uno de mis ídolos en la divulgación en psicología, el profesor Richard Wiseman, un psicólogo y mago ilusionista que ha dedicado una gran parte de su carrera a estudiar fenómenos extraños, que él denomina «Rarología» (*Quirkology*, en inglés). Este caso en concreto lo describe en su libro *¿Es esto paranormal?* (Wiseman, *¿Esto es paranormal? Por qué creemos en lo imposible*, 2011), centrado en diferentes fenómenos paranormales y en su explicación.

Es el caso de Jaytee, un terrier inglés muy simpático que, aparentemente, tenía un vínculo especial con su dueña y adivinaba cuándo iba a volver a casa. De acuerdo con su dueña y con los padres de esta, cada vez que ella emprendía el regreso a casa el perro se colocaba en la ventana, de modo que los padres de Pam (que así se llamaba) podían saber cuándo volvía a casa su hija simplemente observando al perro. El perrete acabó saliendo en la tele, en un documental que tuvo bastante difusión. Y llamó la atención de Wiseman, que decidió ponerlo a prueba.

Wiseman y su ayudante, Matthew Smith[12], viajaron al pueblo de Ramsbottom[13] a conocer a Jaytee y a Pam. El procedimiento de la prueba fue muy sencillo. Matthew se llevó a Pam a un bar a 13 kilómetros de la casa y, una vez llegaron, se utilizó un generador aleatorio de números para decidir la hora de regresar (fueron las 21:00). Mientras, Wiseman permaneció en la casa y dejó una cámara que filmaba continuamente la ventana favorita de Jaytee, para ver lo que hacía sin estar presente en la sala, para no interferir. Y, en efecto, el perro se colocó en la ventana en el momento señalado.

Lo malo es que el perro era una especie de fan de la ventana. Durante las horas que estuvo grabando, Wiseman observó que fue allí trece veces. Al día siguiente se repitió la prueba y se colocó doce veces al lado del cristal, conque no parecía que el tiempo que pasaba en la ventana indicara nada. Pam, su dueña, explicó que igual es que en verano el perrillo se distraía más porque había una pescadería cerca que olía fuerte y había hembras en celo y, claro, una cosa se confunde con la otra. A mí un poder psíquico que no funciona si hay una tienda cerca me parece una mierda, pero qué sabré yo, que no tengo poderes.

Así que Wiseman volvió a Ramsbottom en diciembre e hizo otras dos pruebas. En la primera, el perro visitó cuatro veces la ventana, una de ellas 10 minutos antes de que llegara su dueña. En la última hizo ocho visitas. Una de ellas coincidió exactamente con el momento en que Pam iniciaba el viaje de vuelta, pero duró solo unos segundos y luego el perro vomitó en los zapatos de Wiseman y se fue al jardín a hacer sus cosas (Wiseman & Smith, 1998).

¿Qué es lo que sucede aquí? Pues muy simple. En alguna ocasión, los padres de Pam observaron alguna coincidencia entre que el perro se pusiera en la ventana y que su hija estuviera por regresar a casa. Tras unas cuantas observaciones, que son llamativas porque parece que hay un patrón, empezaron a fijarse más, pero, sobre todo, a recordar más las veces que el perro «predecía» la vuelta de su dueña, mientras que ignoraban u olvidaban las veces que el perro no predecía nada. Además, como hemos mencionado antes, es un tema con una cierta carga emocional: a todos nos ilusiona la idea de que nuestra mascota tenga alguna capacidad especial. No me digáis que no mola pensar que nuestro perro tiene poderes. Si pensamos que los tiene, nos resulta algo notable y nos es más fácil de recordar, lo cual activa nuestro heurístico de disponibilidad y hace que sobrestimemos la frecuencia con la que pasa. Por eso, casi todos los que tenemos mascotas solemos fijarnos en alguna monería que hacen, como prueba de que son listísimos, cuando muchas otras veces los

pobres bichos tienen la inteligencia justa para no cagarse encima mientras andan (y uno de mis gatos, a veces, ni eso).

Esto pasa constantemente. A todos nos gusta pensar que tenemos «intuición», así que nos entusiasmamos cuando se da la coincidencia de que estamos pensando en un amigo y, justo en ese momento, el amigo nos llama o nos manda un mensaje. No nos acordamos de todas las veces que nos ha llamado o nos ha escrito sin que estuviéramos pensando en él o las veces que hemos pensado en él y no nos ha contactado. Como esas cosas son cotidianas, no se registran.

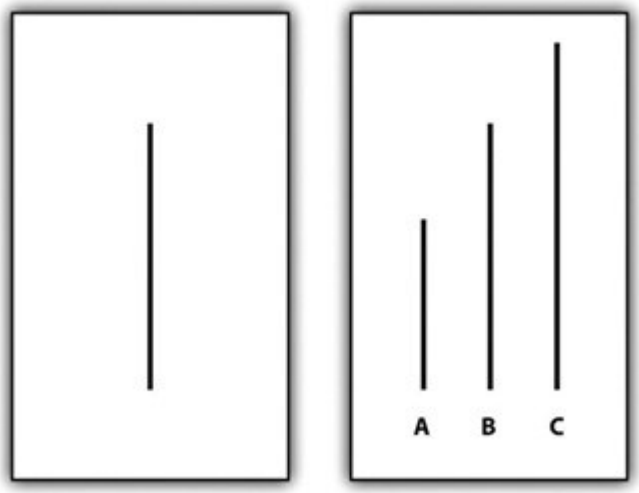
No, los huesos no duelen con el mal tiempo

Durante miles de años se ha creído que existe un vínculo entre el dolor artrítico y el clima. En los 90, los psicólogos Donald Redelmeier y Amos Tversky investigaron si era así (Redelmeier & Tversky, 1996). Pidieron a un grupo de pacientes con artritis reumatoide que puntuaran su grado de dolor dos veces al mes durante más de un año. A continuación contrastaron esas medidas con informes exhaustivos de presión barométrica, humedad local y temperatura. Todos los pacientes creían que había relación entre el tiempo atmosférico y su dolor, pero, en realidad, las medidas de dolor no tenían la menor relación con ningún patrón meteorológico. Se habían centrado en aquellos momentos en que el dolor fuerte se asociaba con un patrón inusual y se olvidaban de aquellos en que esto no ocurría. El dolor fuerte es un suceso llamativo y buscamos algo con lo que predecirlo, así que, si ese día había mal tiempo, dices: «Pues esto va a ser, que me duelen los huesos porque llueve». Miles de años después lo seguimos creyendo.

Nuestra mentalidad de rebaño

Otro problema que a menudo nos hace analizar más la realidad es lo permeables que somos a la gente que tenemos alrededor. Aunque nos preciemos de observar el mundo con objetividad, lo cierto es que los demás influyen, y mucho, en cómo entendemos las cosas.

Los primeros experimentos sobre la importancia de la conformidad con el grupo los llevó a cabo el psicólogo social Solomon Asch, allá por la década de los 50 (Asch, 1952). En sus experimentos se presentaba a los sujetos una línea recta, dibujada al lado de otras tres líneas que estaban marcadas con una letra, como indica la ilustración siguiente.



Figuras usadas por Solomon Asch.

Como se puede ver, una de las líneas (la B) es de la misma longitud que la línea de la izquierda. Las otras dos son más larga y más corta, respectivamente.

En el experimento, los participantes tenían que indicar qué línea de las marcadas con letras tenía la misma longitud que la línea sin marcas. La gracia del experimento estribaba en si el sujeto formaba o no parte de un grupo.

Cuando los sujetos experimentales estaban solos, detectaban sin dificultad cuál de las líneas marcadas con letra era la que correspondía a la que no tenía marcas. Menos del 1 % se equivocó. Es lógico, dado que la tarea es muy sencilla, salvo que haya un problema visual o algo así.

Pero cuando estaban en grupo, sin que lo supieran, las otras siete personas que lo conformaban eran cómplices de Asch. Se habían puesto de acuerdo antes de entrar en la habitación para dar todos ellos la misma respuesta (incorrecta). Cada uno iba diciendo su respuesta en voz alta y se sentaban, de modo que el verdadero sujeto experimental era el último en dar la suya. Se hicieron dieciocho ensayos y, en doce de ellos, (los ensayos críticos) los cómplices dieron respuestas incorrectas. ¿Y qué pasó?

En promedio, uno de cada tres sujetos experimentales dio la misma respuesta, obviamente incorrecta, que el resto de supuestos participantes daba. Es más, en los doce ensayos críticos un 75 % de los sujetos cedió a la presión grupal y dio una respuesta claramente equivocada en al menos una de las ocasiones. Hubo un 25 % de sujetos experimentales que se negaron a ceder en ninguno de los ensayos.

Después del experimento se entrevistó a los sujetos y se les preguntó el porqué de sus respuestas. La mayoría contestaron que no creían en la solución que habían dado, pero que no querían ser los raros que contestaran distinto o que temían ser ridiculizados por los demás. Una pequeña minoría aseguró que realmente pensaban que las respuestas del grupo habían sido correctas.

Esto es, estas personas habían modificado su opinión privada para adecuarse a la opinión que se habían visto «obligados» a sostener por la presión grupal. Leon Festinger (del que hablaremos extensamente en el siguiente capítulo) elaboró una teoría según la cual las personas que se veían obligadas a expresar una opinión diferente de la que realmente tenían eran más propensas a modificar su creencia privada para que fuera coherente con su

conducta pública (Festinger & Carlsmith, 1959) y para mantener la consistencia entre pensamiento y conducta.

Los investigadores concluyeron que las personas contestaban erróneamente porque querían encajar en el grupo (influencia normativa) y porque tendían a pensar que el grupo estaba mejor informado de lo que ellos estaban (influencia informativa). Es decir, en primer lugar usamos a los demás como referente y tratamos de encajar con ellos, pero, además, tendemos a creer que, si el resto de la gente a nuestro alrededor piensa de una manera, probablemente tengan más razón que nosotros.

Estos fenómenos también han sido investigados extensamente por el psicólogo Robert Cialdini en el campo de la influencia y la persuasión. En su obra clásica *Influencia*[14] (Cialdini, 2006) enumera seis estrategias (él los denomina «principios de persuasión») que aumentan la probabilidad de que un argumento nos convenza. Dos de ellas vienen aquí al pelo.

De acuerdo con el principio de consistencia, que él describe, es mucho más probable que aceptemos hacer algo si ese algo va en consonancia con nuestra conducta habitual. Especialmente, si es consonante con la manera en la que nosotros mismos nos vemos. Por ejemplo, si tú acabas de explicar a una persona que te apasiona el cine y esa persona te ofrece una tarjeta que ofrece descuentos en alguna sala, es mucho más probable que aceptes, en tanto eso es lo consistente con alguien que se supone que adora ver películas. Esto encaja muy bien con lo que Festinger propone y con lo que ocurría en el experimento de Asch: si hemos expresado una opinión determinada por una presión externa (sea la presión del grupo, una recompensa o un castigo), entonces es posible que acabemos por modificar nuestra opinión externa para que sea consistente con lo que hemos dicho. De cómo llegamos a montar estas justificaciones hablaremos en el siguiente capítulo.

Según el principio de prueba social (seguimos con Cialdini), es más probable que aceptemos un argumento para hacer una cosa si otras personas hacen esa misma cosa. Esta es la razón por la que,

por ejemplo, los superventas se anuncian con una cifra de ejemplares vendidos, o con un número de descargas, o de veces que se ha visto un vídeo, o un número de seguidores en Twitter… Es un poco como ese viejo chiste que dice: «Coma usted mierda, porque miles de millones de moscas no pueden estar equivocadas». Es la razón por la que, si podemos elegir entre ir a un bar que está a reventar o uno que está medio vacío, tendemos a intentar entrar en el que está lleno. Porque, si muchos lo están haciendo, seguro que es por algo.

Así que, como podemos ver, es probable que encontremos patrones irreales si un suceso es muy significativo, porque tenderemos a pensar que es más frecuente o importante de lo que realmente es a la hora de explicar algo; o si la gente a nuestro alrededor parece creer algo a pies juntillas, porque tomamos a los demás como referencia a la hora de ordenar nuestro comportamiento. Pero también influye la manera en la que nos percibimos a nosotros mismos.

Adivinos: También es que nos molamos a nosotros mismos

Hemos visto que los perrillos no tienen poderes psíquicos, pero nuestro heurístico de disponibilidad nos puede hacer creer que sí. Pero es que los videntes humanos tampoco los tienen. Ya, menuda sorpresa, estarás pensando. Sin embargo, los adivinos, médiums y demás explotan otra de nuestras características psicológicas para hacernos creer que pueden ver el futuro o comunicarse con los muertos o toda la pesca.

En los años 80, Boerenkamp y Schouten, dos psicólogos de la Universidad de Utrecht, se pasaron cinco años estudiando el tema de los videntes: en concreto, a doce videntes holandeses muy famosos. El método que usaron fue el siguiente: primero, les visitaban en sus casas, para que los videntes no pudieran

argumentar que el ambiente interfería con sus poderes o alguna chorrada de estas, que es una excusa muy común entre los del gremio cuando sus predicciones no funcionan: recordad que a los poderes psíquicos les afecta cualquier mierdecilla, como las corrientes de aire, el magnetismo, la actitud negativa de los presentes, si llueve, si hace calor, o si al vidente le pica un huevo. Una vez en sus casas, les enseñaban fotografías de personas desconocidas (para el vidente) y les pedían que les proporcionaran información sobre ellas. Lo que pudieran percibir sobre su carácter, ocupación, cosas que les habían pasado… lo que fuera. Luego verificaban esas predicciones con las personas fotografiadas.

Por otro lado, hicieron esto mismo con un grupo de personas elegidas al azar, que nunca habían afirmado tener poderes de ninguna clase. Tras registrar y analizar más de diez mil afirmaciones, los adivinos no acertaron más que el grupo de control y los resultados de ambos grupos fueron una mierda pinchada en un palo (Schouten & Boerenkamp, *A Study of Paranormal Impressions of Psychics*, 1988).

Y eso no es raro. Schouten llevó a cabo una extensa revisión y concluyó que este tipo de estudios no son la excepción, sino la norma (Schouten, 1994). Durante más de un siglo, los médiums, videntes y adivinos han demostrado ser más decepcionantes que la realidad tras la invención del Photoshop, falsos como una foto de Tinder. Schouten muestra que el rendimiento de esta gente nunca supera el que podríamos obtener por azar. O sea, si yo te muestro una foto de una persona y empiezas a decir cualquier cosa que se te ocurra sobre ella, tienes tantas posibilidades de acertar como un adivino. Esto os abre una posible carrera profesional que muchos no esperabais. Para ser como Aramís Fuster o Sandro Rey no necesitáis tener más poderes que una absoluta falta de vergüenza.

Esta evidencia no cambia que sigamos creyendo en ellos: una de cada seis personas en Estados Unidos afirmaba haber recibido una lectura acertada de un adivino o vidente (Roe, 1998). Aunque el estudio es de hace veinte años, el volumen del negocio de los

adivinos invita a pensar que, probablemente, esto no ha cambiado mucho. Nancy Reagan, la esposa de Ronald Reagan, un tío que consiguió ser mediocre como presidente de los Estados Unidos y como actor y que fracasó en dos campos tan diferentes, creía tanto en la astrología que era su vidente personal, Joan Quigley, la que determinaba la ocasión más propicia para los vuelos del Air Force One. Y no solo ese tema. De acuerdo con las memorias de la propia astróloga (Quigley, 1990), ella se responsabilizaba de determinar la ocasión más propicia para las ruedas de prensa, el Discurso sobre el estado de la Unión y la mayoría del resto de las alocuciones públicas del presidente y, sí, del despegue y el aterrizaje del avión presidencial. También decidió los días idóneos para el debate con Jimmy Carter, los dos con Walter Mondale y muchos viajes cortos. Aunque solo habló una vez directamente con Ronald Reagan, a través de su esposa tenía una enorme influencia sobre el funcionamiento de la Casa Blanca.

Pensadlo: el presidente de una de las dos naciones más poderosas del mundo viajaba o tenía debates con sus contendientes cuando una astróloga se lo indicaba. ¿Cómo lo hacen? Pues explotando otro efecto psicológico que fue descrito por primera vez por un empresario de circo.

Un tonto nace cada minuto

P. T. Barnum (1810-1891) fue uno de los primeros empresarios del mundo del espectáculo que realmente se forró. Y lo hizo a costa de engañar de manera benigna a la gente. Durante mucho tiempo se le ha atribuido la frase que inicia esta sección, aunque en realidad él no la dijo, sino un tal David Hannum. Fue el fundador del legendario circo Ringling Brothers & Barnum and Bailey (a los sesenta años) después de haber creado numerosos espectáculos basados en lo asombroso. Era un especialista en idear atracciones para que la gente se dejara la pasta. Una de ellas fue el Gigante de Cardiff. Barnum trató de hacer pasar una réplica de escayola del supuesto

cuerpo petrificado de un gigante por el cuerpo real. El gigante real era, a su vez, un fraude creado por el estanquero George Hull. Barnum trató de comprarlo por 60 000 dólares de los de entonces y, al no poder, creó una réplica de escayola y denunció que el original era un timo. Aquí es cuando Hannum parece que dijo la frase de marras. Como podéis ver, Barnum tenía los huevos como sandías negras.

Sin embargo, no aguantaba a los médiums y espiritistas y a la gente que planeaba verdaderos fraudes y, de hecho, dedicó una cantidad importante de tiempo y esfuerzo a desenmascararlos. Las personas somos muy contradictorias. Vender falsos restos de gigantes está bien, hablar con los muertos está mal.

Barnum describía ya en esos tiempos la estrategia que los videntes usan para dar la sensación de que saben muchísimo sobre nosotros: una técnica llamada *lectura en frío* (Rowland, 1998). Lo que venía a decir es que, si dabas una información lo bastante amplia y vaga sobre una persona como para poder interpretarse de diferentes maneras, la persona rellenaría por ti los huecos, cogiendo la interpretación que pensara como más acertada y creyendo que el acierto era tuyo en vez de suyo. Si miramos un horóscopo, podemos ver cómo a menudo se compone solo de afirmaciones amplias que es fácil hacer encajar en las cosas que nos van pasando, de modo que la profecía parece cumplirse. Este efecto fue estudiado científicamente en 1948 por el psicólogo Bertram Forer, en uno de mis experimentos favoritos de todos los tiempos (Forer, 1949).

Forer dio a treinta y nueve de sus estudiantes de Psicología[15] un supuesto test de personalidad que se había inventado, tiró lo que habían escrito a la basura y unos días después les dio a todos exactamente el mismo documento de perfil psicológico como resultado (sin que los estudiantes supieran que todos recibían lo mismo). Este perfil consistía en un conjunto de afirmaciones que, a su vez, había copiado de un libro de astrología. El resultado decía lo siguiente:

> Tienes la necesidad de gustarle a otras personas y de que te admiren y, con todo, tiendes a criticarte. Aunque tienes algunas debilidades de personalidad, generalmente eres capaz de compensarlas. Tienes una considerable capacidad, que no has usado en tu beneficio. Disciplinado y autocontrolado en el exterior, tiendes a ser aprensivo e inseguro interiormente. A veces tienes serias dudas en si hiciste lo correcto o tomaste la decisión acertada. Prefieres cierta cantidad de cambios y variedad y llegas a decepcionarte cuando estás cercado por restricciones y limitaciones. Te enorgulleces también de ser un pensador independiente y no aceptas las afirmaciones de otros sin pruebas satisfactorias. Pero has encontrado desaconsejable ser demasiado franco en darte a conocer a otros. A veces eres extrovertido, afable y sociable, mientras que otras veces eres introvertido, cauto y reservado. Algunas de tus aspiraciones tienden a ser más bien irreales.

Cuando Forer pidió a sus estudiantes que puntuaran de 0 a 5 cómo de acertado había sido el test, la puntuación media obtenida fue muy alta, de 4,3. Sin embargo, ¿cómo era posible que la misma descripción fuera considerada válida por un grupo de personas diversas, con personalidades diferentes?

Pues la respuesta está en el efecto Forer, o falacia de validación personal: básicamente, tendemos a aceptar y dar por buenas afirmaciones que parecen hechas a nuestra medida, pero que, en realidad, son tan vagas que podrían valer para cualquiera. Lo importante es que no predominen las negativas, sino que haya un equilibrio y, mejor aún, un predominio de afirmaciones positivas. A este efecto los psicólogos lo llamamos sesgo egocéntrico. De hecho, mirad cómo en el texto que usó Forer, para cada afirmación hay otra que viene a decir más o menos lo contrario. Los estudiantes prestaban más atención a las afirmaciones que pensaban que encajaban con su manera de ser y pasaban por alto aquellas que lo contradecían, de modo que la impresión general que tenían era que el test los había descrito perfectamente. Este efecto ha sido replicado en numerosas ocasiones y los sujetos siempre indican que este tipo de afirmaciones son muy acertadas.

Es evidente que es muy fácil que creamos en el poder de los videntes, astrólogos y demás porque este efecto es sutil y potente. A fin de cuentas, nosotros tenemos una percepción enormemente sesgada de nuestra propia conducta y tendemos a tratar de preservar una buena imagen de nosotros mismos, con lo que una serie de afirmaciones vagas y genéricas serán recordadas e interpretadas de un modo que favorezca la imagen que queremos mantener. ¿Queréis ver cómo poner esto en práctica y quedaros con todo el mundo? Vamos a verlo.

Lectura en frío: cómo ligar en las fiestas

Para hacer una buena lectura en frío, de acuerdo con el fantástico manual de Rowland, solo hemos de tener en cuenta estas seis sencillas técnicas (Rowland, 1998). Si las ponéis en práctica mientras pretendéis echar el tarot, leer las líneas de la mano, hacer una carta astral o cualquier mierda de estas, probablemente engañaréis a todo el mundo.

1) Ser bastante pelota ayuda muchísimo.

Hace un momento hablábamos del sesgo egocéntrico. El sesgo egocéntrico consiste en la tendencia a dar demasiado peso a la propia perspectiva y a dar por buenas afirmaciones y creencias positivas sobre nosotros mismos, incluso cuando esas afirmaciones son imposibles.

Este sesgo fue definido en 1979 por Ross y Sicoly (Ross & Sicoly, 1979) y explica por qué nos engañamos al creer que somos únicos y especiales, que somos mejores que la media en muchas cosas o que tenemos más suerte de la que deberíamos. Por eso, el 94 % de la gente cree que tiene más sentido del humor que la media, el 80 % de los conductores creen que su habilidad está por encima de la media (y esto incluye a personas que han sido hospitalizadas por haber tenido accidentes de tráfico, porque no tenemos límites) y el 75 % de los empresarios se considera más

ético que el empresario promedio, incluyendo a empresarios imputados por corrupción (Myers, 2008), lo cual en estos tiempos me parece la cosa más española que existe junto con la tortilla de patatas[16]. Salvo que es un fenómeno universal, claro.

Con nuestra personalidad pasa lo mismo: si alguien nos presenta un rasgo de personalidad que nos pueda parecer deseable, tendemos a aceptarlo como nuestro y tirar para adelante. Un buen lector en frío explota el sesgo egocéntrico diciendo a la gente cosas que les gustará oír. Diles cosas bonitas y genéricas y la mayoría fliparán con tu capacidad de verlos como son en realidad.

2) Que vean lo que quieren ver: di una cosa y la contraria.

Aparte de hacer bastante la rosca, lo mejor para conseguir unas predicciones lo bastante generales es decir una cosa y, a continuación, la contraria, de modo que la persona que tienes enfrente pueda elegir con cuál se queda. Relee el ejemplo que usó el propio Bertram Forer. A fin de cuentas, cada uno ve lo que quiere ver, ayudado por un fenómeno llamado sesgo de confirmación, del que hablaremos en detalle en el próximo capítulo.

Si tenemos uno de estos partidos de fútbol de máxima rivalidad (por ejemplo, un Madrid-Barça), en los que hay tensión y los jugadores se atizan de lo lindo, verás cómo los periódicos deportivos describen el partido de un modo u otro según si son más afines a un equipo u otro. Esto es comprensible: a fin de cuentas, en estos casos podemos argumentar que los periodistas cobran por promocionar un equipo u otro. Pero es que a los espectadores les pasará igual. Los madridistas te dirán que fueron los culés los que empezaron a hacer faltas y los fans del Barça lo contrario. Además, cada hincha pensará que su equipo no ha sido desproporcionadamente violento, pero que el otro, sí. El primer estudio sobre este fenómeno de memoria selectiva se hizo en 1951, con un partido de los Indios de Dartmouth frente a los Tigres de Princeton y se ha replicado miles de veces (Hastorf & Cantril, 1954).

3) Crear significado a partir de lo ambiguo.

Quiero que mires esta ilustración.



Seguramente verás sin dificultad unas letras, ¿verdad? Y la de en medio es claramente la B. Vamos a ver qué pasa cuando añadimos unos elementos nuevos a esta ilustración.



Cuando colocamos unos números encima y debajo, de repente la B se puede ver como un 13, ¿verdad?

Este es el mismo fenómeno, que hemos discutido antes, de pareidolia. Como muy bien explica Nick Chater en el estupendo libro *The Mind is Flat*[17] (Chater, 2018), lo que hacemos es crear

patrones a partir de los estímulos sensoriales, y tratamos de que esos patrones tengan sentido de acuerdo con lo que ya conocemos.

En una conversación pasa lo mismo. Tú tratas de transmitir al otro lo que piensas y, a menudo, las frases son vagas, ambiguas o se apoyan en sobreentendidos, pero tu interlocutor se puede apañar para inferir significados según el contexto. Sin embargo, este proceso se puede descontrolar y dar falsos positivos, haciéndote inferir un significado que no es tal.

En los años 70 del pasado siglo, el psicólogo Donald Naftulin lo demostró de un modo espectacular. Escribió una conferencia sin el menor sentido, una sarta de gilipolleces sobre la relación entre matemáticas y comportamiento (Naftulin, Ware, & Donnelly, 1973). A continuación contrató a un actor para que presentara la conferencia en un congreso sobre temas educativos y pidió a un público de psiquiatras, psicólogos y trabajadores sociales que valoraran la charla. El actor había ensayado su papel y tenía instrucciones de responder a las preguntas usando «dobles sentidos, evasivas, palabras inventadas y neologismos, incongruencias y afirmaciones contradictorias». Naftulin le presentó como el doctor Myron L. Fox, con un currículo impresionante y falso como una moneda de tres euros. Durante hora y media, el supuesto doctor Fox le taladró el cerebro a la audiencia con un repertorio de tonterías y los asistentes rellenaron un cuestionario con su valoración.

Como te estarás imaginando, al público la charla le pareció la hostia en barca. Le llovieron los elogios, tanto por la forma como por el contenido de la conferencia. Para el 85 %, el material estaba bien organizado, el 70 % elogió los ejemplos usados, casi todos dijeron que la charla era una inspiración. Hablamos de personas que se supone que tienen formación en el tema, y que, probablemente por eso mismo, fueron presas de ver y escuchar lo que querían. Esta es una de las razones por las que me suelo poner muy nervioso cuando veo según qué charlas acerca de innovaciones en educación, a menudo impartidas por gente que no ha pisado un aula

de ninguna clase en su vida. A este efecto se le conoce como el *efecto del doctor Fox* por el personaje que creó el psicólogo.

Veinte años después, el físico Alan Sokal decidió demostrar que muchos estudios culturales posmodernos eran una sandez y envió un artículo sin sentido a una revista académica muy prestigiosa. El artículo se titulaba *La transgresión de los límites: hacia una hermenéutica transformativa de la gravedad cuántica*, y tenía de todo: citas aleatorias, bibliografía incoherente y un contenido que era un puro disparate. El artículo se publicó con reseñas elogiosas, hasta que Sokal tiró de la manta, con el consiguiente escándalo. Recientemente, James A. Lindsay, Peter Boghossian y Helen Pluckrose volvieron a repetir la demostración de Sokal, enviando múltiples artículos absurdos a revistas académicas. De los veinte que enviaron, en el momento que se desveló el engaño cuatro se habían publicado ya; tres se habían aceptado, pero no se habían llegado a publicar, seis se habían rechazado y siete estaban aún en revisión. Uno de los artículos aceptados trataba sobre la cultura de la violación de los perros que pasean en parques. Otro, sobre antropometría de culturistas obesos. Otro, sobre el uso de juguetes sexuales anales para ayudar a superar la transfobia y la homofobia. Su propósito era demostrar la falta de seriedad en determinados ámbitos de estudio. Lo que nos interesa a nosotros es cómo esto demuestra el mecanismo que usan los videntes: si usamos un lenguaje y un contenido ambiguo que puede significar lo que queremos que signifique, creeremos que nos describe (o que describe la realidad) acertadamente.

Los videntes hacen comentarios ambiguos, que a menudo no tienen marco temporal, por lo que pueden referirse al pasado, al presente o al futuro, aquí o en otro lugar. Los clientes repasan sus vidas y tratan de encontrar algo que pueda encajar en lo que dice el adivino (por ejemplo, «un cambio importante relacionado con la propiedad» puede significar un montón de cosas). Y, además, suelen preparar al cliente diciéndole que las visiones siempre son

confusas y ambiguas, de modo que no pueden dar información precisa.

4) Tantear y elegir.

Cuando estamos con un adivino, este hará múltiples comentarios, observando cómo reaccionamos y siguiendo el hilo de aquellos comentarios que nos causan una reacción positiva: observan si sonreímos, asentimos, nos inclinamos adelante o nos tensamos. Esto es aún más fácil cuando te leen la mano, porque te están tocando y esto transmite muchísima información.

Procura hablar de muchos temas, porque con alguno acertarás: Rowland recomienda centrarse en lo que llama THE SCAM (estafa, en inglés), que es una regla mnemotécnica que significa (traducida) «Viajes, Salud, Expectativas de Futuro, Sexo, Carrera profesional, Ambiciones y Dinero». Seguro que alguno de estos temas preocupa al cliente.

De nuevo, nuestra memoria selectiva y nuestra disposición para ver patrones nos hacen la pirula, porque cuando el adivino detecta una reacción y tira de ese hilo, tendemos a centrarnos en el «acierto» y a olvidar los tanteos fallidos que no nos han producido reacción alguna. Una vez que pasa algo de tiempo, seremos incapaces de recordar los fallos y tendremos la sensación de que acertó un montón. El «a mí me funciona» de toda la vida, vamos.

5) El sesgo egocéntrico y la ilusión de ser único.

Como veíamos antes, tendemos a pensar que somos muy especiales y competentes debido al sesgo egocéntrico. Esto también nos hace ignorar lo comunes y vulgares que somos y eso juega en nuestra contra.

Hay una gran cantidad de experimentos sencillos donde se les pide a los sujetos que realicen una tarea similar a estas:

- Elegir en un recinto de arena cuadrado dónde excavarían para buscar un tesoro, sin ninguna pista de dónde podría estar.

- Pensar en una figura geométrica dentro de otra.

En ambos casos encontramos que la mayoría de las personas dan los mismos resultados: casi todo el mundo piensa en un triángulo dentro de un círculo (Rowland, 1998). Casi todo el mundo elige un punto en el recinto de arena a lo largo de los brazos de una x imaginaria que va de esquina a esquina del arenero. Pensamos que somos únicos, pero tendemos a contestar lo mismo que la mayoría en multitud de pruebas.

Esto quiere decir que, a menudo, podemos hacer creer a alguien que sabemos mucho sobre él diciendo cosas que tienen muchas posibilidades de ser ciertas, como que tiene una llave que no sabe qué abre, o unos zapatos que no se va a volver a poner, o un familiar llamado José: cosas que tienen una alta probabilidad de ser ciertas. Y cuando no lo son…

6) Transforma los fallos en aciertos.

Cuando te equivoques, rectifica inmediatamente y convertirás el potencial fallo en un acierto. Hay varias maneras.

La más habitual es ampliar lo que acabas de decir para que haya más probabilidad de acierto. Si dices que ves a alguien llamado Juan y no es así, puedes decir que, si no es Juan, es Javier o incluso Jaime, pero algo con J, quizá no el nombre, sino el apellido. Las probabilidades de que el cliente conozca alguien así son muy altas.

También le puedes cargar el muerto al cliente, diciéndole que se tiene que concentrar de verdad (así ganas tiempo), o que quizá la respuesta aparezca si comenta la lectura con sus familiares y amigos. Cuanta más gente participe, más probable es que alguien encuentre algo que pueda significar lo que quieres que signifique.

Si esto también falla, di que estabas hablando de modo metafórico. A la Iglesia católica le funciona a la hora de decir que no, que Dios no creó el mundo literalmente en seis días y el séptimo se tocó los huevos. Aprende de los mejores.

A veces no sabemos dónde está nuestro cuerpo

Además de sesgos y heurísticos a la hora de procesar la información, tenemos un problema mucho más básico, que es que hay ocasiones en las que no sabemos cuál es nuestro cuerpo. Sí: en las circunstancias adecuadas, podemos tener experiencias extracorporales, hacer viajes astrales y fliparnos de mil maneras diferentes. Y esto no tiene nada de sobrenatural: tiene que ver con el funcionamiento de nuestra percepción.

Aunque los místicos insistan en lo contrario, la verdad es que entendemos bastante bien cómo se pueden producir estas experiencias, gracias a un experimento tan clásico y sencillo[18] que lo puedes hacer tú mismo en casa (Botvinick & Cohen, 1998).

Necesitas una mesa, un libro grande o algo que pueda actuar como separador, una toalla, una mano de goma (o madera) que parezca razonablemente realista y un amigo. Vamos a suponer que la mano falsa es una mano izquierda. Si fuera una mano derecha, cambia las instrucciones de acuerdo con eso.

Siéntate en la mesa y coloca ambos brazos sobre ella. Ahora mueve tu mano izquierda unos 15-20 centímetros más a la izquierda y pon la mano falsa donde estaba tu mano izquierda.

A continuación pon el libro o separador de pie entre tu mano real y la mano falsa, de modo que no puedas ver la mano verdadera, solo la falsa. Coloca la toalla sobre tu hombro y tu brazo de modo que no veas dónde la mano falsa se une a tu brazo y parezca que es parte de tu cuerpo (aunque tú sabes que no). Estás listo.

Pide a tu amigo que se siente enfrente de ti, al otro lado de la mesa, y que extienda los dedos índices de ambas manos, y que con ellos acaricie tu mano real (que no puedes ver por el separador) y la falsa, en el mismo lugar cada una y al mismo tiempo. Puede usar el dedo índice o un pincel suave. Tras aproximadamente un minuto, empezarás a sentir que la mano de goma es tu mano real, y perderás sensibilidad en la mano verdadera. Es una sensación verdaderamente desconcertante. De hecho, si monitorizamos la mano oculta, veremos que llega a enfriarse medio grado, como si tu

cerebro estuviera reduciendo la irrigación sanguínea de tu mano, en cuanto crees que deja de formar parte de tu cuerpo.

En un experimento similar y todavía más sencillo, descrito en su obra *Fantasmas en el cerebro* (Ramachandran & Blakeslee, 1999), el neurocientífico Vilayanur Ramachandran pedía a los participantes que pusieran su mano izquierda bajo la mesa, y los experimentadores acariciaban con un pincel al mismo tiempo la mano escondida y la superficie de la mesa. La mitad de los participantes describieron que habían tenido la sensación de que la superficie de la mesa formaba parte de sus cuerpos.

Esto, junto con otros fenómenos como las alucinaciones del sueño que veremos más abajo, nos ayuda a explicar por qué a veces la gente puede tener la creencia de haber viajado fuera de su cuerpo o haber sido poseída por un espíritu. En situaciones de ambigüedad sensorial, cuando recibimos estímulos incongruentes, nuestro organismo tiene que buscar señales que le indiquen dónde está uno mismo. La mayor parte del tiempo, esto funciona muy bien y podemos distinguir perfectamente dónde está el límite de nuestra piel y qué cosas forman parte de nuestro cuerpo y cuáles no. Pero en las situaciones descritas por estos experimentos, la información visual que recibes y la información táctil no casan. Tú estás notando una caricia en una parte del cuerpo que no ves y, al mismo tiempo, ves una mano falsa (o una mesa) que recibe unas caricias exactamente idénticas a las que percibes. Por tanto, acabas por concluir que lo que está pasando es que lo que recibe las caricias es parte de tu cuerpo y así resuelves la confusión.

Esto puede parecer interesante, pero sin relación con la vida real. Y, sin embargo, Ramachandran y su equipo demostraron que podía ayudar con un problema muy conocido: el de los miembros fantasma. A menudo, cuando una persona pierde un miembro, sigue percibiendo sensaciones en el brazo o pierna que ha perdido. Estas sensaciones pueden ser hormigueos, pero también pueden ser dolorosas e insoportables. Ramachandran y su equipo construyeron una caja de cartón de unos 60 centímetros de lado, abierta por la

parte anterior y por la parte de arriba. Colocaron un espejo vertical en medio de la caja (de modo parecido al separador del experimento anterior), dividiendo la caja en dos. A los participantes se les pidió que colocaran ambos brazos, uno en cada compartimento, y se orientaran de modo que vieran el reflejo de su brazo sano. Desde su perspectiva, debía parecer que veían tanto el brazo sano como el que habían perdido. Entonces los participantes debían realizar movimientos sencillos con ambas manos, como cerrar y abrir los puños. Lógicamente los sujetos solo podían realizar el movimiento con uno, pero se les pedía que trataran de hacerlo con dos, como si tuvieran los dos brazos. La caja con el espejo creaba la ilusión de movimiento en el miembro amputado. La mayoría de pacientes experimentaron una reducción de dolor en el miembro amputado y desparecían las sensaciones fantasmales.

Como vemos, es relativamente fácil encontrarnos en una situación en la que percibimos cosas raras respecto de nuestro cuerpo. Ramchandran encontró que se podía inducir la sensación de salir del propio cuerpo por completo, simplemente usando dos espejos grandes. Colocamos uno frente al otro a no más de un metro, ladeados de modo que, si te pones entre ambos, mirando uno de ellos ves el reflejo de la parte posterior de tu cabeza. Entonces, con tu dedo índice, empiezas a acariciarte suavemente la mejilla.

Como en el experimento de la mano de goma, al cabo de unos momentos empezarás a notar como si estuvieras tocando el cuerpo de un desconocido o un androide, y que estás viendo esto como fuera de tu cuerpo. Algunos de los que hicieron el experimento describieron que les apetecía saludar «al desconocido del espejo».

Lo que ocurre es sencillo: tienes la sensación táctil de que te acarician la mejilla, pero lo que estás viendo es a una persona, de espaldas a ti, que recibe de modo simultánea la misma caricia. Así que la ambigüedad se resuelve concluyendo que «tú» estás ahí delante, y modificas tu sensación de identidad para que concuerde con eso.

Viajes astrales y mandangas de esas

Sue Blackmore es una psicóloga que es conocida por sus estudios sobre experiencias astrales y que ha elaborado una interesante hipótesis para explicarlas. Asimismo, su propia carrera es muy interesante, porque pasó de creyente convencida en lo paranormal a escéptica y científica, después de desperdiciar veinticinco años de su vida haciendo el mamarracho.

Comenzó a interesarse por estos temas en los 70, mientras estudiaba en Oxford, cuando tuvo un viaje astral espectacular. Tras varias horas fumando porros y experimentando con una güija, sintió que salía del cuerpo, volaba por Inglaterra, llegaba hasta Nueva York cruzando el océano y luego volvía a Oxford entrando de nuevo en su cuerpo por el cuello y luego expandiéndose por el universo.

Blackmore se quedó flipada y, en vez de decidir que aquello había sido causado por las drogas, decidió formarse en brujería blanca (no sé si fue a Hogwarts)[19] y dedicarse a la parapsicología. Se doctoró con un trabajo que investigaba si los niños tienen telepatía (no la tienen), probó el LSD para ver si mejoraba sus poderes psíquicos (no) y aprendió a leer el tarot para verificar si las cartas permiten predecir el futuro (tampoco). Después de un cuarto de siglo de comerse una mierda tras otra se convirtió en escéptica declarada y empezó a estudiar por qué la gente cree en estas cosas.

Lo que Sue Blackmore ha concluido es que las experiencias fuera del cuerpo se dan en situaciones donde se recibe una cantidad de estimulación sensorial escasa y, además, esta estimulación se mantiene invariante. Las personas que describen este tipo de viajes astrales a menudo están a oscuras o con los ojos cerrados y muchas veces están recibiendo información táctil limitada y constante porque están en una cama, en una bañera o colocados a base de drogas.

En estas situaciones entra en juego un fenómeno llamado habituación sensorial: es lo que te pasa cuando entras en una cocina y, a los pocos minutos, dejas de notar el olor de la comida

que se está haciendo. No es que deje de haber olor, sino que, al ser un estímulo constante, te habitúas a él y dejas de prestarle atención. Si el estímulo cambia (por ejemplo, se te empieza a quemar la comida porque estás absorto leyendo este libro), te darás cuenta, pero no inmediatamente porque estás aún distraído. La única forma de reactivar tus sentidos es salir y volver a entrar. Esto ocurre también a un nivel más emocional, en lo que se conoce como habituación hedónica: cuando te compras algo nuevo, estás muy emocionado, pero enseguida te acostumbras y ese objeto deja de ser interesante y de provocar la reacción que solía provocar.

Cuando la estimulación sensorial es limitada y se mantiene constante, tu organismo trata de orientarse con una información que parece incompleta, por lo que empiezas a generar imágenes sobre dónde estás y qué estás haciendo, tratando de que sean más o menos congruentes con lo que percibes. Ya sabes, la naturaleza aborrece el vacío. Hay personas que tienen mayor facilidad para visualizar con los ojos cerrados la habitación en la que están y qué aspecto tiene el mundo cuando flotan fuera del cuerpo y acaban confundiendo esa imaginación con la realidad. Blackmore puso a prueba esta hipótesis en varios experimentos (Blackmore, 1987) y los resultados la confirmaron.

Quienes tienen experiencias extracorpóreas son también, por lo general, personas con una mayor habilidad para generar imágenes mentales vívidas y para visualizar con claridad aquello que se les pide y tienen una mayor dificultad para distinguir entre realidad e imaginación. No es que estén locos: piensa en ello más como una mayor capacidad de sumergirte en una experiencia imaginaria, como cuando te pierdes en un libro o una película. Si pones a estas personas en una situación en la que los estímulos sensoriales se mantienen constantes, pero son ambiguos o insuficientes (como las cosquillas en el experimento de la mano de goma), acabarán creyendo que han salido de sus cuerpos.

Y los sueños, sueños son

En el sueño se dan cinco fases diferentes, que se van repitiendo en ciclos a lo largo de la noche. Al poco de dormirnos entramos en la Fase I[20], en la que el cerebro está todavía muy activo. En esta fase es frecuente experimentar alucinaciones llamadas hipnagógicas (cuando nos estamos quedando dormidos) e hipnopómpicas (cuando nos estamos despertando, pero no del todo). Estas alucinaciones pueden ser visuales (manchas aleatorias, líneas luminosas, formas geométricas o formas animales y humanas) o auditivas (estruendos, golpes, pisadas, susurros o fragmentos de conversaciones). La conexión con que haya fantasmas que te visitan de noche es clara. Esta primera fase tiende a ser breve: dura unos 10 minutos.

Luego llega la Fase II (unos 20 minutos), en la que a menudo hablamos entre dientes o incluso tenemos conversaciones completas, aunque estamos inconscientes. En la Fase III (otros 20 minutos) estamos ya completamente relajados y las actividades cerebral y muscular son muy bajas. Y en la Fase IV (unos 30 minutos) la actividad cerebral es mínima, con un patrón de ondas muy lentas llamadas Delta. Si te vas a mear encima, este es el momento. Los fenómenos de sonambulismo también se pueden producir aquí.

Tras la Fase IV entramos en la fase MOR (REM, en inglés), llamada así porque se producen movimientos oculares muy rápidos, con los ojos cerrados. El pulso se acelera y la respiración se vuelve superficial. Ahí estamos soñando el tipo de sueños que podemos recordar el despertar. Normalmente pasamos por unos cinco ciclos cada noche y la fase MOR suele durar unos 20 minutos. Todo el mundo sueña, pero no todo el mundo recuerda haber soñado. Depende, generalmente, de en qué fase del sueño estás cuando te despiertas.

Mientras estamos en la fase MOR pasan dos cosas muy curiosas, además del incremento en actividad cerebral. Por un lado, los hombres solemos tener erecciones (las famosas y estimables

trempas mañaneras —«trempa» es una palabra catalana: vivo en Barcelona—) y las mujeres suelen incrementar la lubricación vaginal. Por otro lado, aunque nuestro cerebro y nuestros genitales andan haciendo cosas, el resto del cuerpo se mantiene inmóvil. De hecho, el tronco cerebral inhibe el movimiento y la actividad muscular cae al mínimo, seguramente para evitar que empecemos a llevar a cabo nuestros sueños y nos podamos hacer daño.

Esto explica algunas experiencias con fantasmas, demonios y similares. Cuando alternamos entre la Fase I y la MOR, podemos experimentar las alucinaciones de la Fase I, con la parálisis y la excitación sexual propias de la Fase MOR. Esto puede producir el fenómeno conocido como parálisis del sueño, que es lo que ocurre cuando nos sentimos despiertos, pero incapaces por completo de mover un músculo, a menudo sintiendo un peso considerable que nos aplasta. En muchas ocasiones, en estos casos percibimos una presencia cercana y nuestro estado de excitación sexual nos puede hacer creer que estamos echando un polvo realmente raro.

Esta sería una explicación para la creencia en íncubos y súcubos, espíritus malignos que se supone que violan a la gente mientras duerme. Los estudios sobre sueño muestran por qué ocurre esto: es simplemente una alucinación de Fase I combinada con la parálisis muscular y el estar cachondos de la Fase MOR. Y también han descubierto cuál es la mejor manera de que desaparezcan. Lo único que hemos de hacer es tratar de mover un dedo, parpadear, o algo así. Esto ayudará a nuestro sistema nervioso a pasar de MOR a Fase I y, de ahí, a despertarnos.

Las mates y la probabilidad se nos dan fatal

No solo de sueños vive el hombre. También nos puede engañar la ciencia. Parte de nuestra propensión a creer en mierdas viene del hecho de que las matemáticas, y especialmente la estadística y la probabilidad, se nos dan FATAL.

Un problema sencillo: si tiro una moneda al aire dos veces, ¿qué probabilidad tengo de sacar cara las dos veces seguidas?

La respuesta correcta es un 25 %, una de cada cuatro veces. Los resultados posibles son cara y cara, cruz y cruz, cara y cruz, o cruz y cara. O sea, uno entre cuatro. Bueno, pues solo una de cada cuatro personas acertó, incluso cuando la prueba se hacía en un test de elección múltiple (MORI, 2013). Es un cálculo fácil y tres de cada cuatro no supieron hacerlo.

Diversos estudios con resonancia magnética realizados en cerebros de humanos y primates muestran que tenemos unas ciertas preferencias por los números 1, 2 y 3 y que somos más capaces detectando diferencias grandes y no pequeñas entre números de un objeto (Reas, 2014). Hay números que nos gustan más que otros y áreas del cerebro que reaccionan a números grandes y otras, a pequeños, sobre todo al estimar «a ojo» si algo es numeroso o no. Así que nos liamos al manejar magnitudes grandes y probabilidades.

Y en esto, sorpresa, también influye la emoción. Tendemos a sobrestimar la frecuencia de las cosas que nos preocupan y esa frecuencia (percibida) causa nuestra preocupación: no es más que una mezcla de torpeza con las matemáticas y de la acción del heurístico de disponibilidad que ya hemos explicado.

La Ley de los Grandes Números y tú: por qué creemos que soñamos con el futuro

La Ley de los Grandes Números, en conjunción con el heurístico de disponibilidad, explica muy bien por qué a veces creemos que hemos tenido sueños proféticos cuando ocurre una catástrofe. Básicamente la ley afirma que es probable que sucedan acontecimientos poco corrientes si hay muchas oportunidades de que ocurran.

Un ejemplo típico es la lotería: la probabilidad de que te toque el Gordo es minúscula, pero, como mucha gente compra lotería, a

alguien le toca cada semana. El acontecimiento es improbable, pero ocurre con frecuencia porque cada persona que compra un décimo es una oportunidad de que un décimo y el número elegido coincidan.

Dado que las cosas malas ocurren prácticamente a diario y hay miles de millones de personas soñando, es casi seguro que, para cada catástrofe o acontecimiento relevante que pueda suceder, alguien, en alguna parte, haya tenido un sueño que se pueda interpretar como relacionado. Si a eso le añadimos el recuerdo selectivo, por el cual nos olvidamos rápidamente de los sueños que no corresponden con nada, nos quedamos con aquellos que podrían ser significativos.

Claro, me diréis, pero ¿cómo podemos separar aquellos que después de un suceso van a la prensa a decir que lo soñaron (y que se lo podrían estar inventando), de los que han tenido una premonición antes de que ocurra algo impredecible? Si pudiéramos saber quién tuvo un sueño antes del acontecimiento, podríamos ver si realmente ese sueño se produjo y cuántos de esos sueños hay.

Lo bueno es que tal experimento lo llevó a cabo un psicólogo de Harvard llamado Charles Murray en el singular caso del secuestro del hijo de Charles Lindbergh (Murray & Wheeler, 1937), un caso que tuvo al público estadounidense en vilo y que fue denominado por un flipado de periodista como «la noticia más importante desde la resurrección de Cristo». Sí, mierdas como *OKDiario* ya existían hace un siglo.

Charles Lindbergh se hizo muy famoso en 1927 por ser el primer hombre en cruzar el Atlántico en un vuelo directo en solitario. En 1929 se casó con la escritora Anne Spencer Morrow y juntos consiguieron varios récords más de vuelo. En 1930 tuvieron a su primer hijo, al que llamaron Charles, y se mudaron a una mansión en Nueva Jersey.

El 1 de marzo de 1932, a las diez de la noche, la niñera avisó a Charles Lindbergh de que el niño había desaparecido y de que el secuestrador o secuestradores habían dejado una nota pidiendo un

rescate de 50 000 dólares[21]. Charles cogió una pistola y se dirigió al dormitorio del bebé, donde descubrió una escalera hecha a mano que alguien había usado para acceder a la habitación, que estaba en la segunda planta. Se organizó una enorme operación de búsqueda y el caso, por supuesto, tuvo una repercusión mediática enorme.

Mientras, Charles Murray decidió aprovecharlo para estudiar la precisión de los sueños premonitorios. Murray acabaría consiguiendo cierta fama por haber desarrollado el TAT (Test de Apercepción Temática), que acabaría siendo una herramienta muy conocida (y muy inútil) para la evaluación de la personalidad[22]. Años más tarde, el gobierno estadounidense pidió a Murray que hiciera un perfil de la personalidad de Hitler. Como no se podía entrevistar con él ni pasarle su mamarrachada de test, Murray se basó en fuentes indirectas, como su expediente escolar, sus escritos y discursos, y acabó concluyendo una serie de tonterías como que Hitler era un «narcisista contradictorio», que es algo que no tiene el menor sentido, pero que te publican sin problema en un congreso de psicoanálisis.

El caso es que Murray, que en el momento del secuestro aún no había alcanzado esa fama, decidió contactar con varios periódicos para que pidieran a sus lectores que enviaran cualquier premonición que tuvieran sobre el caso. De este modo podría revisarlas antes de que la policía averiguara quién era el secuestrador. Acabó recibiendo más de mil trescientas respuestas, pero tuvo que esperar dos años más a que se resolviera el crimen.

Lindbergh solicitó, a su vez, que los secuestradores se pusieran en contacto con él para negociar, sin recibir respuesta. El secuestrador, sin embargo, respondió a la oferta de mediación que publicó un profesor jubilado llamado John Condon (en serio, se llamaba así), que además añadía 1000 dólares al rescate que se pagara. Envió varias notas a Condon para que se encontrara con él el 2 de abril en el cementerio del Bronx, donde le proporcionaría información sobre el paradero del crío a cambio de 50 000 dólares

en certificados de oro (que son unos documentos que demuestran que tú eres el propietario de un oro que no posees en forma física). Condon recogió los certificados de manos de Lindbergh, los entregó y el presunto secuestrador (que se supone tenía acento escandinavo) le dijo que el niño estaba en un barco en la costa de Massachusetts junto a sus compinches (dos mujeres y otros dos hombres). Lindbergh sobrevoló toda la costa sin encontrar el barco. Los secuestradores mandaron una nota diciendo que aceptaban el rescate y que el bebé estaba al cuidado de dos mujeres inocentes y que pronto sería entregado.

El 12 de mayo de 1932, un camionero paró a unos pocos kilómetros de la casa de Lindbergh, se bajó a mear y descubrió, por casualidad, el cadáver de un bebé que fue identificado como el del hijo de los Lindbergh, enterrado precipitadamente en una tumba poco profunda. El esqueleto del bebé mostraba un traumatismo en la cabeza, y los animales habían devorado parte de los restos. Llevaba unos dos meses muerto.

La investigación se volvió frenética y duró dos años. Fue tan dura y tan desesperada que una de las sospechosas, Violet Sharp, una de las doncellas de la casa de Lindbergh, acabó suicidándose, pese a que era inocente, debido al acoso policial.

El caso se resolvió en 1934, cuando el empleado de una gasolinera advirtió que un cliente le había pagado 20 litros de gasolina con un certificado de oro de 10 dólares. Pensando que podía ser un falsificador, anotó la matrícula del coche en el mismo certificado cuando lo llevó al banco, y los empleados de este avisaron a las autoridades. La policía identificó al dueño como un tal Bruno Hauptmann, un emigrante ilegal alemán con antecedentes en su país, que trabajaba como carpintero. La policía registró su casa y encontró 14 000 dólares del rescate. Su letra encajaba con las notas enviadas a Condon y las tablas del suelo de su piso estaban hechas con la misma madera que la escalera que usó para entrar en la habitación del bebé. Fue condenado a muerte. Hay que decir que su viuda denunció dos veces al estado de Nueva Jersey por la

ejecución de su marido, cuya inocencia defendió hasta su muerte, en 1994.

Con el caso cerrado, Murray podía trabajar. Decidió centrarse en los tres datos que habrían ayudado a la policía: que el bebé estaba muerto, que lo habían enterrado en una tumba y que la tumba estaba en una arboleda. Con eso descartó al 95 %, ya que solo el 5 % sugería que el bebé estaba muerto y solo cuatro de las mil trescientas respuestas mencionaban que pudiera estar enterrado cerca de árboles. Ninguna hablaba de la escalera, de las notas de extorsión o del dinero. Tal y como predice la teoría que hemos expuesto antes, al haber tantísimas predicciones era inevitable que alguna se aproximara a algunos de los detalles reales del caso, pero no, los sueños no pueden predecir el porvenir. Cuando nos parece que ocurre es porque nos engañamos a nosotros mismos y porque no entendemos bien las probabilidades.

Pero es que, además, hay algo muy muy defectuoso en cómo entendemos estas probabilidades cuando tenemos que calcularlas.

Asegúrate de decir el precio primero

Todo esto sirve para ejemplificar un efecto, descrito en los años 50 por la psicofísica, que luego estudiaron más a fondo Kahneman y Tversky en los 70 y que se usa para difundir bulos como estos: *el heurístico de anclaje y ajuste*.

En los experimentos psicofísicos de Sherif en los 50, el primer estímulo sensorial que los sujetos percibían, así como el último, servían como baremo para determinar si los otros estímulos eran fuertes o débiles.

Kahneman y Tversky encontraron que el dar una información a los sujetos antes de pedirles que estimaran la probabilidad de que ocurriera algo afectaba muchísimo a las estimaciones, incluso si la información era irrelevante y no tenía nada que ver. En uno de sus experimentos (Tversky & Kahneman, 1974) se pedía a los sujetos

que averiguaran el porcentaje de países africanos en las Naciones Unidas. Antes de que dieran su respuesta, sin embargo, se decía que se iba a elegir un número de 1 a 100 de una supuesta rueda de la fortuna que habían colocado frente a ellos. La rueda estaba trucada, sin embargo, para sacar siempre 10 o 65 como únicos resultados. A los sujetos se les pedía que indicaran si ese número les parecía demasiado alto o demasiado bajo y que ajustaran al alza o a la baja, según les pareciera.

Pues bien, cuando la rueda había sacado un 10, los participantes estimaban que el número de países africanos en Naciones Unidas representaba un 25 %, pero cuando salía el 65, pensaban que era un 45 %[23]. Incluso cuando se ofreció dinero por acertar, la cosa no mejoró.

Dan Ariely (profesor de psicología en la Universidad de Duke y experto en conducta irracional y sesgada) demostró que tratamos de mantener una coherencia arbitraria en nuestra conducta: en su experimento, que es muy famoso, preguntó a estudiantes de psicología cuánto estarían dispuestos a pagar por una serie de objetos en una especie de subasta. Antes de proceder, pedía a los estudiantes que escribieran los dos últimos dígitos de su número de la seguridad social. Aquellos que tenían números más altos tendían a pagar entre un 60 % y un 120 % más que aquellos que tenían números bajos (Ariely, Loewenstein, & Prelec, 2003).

En una negociación, la primera cifra que se menciona suele ser la cifra que actúa como ancla y en torno a la cual gira el resto de la negociación y cuesta mucho moverse lejos de este punto. A menudo se usan estas cifras infladas para anclar nuestras percepciones, aprovechando que no somos muy buenos para los números.

Lo malo pesa más, mucho más

Manejamos la información negativa de un modo muy diferente de la positiva. Estamos especialmente enfocados a fijarnos en lo malo y

esto facilita que creamos en mierdas. Perder dinero, perder una relación o ser criticados tienen un impacto emocional mayor que ganar dinero, hacer amigos o que nos elogien.

Sabemos esto desde hace tiempo. Las investigaciones de diferentes psicólogos y neurocientíficos han mostrado que la información negativa que recibimos, (por ejemplo, pensemos en imágenes desagradables que hayamos visto alguna vez) se procesa de una manera diferente, más intensa (Ito, Larsen, Smith, & Caccioppo, 1998). Tiene sentido que prestemos más atención y recursos a la información que percibimos como amenazante, pero claro, como con los patrones, a veces nos puede llevar a percibir erróneamente el mundo.

Esto se extiende también a las relaciones interpersonales. En relaciones de pareja, por ejemplo, la investigación de John Gottman y su equipo ha encontrado que se requiere de una ratio de interacciones positivas y negativas de, al menos, 5:1. Con menos de eso, la relación se resiente. Cada discusión con nuestra pareja, cada desilusión, cada roce por quién ha dejado platos sin fregar o qué hacer el fin de semana, pesa mucho más cuando valoramos la relación que varios besos, varias muestras de afecto o algunas sorpresas agradables.

Esto significa que cómo se nos presenta la información importa, y mucho. Vamos a imaginar una cosa: supongamos que tienes una enfermedad peligrosa, algo muy chungo que podría matar si no lo tratas. Tu médico te ha dicho que una operación podría salvarte, pero hay riesgos. ¿Cómo de probable sería que aceptaras someterte a esa operación? En un caso, el doctor podría decirte que el 10 % de la gente que pasa por quirófano muere en un plazo de cinco años. En otro caso, el doctor podría decirte que el 90 % de los que pasan por la operación viven más allá de los cinco años (Duffy, 2018).

Pues bien, si te han dicho lo primero, es mucho más probable que te niegues a operarte que en el segundo caso, aunque las dos frases significan exactamente lo mismo. El 56 % de las personas a

las que se les dio la segunda información dijeron que, seguramente, se operarían. Menos del 39 % de los que escucharon la primera frase lo harían. Misma información, diferentes resultados, diferentes respuestas.

Por qué tu cuñado es tan cuñado y por qué todos somos cuñados de alguien

Estás en la cena de Nochebuena comentando algo de tu trabajo. Podrías estar, no sé, hablando de psicología, por ejemplo. Y mientras estás explicando alguna cosa que dominas perfectamente, tu cuñado, que lleva ya unos pocos pacharanes de más y que hasta ahora había estado callado, tras soltar su soflama de por qué había que haber votado a Ciudadanos, empieza a enmendarte la plana y a explicarte cosas de tu área de especialización como si el psicólogo fuera él y no tú. Y lo hace con todo. Es juez cuando hay que hablar de política y de leyes, entrenador de fútbol si hay que hablar de deportes (aunque no practica deportes que requieran moverse del sofá), economista, ingeniero, periodista y lo que haga falta. Si eres mujer, peor aún, porque nunca faltarán señores que vengan a explicarte en detalle tu trabajo, tu campo de conocimientos, e incluso lo que significa cosas como tener la regla, dar a luz o sufrir una mastitis. Si hay gente que alguna vez, como suele decir mi esposa, merece un cubata de Evacuol, son estas personas.

¿Por qué? ¿Por qué es así la gente? ¿Por qué esta conducta es tan frecuente que se ha convertido en un estereotipo de la cultura popular más reciente? Pues se debe a un fenómeno llamado sesgo de superioridad ilusoria o efecto Dunning-Kruger, en honor a los psicólogos que lo describieron, David Dunning y Justin Kruger. Este es un tipo de sesgo egocéntrico (del que ya hemos hablado antes, si recuerdas), nuestra tendencia a pensar que somos mejores que el resto. Tiene una interesante relación con nuestra capacidad cognitiva: resulta que las personas que tienen una baja competencia

en algo, o un conocimiento escaso, son menos capaces de darse cuenta de lo poco que saben y, por ello, es más probable que se vean a sí mismos como alguien más competente de lo que es. En cambio, las personas que tienen un cierto nivel de pericia en un área se dan cuenta de todo lo que no saben o de la habilidad que les falta por adquirir y suelen tener una visión más realista, o incluso algo inferior, de su propia capacidad (Schlösser, Dunning, Kruger, & Johnson, 2013). Esto ya lo dijeron los griegos. En un diálogo de Platón, Sócrates nos muestra que es sabio al afirmar: «Solo sé que no sé nada».

Pero Sócrates solo hubo uno y el resto a menudo es gilipollas. Dunning y Kruger ilustraron este fenómeno con un ejemplo espectacular en su artículo. En enero de 1995, un tipo de mediana edad, de 1,70 de altura y 122 kilos, llamado McArthur Wheeler atracó dos bancos en Pittsburgh a plena luz del día. Hablamos de un tipo que, según el índice de masa corporal tendría un 43, lo cual le clasifica como obeso mórbido. No es un tío que no llame la atención. Además, no llevaba máscara ni hizo ningún intento por disfrazarse. De hecho, sonrió a las cámaras justo antes de salir de cada uno de los bancos. Poco después, esa misma noche, la policía lo arrestó y el tipo se quedó pasmado cuando le enseñaron las grabaciones que demostraban claramente que era el atracador. «Me había puesto el jugo. Pero si llevaba el jugo», repetía una y otra vez. Wheeler era tan ignorante en temas de ciencia que pensaba que si te untabas la piel con zumo de limón las cámaras no podían verte, porque, a fin de cuentas, se hace tinta invisible con el zumo de limón.

Este ejemplo puede parecerte un poco extremo, pero ilustra muy bien una particularidad de nuestro comportamiento: es fácil que creamos que sabemos más de lo que realmente sabemos de un tema y, por ello, podamos dar por buenas explicaciones falsas que concuerden con nuestra visión previa del mundo, por más absurdas e infundadas que sean. De hecho, en las investigaciones de Bobby Duffy, al que ya hemos citado varias veces, se encontró que, en

general, cuanta más confianza tienen los habitantes de un país en sus respuestas a las encuestas que les hacían los investigadores, más grande solía ser el margen de error de estas (veremos más cosas así en el último capítulo del libro).

Si te repiten suficientes veces una gilipollez, te la acabas creyendo

A Göbbels, el encargado de la propaganda nazi, se le atribuye la frase de que una mentira, repetida mil veces, se convierte en verdad. Los psicólogos sociales llaman a esto *efecto de verdad ilusoria*, porque, en efecto, se ha comprobado que repetir una afirmación múltiples veces incrementa la probabilidad de que la tomemos como cierta.

Tendemos a creer cosas que son coherentes con lo que ya creemos. Asimismo, tendemos a creer más aquello que nos es más familiar, como el ejemplo de la Muralla China. Cada vez que escuchamos de nuevo una afirmación, respondemos más rápidamente a ella debido a la familiaridad, y tomamos esta fluidez como un signo de que es verdadera.

Por ejemplo, estudiantes universitarios resultaron ser más propensos a creer datos falsos —por ejemplo, que el baloncesto se convirtió en deporte olímpico en 1925— si lo volvían a escuchar un par de semanas después de la primera vez (Hasher, Goldstein, & Toppino, 1977).

De hecho, esta idea no es nueva en política. En la antigua Roma, el legendario Catón cerraba cada discurso con la frase latina «*Ceterum censeo Carthaginem esse delendam*» (Más aún, creo que Cartago debe ser destruida)[24]. Catón estaba a favor de empezar la Tercera Guerra Púnica y, siendo un orador del máximo calibre, tenía claro que la repetición del mensaje facilitaría que el resto de los senadores y el pueblo romano lo creyeran también. Otros gobernantes, como Ronald Reagan o Donald Trump, han usado

esta estrategia para dispersar falsedades como, por ejemplo, que la criminalidad en Estados Unidos está en ascenso, cuando es lo contrario.

Una consecuencia curiosa de este efecto de la repetición sobre lo que creemos es que la facilidad para pronunciar nombres influye en cómo percibimos la validez de las cosas (Newman, y otros, 2014). La gente cree que un aditivo alimentario es más seguro si el nombre es fácil de pronunciar, y las empresas con nombres fáciles de recordar rinden mejor en bolsa. Pero más aún, la gente con nombres más fáciles de pronunciar es percibida como más sincera: asociamos la facilidad de recordar y pronunciar sus nombres con una mayor honestidad, porque cuando vamos a transmitir una información, es más fácil decir que te la contó Paco que el señor Gywyenhereit. La facilidad de procesar una información hace que sea percibida como más verdadera. De ahí que, si te fijas, preferimos nombres cortos y breves para los actores, médiums, celebridades y demás. Es lo que se llama «el nombre artístico».

EN RESUMEN

Tendemos a creer en cosas absurdas porque no somos procesadores racionales de información, como muchos piensan. Somos procesadores rápidos, la mayor parte del tiempo. Y la rapidez tiene un precio.

Por un lado, nuestra capacidad de encontrar patrones en la naturaleza nos puede llevar a menudo a ver conexiones entre cosas que no están relacionadas. Una vez que las vemos, cuesta mucho abandonarlas.

Asimismo, pensamos de manera emocional sobre el mundo. Creemos lo que queremos creer, lo cual a menudo incluye querer creer que somos especiales, diferentes o que pasan cosas poco comunes a nuestro alrededor.

También nos pasa que, precisamente, percibimos como más verdaderas o importantes aquellas cosas que recordamos con más facilidad.

Y lo que creen los demás, a nuestro alrededor, es más fácil que lo creamos también nosotros, porque somos seres sociales y, a menudo, usamos las opiniones de los otros para guiar las nuestras.

Encima resulta que somos pésimos estimando las probabilidades de las cosas, con montones de sesgos que nos pueden desviar y hacer que calculemos mal las probabilidades de que algo pase o no.

Y, por último, a veces el funcionamiento de nuestro cerebro y nuestro sistema nervioso nos puede hacer creer que nos visitan los fantasmas mientras dormimos, un súcubo nos viola, tenemos sensaciones en miembros que hemos perdido, o salimos de nuestro cuerpo a dar vueltas con nuestros yoes astrales.

Nuestra predisposición para creer en chorradas no es una enfermedad ni es un signo de menor inteligencia. La gente inteligente cree en idioteces igual que la menos inteligente y la cultura no previene de tener ideas absurdas. Nuestra predisposición a creer en tonterías es un efecto colateral de la forma en que procesamos información: una capacidad que, si bien la mayor parte del tiempo funciona de maravilla (y por eso estamos aquí), a veces puede provocarnos derrapar y acabar pensando en cosas raras.

Referencias

Ariely, D., Loewenstein, G., y Prelec, D. (2003). «Coherent Arbitrariness: Stable Demand Curves Without Stable Preferences». *Journal of Economics*, 73-106.

Asch, S. (1952). «Effects of Group Pressure upon the Modification and Distortion of Judgements». *Swathmore College*, 222-236.

Blackmore, S. J. (1987). «Where am I? Perspectives in imagery, and the out-of-body experience». *Journal of Mental Imagery*, 53-66.

Botvinick, M., y Cohen, J. (1998). «Rubber hands “feel” touch that eyes see». *Nature*, 756.

Chater, N. (2018). *The Mind is Flat*. Londres: Penguin Books.

Cialdini, R. (2006). *Influencia: La psicología de la persuasión*. Nueva York: Harper Collins USA.

Duffy, B. (2018). *The Perils of Perception: Why We’re Wrong About Nearly Everything*. Londres: Atlantic Books.

Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 203-210.

Forer, B. R. (1949). «The fallacy of personal validation: A classroom demonstration of gullibility». *Journal of Abnormal Psychology*, 118-121.

Hardin, G. (1968). «The Tragedy of the Commons: The population problem has no technical solution; it requires a fundamental extension in morality». *Science*, 1243-1248.

Hasher, L., Goldstein, D., y Toppino, T. (1977). «Frequency and the conference of referential validity». *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 107-112.

Hastorf, A. H., y Cantril, H. (1954). «They Saw a Game: A Case Study». *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 129-134.

Ito, T. A., Larsen, J. T., Smith, N. K., & Caccioppo, J. T. (1998). «Negative Information Weighs More Heavily On The Brain: Negativity Bias in Evaluative Categorizations». *Journal of Personality and Social Psychology*, 887-900.

Lilienfeld, S. O., Wood, J. M., y Garb, H. N. (2000). «The scientific status of projective techniques». *Psychological Science in the public interest*, 27-66.

MORI, I. (2013). *Margins of error: Public understanding of Statistics in an Era of Big Data*. Londres.

Murray, H. A., y Wheeler, D. R. (1937). «A note on the possible clairvoyance of dreams». *Journal of Psychology*, 309-313.

Myers, D. G. (2008). *Explorando la psicología social*. Madrid: McGraw-Hill / Interamericana de España.

Naftulin, D. H., Ware, J. E., y Donnelly, F. A. (1973). «The Doctor Fox Lecture: A Paradigm of Educational Seduction». *Journal of Medical Education*, 630-635.

Newman, E. J., Sanson, M., Miller, E. K., Quigley-Mcbride, A., Foster, J. L., Bernstein, D. M., y Garry, M. (2014). «People with Easier to Pronounce Names Promote Truthiness of Claims». *PLOS ONE*.

Poundstone, W. (2016). *Head in the Cloud: The Power of Knowledge in the Age of Google*. Londres: Oneworld Publications.

Quigley, J. (1990). *What does Joan say? My seven years as a White House astrologer to Nancy and Ronald Reagan*. Birch Lane.

Ramachandran, V., y Blakeslee, S. (1999). *Fantasmas en el cerebro: los misterios de la mente al descubierto*. Madrid: Debate.

Read, J. D. (1995). «The availability heuristic in person identification: The sometimes misleading consequences of enhanced contextual information». *Applied Cognitive Psychology*, 91-121.

Reas, E. (2014). «Our Brains Have a Map for Numbers». *Scientific American*.

Redelmeier, D. A., y Tversky, A. (1996). «On the belief that arthritis pain is related to the weather». *Proc Natl Acad Sci USA*, 2895-2896.

Roe, C. A. (1998). «Belief in the paranormal and attendance at psychic readings». *Journal of the American Society for Psychical Research*, 25-51.

Ross, M., y Sicoly, F. (1979). «Egocentric biases in availabilty and attribution». *Journal of Personality and Social Psychology*, 322-336.

Rowland, L. (1998). *The Full Facts Book of Cold Reading*. Londres: Ian Rowland Limited.

Schlösser, T., Dunning, D., Kruger, J., y Johnson, K. L. (2013). «How unaware are the unskilled? Empirical tests of the “signal extraction” counterexplanation for the Dunning - Kruger effect in

self-evaluation of performance». *Journal of Economical Psychology*, 85-100.

Schouten, S. A. (1994). «An overview of quantitatively evaluated studies with mediums and psychics». *The Journal of the American Society for Psychical Research*, 221-254.

Schouten, S. A., & Boerenkamp, H. G. (1988). «A Study of Paranormal Impressions of Psychics». *European Journal of Parapsychology*.

Skinner, B. F. (1947). «Superstition in the pigeon». *Journal of Experimental Psychology*.

Tversky, A., y Kahneman, D. (1974). «Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases». *Science*, 1124-1131.

Wiseman, R. (2011). *¿Esto es paranormal? Por qué creemos en lo imposible*. RBA.

Wiseman, R., y Smith, M. (1998). «Can animals detect when their owners are returning home? An experimental test of the “psychic pet” phenomenon». *British Journal of Psychology*, 453-462.

CAPÍTULO 3
El platillo volante no vino y yo soy gilipollas: disonancia cognitiva, justificaciones y falsos recuerdos

Somos capaces de creer cosas que sabemos falsas y, entonces, cuando finalmente se nos prueba que nos equivocamos, retorcemos impúdicamente los hechos para demostrar que teníamos razón. Intelectualmente, es posible continuar este proceso por tiempo indefinido: el único control es que, antes o después, una creencia falsa choca contra la sólida realidad, a menudo en el campo de batalla.

GEORGE ORWELL (1946)

Una gran nación es como un gran hombre:
Cuando comete un error, se da cuenta.
Dándose cuenta, lo admite.
Habiéndolo admitido, lo corrige.
Considera a aquellos que le han señalado sus faltas
como los más benevolentes maestros.

LAO-TSE hablando de gente que no existe

Ya hemos visto lo arriesgado que es afirmar que somos racionales y que lo que vemos es lo que está ahí. Pero, además de nuestra predisposición a creer en mierdas, hay una segunda parte que es aún más delirante: nuestra capacidad para seguir creyendo en esas mierdas incluso cuando se nos presenta la evidencia más clara de que son falsas.

Como norma general, presentar evidencia contraria a nuestras creencias en chorradas no suele debilitarlas: tiende a reforzarlas.

Vamos a ver un ejemplo muy interesante de cómo ocurre esto, basado en la vida de las inventoras de una mierda tan conocida como el espiritismo, la creencia de que existen personas (médiums, que encima tienen nombre) que pueden comunicarse con los espíritus de los muertos, ya sea directamente o mediante güijas, escritura automática u otras memeces.

El espiritismo y la inmunidad a las pruebas

El 31 de marzo de 1848, algo muy inusual ocurrió en un pueblo llamado Hydesville, en el estado de Nueva York (Weisberg, 2004). A finales del año anterior, una familia, los Fox, se había mudado a las afueras. Eran John, Margaret y sus hijas Kate, de once años, y Margaretta, de catorce. Al poco de instalarse empezaron a pasar cosas raras. Los armazones de las camas y las sillas temblaban a veces sin causa aparente, se oían pisadas fantasmales por toda la casa y, una vez, todo el suelo de la propiedad vibró como si fuera «la piel de un tambor», en palabras de los Fox.

Como no encontraron una causa clara de todo aquello, la familia hizo lo que habríamos hecho la mayoría de nosotros, que nunca es decirnos: «Vaya, no encuentro una explicación para esto, así que mantendré mi opinión en suspenso hasta que aparezca nueva evidencia». No, claro que no: lo que hicieron fue llegar a la conclusión de que en la casa habitaba un espíritu atormentado.

La noche del 31 de marzo se fueron a la cama como cada día, bien pronto, a ver si esa noche el fantasma les daba cuartelillo. Pero no. A los pocos minutos empezó el carnaval. Como estaba ya hasta el moño de no dormir, Kate decidió intentar comunicarse con el espíritu de alguna manera, a ver si podían entender qué quería y les dejaba en paz. La niña le preguntó al señor Pie Partido[25] si podía copiar lo que ella hiciera. Así que la niña dio tres palmadas y el espíritu hizo lo mismo, tres golpes secos que parecían venir de las paredes. Margaret, la madre, le pidió al espíritu que diera tantos

golpes como la edad de sus descendientes. Se oyeron once golpes y luego catorce. Y luego tres más. ¿Cómo? Porque el espíritu sabía que Margaret había tenido un tercer hijo, que había muerto a los tres años, tiempo atrás.

La familia estuvo toda la noche hablando con el espectro y desarrollando el código, ahora ya famoso, de «un golpe es que sí; dos es que no». Acabaron concluyendo que el fantasma era un hombre de treinta y un años que había sido asesinado en la casa unos años antes y que estaba enterrado en el sótano[26]. La siguiente noche, John Fox se puso a cavar a ver si encontraba sus restos, pero lo tuvo que dejar al llegar al nivel del agua.

Lógicamente, aquello empezó a saberse y cientos de personas comenzaron a ir al pueblo a escuchar los golpes en primera persona. Y, como suele ocurrir en estos casos, los Fox empezaron a morir de éxito. Margaret acabó con el pelo prematuramente canoso y John tuvo que dejar de trabajar por incapacidad. Decidieron, al final, por el bien de todos, alejar a las niñas de esa casa, de modo que enviaron a sus hijas a dos ciudades cercanas: Kate fue a Auburn (con su hermana mayor, Leah, ya casada) y Margaretta, a Rochester, a casa de su hermano David.

Pero aquello no sirvió. Los espíritus las siguieron y los golpes se producían allí donde iban. En Rochester, un amigo de la familia llamado Isaac Post tuvo una idea para crear un medio de comunicación más preciso que aporrear paredes. Inventó una especie de protogüija, hecha con trozos de papel con las letras del alfabeto. Él iba haciendo preguntas y señalando uno a uno los trozos de papel: el espíritu daba un solo golpe cuando se apuntaba a la letra correcta. Se ve que no hay espíritus analfabetos.

Los muertos pillaron la idea y dejaron este mensaje:

> Queridos amigos: debéis proclamar esta verdad al mundo. Estos son los albores de una nueva era. No pretendáis ocultarla por más tiempo. Cuando cumpláis con vuestra obligación, Dios os protegerá y los espíritus bondadosos velarán por vosotros.

A mí me suena mucho al efecto Forer, qué queréis que os diga. Isaac se flipó muy fuerte y decidió proclamar la buena nueva del espiritismo por todos lados. No veía problema en compatibilizar su nueva creencia con la que ya tenía, el cuaquerismo. Este detalle será importante en su momento.

El espiritismo tenía muchas ventajas sobre la religión establecida. En una época que estaba obsesionada con la ciencia, no solo se probaba empíricamente que existía el más allá, sino que podías tener una conversación con tus muertos de forma cómoda. Arrasó como una fiebre en Estados Unidos. Las hermanas Fox se hicieron muy famosas y comenzaron a aparecer en espectáculos públicos y privados hablando de cualquier cosa con los espíritus, porque los espíritus también son unos cuñados y saben de todo. Hablaban de cotilleos de alta sociedad, de los ferrocarriles, de política, religión, filosofía… de lo que les echaras.

Además de cuñados, los espíritus eran tela de progresistas y compartían muchos valores del cuaquerismo: estaban a favor de eliminar la esclavitud, en contra del alcohol y a favor de los derechos de la mujer. No es casualidad que, en todas las religiones, a Dios siempre le gustan y le desagradan las mismas cosas que a ti. El espiritismo, por tanto, tuvo la estructura no jerárquica de los cuáqueros. Se animaba a los fieles a que hicieran sus propias reuniones y probaran sus propias maneras de comunicarse con los muertos. No había necesidad de sacerdotes. Esto ayudó muchísimo a su difusión por Europa y América. El medio más frecuente no era, todavía, la güija, sino un aparato llamado «mesa giratoria», una pequeña mesa de madera donde los participantes apoyaban ligeramente las manos, hasta que los espíritus empezaban a hacer que girara y danzara por la habitación.

Mientras, a las hermanas Fox les iba mal. Tanta presión para competir en un mercado creciente les pasó factura y en 1888 ya eran alcohólicas perdidas. Tanto es así que, en octubre de ese año, fueron a Nueva York e hicieron una tremenda declaración: Margaretta vendió por 1500 dólares de la época (más de 40 000

dólares actuales) la exclusiva de que ella y su hermana se lo habían inventado todo. Se acababa de convertir al catolicismo y no podía más con la culpa. Según narraba, al acostarse ataban una manzana a un cordel, que movían arriba y abajo para que chocara con el suelo o la dejaban caer haciendo un ruido raro al rebotar. Su madre no sospechó de ellas porque eran muy pequeñas para inventarse trucos. Esto solo lo podían hacer de noche, así que de día idearon una manera de dar golpes secos: ambas practicaron hasta que pudieron controlar perfectamente los músculos que hay bajo la rodilla y que regulan los tendones del pie. De este modo podían dar golpes en el suelo sin que nadie advirtiera que movían la pierna, porque no se movía. Margaretta acabó declarando:

> El espiritismo es una estafa de la peor calaña… Me gustaría ver el día en que se acabe completamente con ello. Después de que mi hermana Katie y yo lo desmintamos, tengo la esperanza de que reciba su golpe de gracia.

Margaretta se comió una mierda como el sombrero de un picador.

A pesar de que las hermanas realizaron demostraciones públicas de su técnica para hacer ruidos, lo único que consiguieron es que los aproximadamente ocho millones de espiritistas que había en ese momento en los Estados Unidos se distanciaran de ellas, pero no de su religión. La inmensa mayoría, aparentemente, querían aferrarse a la idea de poder hablar con sus seres queridos y no iban a dejar que dos alcohólicas se metieran de por medio, aunque esas alcohólicas fueran las que hubieran inventado todo aquello y, según la lógica, las que mejor deberían saber cómo funcionaba. A pesar de que Margaretta se intentó retractar, no hubo modo: ambas hermanas murieron pobres y acabaron en una fosa común[27].

Y esto se repite una y otra vez. Tienes un amigo que cree en la homeopatía y da igual cuántos estudios le enseñes demostrando que no hace nada, porque no deja de encontrar razones para seguir creyendo: que si están amañados por las farmacéuticas (ignora que

Boiron, la empresa líder de la fabricación y distribución de medicamentos homeopáticos, es también una farmacéutica que factura una millonada, y cada vez más), que si hay una conspiración del gobierno para que nos enfermemos, que si a él le funciona, que si qué daño puede hacer… Lo mismo ha ocurrido en multitud de ocasiones: gente que ve de primera mano cómo algo en lo que creían era una estafa y, aun así, sigue creyendo. ¿Por qué? Se puede entender que no siempre percibimos correctamente la realidad, o que nos hagamos líos, pero una vez se nos presentan datos claros y veraces, ¿no deberíamos cambiar de opinión?

No.

Repito: no.

La explicación de este fenómeno se la debemos a uno de los psicólogos sociales más importantes de la historia, Leon Festinger, que publicó en 1956 un libro esencial llamado *Cuando falla la profecía* (Festinger, Riecken, & Schacter, 1956).

El platillo volante que no vino

Festinger y sus colaboradores leyeron en el periódico una noticia que les llamó la atención. El titular decía «Profecía del planeta Clarión para nuestra ciudad: escapad del diluvio». Según parecía, el 20 de diciembre de 1954, a medianoche, un platillo volante pasaría por la casa de la líder del grupo «Los Buscadores», que era quien había vaticinado el desastre, y se llevaría a los creyentes, salvándoles de las lluvias sin fin que comenzarían esa misma noche y que arrasarían el mundo. El grupo de creyentes se diferenciaba de otras sectas en que su proselitismo era nulo: no estaban interesados en captar nuevos miembros y, en general, evitaban la publicidad.

Marian Keech, la Madre de los Platillos Volantes

La profecía la había formulado una tal Dorothy Martin (a la que Festinger llamó Marian Keech, para respetar su anonimato, y así la seguiremos llamando porque es como suele aparecer en la literatura). Keech era un ama de casa de Chicago que practicaba una forma de espiritismo llamada escritura automática. En la escritura automática, la médium se supone que «se abre» a la influencia de los espíritus y comienza a escribir, a menudo en una letra que parece diferente de la suya y sin ser consciente de lo que hace, ya que está poseída por el alma atormentada que envía el mensaje. Hay que reconocer que escribir notas es bastante más eficaz y menos pesado para los vecinos que andar dando porrazos en las paredes. De acuerdo con la narración de Festinger, un año antes Keech se despertó con un hormigueo y una sensación de calidez en el brazo derecho, además de la impresión de que alguien estaba tratando de captar su atención con fuerza. Así que cogió papel y lápiz y empezó a escribir. Dado que la letra le era familiar, pero no era la suya, pidió al que escribía en su nombre que se identificara.

Era su padre. El momento podría haber inspirado a Darth Vader.

Hay una cosa que he repetido muchas veces en las conferencias que doy sobre estos temas: creer en gilipolleces es como una politoxicomanía: una vez empiezas a creer en una, te caben todas las demás. Y Keech no era una excepción: llevaba muchísimo tiempo, más de quince años, implicada en chorradas ocultistas de varios tipos. Anduvo metida en la teosofía, participó de diversas sectas y, durante un tiempo, estuvo relacionada con el movimiento de la dianética de Ron L. Hubbard, que más tarde se convirtió en la Iglesia de la Cienciología. De hecho, tuvo durante un tiempo a un «auditor» de la Cienciología viviendo en su casa, para hacer limpiezas espirituales de alguna clase. Algunas de esas ideas se le quedaron, sobre todo la parte de los extraterrestres o la creencia de que recordaba el momento de su nacimiento o incluso antes. En el momento en el que empezó a tener estos episodios de escritura automática llevaba un tiempo obsesionada con los alienígenas y los

platillos volantes; algo nada sorprendente en tanto en cuanto en aquella época era un tema que estaba en pleno *boom*. Este es otro aspecto importante: la mayoría de las veces, la gente cree en mierdas que están relacionadas con elementos e ideas populares en ese momento y en esa cultura.

El primer recado que recibió Keech fue, la verdad, una parida: unas instrucciones de su padre muerto a su madre acerca de qué había que plantar en primavera. Pero ella persistió en perfeccionar su habilidad psíquica y empezó a recibir otros mensajes de los planetas Clarión y Cerus. Y poco después llegó Sananda, que resultaba ser la versión contemporánea de Jesucristo después de transformarse en Super Saiyan y recoger las 7 bolas de dragón[28]. Eventualmente, Sananda le acabó diciendo a Keech que empezara a hablar con otros de sus habilidades psíquicas. Así, poco a poco, fue formando un pequeño grupo de personas (parece ser que no era muy persuasiva). Hay que hacer notar que el marido de Keech nunca formó parte de él. Pasaba un kilo de toda esa mierda de los alienígenas salvadores, pero dejaba que se reunieran en su casa y que su esposa llevara a cabo sus actividades sin molestarlo. Según Festinger, el señor se iba a su trabajo como responsable de tráfico en una empresa de logística y no dejaba que su rutina se alterara lo más mínimo.

El grupo de Keech estaba compuesto por personas a las que Festinger describe en más detalle en su obra, pero todos tenían en común el ser gente tranquila, no problemática y con un enorme interés en lo místico, que habían pasado por múltiples grupos, prácticas y creencias, de modo que eran gente abierta y receptiva a las ideas de Keech sobre alienígenas benévolos comunicándose con la tierra. Como hemos mencionado, el grupo evitaba toda clase de publicidad y el acceso estaba limitado a personas que se ganaban la confianza de sus integrantes y podían demostrar la seriedad de sus creencias. Las entrevistas, como la que llamó la atención de Festinger, eran algo muy raro y hecho a regañadientes.

Lo que Festinger necesitaba

Festinger y su equipo llevaban tiempo tratando de estudiar precisamente su teoría de por qué, cuando una persona recibe evidencia que desmiente una de sus creencias, en vez de modificar su opinión, se aferra con más fuerza aún a lo que ya creía. Y esta era una ocasión magnífica: tenían muy cerca un grupo de gente que había hecho una predicción medible, porque indicaban una fecha y una hora exactas para la llegada del diluvio (que, esperaban los investigadores, no se produciría). De este modo podrían comprobar si, como ellos suponían, los integrantes del grupo no solo no dejarían de creer, sino que se volverían aún más fervorosos. Para que esto pasara, tenían que darse las siguientes condiciones, que parecían cumplir:

1. La creencia debe sostenerse en una convicción fuerte y debe influir en la acción: esto es, en cómo se comporta el creyente. Es decir, el típico «creyente no practicante» no cuenta, porque su convicción no es lo bastante sólida. Los miembros del grupo realizaban algunas actividades, como reunirse regularmente y seguir un código de conducta determinado.
2. El creyente debe haberse comprometido con la creencia: ha de realizar acciones importantes que, además, sean difíciles de deshacer como, por ejemplo, donar cantidades importantes de dinero, separarse de su familia o similares. Cuanto más importantes sean estas acciones y más difícil desandarlas, mayor será la convicción. Muchos de ellos habían dejado sus trabajos y habían vendido sus pertenencias.
3. La creencia debe ser lo bastante específica y lo bastante observable en el mundo real como para que los hechos puedan refutarla de modo inequívoco. En este caso, tenemos una fecha y hora determinadas para el apocalipsis.
4. La evidencia que desautorice debe ocurrir y debe ser reconocida como innegable por el creyente. En este caso, que llegue la hora y el platillo no se lleve a nadie. Bueno, o que no haya ni platillo.

5. El creyente debe tener un apoyo social. Es improbable que un creyente aislado pueda resistir una clara evidencia contradictoria. Pero si el creyente es miembro de un grupo de personas convencidas que pueden prestarse apoyo unos a otros, es más probable que la creencia se mantenga y que los creyentes puedan intentar hacer proselitismo (convencer a los no creyentes de que lo que sostenían en un principio era correcto). El grupo cumple este requisito.

¿Y qué pasó? Bueno, pues que Festinger hizo lo que todo buen científico social hace en estos casos: infiltrarse personalmente entre ellos, junto a algunos colaboradores, y observar qué sucedía. Y fueron varias cosas.

El grupo de Keech ya había tenido un par de experiencias refutadoras antes del gran final. En al menos un par de ocasiones, Keech guio a sus acólitos a alguna parte a horas extrañas para, supuestamente, presenciar un avistamiento ovni o alguna astracanada similar. En ningún caso aparecieron alienígenas, aunque en una de las ocasiones Keech aseguró que un hombre que vieron pasar a lo lejos le había causado sensaciones que dejaban claro que era un alienígena disfrazado que les observaba o algo así. Dado que Keech había podido proporcionar una explicación más o menos coherente para la ausencia de extraterrestres, no se podía considerar que hubiera habido desmentido alguno. Pero, una vez se anunció el Apocalipsis, Festinger sabía que no había marcha atrás.

Qué pasará, qué misterios habrá, puede ser mi gran noche

La noche del 20 de diciembre llega y el grupo se congrega en casa de Keech[29]. De acuerdo con las instrucciones que ella ha recibido, un alienígena debe llegar para escoltarles al platillo volante que se los llevará a otro planeta. Los miembros del grupo quitan todos los elementos metálicos de sus ropas, incluyendo cremalleras, ojales y demás[30]. Asimismo, muchos de los miembros han dejado sus

trabajos, han vendido sus casas y sus posesiones y se han deshecho de todo lo que no van a necesitar, que es… bueno, pues prácticamente todo.

A las 00:05, el alienígena no aparece. Dado que otro reloj en la sala de estar muestra las 23:55, todos concuerdan que la medianoche no ha llegado.

A las 00:10, el segundo reloj ya marca la medianoche. El extraterrestre no viene y no parece que pueda ser cosa de un atasco. Se supone que faltan menos de siete horas para el cataclismo. Todos se quedan callados.

Pasan las horas y, a las 4 de la mañana, Keech empieza a llorar cuando se hace evidente que el platillo ni está ni se le espera. Intenta proponer posibles explicaciones, pero no convencen a nadie. Algunos de los miembros del grupo (un par) parece que abandonan la creencia y se marchan, pero la mayoría se queda, sin saber qué hacer.

A las 04:45, Keech entra en un trance de escritura automática y transmite un mensaje de Sananda y los Guardianes: debido a la fe y el compromiso del grupo, el Dios de la Tierra ha decidido salvar al planeta de la destrucción y no habrá cataclismo. «Este grupo, sentado toda la noche en meditación, ha esparcido tanta luz que Dios ha salvado al mundo de la destrucción». Festinger y sus compañeros imagino que alucinaban pepinillos con todo aquello.

A partir de ese momento, el grupo cambia radicalmente su comportamiento y comienza un proselitismo muy activo. Sus integrantes dan entrevistas siempre que pueden y tratan de llevar su mensaje tan lejos como sea posible, siguiendo las nuevas instrucciones. No solo no han dejado de creer, sino que su fervor es aún mayor.

Durante un tiempo, los Buscadores predicaron con fervor su credo aquí y allá. Más tarde, Keech se marchó de Chicago después de que fuera amenazada con ser internada en un psiquiátrico o arrestada. Fundó la Asociación de Sananda y Sanat Kumara. Se cambió el nombre a Hermana Thedra y siguió participando en

grupos de contactados por ovnis y espiritismo hasta que murió en 1992. Su asociación sigue activa hoy día.

De los Buscadores que se fueron del grupo, prácticamente ninguno abandonó sus creencias. Simplemente, pensaron que Keech no era tan competente o, incluso, que los había engañado, pero siguieron creyendo en alienígenas, espiritismos y demás.

¿Por qué ocurrió esto? Por algo que Leon Festinger llamó disonancia cognitiva. Está considerado como el hallazgo más relevante de la psicología social y uno de los más importantes de la historia de la Psicología.

La disonancia cognitiva y su infinito poder

Mucha gente considera que, como son personas racionales, cambiarían su punto de vista si les demostraran que están equivocados. Pero la realidad es que no y que incluso justifican sus posturas más tenazmente. Festinger atribuye esta conducta a la disonancia cognitiva. La disonancia o, mejor dicho, la necesidad de resolver esta disonancia es, en palabras de Carol Tavris y Elliot Aronson, «el motor que impulsa la autojustificación, la energía que produce la necesidad de justificar nuestras acciones y decisiones, especialmente las equivocadas» (Tavris & Aronson, 2007).

La disonancia cognitiva es una sensación desagradable que tenemos cuando mantenemos dos cogniciones (ideas, actitudes, opiniones, creencias) que son psicológicamente inconsistentes. El ejemplo más clásico es el del fumador: por ejemplo, un fumador podría pensar: «Fumar es malo para la salud y podría matarme» y, al mismo tiempo: «Yo fumo dos paquetes diarios». La conclusión lógica de esos dos pensamientos es que nuestro fumador de ejemplo está haciendo una gilipollez, por lo que experimenta disonancia cognitiva. Las dos ideas no casan entre sí, ni casan con la idea que probablemente tiene de sí mismo como alguien racional que no se haría daño aposta.

Las disonancias pueden ir desde una muy leve incomodidad que dura un momento (cuando te saltas un semáforo en rojo una noche en la que no hay nadie más en la calle) hasta una profunda angustia cuando hemos hecho algo que tiene consecuencias muy graves. Nuestras incoherencias nos hacen sentir mal. Por tanto, estamos motivados para reducirlas de diferentes maneras.

Cómo hacemos para sentirnos menos imbéciles

Podemos lidiar con estas incoherencias de diferentes maneras. La más obvia es cambiar nuestra conducta. Si nuestro fumador deja de fumar, no tendrá disonancia alguna y se sentirá mucho mejor. Pero claro, dejar de fumar es jodido y es posible que no lo consigamos. Así que muchas veces nuestro fumador, que ha intentado dejar el pitillo pero no lo ha logrado, puede reducir la disonancia convenciéndose de que fumar no es tan malo, que de algo hay que morir o que el riesgo vale la pena porque así se relaja o que, si lo dejara, ganaría peso…

La teoría de Festinger inspiró centenares de experimentos que trascendieron la Psicología y entraron en la cultura popular. Es una cosa que se tira constantemente en los campos de batalla de Internet, donde la gente le diagnostica sus disonancias a los demás como si fueran una enfermedad. Y no lo es. Es una conducta humana normal.

Primero creemos, luego vemos, y no al revés: el sesgo de confirmación

> *Consideraré cualquier evidencia adicional que confirme la opinión que ya he formado.*
>
> LORD MOLSON, político británico (1903-1991)

Ya vimos en el capítulo anterior cómo, muchas veces, no procesamos la información de modo lógico y podemos percibir cosas que no están. Pero la disonancia afecta, además, al modo en el que procesamos la información nueva, más que en lo que se refiere a lo que ya creemos.

Si la nueva información es consonante (esto es, coincide) con nuestras creencias, entonces esa información está bien fundada y es útil y relevante. Pero si la información es disonante (esto es, refuta o no casa bien) con la creencia que ya tenemos, encontraremos un modo de criticarla, cuestionarla o ignorarla.

Esta tendencia a enfocarnos en aquello que coincide con lo que ya creemos y descartar lo que lo desmienta se llama sesgo de confirmación (Nickerson, 1998) y, como ya mencioné en el capítulo anterior, es uno de los fenómenos más omnipresentes y poderosos de nuestro comportamiento. El sesgo de confirmación es la solución a la disonancia cognitiva y es lo que más importa cuando explicamos por qué creemos en mierdas y, sobre todo, por qué seguimos creyendo en mierdas, aunque nos demuestren que no son verdad.

Si dos políticos se enzarzan en un debate televisado, los seguidores de uno y otro verán debates completamente distintos. Cada uno pensará que su político favorito ha ganado. En palabras del cómico estadounidense Lenny Bruce, incluso si uno de ellos mirara a cámara y dijera: «Soy un ladrón, un delincuente, ¿me oyen?, soy la peor elección que podrían hacer para la presidencia», entonces sus seguidores lo alabarían diciendo: «Miren, este es un hombre sincero. Hay que ser muy grande para admitir esto. Este el tipo de persona que necesitamos como presidente»[31].

Si entendemos cómo funcionan la disonancia cognitiva y el sesgo de confirmación, fenómenos como los del principio del capítulo, cuando las hermanas Fox dijeron que se habían inventado toda aquella mierda del espiritismo y sus seguidores se negaron a creerlas, tienen todo el sentido y son fáciles de explicar. Igualmente,

comprendemos la conducta de los Buscadores cuando el platillo volante no llegó. En ambos casos, los miembros de aquellos grupos tenían creencias tan fuertes que influían en las acciones de su día a día y realizaban siempre actividades relacionadas con ellas. Además, se habían comprometido con sus convicciones, haciendo profesiones públicas de fe, dejando sus trabajos para implicarse en el movimiento y, a menudo, con un coste personal muy alto. La pertenencia al grupo les servía como apoyo para mantener su creencia, porque, cuando somos parte de un grupo, nos cuesta más dudar de la creencia común que de nuestra propia percepción, como mostraban los experimentos de Asch del capítulo 2.

Así que ahora imaginad que sois miembros de la Iglesia del Espiritismo y creéis a tope en todo ese rollo. Habéis invertido montones de tiempo, dinero y energías en asistir a sesiones de espiritismo y en hablar con mesas giratorias. Os habéis apartado de la sociedad convencional y habéis sufrido críticas de la religión tradicional (que sigue siendo mayoritaria): os han tachado de locos y de adoradores del demonio. Y, entonces, van las hermanas Fox y os dicen que todo lo que habéis vivido es una sugestión y es un engaño, que sois unos pardillos y unos mamarrachos. No puede ser. No podéis aceptarlo: es un golpe enorme, de modo que tenéis que resolver esa disonancia gigantesca. Sí, quizá algunos de los creyentes en el espiritismo dejaron de creer en lo sobrenatural, como contamos que le pasó a Sue Blackmore en el capítulo anterior. Pero la mayoría optó por resolver su disonancia manteniendo su creencia y buscando alguna clase de justificación que le permitiera seguir con ello. Cómo van a estar diciendo la verdad, si yo mismo he experimentado con mis propios sentidos la presencia de espíritus, que me han contado cosas que solo yo podía saber[32]. Además, son un par de alcohólicas, destrozadas por la fama. Es evidente que lo que dicen es el alcohol hablando por ellas. Pobres, el contacto con los espíritus ha destrozado sus mentes. En verdad son un ejemplo de lo importante que es observar precaución al contactar con el más allá.

Y así, la confesión de las hermanas Fox de que se inventaron todo se convierte en prueba de que lo que inventaron es verdad.

Lo mismo ocurre con los Buscadores de la investigación de Festinger. Muchos de ellos se habían apartado de sus familias y sus amigos. Habían dejado sus trabajos. Se deshicieron hasta de sus casas. Se quedaron, literalmente, sin nada. No podían aceptar una disonancia de tal calibre, por lo que, cuando Keech les ofreció una justificación en la forma de un mensaje de Sananda y los Guardianes, diciendo que su fe había salvado el mundo, la gran mayoría se aferró a ella y el sesgo de confirmación hizo el resto.

Esta manera de pensar no solo tiene que ver con la creencia en lo místico. En política, los de la disonancia cognitiva y del sesgo de confirmación son omnipresentes. En 2003, cuando ya era más que evidente que, en Iraq, ni había ni había habido nunca armas de destrucción masiva, ¿qué pensaron los ciudadanos que habían apoyado la guerra en el Golfo? Para los que votaban demócrata, la resolución de la disonancia era fácil: los republicanos se equivocaron o mintieron, como siempre, y no es culpa mía haber creído esa mentira en un asunto tan grave. Pero, para los republicanos, solventar esa disonancia era mucho más difícil. Más de la mitad, simplemente, se negó a creer la nueva información.

Lo sabemos por un sondeo. De acuerdo con el director de Knowledge Networks, la institución que hizo la encuesta: «Para algunos estadounidenses, el deseo de apoyar la guerra puede estar llevándolos a filtrar la información de que no se han encontrado armas de destrucción masiva. Dada la intensiva cobertura informativa y el elevado nivel de atención pública en ese tema, este nivel de desinformación sugiere que algunos americanos pueden estar evitando experimentar una disonancia cognitiva»[33]. Ya te digo si lo estaban evitando.

En España ocurre algo parecido. Desde hace años se destapan constantemente casos de corrupción que afectan a los principales partidos que han ocupado las instituciones nacionales y autonómicas. Sin embargo, los votantes de esos partidos parece

que no van a cambiar su voto, al margen de que pillen a sus políticos preferidos con la mano en la caja o haciendo cualquier otra barbaridad. Se escudarán en que más roban los otros, tratarán de demostrar que eso no es tan grave o recurrirán al «todos son iguales». Lo que sea. Muy pocos resuelven su disonancia cognitiva cambiando su voto. Hoy en día hay gente que sigue afirmando que fue ETA quien realizó los atentados del 11 de marzo de 2004 en Madrid, a pesar de toda la evidencia que se puso sobre la mesa. No pocas de esas personas son políticos de derechas, pero al menos en ese caso podríamos aducir que esperan obtener alguna clase de rédito electoral. Los ciudadanos de a pie que lo siguen creyendo lo hacen por pura disonancia cognitiva.

A este tipo de pensamiento se le denomina *razonamiento motivado* (Kunda, 1990) (Westen, Kilts, & Blagov, 2006). Drew Westen y su equipo encontraron que las áreas cerebrales más implicadas en el razonamiento analítico bajaban su actividad cuando el sujeto recibía información disonante y que había una alta activación de las áreas relacionadas con la emoción positiva cuando se percibía información consonante.

Algo tan simple como leer información que contradice tu punto de vista puede hacer que estés aún más convencido de tener razón (Lord, Ross, & Lepper, 1979). En un experimento clásico y ampliamente replicado se seleccionó a los participantes en función de si estaban a favor o en contra de la pena de muerte y se les pidió a continuación que leyeran dos artículos académicos, muy bien explicados y documentados, acerca de si la pena de muerte hace disminuir el número de crímenes violentos. Un artículo concluía que sí tenía ese efecto y el otro que no. Si los lectores fueran racionales, la conclusión sería que este es un tema complejo sobre el que quizá no se pueden sacar conclusiones firmes en el momento. Deberían acercar posturas. Pero la teoría de Festinger predice que las personas distorsionarán los dos artículos y encontrarán razones para defender su favorito y para tirar por tierra el que les contradice,

con lo que su grado de creencia en lo que ya pensaban aumentará. Esto es precisamente lo que ocurre.

Más aún: el sesgo de confirmación puede llevarnos a creer que el que no haya evidencia de algo es, precisamente, prueba de ese algo.

En los años 40, durante la Segunda Guerra Mundial, el presidente Franklin Delano Roosevelt decidió encarcelar en campos de concentración a miles de ciudadanos japoneses residentes en Estados Unidos, la mayoría en la Costa Oeste. Esa decisión se tomó debido a rumores de que ciudadanos de ascendencia japonesa estaban planeando sabotear la maquinaria de guerra yanqui desde dentro. Nunca apareció la menor prueba de que tal cosa estuviera ocurriendo o hubiera podido pasar y ese episodio sigue siendo hoy en día una completa ignominia. El general John DeWitt, máximo responsable del Ejército en la Costa Oeste del país, admitió que no tenían evidencia de traición o de intentos de sabotaje contra un solo ciudadano de ascendencia nipona. ¿Y cómo justificó la atrocidad que habían cometido? Pues con dos cojones, como siempre: «El mero hecho de que no haya ocurrido sabotaje alguno ya es una perturbadora evidencia que confirma que tales acciones *van a ocurrir*» (Goodwin, 1994). Del mismo modo, cuando el FBI no pudo encontrar evidencia de los cultos satánicos que supuestamente asolaban el país, masacrando a bebés, a los que ya creían en todo esto les dio igual[34]. La ausencia de evidencia solo muestra lo hábiles y astutos que son los malditos satanistas. Se están comiendo a los bebés, con huesos y todo: por eso los cuerpos no aparecen. Aún hay gente presa debido a eso.

Lo hecho, hecho está

La necesidad de reducir la disonancia aumenta cuando tomamos decisiones irrevocables. Si queremos hacer algo, como por ejemplo comprar una camiseta, y alguien nos señala que la camiseta nos queda mal (y vemos que tiene razón), podemos reducir la

disonancia fácilmente regalándola o devolviéndola. En ese caso, seguramente actuaremos de modo racional: al menos, si la persona que nos está dando su opinión tiene un gusto en el que podemos confiar.

Pero si una decisión es difícil de revertir o directamente imposible de echar atrás, nos reafirmaremos más aún en que es la correcta. Las personas que apuestan en las carreras de caballos nos han dado una gran demostración de este efecto en un experimento muy interesante. Una vez que apuestas, no puedes echarte atrás y tienes que aceptar la consecuencia. En un experimento se entrevistó a personas que estaban en una cola, esperando a apostar, y también a las que acababan de depositar su apuesta. Los investigadores preguntaban cómo de convencidas estaban de que sus caballos iban a ganar. Aquellas que ya habían apostado estaban mucho más seguras que aquellas que estaban aún en la cola. Una vez que no podemos deshacer algo estamos más seguros de haber hecho lo correcto.

Entender esto ya nos da una buena idea: cuando estés a punto de tomar una decisión importante o hacer una compra grande, no escuches a alguien que acaba de hacer lo mismo, porque esa persona va a estar muy motivada para convencerte de que deberías seguir sus pasos.

La disonancia nos hace más violentos

La necesidad de justificar nuestras acciones es capaz de llevarnos a hacer cosas que normalmente consideraríamos imposibles o incalificables. A menudo, cuando pensamos en horrores como los terroristas o los guardias de los campos de concentración nazis, o en aquellos que maltratan a sus hijos o sus cónyuges, solemos pensar que debe haber, por fuerza, un trastorno mental detrás de todo ello, pero la realidad es que no hace falta. La disonancia cognitiva puede hacernos más y más violentos, en nuestra

necesidad de justificar la agresión que hemos cometido. Para poder vivir con la agresión, la hacemos aún más violenta.

Una de las estúpidas ideas psicoanalíticas más arraigadas en nuestra cultura es que, desahogando la agresividad de alguna manera violenta —rompiendo cosas, dando gritos en un cojín, pegándole a un saco de boxeo—, nos hará sentirnos mejor y seremos menos agresivos. Se han vendido multitud de muñecos, cursos y experiencias con esa premisa.

Como la totalidad de las ideas que vienen del psicoanálisis, la idea de la catarsis es una idea muy literaria, pero sin el menor apoyo de la evidencia. Es más, décadas de investigación han mostrado que lo que ocurre es justo lo contrario. Cuando desahogamos agresivamente nuestras emociones nos sentimos peor y nos enfadamos más (Tavris, 1989).

La teoría de la disonancia predice que, cuando agredimos a otra persona de alguna manera, sentiremos una fuerte necesidad de justificar lo que hemos hecho, ya que la agresión chocará con nuestra visión de nosotros mismos como personas razonables que no dañaríamos a inocentes. La forma más fácil de resolver esta disonancia es *decidiendo que la otra persona se lo merecía*. Es más, la teoría de la disonancia predice que, una vez que empezamos a tratar mal a la gente, la violencia escalará, porque si creemos que la otra persona es malvada o merece la acometida, probablemente en un primer momento hemos sido hasta indulgentes con ella —«y se merece esto y más»—, con lo cual nos sentiremos motivados a aumentar la agresión, porque, después de todo, demasiado buenos hemos sido. Así, nosotros mismos podemos llegar a lugares que nunca habríamos imaginado sin necesidad de enfermedad mental alguna.

El primer ensayo que demostró esto sorprendió incluso al mismo investigador. Michael Kahn, un psicoanalista en Harvard, quería demostrar los beneficios de la catarsis[35]. Diseñó un experimento sencillo para ello: usar una bata de doctor para parecer médico y tomar medidas de tensión sanguínea con un polígrafo a distintos

estudiantes. Mientras tomaba las medidas, Kahn fingía estar molesto y hacía comentarios insultantes hacia los estudiantes (les mentaba a su madre, básicamente). Los estudiantes se enfadaban y su tensión sanguínea se elevaba, como es normal. En un grupo, los estudiantes podían descargar su frustración informando al supervisor de Kahn de lo que este había hecho. En otro grupo los estudiantes no tenían a quién decirle nada. Después se medía la animosidad de los estudiantes hacia Kahn, suponiendo que los que habían podido desahogarse estarían más calmados.

Bueno, pues la catarsis fue un fracaso. Los estudiantes que habían presentado quejas le odiaban mucho más que los que no. Además, expresar la ira incrementó aún más su tensión sanguínea, mientras que los otros volvieron a la normalidad enseguida (Kahn, 1966). Este resultado se ha replicado una y otra vez.

Una agresión engendra la necesidad de autojustificarse y esto genera más agresión. Y, sin embargo, el ciclo puede funcionar al contrario: la necesidad de justificarnos puede crear círculos virtuosos, en vez de círculos viciosos. Igual que podemos ir avanzando hacia conductas más y más destructivas, podemos avanzar a conductas más y más prosociales. De eso trata el siguiente fenómeno, que explica cómo modificamos nuestras creencias sin darnos cuenta.

El efecto Franklin

Benjamin Franklin es un tipo bastante conocido por haber sido un prolífico inventor (creador del pararrayos, entre otras cosas), presidente de los Estados Unidos y uno de los Padres Fundadores de ese país. Siendo un tipo metido en política, entendía la necesidad de caer bien a cuanta más gente mejor y, dado que era un observador de la conducta humana bastante agudo, encontró una técnica que le fue útil en, al menos, un caso.

Mientras servía como representante público en Pennsylvania, Franklin se enteró de que otro legislador tenía muy mala opinión de él. Así que decidió que tenía que ganarse a ese tipo. Y lo consiguió, pero no poniéndose a su servicio, prestándole dinero o haciéndole la rosca. Lo que hizo Franklin fue pedirle un favor: le pidió que le dejara un libro bastante raro de su biblioteca particular.

El rival de Franklin, empujado por el deseo de ser educado, le prestó el libro. Franklin lo devolvió al cabo de una semana, con una nota de agradecimiento. La siguiente vez que se encontraron, su antiguo rival le habló con mucha más amabilidad e incluso le dijo que contara con él para lo que fuera necesario.

¿Por qué? Bien, el rival de Franklin experimentó una leve disonancia entre «Franklin me parece un gilipollas» y «Le he prestado un libro valioso a un gilipollas solo por ser educado». Esto es una contradicción, porque prestar libros a gente que no nos cae bien es mala política y es de ser muy tonto. Por tanto, una posible justificación sería modificar tu propia opinión del otro (en este caso, de Franklin): «A fin de cuentas, el tal Franklin debe de ser un tipo majo, ¿no? Si no, ¿por qué iba yo a hacerle un favor a un cretino? Por tanto, no puede ser un cretino, al contrario, debe de ser un buen tío que merece un favor».

Este efecto se ha puesto a prueba experimentalmente y se ha visto confirmado en tareas en las que a varias personas que habían recibido dinero por participar en un supuesto experimento se les pidió que lo devolvieran. En uno de ellos, varios estudiantes universitarios participaron en un concurso donde ganaban una cantidad importante de dinero. Después, el investigador se reunía con un tercio de ellos para decirles que había estado usando sus propios fondos para el experimento y estos se estaban agotando, con lo que quizá el experimento tendría que acabar prematuramente. Entonces preguntaba: «Como favor especial hacia mí, ¿podrías devolver el dinero que has ganado?». Todos los estudiantes aceptaron. Un segundo grupo (otro tercio) recibió la petición de devolver el dinero, pero en vez de como favor personal

hacia el experimentador, la petición la hacía la secretaria del departamento, explicando que los fondos de la institución se estaban agotando. Igualmente, todos aceptaron. Al último tercio no se le pidió que devolviera nada. Lo interesante vino cuando se pidió a los concursantes que valoraran al experimentador: aquellos que habían devuelto el dinero como un favor personal lo valoraban mucho mejor y les parecía más simpático y competente (Jecker & Landy, 1969). Con el tiempo, tal y como predice la teoría, la disonancia de haber tenido que devolver una cantidad de dinero importante se había resuelto pensando que le habían hecho un favor a un tío estupendo. Los que lo hicieron pensando que era una petición oficial y no un favor personal no tenían una opinión ni buena ni mala, porque no tenían que resolver disonancia alguna: simplemente seguían instrucciones de una autoridad universitaria.

En el efecto Franklin el cambio no se produce de un momento al otro, sino que nuestra opinión se va modificando gradualmente. La disonancia actúa de un modo paulatino. Esta es otra de las cuestiones relevantes para entender cómo creemos en mierdas. La creencia en mierdas no viene de golpe. La gente no pasa de escéptica o dudosa a fanática de las chorradas. Como el ir adaptando tu respuesta de agresión, esto es algo que vamos aprendiendo paso a paso, por lo que muchas veces, debido a nuestro sesgo de confirmación, no nos damos cuenta de ello mientras recorremos ese camino. Pensamos que siempre hemos sostenido la misma opinión, aunque en realidad lo que hacemos es tratar de encajar nuestra conducta con los valores y opiniones que decimos tener.

Los expertos tampoco se salvan

Nuestra imagen no solo se ve afectada por lo que hacemos nosotros. También por lo que hagan otras personas con las que nos identifiquemos. Si somos muy fans de un artista o de un deportista o

de un político y le sorprenden haciendo algo malo, nos sentiremos tanto peor cuanto más nos identifiquemos con el individuo en cuestión.

La disonancia es especialmente dolorosa cuando afecta a nuestra imagen de nosotros mismos de modo severo. Esa es la razón por la que, por ejemplo, aquellos que delinquen o que cometen errores que bordean lo criminal pueden dormir exactamente igual de bien que aquellos que no lo hacen. Si son capaces de encontrar una justificación que resuelva su disonancia cognitiva (y somos muy buenos en ello), se quedarán tan tranquilos.

Un buen ejemplo de esto son los expertos. Phil Tetlock estudió la eficacia de los expertos haciendo predicciones y encontró que, sobre todo en los campos de política y economía (los típicos tertulianos, vaya), su capacidad predictiva no era mejor que la del azar (Tetlock, 2005). Los expertos son mucho mejores que la población estimando la ratio base de un suceso, esto es, la probabilidad de que algo ocurra o no. Pero a la hora de decir qué va a pasar, es mejor tirar una moneda.

Y, sin embargo, ninguno de los expertos que Tetlock investigó se retractó de ninguna predicción ni admitió haberse equivocado. De un modo u otro insistían en que su predicción era correcta o que lo habría sido, si no hubiera ocurrido esto o lo otro o lo de más allá. Y, tal y como predecía Festinger, cuanto más famoso es un experto, menos probable es que reconozca sus propios errores. Conductas como la de Daniel Kahneman son muy infrecuentes. Porque, cuando un experto se equivoca, el error supone una gran amenaza para su propia identidad, con lo cual la disonancia cognitiva que experimenta es muy fuerte.

Esta cuestión también explica por qué las personas que tienen mala opinión de sí mismas no son fáciles de convencer cuando tratamos de animarlas o el denominado «síndrome del impostor»[36]. Cuando su comportamiento confirma su imagen negativa, no se sorprenden: lo disonante es cuando hay evidencia de que no son tan inútiles como piensan. Y entonces vienen las justificaciones: «Lo

dices por quedar bien», «Eso es que me miras con buenos ojos» y demás. Si algo les sale bien, lo atribuirán a la suerte o a algo parecido, porque eso permite reducir la disonancia. Y si no pueden justificarlo ahora, lo hacen de cara al futuro: «Cuando se dé cuenta de cómo soy en realidad, se hartará de mí».

Nuestra creencia en nuestra objetividad y en nuestro mérito

Nos protegemos de nuestros errores con una ilusión de realismo (Lee Ross lo llama *realismo ingenuo*) alimentada por la disonancia cognitiva: tenemos la ilusión de que los demás tienen sesgos, pero nosotros, no.

Ross y sus colegas encontraron que creemos que nuestro juicio es más objetivo que el de los demás porque nosotros tenemos acceso a nuestras propias reflexiones y emociones y nos describimos el proceso de nuestras justificaciones, pero no podemos acceder a los de los otros (Pronin, Gilovich, & Ross, 2004). Cuando examinamos nuestros propios pensamientos, nuestra conducta verbal privada, buscamos demostrar que solo tenemos los mejores motivos. Descubrieron, por ejemplo, que haber mantenido una convicción durante mucho tiempo era un argumento a favor o en contra según quién: cuando somos nosotros los que estamos implicados, es una prueba de nuestra objetividad: «Tengo una opinión formada sobre el tema X desde hace mucho tiempo, por tanto, sé de qué hablo». Cuando son los otros, es un sesgo: «No puede ser imparcial sobre el tema X porque tiene una opinión formada desde hace mucho tiempo; por tanto, está sesgada».

Desde hace un tiempo se habla mucho de la necesidad de que revisemos los privilegios que muchos tenemos en diferente grado como miembros de una sociedad rica, con un estado del bienestar (por ahora) y otras circunstancias similares. Por otro lado, desde otros sectores se defiende la idea de que vivimos en un sistema

meritocrático, donde el que tiene más es porque se lo ha ganado. Y, a menudo, los defensores del primer punto de vista se desesperan porque no parece posible que los otros quieran revisarse nada. Pero es que, como bien señalan Aronson y Tavris (Tavris & Aronson, 2007, págs. 43-44), los que tienen un privilegio tienen una poderosa motivación en forma de disonancia cognitiva para ignorarlo.

Tras la Segunda Guerra Mundial, Ferdinand Lundberg y Marynia Farnham se hicieron famosos al publicar el *best-seller Modern Woman: The Lost Sex*[37], en el que venían a decir que, aunque una mujer que alcanzaba logros en las «esferas masculinas de actuación» podía parecer que tenía éxito en las «ligas profesionales», pagaba un terrible precio: «el sacrificio de sus más instintivos propósitos. La mujer no está, siendo sobrios y realistas, temperamentalmente preparada para este tipo de áspera competición y esto la daña, especialmente en sus propios sentimientos». Y esto la vuelve frígida, claro: «Al desafiar al hombre a cada paso, rehusando desempeñar por más tiempo un rol incluso relativamente sumiso, multitud de mujeres descubren que su capacidad para la gratificación sexual disminuye». En la década siguiente, la doctora Farnham, que obtuvo su título en la Universidad de Minnesota e hizo su posgrado en Harvard, se labró su carrera a base de decirles a las demás mujeres que no debían tener una carrera. ¿No le entraba preocupación por si se volvía frígida por aquello de dañar sus propósitos instintivos?

No: a pesar de que esta tipa se hizo famosa por decir a las mujeres que se quedaran en casa y criaran hijos o se arriesgaban a ser frígidas y neuróticas y a perder su feminidad, ella no veía inconsistencia alguna o ironía en que ella misma tenía el privilegio de ser una doctora en Medicina que trabajaba fuera de casa, sin que eso le impidiera tener dos hijos, no sabemos si gratificada mucho sexualmente o no. Cuando la gente rica habla de los que no lo son, no suelen pensar en sí mismos como gente con suerte y menos aún como gente con demasiada suerte. El privilegio es su punto ciego (Jost & Hunyady, 2005). No es algo en lo que piensen y, por ello

cuando han de pensar en ello, la tendencia es a asumir que es merecido. Jost y Hunyady han encontrado que uno de los sistemas justificativos que se emplean es la creencia de que los pobres son más felices y honestos a pesar de su pobreza, lo cual impulsa los esfuerzos actuales de la prensa por romantizar la pobreza llamando *co-living* a tener que compartir un piso porque no vas a poder tener una casa en propiedad o alquilar una vivienda para ti solo en mucho tiempo, si es que puedes.

Y ojo, no es una cosa que venga dada cuando uno es rico de nacimiento. Las mismas personas que consideran un despilfarro viajar en primera clase, con los servicios y extras que comporta, una vez empiezan a hacerlo ellos por la razón que sea, enseguida modifican su opinión y la sustituyen por una mezcla de pena y desdén por los desafortunados que tienen que viajar como ganado.

La memoria, qué poco fiable que es

Si piensas que la disonancia cognitiva solo influye en por qué creemos en gilipolleces y por qué mantenemos la creencia cuando nos demuestran que es falsa, te queda por ver aún cómo también modifica nuestros recuerdos para que encajen con el cuento que nos estamos narrando.

Cuando dos personas cuentan versiones diferentes de un mismo suceso, tendemos a pensar que una de las dos miente. Por supuesto, a veces la gente lo hace. Pero, más a menudo aún, lo que estamos haciendo es justificarnos, y esta es otra pieza de por qué acabamos creyendo en cosas raras: porque tendemos a pensar que nuestra memoria es fiable y exacta, cuando en realidad es maleable y va cambiando según evoluciona lo que haya que justificar. Revisamos y cortamos y reescribimos todo el tiempo. La historia la escriben los vencedores y, en el caso de nuestra vida, los vencedores somos nosotros.

Para empezar, debido al sesgo de confirmación tendemos a olvidar con más facilidad la información que complica poder mantener las opiniones que teníamos. En un experimento de 1958, Edward Jones y Rita Kohler demostraron este fenómeno estudiando las actitudes sobre segregación racial (Jones & Kohler, 1959). Se proporcionaron argumentos a favor y en contra de la segregación a habitantes de Carolina del Norte, que a su vez habían mostrado actitudes a favor y en contra de este tema. Ambos bandos recibieron argumentos plausibles y poco plausibles, a favor y en contra. O sea, cuatro tipos de argumentos: argumentos creíbles a favor y en contra de su posición y argumentos chorras a favor y en contra de su posición. Un tiempo después, las personas tendían a recordar solo los argumentos racionales en favor de su postura y los argumentos chorras en favor de la postura opuesta: «Cómo va a ser que el otro lado tenga argumentos válidos y racionales (lo cual provoca una fuerte disonancia), o que mi propio bando diga tonterías». Simplemente, recordaban solo aquello que reforzaba su postura.

Claro, hay cosas que recordamos muy bien. Recordamos nuestros primeros besos o sucesos terribles. Películas, citas, libros, sucesos, victorias, derrotas. Recordamos muchas de las cosas más importantes de nuestras vidas, pero, cuando nos equivocamos, los errores a menudo no son casuales: «¿Yo hice eso? No puede ser».

En su obra sobre la disonancia cognitiva (Tavris & Aronson, 2007, págs. 71-72), Carol Tavris relata una anécdota de su propia vida. Cuando era pequeña, tenía un libro infantil favorito, *El maravilloso O*, de James Thurber. Ella recordaba que su padre se lo dio cuando era pequeña y tenía vívidos recuerdos los dos leyéndolo, entre risas. Al cabo de los años encontró aquel ejemplar: era la primera edición, de 1957. Su padre había muerto el año anterior. No podía haberle regalado el libro, ni haberlo leído con ella. Alguna otra persona se lo tuvo que regalar, otra persona se lo tuvo que leer, otra persona se rio con ella. Otra persona que ella no recuerda.

Yo tengo una anécdota similar. Hace mucho tiempo, varios de mis amigos y yo quedamos en casa de uno de nosotros para

«estudiar». Alguien sacó una botella de pacharán, empezó el cachondeo y la cosa acabó en una juerga bastante épica con un final tan bochornoso como lamentable, sobre todo para nuestro anfitrión. Y, durante años, yo he contado esta historia como un recuerdo mío, hasta que un día uno de los que estuvo allí me dijo que de qué coño hablaba, si cuando sucedió aquello yo no estaba en Granada. Es cierto. No estaba ni en España. No podía haber estado allí. Pero claro: conozco a todos los implicados, sé cómo es la casa donde ocurrió y, además, he escuchado esa historia muchas veces. Eso hizo el resto: recordemos que la repetición hace mucho más fácil creer que algo no es verdad. Acabé por insertarme en esa historia. Y sé que no es verdad, sé que no estuve ahí, pero puedo rememorar esa juerga.

Es muy desconcertante darse cuenta de que un recuerdo claro y vívido es falso. Que el que sea muy detallado no significa que sea verdadero. Y esos errores siempre coinciden con nuestras creencias y emociones. Carol Tavris tenía una imagen muy positiva de su padre, un hombre cálido y amable, que adoraba leerle. Era lógico asumir que él le leía aquel libro tan especial. Mis amigos se corrieron una juerga de antología. *Yo querría haber estado allí*. Así que acabé por insertarme en aquella noche que no viví.

No recordamos todo lo que nos pasa: en realidad, almacenamos momentos clave o especiales de cada ocasión y, cuando recordamos algo, no es como abrir un archivo, sino como recuperar fragmentos de una película y tratar de reconstruir lo que falta, cada vez. Cada vez que accedemos a un recuerdo, el recuerdo se vuelve susceptible de ser modificado. Hay cosas, como poesías, canciones y similares, que podemos reproducir literalmente, pero nuestros recuerdos biográficos funcionan más como una reconstrucción que tiene que encajar con las demás.

¿Son fiables los testigos?

A principios del siglo pasado, el profesor criminalista Von Liszt realizó un experimento muy teatral sobre la memoria de los testigos (Wiseman, 2011). En una de sus clases, uno de sus supuestos alumnos (en realidad, un compinche) empezó a exigir a gritos que explorase un libro de texto de criminología que comentaban, pero desde un punto de vista de moralidad cristiana[38]. Un segundo estudiante, también cómplice, empezó a discutir a gritos con el primero. La cosa va escalando, se escapan algunas hostias y, de repente, uno de los dos saca un revólver. El profesor trata de intervenir, el arma dispara y uno de los alumnos cae al suelo.

En ese momento, Lizst explica que todo es un montaje, los actores saludan y salen del aula y él empieza a interrogar a los presentes. Casi ninguno recordaba detalles importantes como, por ejemplo, quién empezó la pelea o qué ropa llevaban los implicados. Muchos de los testigos se habían enfocado en el arma y no habían visto nada más.

Años después, Rob Buckhout simuló agresiones frente a más de ciento cincuenta testigos. En general, prestaban atención a lo que les parecía más importante y no recordaban gran parte de los detalles. Cuando se les pedía, mediante seis fotografías, que identificaran a los perpetradores después del incidente, dos tercios de los testigos se equivocaron (Buckhout, 1974). En otro experimento similar, más de dos mil personas llamaron a un programa de televisión para identificar en una rueda de reconocimiento a un ladrón, después de emitir unas imágenes del supuesto robo de una cartera. A pesar de que el rostro del delincuente se veía claramente, más de mil ochocientos espectadores (de los dos mil y pico) se equivocaron al reconocer al criminal.

Dos fenómenos relacionados pueden ayudar a explicar por qué somos tan malos como testigos y por qué recordamos tan mal lo que vemos. Por un lado, a menudo experimentamos confusión en cuanto a la fuente del recuerdo. Esto es, si pasa algo de tiempo, otros detalles pueden entremezclarse con el recuerdo, hasta que ya

no distinguimos qué es real y qué hemos inventado. Tú quizá recuerdas un cumpleaños de cuando eras niño, pero no solo tienes acceso a tus experiencias directas, sino que estas se mezclan con fotos que has visto de aquel día, historias que te han contado, e incluso cumpleaños que has visto en la televisión o el cine. Si intentas recordar, improvisarás una bella historia sobre ese día que puede ser más o menos cierta, pero que también puede incluir muchos detalles que no llegaron a ocurrir.

Como, además, normalmente contamos estas historias sin pensar que el oyente las vaya a criticar o a pedir pruebas, tampoco no solemos molestarnos en verificarlas. En otros casos, tendemos a dejarnos fuera para justificar lo que ocurrió. Si recuerdas a alguien que te trató mal en un momento determinado, nunca recuerdas haber sido el causante de su respuesta, si es que así ocurrió. La necesidad de justificarnos afecta a nuestro pasado tanto como al presente. Si tus padres te apuntaron a piano, les echarás la culpa por haber machacado tus ganas de tocar con formación reglada. Si te permiten dejar las clases, les culparás por no haberte insistido, porque ahora has perdido mucha práctica.

Así que, cuando recordamos algo, no solo creamos nuestras historias a partir de recuerdos: las propias historias crean los recuerdos y esto nos permite entender cómo creemos en cosas que no son o cómo hemos acabado haciendo cosas que nunca habríamos imaginado. Una vez que asumimos una narrativa, modificamos la memoria para que todo encaje. Lee un diario, si tienes uno, de cuando eras adolescente, o de hace diez años, o de hace cinco, y alucina al descubrir que no recordabas haberte sentido así.

Barbara Tversky y Elizabeth Marsh hicieron una serie de experimentos sobre cómo cambiamos la historia de nuestra vida. En uno de ellos, los sujetos leían una historia sobre dos compañeros de piso, cada uno de los cuales hacía una cosa molesta y otra agradable. Entonces tenían que escribir una carta acerca de uno de ellos, bien una queja para el ayuntamiento o bien una carta de

recomendación para un club social exclusivo. Mientras escribían, los sujetos empezaron a añadir detalles que no estaban en el texto que se les había leído. Por ejemplo, si estaban escribiendo la carta de recomendación, añadían detalles positivos sobre el carácter que no estaban en el texto original. Cuando más adelante se les pedía que recordaran la historia que habían leído, introducían los detalles de su cosecha y no podían distinguirlos de los originales (Tversky & Marsh, 2000).

Nuestra imagen de nosotros mismos afecta a nuestros recuerdos, porque tendemos a intentar asimilar que siempre hemos sido así. Daniel Offer y su equipo entrevistaron a setenta y tres adolescentes de catorce años, sobre diferentes temas relevantes (religión, sexualidad, su vida familiar…). Unos treinta y cuatro años después consiguieron ponerse en contacto de nuevo con casi todos y, a los cuarenta y ocho años, su capacidad de recordar qué es lo que habían dicho acerca de esos temas cuando tenían catorce no era superior al azar. Esto es, tenían un 50 % de posibilidades de recordar incorrectamente qué pensaban y sentían a esa edad y tendían a adjudicarse respuestas al cuestionario original mucho más cercanas a sus puntos de vista actuales. Puesto que se habían criado en los años 70 y 80, aquellos hombres recordaban haber sido mucho más aventureros y liberales en lo político de lo que realmente habían sido: la mitad recordaba pensar que tener relaciones sexuales en el instituto estaba bien, cuando en realidad solo el 15 % había respondido así (Offer, Kaiz, Howard, & Bennett, 2000).

Esto nos pasa constantemente: recordamos haber tenido menos parejas sexuales, pero haber echado con ellas más polvos de los que echamos y usar condones más a menudo de lo que lo hicimos. Recordamos haber votado en elecciones donde no votamos, o haber votado por el candidato ganador y no por el que votamos, recordamos que nuestros hijos empezaron a andar y hablar antes de lo que lo hicieron[39]…

Cuando recordamos acciones que son disonantes con nuestro concepto de nosotros mismos, vemos nuestra memoria desde una

perspectiva en tercera persona y lo relatamos como observadores imparciales. Cuando recordamos acciones consonantes con nuestra imagen propia, narramos una historia en primera persona. Conway y Ross llaman a esta distorsión interesada de la memoria *obtener lo que quieres revisando lo que tienes*.

Por el otro lado, es perfectamente posible que no nos demos cuenta de que algo ha cambiado en nuestras narices, que es justo lo que muchos prestidigitadores aprovechan para sus trucos. Al que algo cambie frente a nosotros sin que nos demos cuenta se le llama *ceguera atencional* y puede dar resultados tan espectaculares como no ver a un gorila que está delante de nosotros.

En un experimento clásico se pedía a los sujetos que observaran un vídeo de una especie de juego de pelota entre dos equipos de jugadoras. Un equipo vestía de blanco, otro de negro. Cada uno de ellos iba pasando una pelota de baloncesto entre las jugadoras del mismo bando, las de blanco a las de blanco y las de negro, a las de negro. Además, se les había asignado una tarea sencilla: contar el número de pases hechos por las jugadoras del equipo blanco. En mitad del vídeo, un tipo disfrazado de gorila entraba por un lado de la escena, pasaba por entre las jugadoras, que seguían jugando como si nada, se plantaba en el centro de la escena y salía por el lado opuesto. Al acabar el vídeo los sujetos entregaban sus observaciones (que daban igual) y se les preguntaba si habían notado algo raro. *La mitad de los participantes no vio al gorila*. En una de las pruebas, solo el 8 % de los sujetos lo vieron (Most, y otros, 2001).

Se han realizado experimentos parecidos en los que un experimentador para a una persona al azar por la calle para pedirle indicaciones de cómo llegar a alguna parte. Mientras el sujeto está dando explicaciones, dos hombres pasan entre el experimentador y el transeúnte llevando una puerta grande de madera o algún objeto similar que interrumpe la línea de visión entre ellos dos. En el momento que esto sucede, el experimentador y uno de los dos que llevan la puerta intercambian sus sitios y, cuando la puerta ha

pasado, el nuevo experimentador está en el lugar de la persona que preguntaba. En la mayoría de los casos, el sujeto experimental no se da cuenta del cambio y sigue dando instrucciones como si todo el tiempo hubiera estado hablando con el mismo tipo.

Por tanto, nuestra memoria confabula a menudo para que creamos cosas raras, si esas cosas son las que queremos ver. Y esto no sería nada preocupante —a fin de cuentas, son mentiras piadosas que nos contamos para quedar bien con nosotros mismos, ¿qué más da, no?— si no fuera porque es la raíz de sucesos que pueden tener consecuencias terribles tanto para nosotros como para los que están a nuestro alrededor.

No son tus recuerdos, son los de otro[40]

No se trata de que distorsionemos nuestros recuerdos y los alteremos. Es que es muy sencillo crearnos (o que nos creen) recuerdos falsos sobre nuestra vida. Y así podemos acabar creyendo cualquier cosa.

En 1995, en Alemania, Binjamin Wilkomirski publicó un libro llamado *Fragmentos*, una memoria de sus experiencias de niño en los campos de concentración nazis de Birkenau y Majdanek. La gente se volvió loca con aquel libro y lo comparó con Anna Frank o Primo Levi[41]. Ganó numerosos premios en muchos países.

Todo era un invento. Wilkomirski se llamaba en realidad Bruno Grosjean. No era judío ni tenía antepasados judíos. Era un clarinetista suizo, nacido en 1941, adoptado y criado por una familia suiza. Su narración procedía de los libros de historia que había leído, de películas que había visto y de una novela llamada *El pájaro pintado*, de Jerzy Kosinski, una obra sobre el sufrimiento de un niño en el Holocausto, a la que los críticos acusaban de haber exagerado la crueldad de los campos para aumentar el dramatismo de la acción y los supervivientes le reconvenían que había edulcorado los hechos.

¿Por qué Grosjean se inventó su historia? Era un hombre con una vida funcional, con su trabajo, sus relaciones. No estaba loco, en ningún sentido del término. Pero su figura es representativa de un conjunto de personas que han comenzado a recordar, en sus vidas adultas, terribles episodios de abuso sexual, físico y psicológico que resultaron ser inexistentes. Elizabeth Loftus, una de mis psicólogas más admiradas y de la que hablaremos un poco más a continuación, ha estudiado la formación de falsos recuerdos en profundidad. Y, además de comprobar lo fácil que es, también nos muestra otra faceta de la disonancia cognitiva, porque muchas veces estos falsos recuerdos tienen como función el poder resolverlas con éxito.

Estos recuerdos no se desarrollan de golpe, chas, y ya está. Se van construyendo durante meses o años. De acuerdo con los familiares de Grosjean, su exmujer, sus amigos y otros, este se fue autoconvenciendo a lo largo de veinte años de que él era el personaje de Wilkomirski. Escribir el libro fue, simplemente, el último paso. Obviamente, tenía un gran incentivo para convertirse en superviviente del Holocausto: recibir una adoración y una fama que como clarinetista no había recibido. Pero el tema es que se lo creía. Decidió (siguiendo la línea psicoanalítica de echar la culpa de todo a tu madre) que sus problemas tenían su raíz en haber sido un niño abandonado por su madre soltera y que pasó muchos años de orfanato, hasta que le adoptaron. Esa explicación era insuficiente para él, sin embargo (Maechler, 2001). Así que se inventó que le habían intercambiado en el orfanato con un niño llamado Bruno Grosjean, pero que él era en realidad Benjamin Wilkomirski. De este modo justificaba el haber empezado a tener ataques de pánico sin razón aparente, o pesadillas reiteradas, o un bulto en la cabeza, o una cicatriz en la frente. Su explicación es que estaba empezando a sacar a la luz una serie de recuerdos que su mente había reprimido para protegerse del trauma: auténtico *Freudian style*.

La realidad es que los ataques de pánico pueden venir sin causa aparente en temporadas de estrés, que su hijo tenía el mismo bulto

que él, que la gente tiene cicatrices por mil razones y que las pesadillas son comunes y no tienen por qué tener relación con sucesos reales. Lo que ocurría era, simplemente, que Grosjean experimentaba una gran disonancia entre su vida y la que él pensaba que debería tener. Decidió que las raíces de su problema estaban en sus primeros cuatro años de vida, que no recordaba (lo cual es, por otro lado, completamente normal) y generó una explicación de recuerdos reprimidos, simplemente porque esas ideas psicoanalíticas han entrado a formar parte de nuestra cultura popular[42] aunque, como veremos más adelante, son falsas. Al principio no recordaba nada, pero a medida que se fue obsesionando con aquello, empezó a leer sobre el Holocausto y, claro, había muchísimas descripciones de los hechos contadas por los supervivientes. Se empezó a identificar con los judíos y comenzó a usar sus símbolos. A los treinta y ocho años se encontró con un psicoanalista israelí, llamado Elitsur Bernstein, que vivía en Zúrich. Se hicieron muy amigos y quiso ayudar a Grosjean a intentar recuperar sus recuerdos reprimidos.

Grosjean viajó al campo de Majdanek con Bernstein y, cuando llegó, empezó a llorar al recibir una catarata de recuerdos. Empezó a decir que reconocía el lugar y que en uno de los barracones era donde ponían a los niños en cuarentena tras bajar del tren. Pero cuando hablaron con los historiadores que trabajan en el campo, le explicaron que, aunque los nazis mataron a muchos niños, ni tenían una guardería en ninguno de los barracones ni había cuarentenas. Lógico, ¿qué les importaba a los nazis que los críos se pusieran malos si la idea era matarlos de todas formas? Pero, a esas alturas de la película, a Grosjean, en ese momento ya Wilkomirski, se la traía floja lo que dijera la evidencia y decidió que su memoria era mucho más fiable.

Ahí es cuando empezó a ir a terapia, para desenterrar aquellos recuerdos y, por supuesto, Bernstein estuvo encantado de ayudarle. Encontraron a otra psicoanalista, llamada Monika Matta, que analizaba sueños[43], usaba técnicas no verbales (como hacer que

el paciente dibuje cosas, que ya sabemos que es una chorrada) y que acabó insistiendo a Wilkomirski para que escribiera sus memorias. Y esa es la clase de cosa que hace que rápidamente mezclemos imaginación y realidad.

Elizabeth Loftus llama a este proceso *inflación de la imaginación*, porque cuanto más imaginas algo, más probable es que lo conviertas en un recuerdo completo y que añadas detalles sobre la marcha. Ella ha dedicado décadas a investigar cómo de fácil es inducir recuerdos falsos en una persona, y los resultados son escalofriantes (Loftus & Ketcham, 1994). El proceso por el que pasó Grosjean le llevó años porque era errático, guiado por el propio sujeto. Pero Loftus y sus colegas han creado recuerdos falsos en sujetos experimentales en tan solo minutos u horas. Y este es un proceso que se ha documentado tanto a nivel conductual como neurológico.

Incluso el recordar un sueño puede facilitar que rememoremos cosas que no han pasado. Giuliana Mazzoni y su equipo pidieron a los sujetos de un estudio que les contaran un sueño y les dieron un falso análisis de dicho sueño. A la mitad de los sujetos les contaron que significaba que habían sufrido alguna clase de abuso por parte de otros niños antes de los tres años, o que se habían perdido en un lugar público, o un suceso similar. A la otra mitad les dieron una interpretación sin carga emocional. Los sujetos que recibieron el análisis negativo tenían muchas más posibilidades de creer que aquello era verdad y la mitad de ellos empezaron a «recordar» el episodio en cuestión, que no podía haber ocurrido, dado que Mazzoni y su equipo se lo habían inventado (Mazzoni & Memon, 2003).

En otros experimentos, Loftus, Mazzoni y otros investigadores similares han conseguido que los sujetos, con una leve sugestión y, en ocasiones, el uso de una foto trucada, recuerden toda clase de sucesos que no han vivido: viajes en globo aerostático, pruebas médicas, ingresos hospitalarios, evacuar un supermercado por un accidente que disparó los aspersores contraincendios, accidentes

de coche, tirar una ponchera encima de los padres de la novia en una boda a la que asistían… La lista es larguísima. En la mayoría de los experimentos bastaba con que el investigador usara una sugestión verbal sencilla como, por ejemplo, «cuéntame qué pasó aquella vez que te hicieron una analítica sacándote una muestra de tejido del dedo, cuando tenías ocho años. Aparece en tu historial médico». Cuando nos presentan lo que parece una prueba sólida de que algo ha pasado, sobre todo si lo presenta una figura de autoridad y nosotros no lo recordamos, entonces nos encontramos en una gran disonancia: no recordamos el suceso, pero esta persona nos dice que ha ocurrido, así que podemos acabar creyendo que nos equivocamos y que los hechos deben estar allí. Como nos están dando indicaciones para visualizarlo, lo hacemos y entonces tenemos la sensación de «recordar», cuando en realidad lo estamos *imaginando* por primera vez. Por ejemplo, si vemos un vídeo donde un coche verde atropella a un peatón en un cruce y, un momento después, el investigador nos pregunta: «¿Qué hizo el coche rojo tras atropellar al peatón?», la mayoría de nosotros recordaremos que el coche era rojo o que el *stop* era un ceda el paso.

Y cuanto más imaginamos el escenario, más nos lo creemos y más detalles podemos aportar: esta es la inflación de la imaginación de la que hablaba Loftus. Algunos investigadores han provocado este fenómeno incluso de modo indirecto, pidiendo a los sujetos que imaginaran cómo algo *podría* haber ocurrido: eso bastaba para que el suceso les pareciera más real. Los niños son mucho más vulnerables a este efecto, puesto que tienen más dificultades para separar realidad de imaginación.

Los marcianos me petaron el ano

Si recordáis el capítulo anterior, hablábamos de un fenómeno llamado parálisis del sueño, que podía explicar las leyendas sobre

íncubos y súcubos. Este fenómeno, en combinación con la manera en la que distorsionamos la memoria, puede explicar también el caso de las personas que creen que los extraterrestres les abdujeron e hicieron todo tipo de experimentos con ellos, a menudo de tipo sexual y de meterles cosas por atrás.

Recordemos que la parálisis del sueño es normal, que no es patológica en ningún sentido y que es muy frecuente (se estima que le ocurre en torno al 30 % de la población), aunque es menos frecuente el tener las alucinaciones que a veces las acompañan (se cree que las tiene un 5 % de personas, solamente). Es más frecuente si tus patrones de sueño están alterados por trabajar a turnos, por un *jet-lag* o por una fatiga muy extrema (McNally, 2003).

El conocido escéptico Michael Shermer relató una experiencia así en su obra *Por qué creemos en cosas raras: pseudociencia, superstición y otras confusiones de nuestro tiempo*. Mientras disputaba una carrera de bicicleta verdaderamente extrema, en la que llevaba ochenta y tres horas seguidas de pedaleo, su equipo de apoyo le hizo parar para dormir un rato. Mientras se dormía, un recuerdo de la serie de 1960 *The Invaders* entró en su ensoñación y los miembros de su equipo se convirtieron en alienígenas, sus linternas en las luces de un ovni y así. Lo que Shermer experimentó fueron noventa minutos de amnesia, que habitualmente se conoce como «tiempo perdido». Pero como Shermer es un escéptico, y además conocía la parálisis del sueño, al despertar del todo entendió lo que le había ocurrido y quedó como una anécdota (Shermer, 2008). En otros muchos casos, esto no es así.

La psicóloga Susan Clancy ha hecho una gran investigación sobre las abducciones y describe bien el proceso de cómo la gente se las cree. La totalidad de los sujetos entrevistados sigue el mismo patrón: una vez comienzan a sospechar haber sido abducidos (por verlo en televisión, leerlo en Internet, lo que sea), se ponen a buscar la evidencia confirmatoria y el recuerdo se va modificando (Clancy, 2007). Y es que, si te propones hallar evidencia de lo que sea, siempre la acabas encontrando.

A menudo, el inicio de este patrón es una experiencia aterradora, que es claramente una parálisis del sueño: te despiertas sin poder moverte, percibes a alguien más ahí, todo eso. Buscas alguna explicación. Los sujetos recurrían a la depresión o se fijaban en problemas momentáneos de salud, como hemorragias nasales, disfunciones sexuales, cualquier cosa. A veces se encontraban con que estaban sin ropa (y no pensaron que quizá habían tenido calor y se habían quitado el pijama o destapado durmiendo).

¿Por qué no elegir explicaciones razonables? De acuerdo con Susan Clancy, la respuesta está, en parte, en la cultura nacional y, por otro lado, en las características de los abducidos. La historia cubre una necesidad vital y, cuanto más se repite, más va eliminando cualquier sombra de duda a medida que se hace más y más vívida. En aquella época, los ovnis estaban por todas partes, como muchas otras teorías de la conspiración antes de los atentados del 11-S. No hay más que pensar en la legendaria serie *Expediente-X*.

Y sí: a menudo, este tipo de alucinaciones reflejan preocupaciones culturales. La gente alucina con cosas que han visto u oído: Shermer reconoció su alucinación como salida de una serie de televisión. La mayoría de los sujetos de la investigación de Clancy crecieron en comunidades religiosas tradicionales, pero reemplazaron su religión con creencias más modernas y new age. Son más propensos a la fantasía, la sugestión… y a la confusión de fuentes, así que son menos capaces de recordar dónde han experimentado algo. Y, sobre todo, la explicación que se dan les parece mucho más real que, simplemente, decir «ha sido una parálisis de sueño», que pueden no saber ni qué es. Pero si la conocen, resulta que hay un rasgo común en los creyentes en cosas absurdas: el pensar que una explicación científica, por sofisticada que sea, es «demasiado simple» y que, por fuerza, «tiene que haber algo más». Asimismo, y al hilo de lo que explicamos en este capítulo, les permite justificar circunstancias de su vida que no molan, de un modo que les exima de culpa o responsabilidad. Una

de las abducidas decía que su experiencia era la causa de que ella no pudiera permitir que su marido, un hombre amable y bueno, la tocase o tuvieran relaciones sexuales. Según ella, nunca había disfrutado del sexo porque los marcianos la usaron como experimento sexual desde pequeña.

Además, todos los abducidos describían que las abducciones les habían cambiado (en muchos casos les habían hecho *mejores*) y, sobre todo y más importante, habían dado sentido a sus vidas. Si a eso le añadimos que los abducidos se buscan, se encuentran y forman grupos donde sus creencias son validadas, no es sorprendente cómo una persona puede pasar de experimentar una parálisis del sueño a recordar que los alienígenas le metieron un montón de sondas por el culo.

Elizabeth Loftus se hizo famosa, justamente, por sus investigaciones en casos de personas que, de un día para otro, empiezan a recordar horribles episodios de abuso y tortura sufridos en su infancia a manos de sus padres o de otros cuidadores, muy similares a la historia de Grosjean o las abducciones que acabamos de tratar. También se ganó un montón de enemigos que la acusaron de proteger a violadores y torturadores y cosas de ese pelo, hasta el punto de tener que abandonar su universidad y trasladarse a otra parte del país.

Acabo de recordar que he violado a mis hijos

Los recuerdos falsos sirven, como toda conducta humana, a una función muy determinada. Nos sirven para perdonarnos y justificar nuestros errores. Pero, a veces, nos impiden responsabilizarnos de nuestros fallos o de nuestras vidas, porque, en todo lo que ocurrió, encontramos una causa externa a nosotros.

Una de las narrativas más poderosas es la de la víctima, sobre todo la de la víctima superviviente. Millones de personas han sufrido abusos horrendos en su familia o a manos de extraños y han

sobrevivido a guerras, abandonos y otras situaciones terribles. Estas historias son inspiradoras, sobre todo porque son la norma y no la excepción, en contra de la creencia popular[44] de que el trauma te va a dejar marcado de por vida sí o sí.

Una de las investigaciones más inspiradoras en la historia de la Psicología, que ha vuelto a ser replicada recientemente, la realizó la psicóloga Ann Masten, que demostró que la mayoría de los niños son altamente resistentes (como los adultos) y que superan, eventualmente, los efectos de la guerra, las enfermedades infantiles, a sus padres maltratadores o alcohólicos, las privaciones tempranas o los abusos sexuales (Masten, 2001). Desde Freud, claro, se asume que el trauma infantil produce necesariamente psicopatología en adultos y que hay algo raro y especial en aquellos niños que se sobreponen a estas experiencias. Pero Kaufman y Zigler ya demostraron décadas antes que no, que no hay relación entre sufrir maltrato infantil y convertirse en un padre maltratador (Kaufman & Zigler, 1987). Sin embargo, la creencia popular es otra.

Ellen Bass y Laura Davis pusieron en palabras (involuntariamente) las razones para la aparición de estos recuerdos falsos en su libro *El coraje de sanar*[45], que defiende la idea de que si te va mal en la vida es porque te violaron de pequeño, pero no te acuerdas porque has reprimido el recuerdo pero los efectos traumáticos te siguen afectando y son la causa de tus problemas y de que te vaya mal en la vida. Y, si miras y escarbas, puedes acabar recordando aquellos abusos. Y lo explican así: «Si no tienes recuerdos de abusos sexuales en la infancia, la primera vez que recuerdes el abuso o reconozcas sus efectos, puedes sentir un tremendo alivio. Finalmente hay una razón para tus problemas. Hay alguien, o algo, a lo que culpar» (Bass & Davis, 1995).

Para añadir más insulto aún a todo esto, ni Bass ni Davis son psicólogas, ni su obra es producto de una investigación, ni nada que se le parezca. Es una colección de anécdotas e interpretaciones sin la menor base, con una serie de ejercicios para recuperar los recuerdos reprimidos que dan terror. Su capacidad de justificarse

llega al extremo de que, en el prefacio a la tercera edición de su libro (que es la que se tradujo al español), responden a las críticas que les hacen los psicólogos por su falta de rigor reconociendo que, si bien no son científicas, no necesitas un doctorado para escuchar con cuidado y compasión a otro ser humano y, a continuación, imagino que se fumaron un puro. Por supuesto, en ninguna de las ediciones del libro han corregido las falsedades que escribieron en la primera, aparte de poner en letra muy pequeña que, si crees que tu terapeuta te presiona para que recuerdes abusos, busca otro que no te presione, pero siguen afirmando que existen los recuerdos reprimidos. También reconocen haber hablado a través de los años con «un pequeño número» de mujeres que creían recordar abusos sexuales, pero que, en realidad, habían descubierto que sus problemas venían de otros traumas reprimidos, como «abusos emocionales». Eso es, desde luego, tener un papo como la Scala de Milán.

Como vemos, todo el mundo tiene en sus manos una herramienta para solventar la disonancia entre verse como personas capaces e inteligentes y el hecho de que su vida no sea lo que debería ser. Veamos el caso de Holly Ramona.

Tras pasar un año en la universidad, Holly Ramona comenzó una terapia para tratarse de un problema de depresión y bulimia. Le dijeron, cómo no, que eran síntomas de abusos sexuales en la infancia, que Holly negó haber sufrido. Pero la terapeuta, Marche Isabella, insistió en que, en el 60-70 % de los casos de TCA[46] que ella había tratado, habían sufrido abusos sexuales en la infancia[47]. Nótese que Isabella no había recibido formación especializada en TCA, aunque se presentara como experta. Finalmente, Isabella convenció a Holly de que permitiera que Richard Rose, jefe de psiquiatría del hospital, le inyectara amital sódico[48], con la excusa de que le ayudaría a recobrar sus recuerdos. En aquel momento, tras tanta insistencia, Holly empezaba a tener la sensación de que su padre la había violado, aunque no recordaba detalles. Bajo la influencia de la droga, Holly «recordó» que su padre la estuvo

violando entre los cinco y los dieciocho años. Además de violarla, su padre también la obligó a follarse al perro de la familia. Sí, acabas de leer eso mismo: ella recordó de repente que su padre la obligó a tirarse a su perro. Holly confrontó a su padre, Gary, en la clínica donde la habían estado tratando y puso todas esas acusaciones sobre la mesa. La madre de Holly se divorció de su padre y él perdió su trabajo y su familia.

Isabella se mudó a Virginia y siguió con sus prácticas allí. Richard Rose se mudó a Hawái y dejó la psiquiatría. Holly Ramona empezó un máster en psicología clínica. Y Gary Ramona decidió ajustar cuentas, puso un pleito contra Richard Rose, Marche Isabella y la clínica y lo ganó. Fue el primer pleito de víctimas de pacientes con falsos recuerdos implantados por sus terapeutas y sentó un precedente que lanzó muchos casos más. La fiebre de los recuerdos reprimidos fue desapareciendo a medida que los terapeutas que los habían descrito iban dejando de inducirlos por miedo a ser demandados.

Sin embargo, el daño estaba hecho: miles de familias rotas y gente que hoy en día está aún en la cárcel. De hecho, tras el veredicto, la exmujer de Gary afirmó que seguía creyendo que las violaciones habían ocurrido, a pesar de que era imposible que nunca se hubiera dado cuenta de nada.

Si os parece alucinante que una persona pueda recordar de repente años de abusos sexuales, imaginad lo que supone empezar a recordar haber cometido unas violaciones que nunca pasaron. Esta es la historia de Paul Ingram, que es la que da título a este epígrafe: un hombre que, un día, empezó a recordar haber violado a sus hijos.

En 1993 *The New Yorker* publicó un artículo llamado «Recuerdo de Satán» (Ofshe & Watters, 1994). Ingram estaba seguro de no haber hecho nada parecido y negó los cargos. Pero los recuerdos de sus hijas eran tan convincentes que la policía decidió arrestarlo. Él seguía negando todo, pero sus compañeros (que eran los que le habían arrestado) le dijeron que, si confesaba, recordaría los

incidentes. Hay que destacar aquí que Ingram era un miembro activo y devoto de una congregación fundamentalista y su pastor le animó a recordar actos que, sin duda, había reprimido por vergüenza. Tras horas de interrogatorios y rezos, admitió los hechos y consintió en firmar la confesión.

Conforme la investigación se ampliaba, los policías empezaron a convencerse más y más de que había un ritual satánico de por medio y de que Ingram no trabajaba solo. El pobre hombre volvió a rezar con su pastor y recuperó los recuerdos que le pedían. Visualizó a sus compañeros de conspiración y el pastor le alentó a seguir rememorando con el argumento de que Dios solo le dejaría acordarse de cosas verdaderas. Cuando las hijas de Ingram se enteraron de lo de los rituales, empezaron a recuperar también recuerdos que, hasta entonces, no tenían, incluyendo orgías con más gente que en la Fnac un día de rebajas y con bebés asesinados. El padre no tardó en confesar de todo: sacrificios de animales, asesinatos… lo que le echaran.

Ingram y dos supuestos compinches fueron encarcelados. Ellos lo negaron todo. No había pruebas forenses de ningún abuso sufrido por las hijas, no se había denunciado ningún secuestro de bebés, no había evidencia de asesinatos o mutilaciones de ninguna clase. Y, además, los recuerdos de las hermanas se contradecían.

El psicólogo Richard Ofshe se entrevistó con Ingram en la cárcel y puso a prueba su sospecha de que esos recuerdos eran falsos. Le pidió que recordara una ocasión en la que había obligado a su hijo y a una de sus hijas a follar incestuosamente en su presencia. Ese hecho no podía haber ocurrido como Ofshe lo describía porque se lo inventó. Y más importante: su hija nunca había declarado tal cosa y el hijo de Ingram negó explícitamente que eso hubiera pasado. Pero la respuesta de Ingram siguió el patrón habitual: primero no lograba recordar, pero tras visualizarlo y rezar, aparecía.

Claro, esto no demuestra que los demás recuerdos de Ingram fueran falsos y no es posible probar que el episodio que Ofshe se inventó no ocurrió nunca. Pero si jamás sucedió, hay que

cuestionarse si los demás pasaron también. Claramente, Ingram era propenso a falsos recuerdos.

Al final, la falta de pruebas hizo que se retiraran los cargos por todo lo relacionado con los cultos satánicos, pero no los de abuso sexual a sus hijos. Ingram reflexionó y por fin se dio cuenta de que ninguno de sus recuerdos era real. Proclamó su inocencia, intentó (sin éxito) retractarse de su confesión y fue sentenciado a veinte años. Le denegaron dos apelaciones en los primeros seis años de condena.

Este caso me llamó muchísimo la atención cuando lo leí en el interesantísimo libro de Daniel L. Schacter *En busca de la memoria*, porque la magnitud de esta deformación es enorme: ¿cómo puedes acabar recordando que has violado a tus hijas, que has asesinado a bebés y que has participado en orgías y ritos satánicos sin haberlo hecho? En este caso es comprensible, sí, si tenemos en cuenta el entorno en el que se produjo y la persona a la que le sucede.

El contexto en el que Ingram «recuerda» esas cosas tiene varios rasgos que favorecen la creación de falsos recuerdos, como demostraron ya investigaciones como las de Elizabeth Loftus: los policías realizaron interrogatorios tendenciosos, diciendo que, si confesaba, se acordaría. Le mandaron visualizar los hechos hasta el punto en que la imaginación se mezcló con la realidad y le conminaron también a que hiciera suposiciones sobre lo que podía haber pasado. Su pastor le prometió que Dios solo le dejaba recordar la verdad. De acuerdo con las investigaciones que hemos referido, es comprensible que Ingram pudiera hablar de recuerdos vívidos de todas estas cosas. Claro, cuando había que verificar esos supuestos rituales, no había forma de encontrar evidencia y los detalles de Ingram eran inconsistentes.

¿Cómo sé si es verdad o invento?

No pretendo decir con esto que, si un niño te cuenta que en el colegio le han hecho algo malo, necesariamente sea una invención y no debas hacer caso. Por supuesto que no. Pero sí es cierto que, como veremos, hay señales que nos deben hacer dudar cuando recordamos algo que es incongruente, o cuando es otro el que lo hace.

Tengamos en cuenta que los recuerdos traumáticos no se reprimen: el problema con estos recuerdos es, justamente, que no se pueden refrenar: de hecho, se recuerdan constantemente. En el trastorno de estrés postraumático, uno de los problemas que tiene la persona es que no puede dejar de recordar los sucesos dolorosos. Como dice McNally, si el suceso era traumático, es improbable que se olvide y, si se olvida, probablemente es que no era traumático. Los detalles sí que pueden distorsionarse con el tiempo, como es normal en cualquier recuerdo.

Un magnífico ejemplo de este recordar pese a todo han sido los supervivientes de campos de concentración nazis, que han demostrado que, cuando describen lo ocurrido, sus declaraciones recientes coinciden muchísimo con las que hicieron al ser liberados.

Por esto, la aparición de recuerdos muchos años después del suceso, sin que haya habido ocasiones anteriores en los que se hayan manifestado, puede indicar que son recuerdos fabricados. Especial atención debe prestarse a si esos recuerdos han sido recuperados después de que la persona haya sido inducida a visualizar un suceso, o si se le han estado haciendo preguntas que están sesgadas hacia una posible respuesta. Las preguntas repetidas induciendo a recordar algo, especialmente viniendo de figuras de autoridad, son un riesgo enorme.

Cuando nuestra creencia se carga a un inocente

El título de este libro se eligió porque, en la mayor parte de los casos, nos referimos a personas que tienen creencias en cosas

absurdas, como lo sobrenatural, las conspiraciones, ideas pseudocientíficas sin validez y cosas así. Pero la capacidad de creer en falsedades y sostenerlas contra toda evidencia tiene un lado muy jodido, que es cuando entran en juego la policía y el sistema judicial. Vamos a hablar de gente que no debería haber estado en la cárcel o haber sido condenada a muerte, pero no por crímenes inexistentes, como en el caso de las acusaciones de abusos sexuales, sino por la disonancia cognitiva de quienes les detuvieron y les juzgaron.

Entre los muchos casos que he encontrado, este es uno de los que más me llama la atención. La noche del 19 de abril de 1989, una mujer de veintiocho años llamada Trisha Meili[49], que acabó siendo conocida como «la corredora de Central Park», fue brutalmente asaltada, violada y apalizada. Pasó doce días en coma y este fue uno de los crímenes con mayor cobertura mediática de la década, porque otras ocho personas fueron asaltadas en la zona esa misma noche. Se suponía que las agresiones habían sido cometidas por una banda grande, de unos treinta adolescentes, y la policía se lanzó a peinar la zona después de que las denuncias empezaran a llegar a eso de las nueve o diez de la noche. A Meili, inconsciente por la agresión, la encontraron a eso de la 01:30 de la madrugada, con lo que la cacería policial se intensificó aún más.

La policía acabó arrestando a cinco adolescentes negros e hispanos de Harlem, que parecían haber participado en otros de los ataques. Es razonable que se considerara que podían haber atacado a Meili también. Los interrogaron durante muchas horas, entre catorce y treinta. Los chicos, con edades que iban de los catorce a los dieciséis años, finalmente confesaron, pero hicieron más que confesar: añadieron montones de detalles macabros. Uno hizo la demostración de cómo le había arrancado los pantalones a la chica. Otro explicó que le habían rajado la camiseta con una navaja y que otro de los chicos la había golpeado en la cabeza varias veces con una piedra. Otro dijo estar muy arrepentido de su «primera violación»[50].

Los chicos resultaron ser inocentes. Trece años más tarde, un delincuente llamado Matías Reyes, encarcelado ya por tres robos con violación y una violación con asesinato, confesó que él, a solas, había atacado a Meili. Reveló detalles inculpatorios que nadie más conocía y su ADN coincidía con el hallado en el cuerpo de la víctima. La Oficina del Fiscal del Distrito, dirigida por Robert M. Morgenthau, no pudo encontrar conexión alguna entre Reyes y los chicos encarcelados por aquel delito. En 2002 se concedió la anulación de la sentencia y fueron liberados. Y, aun así, la decisión de Morgenthau fue recibida con furiosas protestas por parte de los policías que llevaron el caso y de los fiscales de su propia oficina que participaron en el juicio que, a pesar de las aplastantes pruebas, seguían pensando que los pandilleros no eran inocentes. Después de todo, habían confesado, ¿no?

Según parece, Reyes confesó porque conoció en la cárcel a uno de los chicos, Kharey Wise, y se sintió culpable por su encarcelamiento. Empezó a decir a los funcionarios que había cometido un crimen por el que otros habían sido condenados.

Un problema viejo como la justicia

Esto no es nuevo. En 1932, un profesor de Derecho en Yale, llamado Edwin Borchard, publicó *Convicting the Innocent: Sixty-Five Actual Errors of Criminal Justice* (Condenar al inocente: sesenta y cinco errores reales de la justicia criminal, podría ser una traducción aproximada). De esos sesenta y cinco casos, en ocho los acusados fueron condenados por asesinato, a pesar de que luego la víctima había aparecido vivita y coleando. Lo más dantesco es que, a pesar de la aplastante evidencia de que el sistema tenía que haber cometido un error, uno de los fiscales le dijo a Borchard, sin el menor atisbo de ironía: «Un inocente nunca va a la cárcel. No te preocupes por ello, no sucede nunca. Es una imposibilidad física».

Imagino que ese fiscal debía de llevar sus enormes cojonazos en una carretilla.

En 1989 empezaron a usarse las pruebas de ADN que, además de enviar a muchos culpables a la cárcel, han demostrado que muchísimos inocentes han ido a prisión también: no solo porque la prueba de ADN demostró su inocencia, sino porque los testimonios visuales son muy poco fiables, como ya sabemos. Lo que más llama la atención, claro, son los condenados a muerte que resultan ser inocentes, especialmente si consiguen escapar de su ejecución antes de que se lleve a cabo. Pero el número de gente que es condenada por delitos menores (o más graves, pero a los que no se aplica la pena de muerte) es también alarmante. El profesor Samuel R. Gross y su equipo concluyeron que, si se revisaran las sentencias de cárcel «con el mismo cuidado que las sentencias de muerte, habríamos tenido más de veintiocho mil quinientas exoneraciones en delitos no-capitales en los últimos quince años, en vez de las 255 que hemos tenido» (Gross, Jacoby, Matheson, Montgomery, & Patil, 2005). Como se puede ver, la magnitud del problema no es pequeña y es poco probable que haya mejorado mucho desde la publicación del estudio de Ross.

Ya es una disonancia incómoda para un ciudadano de a pie como tú y como yo el darse cuenta de que el sistema es menos fiable de lo que parece (aunque, al fin y al cabo, son personas los que lo componen y sabemos que las personas somos imperfectas), pero es muchísimo mayor para aquellos que forman parte de dicho sistema. En palabras del psicólogo Richard Ofshe, al que conocimos hace poco, enviar a la cárcel a un inocente debe de ser uno de los peores errores que uno puede cometer, como un médico que amputa el brazo que no debe.

Aunque es evidente que policías y letrados tienen incentivos externos para tratar de negar y justificar los errores que cometen, como pueden ser las sanciones profesionales y similares, el incentivo interno es aún más potente. Después de todo, estas personas se consideran, como los demás, gente honorable en su

conducta y competente en sus trabajos, personas que no mandarían a prisión a un inocente y dejarían escapar al malo. Admitir que has mandado a una persona a la cárcel y que le has causado un daño irreparable (y eso sin contar la pena de muerte) es algo muy doloroso. Pero claro, si la evidencia dice que has atrapado a la persona equivocada, ¿cómo te justificas? Pues te convences de que sí, de que la evidencia quizá era endeble, pero que ese tío es malo: incluso si no cometió ese crimen en concreto, algo habrá hecho. Y bueno, que alguien sea declarado inocente no significa que lo sea. Y si lo era, bueno, es una pena, pero este tipo de errores son extremadamente raros y son un precio razonable que pagar por el sistema que tenemos, porque el problema que hay aquí de verdad es que ya se escapan demasiados criminales por tecnicismos o porque son lo bastante ricos como para poder pagar abogados que los saquen de cualquier cosa. De hecho, mira, si empezamos a poner demasiados controles y garantías, lo que creamos son montones de agujeros por donde los malos se pueden escapar.

Fijaos qué perverso es esto y cómo la justificación distorsiona la lógica: por definición, si encarcelas a un inocente, *el culpable ya ha escapado del sistema*. Pero, aun así, se usa el miedo a que los culpables escapen de la prisión como una manera de justificar errores que envían a inocentes a la cárcel y mantienen a los culpables en la calle. Es exquisito.

No es difícil entender este punto de vista si, además de la disonancia cognitiva, consideramos el historial de aprendizaje de las personas que se dedican a la justicia y el cumplimiento de la ley. Rob Warden, el director del Centro de Condenas Erróneas de la Facultad de Derecho de la Universidad Northwestern, lo describe muy bien: «Te vuelves cínico, porque tratas cada día con gente que te miente constantemente. Para cada crimen desarrollas una teoría y acabas con una visión de túnel. Años después, llega evidencia aplastante de que el tipo era inocente. Y tú allí, sentado, pensando que no puedes haberte equivocado, porque eres buen tío» (Tavris & Aronson, 2007, págs. 132-133).

Porque, además, la cuestión es que, en este historial de aprendizaje, sobre todo, resulta que, muy a menudo, tienes razón. La realidad es que la policía resuelve casos y, en la mayoría de ocasiones, se encuentra al culpable real: a veces, incluso en condiciones realmente difíciles. Y, sin embargo, este buen desempeño causa que los investigadores desarrollen una convicción muy fuerte acerca de sus posibilidades de acertar, lo cual incrementa las posibilidades de que se fijen en el sospechoso equivocado, de que ignoren la evidencia que contradice su teoría del crimen y de que nieguen, después, haberse confundido de plano. Una vez que esa persona va a la cárcel, el mismo hecho de que esté en prisión se convierte en prueba de que estaban en lo cierto. Porque, en definitiva, el juez y el jurado no van a haber metido la pata también, ¿no?

Los ejemplos que hemos estado revisando son de Estados Unidos porque es donde más investigación se ha llevado a cabo sobre este tema y también porque ese sistema ofrece menos garantías que el nuestro. Lo cierto es que en España el proceso pone fuertes límites al poder condenatorio del estado y por ello es más difícil conseguir una condena en firme, lo cual reduce las probabilidades de que sea errónea. Pero, aunque la situación en España no es tan grave como en Estados Unidos, debido a estas mayores garantías del sistema, los errores humanos son iguales en todas partes. En fecha reciente, el «Barcelona Innocence Project» («Proyecto Inocencia» en castellano), parte del «Innocence Project», fundado en Estados Unidos en 1992, ha llegado a España. De acuerdo con un artículo publicado el 8 de enero de 2019 en ABC[51], el CGPJ admitió seis errores en el año 2017 y la administración de Justicia resarció 161 veces a ciudadanos por un «funcionamiento anormal»[52]. Ahora mismo, este proyecto, desde la Universidad de Barcelona, estudia mil setecientas resoluciones relacionadas con recursos de revisión presentados ante el Tribunal Supremo. Un recurso de revisión es la petición de impugnación de una sentencia debido a que ha aparecido nueva evidencia que

muestra que el fallo era erróneo. Asimismo, están abiertos a recibir avisos de personas que creen que se ha cometido un error judicial. Podéis encontrar más información sobre su trabajo en la web de Red Inocente[53].

De modo nada sorprendente, la primera persona que aparece en esa página en el momento de escribir estas líneas es Dolores Vázquez, acusada injustamente del asesinato de la joven Rocío Wanninkhof en 1999 cerca de Mijas, en Málaga. En un ambiente de histeria popular alimentada por los medios (entre otras razones porque Dolores Vázquez había tenido una relación sentimental con la madre de Rocío Wanninkhof y había convivido durante algunos años con ella y sus hijos) y en un juicio que luego se reveló como lleno de irregularidades judiciales y policiales, Dolores Vázquez fue condenada por un jurado popular[54]. Vázquez fue liberada a los diecisiete meses, cuando se descubrió, al resolverse el asesinato de la joven Sonia Carabantes (agosto de 2003), que el ADN de su asesino, Tony Alexander King, coincidía con el ADN encontrado en pruebas de su caso. De hecho, cuando se descubrió esto, el Tribunal Superior de Justicia de Andalucía ya había ordenado la anulación del juicio y la celebración de un nuevo proceso, que no llegó a celebrarse debido a la detención de King. Sin embargo, para Dolores Vázquez, el ser exonerada no le sirvió: mucha gente seguía considerando que ella había estado implicada de alguna manera, con lo que, sin trabajo y rechazada por muchas de sus amistades, se marchó de España en 2010.

El sesgo del interrogatorio y los métodos pseudocientíficos

Un ejemplo de los sesgos que los policías y letrados pueden sufrir en el transcurso de una investigación lo proporciona el asesinato de Stephanie Crowe, en 1998. Esta niña de doce años fue hallada muerta en su dormitorio, apuñalada. La noche antes los vecinos

habían avisado a la policía acerca de un vagabundo de aspecto sospechoso, un hombre llamado Richard Tuite, diagnosticado con esquizofrenia y con antecedentes de seguir y acosar a chicas jóvenes, que llegaba a forzar la entrada en sus casas.

Pero los policías de la localidad de Escondido (California), donde ocurrió el crimen, y el equipo de la Unidad de Análisis de la Conducta del FBI decidieron desde el principio que el asesino era alguien cercano. Los detectives Ralph Claytor y Chris McDonough se centraron en Michael, el hermano mayor de Stephanie, de catorce años. Michael, enfermo y con fiebre en ese momento, fue interrogado por la policía sin el conocimiento de sus padres, durante tres horas seguidas y, luego, otras seis, sin descanso. Los detectives le mintieron, diciéndole que habían encontrado sangre de su hermana en su habitación, que había mechones de pelo de Michael en las manos de Stephanie, que alguien dentro de la casa tenía que ser el culpable porque puertas y ventanas estaban cerradas sin señales de haber sido forzadas, que había sangre de su hermana en la ropa, y, para añadir más insulto al tema, que Michael no había pasado el Analizador de Estrés Vocal[55]. Aunque, como es lógico, Michael no recordaba haber hecho tales cosas a su hermana y no pudo dar detalles como, por ejemplo, dónde estaba el arma del delito, acabó por confesar que había matado a su hermana en un ataque de celos. A los pocos días la policía también arrestó a Joshua Treadway y Aaron Houser, amigos de Michael, de quince años cada uno. Treadway, tras dos interrogatorios de veinticuatro horas consecutivas cada uno, acabó por presentar una historia detallada de cómo los tres habían cometido el crimen.

Justo antes del juicio se encontró la sangre de Stephanie en la sudadera que el vagabundo, Richard Tuite, llevaba la noche del crimen. Esta evidencia obligó al fiscal del distrito, Paul Pfingst, a retirar los cargos, a pesar de que declaró seguir convencido de la culpabilidad de los chicos porque, total, habían confesado. Los detectives que llevaron el caso llegaron a autopublicar un libro para justificarse, donde decían que Tuite era una cabeza de turco, usada

por los políticos, la prensa y los abogados de la familia, para que no encarcelaran al chico.

Tras liberar a los adolescentes, el caso fue encargado al detective Vic Caloca, que reabrió la investigación a pesar de la oposición del fiscal del distrito y de sus propios compañeros. Algunos policías dejaron de hablarle. Un juez le reprendió por remover un tema cerrado. Los letrados ignoraban sus peticiones de ayuda. Tuvo que conseguir un mandato judicial para conseguir la evidencia forense del laboratorio, porque se negaban a ayudarle. El resultado fue un informe de trescientas páginas detallando todas las especulaciones, errores de juicio y evidencia no concluyente usadas en el caso contra Michael Crowe y sus dos amigos. Como Caloca no había sido parte del equipo de investigación original, la evidencia no era disonante para él. Era, simplemente, evidencia. Y pudo evaluarla con objetividad.

Caloca se saltó a sus superiores y se fue a la Oficina del Fiscal General del Distrito (por encima del fiscal local, Paul Pfingst), que aceptó presentar cargos contra Richard Tuite. Fue condenado, seis años después de que el equipo original de investigadores lo descartara. En aquel momento nadie podía entender lo que había pasado. Pero ahora, nosotros, sí.

Los detectives originales hicieron, en el primer momento, lo que todos hacemos en un caso así: decidimos que ya sabemos todo lo que tenemos que saber y ajustamos la evidencia para que encaje con nuestra decisión[56]. En su primera entrevista con un sospechoso, los policías tienden a tomar una decisión rápida: ¿es culpable o no? La experiencia les ha enseñado a seguir ciertas pistas y rechazar otras, en parte como resultado de una formación que, al menos en Estados Unidos, muchas veces recompensa más la velocidad y la certeza que la cautela y la duda. Y a menudo aciertan, lo cual les confirma más aún que sus instintos son infalibles. En muchas ocasiones, basta con seguir el dinero o buscar entre las personas cercanas quién se beneficiaría. Y aunque a menudo las personas más próximas a la víctima pueden ser un

buen inicio, se deberían explorar todas las alternativas. No siempre se hace.

Por ejemplo, los detectives descartaron a Tuite porque «siendo un esquizofrénico y adicto a las sustancias y dado que podía estar en ese momento bajo la influencia de alguna droga o en pleno brote, el test de estrés vocal podía ser poco fiable». Fijaos qué razonamiento: «Vamos a usar nuestro cacharro, que es poco fiable, solo en los sospechosos que ya pensamos que son culpables porque, hagan lo que hagan, eso confirmará nuestra sospecha; no lo usaremos en los que pensamos que podrían ser inocentes porque, total, no funcionaría».

Y esto puede llevar a mucho más que a interrogatorios sesgados. La división Rampart, de la policía de Los Ángeles, creó una unidad antibandas, en la que docenas de sus miembros acabaron siendo juzgados por arrestos basados en testimonios falsos y por presentar a inocentes como culpables. Se anularon casi cien sentencias de casos llevados por esta unidad. En 1989, una investigación del estado de Nueva York descubrió que el departamento de policía del condado de Suffolk había invalidado un gran número de casos importantes al maltratar a sospechosos, realizar escuchas ilegales y perder o falsificar evidencias para conseguir detenciones.

Todos estos policías consideran que sus acciones están guiadas por un deber superior y que el bien que se consigue al pillar al malo compensa de sobra los medios que se emplean. Para ellos, en esta situación, mentir pasa a ser un acto moral y no inmoral, de acuerdo con el experto Andrew McClurg, que propone entender y usar la disonancia cognitiva como un medio de reducir o eliminar estas conductas en los agentes de policía (McClurg, 1999).

En 1992 la Comisión Mollen, que investigaba casos de corrupción en la policía de Nueva York, demostró que la falsificación de evidencia «era algo tan común en algunas comisarías que tenía su propio nombre: “mentificar”»[57]. Los agentes mentían para justificar arrestos, registros y otras muchas cosas. Bajo juramento,

los policías declaraban que habían hecho parar al sospechoso en su coche al ver que tenía una luz rota (por ellos) y que, al pedir la documentación, habían visto la droga o un intercambio de droga o mil cosas más. Uno de los policías investigados por la Comisión Mollen declaró, y cito literalmente porque si este tío estuviera en España, acababa en un puesto político: «Si con esto atrapamos a estos tipos, que se joda la Constitución. ¿Qué tiene de malo el perjurio? Son culpables»[58]. (McClurg, 1999).

Una parte del fenómeno es pura disonancia cognitiva y la necesidad de justificarla, pero otra es que, parte de lo que se enseña como técnicas de interrogatorio, está diseñado para alimentar el propio sesgo de confirmación de los agentes. Durante años, la biblia de los métodos de interrogatorio fue el método Reid, detallado en el libro *Criminal Interrogation and Confessions*, escrito por Fred E. Inbau, John E. Reid, Joseph P. Buckley y Brian C. Jayne. Este manual es pura ambrosía si estudias el sesgo de confirmación.

En primer lugar, afirma que no debes preocuparte de que una persona inocente pueda confesar indebidamente con las técnicas que te van a enseñar, porque es imposible del todo que una persona inocente admita algo que no ha hecho. Según los autores, la reacción humana natural cuando un policía te acusa falsamente de algo que no has hecho es sentir ira.

Eso es mentira. La reacción natural es sentirse confundido y desesperado —se da una disonancia cognitiva muy fuerte—, porque no contamos con que el policía nos esté mintiendo. Pero un policía que use este método estará sesgado desde el principio. Según el manual, solo se lleva a cabo un interrogatorio cuando hay una certeza razonable de la culpabilidad del sospechoso. El peligro con esto es que, una vez que tienes una «certeza razonable», nada de lo que haga el acusado la podrá hacer tambalearse. Todo lo que haga o diga podrá ser interpretado como prueba. El método Reid les enseña a decir cosas como «No mientas, sabemos que eres culpable» y a pensar que, si el sospechoso niega su culpa, eso es

prueba más que suficiente, porque, evidentemente, un delincuente va a negarlo todo. La trampa es horrible: tanto el inocente como el culpable van a declarar que no han cometido el delito, por lo que las respuestas de ambos serán las mismas.

Los defensores de la técnica Reid entienden, intuitivamente, qué es la disonancia cognitiva (al menos en los demás). Saben que, si un sospechoso tiene oportunidad de defender su inocencia, estará haciendo un compromiso público y será más difícil que luego admita su culpa. Cuanto más niega su culpabilidad una persona, más difícil será que admita el crimen, aunque solo sea por simple disonancia, de modo que te recomiendan que impidas eso, por ejemplo, buscando señales verbales y no verbales de que el sospechoso está a punto de negar su culpabilidad. Entonces le interrumpes con una orden del tipo «Pepe, espera un momento», y vuelves a cuestionarle.

La profecía autocumplida del interrogador hace que este sea más agresivo, lo cual a su vez impulsa a los sospechosos a actuar de forma aún más sospechosa. El psicólogo social Saul Kassin realizó un experimento en el que emparejaba a personas que se sabía que eran culpables o inocentes con interrogadores a los que se les decía la verdad o se les mentía sobre su culpabilidad. Había, por tanto, cuatro posibles combinaciones: sospechoso culpable e interrogador que sabe que lo es, sospechoso inocente e interrogador que sabe que lo es; y las contrarias, donde el interrogador cree lo contrario de la verdad. La combinación más letal, la que más agresividad y coacción producía por parte del interrogador, era un sospechoso inocente con un policía que pensaba que era culpable. Y, cuanto más lo negaba el sospechoso, más convencido estaba el policía (Kassin, S., 2005), (Kassin & Fong, 1999).

Kassin ha ido más allá. Ha demostrado que, en realidad, la experiencia y el ojo clínico no significan nada. En otro de sus experimentos reclutó a presidiarios, a los que solicitó que grabaran en vídeo confesiones reales sobre los crímenes que habían

cometido y, por otro lado, redactó confesiones inventadas de crímenes que había perpetrado otros reclusos (es decir: el preso es real, el crimen, no). Kassin pidió a un grupo de estudiantes universitarios y a un grupo de policías entrenados que valoraran las confesiones grabadas y decidieran cuáles eran ciertas. Ninguno de los dos grupos acertó más que el azar (50 %), pero los policías tenían mucha más confianza en sus decisiones (Kassin, Norwick, & Meissner, 2005). Como pasa con muchos psicólogos clínicos que creen en los recuerdos reprimidos y demás, el entrenamiento no hace que los policías sean mejores a la hora de detectar mentiras o culpabilidad: solo les hace fiarse más de sus habilidades.

En la siguiente fase de la formación en la técnica Reid se enseña a los policías a creer en su habilidad de leer las pistas no verbales con unas ideas que parecen sacadas de la sección de psicología de la revista *Cosmopolitan*[59]. Si suda o parece muy nervioso (o si parece muy frío y autocontrolado), es culpable. Si se sienta encorvado (o si se sienta muy derecho), es culpable. Si dice que no es culpable, es culpable. Si no te mira a los ojos, es que miente. Eso sí: lo cachondo en este punto es que el manual te recomienda que «le niegues al sospechoso el contacto visual». ¿O sea, le negamos al sospechoso el contacto visual que ellos mismos consideran prueba de inocencia?

La técnica Reid es un bucle cerrado: ¿cómo sé que un sospechoso es culpable? Porque haga lo que haga, lo es. Y mis colegas y yo lo interrogamos doce horas seguidas, como aconseja el manual, y el tipo confiesa. Y puesto que, si confiesa, es necesariamente culpable, caso cerrado, *porque una persona inocente nunca confesaría un delito que no ha cometido*. Y esa confesión demuestra que la técnica es eficaz.

En una de sus investigaciones, Kassin discutía un caso militar en el que no había evidencia sólida contra el acusado, pero los investigadores lo habían interrogado incansable y agresivamente. Cuando preguntó a uno de ellos por qué actuaban así, el

interrogador contestó: «Entendemos que no nos dice toda la verdad. Algunos ejemplos de su lenguaje no verbal que indican esto es que intentaba mantenerse tranquilo, pero podías darte cuenta de que estaba nervioso y, cada vez que le preguntabas algo, sus ojos iban de un lado a otro y no hacía contacto visual directo; a veces actuaba de un modo un tanto errático y, en una ocasión, empezó a llorar».

De acuerdo con Kassin (y yo me sumo a su tesis), lo que el oficial describía no era una persona mintiendo, sino una persona en una situación de estrés. Esas señales no son para nada indicaciones inequívocas de estar mintiendo: son las de alguien que está nervioso porque le están interrogando y puede afrontar consecuencias muy gordas si es considerado culpable. *Y, si encima eres inocente, sentirás más estrés y no menos*. Eso de que los inocentes no tienen nada que temer es una de las cipotadas más grandes que tu cuñado puede decir en la vida, cuando ya estáis con el pacharán y él solito ya le ha declarado la guerra (y la ha ganado) al vino de mesa. Un inocente tiene *más que temer* que un culpable cuando percibe que se le está acusando de algo que no ha hecho y lo lógico y normal es que actúe como una persona con ansiedad. Pero, gracias al conocimiento de tu Cuñado Psicólogo, la creencia popular es que los signos de ansiedad son también signos de mentir. Y no es verdad.

Los promotores del método Reid proclaman de que su sistema te da una precisión del 80 %-85 % a la hora de detectar si te mienten. Eso es, simplemente, falso. No hay la menor evidencia. Lo único que aumenta es tu confianza en tu habilidad para detectar mentiras y, con ello, la disonancia que experimentas si una evidencia contradice tu conclusión. Es más, Kassin y Fong entrenaron a un grupo de estudiantes universitarios usando el método Reid y les hicieron ver grabaciones en vídeo de gente siendo interrogada por un policía experimentado. Los sospechosos podían, o bien ser culpables que estaban negando su participación, o inocentes negando su culpabilidad. La formación en el método no mejoró ni un pelo la capacidad de los estudiantes de discernir quién decía la

verdad y quién no, sin que rindieran mejor que el azar. De nuevo, dejadme repetir esto: tenías más posibilidades de acertar si alguien era o no culpable tirando una moneda para decidir. Cuando este experimento se repitió usando como sujetos a policías experimentados, con una media de catorce años de experiencia y dos tercios de los cuales ya habían sido entrenados en el método Reid, *los resultados fueron exactamente iguales que con el grupo de estudiantes*. La diferencia con los estudiantes estaba en que los detectives consideraban que su tasa de acierto se acercaba al 100 % (Kassin, Norwick, & Meissner, 2005).

En el psicoanálisis (y otras terapias no basadas en la evidencia) pasa lo mismo. Si el paciente mejora, o dice que mejora, es que la terapia funciona. Si no mejora, es que el paciente es resistente y está reprimiendo algo y eso es la señal de que la terapia tiene razón, porque el paciente hace lo que predice la terapia. Haga lo que haga el paciente, mejore o no, el psicoanalista puede confirmar que su práctica es correcta.

El manual de Reid proviene de alguien percibido por los demás como una autoridad en el tema, como palabra de Dios, pero la realidad es que deja de lado una de las reglas más importantes del pensamiento en ciencia: hay que considerar las posibles explicaciones alternativas de un fenómeno, o del comportamiento de una persona, antes de decidir cuál es la más probable. Sus técnicas lo que hacen es predisponerte en una dirección y ayudar a tu sesgo de confirmación a hacer su trabajo. Y si se produce una disonancia porque la evidencia indica que te has equivocado, tienes más recursos para solventarla.

Esto explica muy bien por qué los policías y letrados pueden creer en algo falso y negarse a cambiar de opinión, pero es que también explica por qué una persona inocente podría aceptar confesar un crimen que no ha cometido, aunque no se haya producido una recuperación de recuerdos falsos, como en el caso Ingram. Cuando una persona inocente es interrogada por un policía

que asume que es culpable, la persona experimenta una disonancia entre dos cogniciones:

1. Yo no estaba allí, yo no lo hice, no recuerdo haberlo hecho.
2. Personas con autoridad que deben ser dignas de confianza me están diciendo que mis huellas están en el arma del delito, que hay sangre de la víctima en mi camiseta y que un testigo me vio en ese sitio donde estoy seguro de que no estuve. Además, me dice que a veces la gente hace estas cosas y reprime el recuerdo de lo ocurrido por los remordimientos[60].

¿Cómo resolvemos esto? Algunas personas afirman que el segundo argumento es falso porque tienen suficiente confianza en sus percepciones o porque tienen dinero para pagar buenos abogados o porque están predispuestos en contra de la policía, quizá por experiencias previas, vividas u observadas. Si sabes que te están pringando, usarás las palabras mágicas: «Quiero un abogado». Pero mucha gente cree que, si eres inocente, no necesitas letrado alguno. Y, ante esa situación, la necesidad de entender lo que pasa y obtener una explicación que resuelva la disonancia supera al instinto de autopreservación. Añade a eso las sesiones maratonianas de interrogatorio, sin descansos, en aislamiento, y ocurre lo que cabe esperar: que, por ejemplo, cuando se revisan las grabaciones de los interrogatorios de los adolescentes acusados del asalto en Central Park, la evidencia se derrita como un vampiro a la luz del sol. Las declaraciones de los chicos estaban llenas de contradicciones, errores, suposiciones e informaciones plantadas por las preguntas capciosas de los policías. Y, para más inri, y en contra de lo que hemos dicho hasta ahora, ninguno de ellos confesó haber penetrado personalmente a la corredora. Uno dijo que la «agarró». Otro que le «tocó las tetas». Otro que le «sujetó la pierna y se la magreó». Sus historias diferían entre sí en prácticamente todos los detalles del crimen, como es lógico porque *se las estaban inventando*. Nada coincidía, ni quién inició el asalto, quién la sujetó, quién la penetró, qué armas se

usaron… y a los policías les dio igual y a los letrados les dio igual, porque ya habían decidido que eran culpables y su necesidad de solventar la disonancia barrió el resto.

Este fenómeno es tan terrible como común y ninguna profesión escapa de ello. Ningún grupo está más protegido que otro contra la disonancia cognitiva. La resistencia a cambiar las propias creencias no es exclusiva de los frikis que creen en que van a venir los marcianos a rescatarlos o los locos que creen en fantasmas o movidas de la Nueva Era. Los médicos que no revisan sus diagnósticos, los psicólogos que eligen un modelo no basado en la evidencia, los jueces que dictan sentencias que resultan ser incorrectas, abogados y policías (como ya hemos visto), científicos que se casan con sus teorías y se niegan a revisarlas o incluso manipulan resultados experimentales para que salga lo que creen que debe salir… No importan la formación (ya hemos visto que puede ser hasta peor), la experiencia, la profesión. Todos los humanos somos iguales ante las disonancias cognitivas.

EN RESUMEN

La disonancia cognitiva es un malestar que experimentamos cuando tratamos de mantener dos o más pensamientos que son incompatibles entre sí o cuando hay una discrepancia entre nuestra conducta y los valores y normas por los que se supone que aquella se rige.

Podemos resolverla cambiando nuestra conducta para que sea consonante, pero más a menudo optamos por la justificación: buscamos una historia que podamos contarnos que elimine o reduzca la disonancia y que justifique que fumemos, aunque sabemos que es malo, o que nos saltemos un semáforo, aunque nos vemos a nosotros mismos como gente cumplidora con la ley.

Cuando tenemos una creencia irracional y nos llegan pruebas de que lo que pensamos es falso, sufrimos disonancia cognitiva. Y,

normalmente, para poder eliminarla, solemos buscar la manera de justificar esa evidencia de modo que no desmienta lo que ya creemos. Aquí entra en juego el sesgo de confirmación: nuestra tendencia a prestar mucha más atención a (y creer más en) la información que confirma lo que ya pensábamos y a descartar o ignorar la que lo contradice.

La disonancia y su resolución tienden a hacernos más extremos en nuestras conductas. Por ejemplo, la disonancia que sentimos cuando agredimos a alguien (que contradice nuestra imagen de buenas personas) se resuelve justificándonos con que esa persona se merece eso y más, por lo que es probable que la agresión escale.

La disonancia también nos hace revisitar nuestros recuerdos y modificarlos de modo que nuestra conducta quede siempre justificada. Pensamos en la memoria como una especie de grabadora, cuando en realidad es un trabajo de reconstrucción y extrapolación. Modificamos nuestros recuerdos para que encajen con la narrativa que queremos creer. Por otro lado, es realmente fácil inducir recuerdos falsos en otras personas, especialmente en ciertas situaciones.

Ningún grupo humano está a salvo de la disonancia cognitiva y sus efectos, pero hay grupos, como, por ejemplo, los policías, en los que esta necesidad de justificar el comportamiento puede llevar a una escalada en conductas ilegales. Para estos grupos es aún más importante la prevención y la formación.

Referencias

Bass, E., y Davis, L. (1995). *El coraje de sanar*. Barcelona: Urano.

Bruce, L. (1966). *How to talk dirty and influence people*. Chicago: Playboy Press.

Buckhout, R. (1974). «Eyewitness testimony». *Scientific American*, 23-31.

Cartwright, R. (2012). *The Twenty-Four Hour Mind: The Role of Sleep and Dreaming in Our Emotional Lives*. Oxford: Oxford University Press.

Clancy, S. A. (2007). *Abducted: How People Come to Believe They Were Kidnapped by Aliens*. Cambridge: Harvard University Press.

Festinger, L., Riecken, H., & Schacter, S. (1956). *When prophecy fails: A Social and Psychological Study of a Modern Group That Predicted the Destruction of the World*. Nueva York: Harper Books.

Goodwin, D. K. (1994). *No Ordinary Time*. Nueva York: Simon & Schuster.

Gross, S. R., Jacoby, K., Matheson, D. J., Montgomery, N., y Patil, S. (2005). «Exonerations in the United States, 1989 through 2003». *Journal of Criminal Law and Criminology*, 523.

Heath, C., y Heath, D. (2013). *Decídete: Cómo tomar las mejores decisiones en la vida y el trabajo*. Madrid: Gestión 2000.

Jecker, J., y Landy, D. (1969). «Liking a person as a function of doing him a favor». *Human Relations*, 371-378.

Jones, E., y Kohler, R. (1959). «The effects of plausibility on the learning of controversial statements». *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 315-320.

Jost, J., y Hunyady, O. (2005). «Antecedents and Consequences of System-Justifying Ideologies». *Current Directions in Psychological Sciences*, 260-265.

Kahn, M. (1966). «The Physiology of Catharsis». *Journal of Personality and Social Psychology*, 278-298.

Kassin, S. (2005). «On the Psychology of Confessions: Does Innocence put Innocents at Risk?». *American Psychologist*, 215-228.

Kassin, S. M., Norwick, R. J., y Meissner, C. J. (2005). «I'd know a false confession if I saw one»: A Comparative Study of College

Students and Police Investigators. *Law and Human Behavior*, 211-227.

Kassin, S., y Fong, C. T. (1999). «I'm Innocent! Effects of training on Judgments of Truth and Deception in the Interrogation Room». *Law and Human Behavior*, 499-516.

Kaufman, J., y Zigler, E. (1987). «Do Abused Children Become Abusive Parents?». *American Journal of Orthopsychiatry*, 186-192.

Kunda, Z. (1990). «The case for motivated reasoning». *Psychological Bulletin*, 480-498.

Loftus, E., y Ketcham, K. (1994). *The Myth of Repressed Memory: False Memories and Allegations of Sexual Abuse*. Nueva York: St Martin's Press.

Lord, C., Ross, L., y Lepper, M. (1979). «Biased assimilation and attitude polarization: the effects of prior theories on susequently considered evidence». *Journal of Personality and Social Psychology*, 2098-2109.

Maechler, S. (2001). *The Wilkomirski Affair: A Study in Biographical Truth*. New York: Schocken.

Masten, A. (2001). «Ordinary Magic: Resilience Processes in Development». *American Psychologist*, 227-238.

Mazzoni, G., y Memon, A. (2003). «Imagination can create false autobiographical memories». *Psychological Science*, 186-188.

McClurg, A. J. (1999). «Good Cop, Bad Cop: Using Cognitive Dissonance Theory to Reduce Police Lying». *U. C. Davis Law Review*.

McNally, R. (2003). *Remembering Trauma*. Cambridge: Harvard University Press.

Most, S. B., Simons, D. J., Scholl, B. J., Jiménez, R., Clifford, E., y Chabris, C. F. (2001). «How not to be seen: the contribution of similarity and selective ignoring to sustained inattentional blindness». *Psychological Science*, 9-17.

Nickerson, R. S. (1998). «Confirmation Bias: A Ubiquituous Phenomenon in Many Guises». *Review of General Psychology*,

175-220.
Offer, D., Kaiz, M., Howard, K. I., y Bennett, E. S. (2000). «The altering of reported experiences». *Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry*, 735-742.
Ofshe, R., y Watters, E. (1994). *Making Monsters: False Memories, Psychotherapy, and Sexual Hysteria*. Nueva York: Scribner.
Pennebaker, J. W., y Evans, J. F. (2014). *Expressive writing: Words that heal*. Idyll Arbor.
Pronin, E., Gilovich, T., y Ross, L. (2004). «Objectivity in the eye of the beholder: Divergent perceptions of bias in self versus others». *Psychological Review*, 781-799.
Shermer, M. (2008). *Por qué creemos en cosas raras: pseudociencia, superstición y otras confusiones de nuestro tiempo*. Barcelona: Alba.
Tavris, C. (1989). *Anger: the misunderstood emotion*. Nueva York: Simon y Schuster.
Tavris, C., y Aronson, E. (2007). *Mistakes were made (but not by me): Why we justify foolish beliefs, bad decisions and hurtful acts.* Boston: Harcourt.
Tetlock, P. (2005). *Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Know?* Princeton University Press.
Tversky, B., y Marsh, E. J. (2000). «Biased Retellings of Events Yield Biased Memories». *Cognitive Psychology*, 1-38.
Weisberg, B. (2004). *Talking to the dead: Kate and Maggie Fox and the rise of Spiritualism*. San Francisco: Harper.
Westen, D., Kilts, C., y Blagov, P. (2006). «The neural bases of motivated reasoning: An fMRI study of emotional constraints on political judgement during the US presidential election of 2004». *Journal of Cognitive Neuroscience*, 1947-1958.
Wiseman, R. (2011). *¿Esto es paranormal? Por qué creemos en lo imposible*. Barcelona: RBA.

CAPÍTULO 4
Conspiraciones, la tierra plana y los lagartos que nos controlan

«Solo porque seas un paranoico,
no significa que no vayan a por ti».

KURT COBAIN, NIRVANA, *Territorial pissings*

Pensar en conspiraciones y cosas similares a menudo nos lleva a la conclusión de que la gente cree en ello porque le han lavado el cerebro. Y aunque a estas alturas de nuestro viaje seguramente nos habremos dado cuenta de que no necesitamos influencias externas para fliparnos, hay casos que nos hacen darnos cuenta de lo susceptibles que somos a la persuasión. Uno de los ejemplos más tristemente célebres es el de la masacre de Jonestown.

La historia de la Iglesia de Jim Jones

Jim Jones era un tipo que nació en 1931 en una aldea de Indiana (Myers, 2008). Desde muy pequeño se dedicó a investigar religiones, a torturar animales y a pensar en la muerte. Sus vecinos lo consideraban un crío muy raro y su conducta ha hecho pensar a muchos que podría haberse tratado de un psicópata. Lo de predicar también empezó desde pequeño, poniéndose sábanas a modo de túnicas y dando sermones a otros críos fingiendo ser el diablo. En la adolescencia se metió en una iglesia metodista, pero lo dejó porque

sus superiores le prohibieron evangelizar a gente de diferentes razas y él tenía una vocación universal.

En 1955 juntó un pequeño grupo y fundó el Templo del Pueblo. Lo financió vendiendo monos de puerta en puerta como mascotas. Ya, es tal cual lo cuento. Practicó tanto el arte de hablar en público que consiguió ser extremadamente bueno. Su mensaje era de integración racial e igualdad. Animaba a sus seguidores a dar de comer y ofrecer trabajo a los pobres y parecía un tío estupendo, con lo que en breve pasó de los mil feligreses. Abrió un comedor social y una residencia de ancianos. Ayudaba a drogadictos, pobres y alcohólicos. No está mal para ser un tío que torturaba animales y fingía ser Satán.

Diez años más tarde anunció que la región central de Estados Unidos sería blanco de un ataque nuclear y se trasladaron a Redwood, en California. Sus vaticinios no se cumplieron, pero como vimos en el capítulo anterior, a sus creyentes eso se la trajo floja y siguieron confiando en él. Hasta aquí, como podéis ver, todo parece inofensivo. Pero desde aquel entonces empezó a ponerse más chungo.

Jones comenzó como a menudo sucede en estos casos, a pedir que sus seguidores estuvieran más tiempo en el Templo, que pasaran sus vacaciones allí en vez de con sus familias y que entregaran a la institución su dinero y sus posesiones. Se había vuelto un adicto a la droga y desarrolló una serie de ideas paranoicas sobre que el gobierno iba a por ellos. Los periodistas de la zona empezaron a interesarse por el Templo, debido al grado enfermizo de compromiso de sus sectarios. Jones se mudó a San Francisco y lo petó más aún: duplicó el tamaño de su secta. Los periodistas siguieron tras él, tratando de saber más de la utopía que quería fundar. Así que decidió irse más lejos y ahí se fue todo a la mierda.

Jones encontró un sitio adecuado en la Guyana, en la costa norte de Sudamérica. Los funcionarios locales eran fáciles de sobornar, con lo que pudo recibir cargamentos de armas y droga. En

1974 compró 16 000 kilómetros cuadrados de jungla y fundó una ciudad a la que puso su nombre, porque era un tío modesto. Cientos de sus seguidores se trasladaron a Jonestown a vivir en condiciones de mierda. Estaban aislados, el terreno era de mala calidad para sembrar y el agua más cercana se encontraba a 11 kilómetros por senderos embarrados. Las enfermedades, por supuesto, aparecieron y se quedaron. Los fieles trabajaban once horas al día y luego asistían a sermones y a clases sobre el socialismo según Jones. La disciplina era brutal y los castigos consistían en, por ejemplo, pasar horas en el fondo de un pozo abandonado o permanecer metidos en pequeñas cajas de madera en forma de ataúd.

El 17 de noviembre de 1978, el congresista Leo Ryan viajó hasta allí para averiguar si había gente retenida contra su voluntad. Aunque durante el primer día todo el mundo hablaba de lo maravillosa que era la vida en la secta, por la noche un pequeño grupo de familias le dijeron a Ryan que estaban locos por irse porque no aguantaban más. A primera hora de la mañana siguiente, once feligreses escaparon y caminaron 50 kilómetros de selva para tratar de huir. Unas horas más tarde, Ryan y otro pequeño grupo de desertores intentaron llegar a una pista de aterrizaje cercana para volar en aviones hacia Estados Unidos. Los miembros de la Brigada Roja, el comando armado de seguridad del Templo, le mataron a tiros junto a varios de los sectarios[61].

Jones se dio cuenta de que se había metido en un charco del que no había salida buena, porque matar a un congresista eran palabras mayores. Reunió a sus fieles, les contó lo sucedido y les dijo que el gobierno de Estados Unidos se vengaría. Animó a todos a participar en un «suicidio en masa revolucionario». Trajeron bidones de Kool-Aid[62], un refresco de zumo con sabor a uva, que envenenaron con cianuro. Ordenó a todos que lo bebieran. A los padres se les dijo que dispensaran primero el veneno a los niños y que luego lo tomaran ellos. Una grabación que sobrevivió a aquello muestra que algunos no querían y Jones les animaba diciendo

cosas como: «No importan los gritos que oigáis, no importan los llantos de angustia que escuchéis: la muerte es un millón de veces preferible a esta vida. Si supierais lo que os espera, os alegraríais de pasar a mejor vida esta noche».

Murieron más de novecientas personas aquel día, incluyendo a doscientos setenta niños. Aunque el grupo estaba rodeado por guardias armados, la mayoría se mató por voluntad propia. Una mujer se escribió en el brazo antes de morir *Jim Jones es el único*. Hasta los atentados del 11 de septiembre nunca habían muerto tantos civiles estadounidenses en una catástrofe no natural.

Masacres como esta, o la de los davidianos de Waco (donde el líder David Koresh consiguió convencer a su grupo de que se atrincherasen en un rancho donde fueron asediados durante dos meses por las fuerzas de policía, hasta morir en lo que parece una chapucera intervención policial)[63], han interesado a psicólogos, políticos, periodistas y otros muchos profesionales. ¿Cómo se persuade a gente normal de que dedique sus vidas a unas ideas a menudo sin pies ni cabeza, a entregar todo lo que tienen e incluso sus vidas al capricho del gurú de turno?

En este capítulo entenderemos un poco mejor los mecanismos de persuasión que se utilizan, generalmente, para convertirnos en creyentes.

Las claves de la persuasión

Si nos fijamos en el caso de los fieles de Jim Jones, hay varias posibles explicaciones sencillas que nos vienen a la cabeza enseguida porque ya hemos aprendido cosas leyendo este libro. Quizá algunos, o la mayoría de ellos, eran gente inestable, propensos a creer en tonterías y que estaban locos por asumir mensajes de armonía racial y demás. Además, la secta puede proporcionar una comunidad, una sensación de pertenencia a gente que está aislada o sola. Uno de los supervivientes de Jonestown

decía que no te unes a una secta o a un grupo político, sino a un grupo de gente que te gusta mucho.

Es posible que estas razones pudieran influir, pero la persuasión parece que funciona mejor (y esto Jones lo entendía) si nos apoyamos en cuatro factores clave.

Paso a paso

Si yo te pido que hagas una barbaridad muy grande así de primeras, como darme todo tu dinero, dejar que me tire a tu mujer mientras tocas las palmas o asesinar a alguien, casi con toda probabilidad me mandarás a cagar. Y bien hecho. Pero las sectas y grupos marginales (y no tan marginales) que convencen a la gente de que haga cosas horribles, nunca empiezan pidiendo barbaridades de primeras. La persuasión funciona de una manera más gradual, con cosas pequeñas y subiendo a mayores muy poco a poco.

En un estudio clásico, Freedman y Fraser fingieron ser voluntarios que iban puerta a puerta por un barrio explicando a los vecinos que había una cantidad muy elevada de accidentes de tráfico en la zona. Les preguntaban si les importaba poner un cartel que decía «CONDUZCA CON CUIDADO» (Freedman & Fraser, 1966). El cartel era un pedazo de valla que afeaba muchísimo la casa y el jardín (era una zona de viviendas unifamiliares). Obviamente, muy pocos aceptaron la propuesta. En la siguiente fase, los investigadores hicieron una prueba diferente con un segundo grupo de vecinos, a los que propusieron colocar un cartel que decía «SEA UN CONDUCTOR PRUDENTE», pero esta vez el cartel era un adhesivo del tamaño de una cuartilla que se pegaba en la ventana por el lado de fuera, y por ello casi todo el mundo aceptó, ya que no afectaba casi nada al aspecto de la vivienda. Dos semanas después, los investigadores volvieron a las casas de este grupo de residentes y les propusieron colocar la valla gigantesca. Más del 75 % de los vecinos aceptaron. ¿Por qué? De nuevo, por la disonancia cognitiva. Una vez que has aceptado hacer una pequeña

concesión a alguien, es más probable que aceptes hacer algo un poco mayor, porque a fin de cuentas es lo coherente (tú ya te ves como alguien que ayuda a esa persona en concreto). Y total, si ya has hecho este pequeño favor, este no es mucho más.

Robert Cialdini denomina a esta técnica *principio de consistencia* (Cialdini, 2006). De acuerdo con Cialdini, estamos muy motivados para tratar de que nuestra conducta actual sea consistente con nuestra conducta previa y con las conductas que hemos manifestado como preferencias anteriormente (recordemos lo que decía Festinger sobre qué pasa con nuestra opinión privada cuando nos vemos obligados a modificarla). Debido a esto, es más fácil convencernos cuando el persuasor nos demuestra que aquello que nos pide va en línea con otras cosas que hemos hecho antes o con el tipo de persona que decimos ser. Es el típico: «Pero ¿a ti no te gustaba tanto hacer deporte? Entonces no veo por qué no vas a venir a correr el sábado».

Jones y los líderes de muchas otras sectas usan esta técnica para manipular a la gente. Primero piden a sus seguidores que donen una cantidad pequeña, tan pequeña que ninguno va a negarse. Con el paso del tiempo la cantidad va subiendo de modo muy gradual, con lo que uno tampoco dice que no. Además, la disonancia cognitiva asegura que va a seguir aportando, porque si ya ha invertido una cierta cantidad, no tiene sentido parar: eso haría que el dinero que ha dado se hubiera desperdiciado. Finalmente, se les pide que muestren su compromiso dando todas sus posesiones.

Lo mismo pasa con el tiempo dedicado a la secta. Al principio se les pide colaborar solo unas pocas horas a la semana, algo muchas veces muy sencillo para los nuevos. Poco a poco se va alargando, de modo que los feligreses deben ir a ceremonias cada vez más largas, ayudar a captar gente, escribir cartas a políticos y prensa y muchas cosas más.

El pie en la puerta, o el principio de consistencia, no es infalible. Ninguna técnica de persuasión lo es. Nunca. En general, solo funciona con gente que no tiene muy clara su postura, porque con

gente que se opone firmemente a lo que sea no suele funcionar en absoluto.

Presión grupal

Ya hemos hablado de los experimentos de Solomon Asch en el capítulo 2 y hemos visto que la presión grupal, si bien no doblega a todo el mundo, sí puede influir en un gran número de personas. El Templo del Pueblo fue una demostración de la presión por adaptarse al grupo, que nos explica por qué la mayoría de las sectas buscan aislar a sus nuevos miembros de influencias externas. Estar solo te hace más maleable.

Jones sabía que cualquier disidente se podía cargar su chiringuito, así que cuidaba mucho de que no tuvieran oportunidad de unirse y aliarse (en los experimentos de Asch, si uno solo de los compinches daba respuestas reales, entonces las probabilidades de que el sujeto se plegara a la opinión del grupo se desplomaban). Jones trataba de que la gente entrara en la secta de uno en uno, no en grupos, y tenía delatores que estaban pendientes de señales de disidencia. La disidencia se castigaba con fuertes humillaciones públicas en las que todo el grupo sancionaba la conducta discrepante, como las que las Doncellas se infligen unas a otras en la distópica serie *El cuento de la criada*, donde a la que ha contravenido las normas se la coloca en medio de un círculo de compañeras que la señalan con el dedo y le recuerdan su falta. Jones también separaba a las familias y los amigos, los niños tenían que colocarse lejos de los padres en las misas y los educaban otros sectarios. Se fomentaba también que la gente follase entre sí fuera de sus relaciones, con la creencia de que eso debilitaba el vínculo entre esposos.

Por último, estaba el aislamiento físico. Jonestown estaba aislada no solo social, sino físicamente, rodeada por kilómetros de jungla. No se recibía señal de televisión, ni radio, ni prensa del exterior. No había nada más que los mensajes de la secta[64]. La

persuasión llegó a tal punto que, en las grabaciones magnetofónicas que se hicieron durante el suicidio, una mujer gritó que los bebés merecían vivir. Inmediatamente, Jones contestó que los bebés merecían aún más la paz de la muerte y que el mejor testimonio era hacerlos abandonar este maldito mundo. La multitud aplaudió a Jones al tiempo que gritaba: «Se acabó, hermana, ha sido maravilloso» y «Estamos preparados».

Falsos milagros

Si la gente está predispuesta a creer en mierdas, Jones explotaba más esta creencia haciendo falsos milagros en las misas. Pretendía sacar tumores por la boca de los enfermos (en realidad, mollejas de pollo que se escondía en la mano), curar a cojos (conchabados con él), adivinaba cosas (las averiguaban sus espías, que llegaban a hurgar en la basura de la gente en busca de cartas y cosas así). Jones les decía a sus compinches que, al ayudarle con esos falsos milagros, reservaba sus verdaderos poderes para cosas más importantes.

A estas actuaciones no asistía todo el mundo, porque podrían haber ahuyentado a los que tuvieran alguna clase de escepticismo. Se realizaban en ceremonias privadas, solo para aquellos que habían «progresado» en su «desarrollo espiritual» y cosas así, es decir, para la gente que ya había hecho una inversión (en tiempo y dinero) en seguir a Jones y por ello tenían una mayor motivación para creer en toda esa mierda.

El precio de entrada, cuanto más alto, mejor

Una vez más, la disonancia cognitiva entra en acción.

En 1959, Elliot Aronson estudió cómo el hacer que algo sea difícil de conseguir hace que lo valoremos mucho más. En este caso se trataba de la entrada a un grupo (Aronson & Mills, 1959).

Se proponía a los sujetos tomar parte en un estudio sobre la psicología del sexo. Lógicamente, muchos contestaban que sí. Encima, Aronson les explicaba que mucha gente había sentido tanta vergüenza que, para asegurarse de que podían manejar la situación, había que pasar un test previo.

Ponte en situación: eres un estudiante universitario de finales de los años 50, probablemente mucho más puritano que ahora. Te pasan una lista de palabras muy guarras, de películas porno y dos fragmentos de texto que describen sexo gráfico. Te piden que leas en voz alta todo eso mientras miden cómo de colorado te pones. Después de pasarlo mal te dicen que has superado la prueba y que puedes participar. A estas alturas te estás imaginando ya que el experimento va a ser la hostia. Pero entonces Aronson te dice que el test de vergüenza ha durado más de lo previsto y que el debate sexual ya ha empezado. Te llevan a una cabina, te explican que todos los participantes están en habitaciones distintas por aquello del anonimato (recordemos que son los años 50) y te dan unos auriculares. Alguno ya tendrá la mano dentro de los pantalones a estas alturas.

Y entonces, después de todo esto, resulta que la gente está teniendo un coñazo de discusión sobre un libro llamado *La conducta sexual de los animales*. Entonces el investigador vuelve y te pide que puntúes cuánto deseas unirte al grupo.

¿Cuál es la trampa del experimento? Esto que hemos descrito es la prueba que pasaron los sujetos del grupo experimental. Los del grupo control leyeron una lista de palabras sin tanta carga sexual y no había pasajes pornográficos. Y entonces escuchaban la misma discusión coñazo que, vamos a insistir, Aronson diseñó para que fuera tan insufrible como pudiera serlo: los participantes hacían pausas larguísimas, perdían el hilo, daban rodeos absurdos, el tema era insulso…

En aquella época, lo más esperable sería que los que pasaron la iniciación más difícil tendrían menos ganas de formar parte de aquel grupo de discusión, debido al mal rato anterior. Pero lo que

predecían Aronson y la teoría de la disonancia es que serían los que más valorarían pertenecer al grupo. Y eso fue lo que pasó.

Los que tuvieron que leer las guarradas en alto experimentaban una mayor disonancia: estaban más motivados para justificar el mal rato que habían pasado, se convencían más a sí mismos de que merecía la pena unirse al grupo, al que otorgaban una puntuación más alta y en el que tenían una mejor opinión de los participantes. Es más, en este caso había uno de ellos que reconoció que no se había leído el material previo de preparación y los que habían pasado la iniciación más difícil lo pusieron a caer de un burro y le insultaron en el cuestionario por ser un puto vago que no merecía estar en una actividad tan interesante.

Esta es la razón por la que muchos grupos exigen a sus nuevos miembros que pasen rituales de iniciación dolorosos, humillantes y terribles. Es la razón por la que, en la mayoría de sociedades preindustriales, la entrada de un niño en la edad adulta suele implicar un alto riesgo y un elevado coste. Los masái, por ejemplo, hacen pasar una circuncisión sin anestesia tras siete días pastoreando ganado sin parar como prueba de valía para ser adultos (Maasai Asociation, s. f.). Y esa es solo la primera de las iniciaciones.

Es la misma razón por la que, en muchas fraternidades de estudiantes, se estilan las novatadas. Y por la que muchas unidades militares someten a los aspirantes a durísimas pruebas: no se trata solo de seleccionar a los mejores, sino de asegurar que los que entran desarrollan una alta lealtad hacia el grupo. Y por eso, además, se aseguran de que sean los propios miembros los que aplican los castigos. La disonancia los llevará aún más lejos.

A un nivel más cotidiano, esta es en parte la motivación por la que, por ejemplo, si tenemos la posibilidad de ir por la noche a uno de dos *pubs*, tendemos a preferir estar en el que vemos lleno a reventar, a pesar de que racionalmente la mejor opción sería el otro local: por un lado, está la presión de la conformidad social, recordemos, que nos lleva a preferir aquello que vemos que otros

muchos prefieren. Pero, por otro lado, los lugares más exclusivos nos atraen más, porque pensamos que, si cuesta más esfuerzo entrar, el local es mejor. Lo mismo ocurre con las universidades de más prestigio, que, en general, no demuestran ser mejores a la hora de encontrar empleo que otras de un nivel algo más bajo, especialmente cuando se trata de un MBA. Pfeffer y Fong demostraron que hacer un MBA no hace más probable que encuentres un empleo o que cobres más dinero, ni hay más relación entre el rendimiento de una empresa y que sus máximos directivos tengan o no un MBA (Pfeffer & Fong, 2002). Sin embargo, las escuelas de negocios más caras y exclusivas hacen un gran negocio asegurando que esa formación es una inversión que hará que tu salario sea mucho más alto, pese a que no hay más evidencia de sus bondades que el que la gente se pega de hostias por entrar.

Jones obligaba a los miembros del Templo a pasar por reuniones maratonianas, escribir cartas autoinculpatorias en las que confesaban sus muchos pecados, a entregar sus pertenencias a la congregación y a permitir que otros educaran a sus hijos. Y, cuando los fieles aceptaban hacer estas cosas, su compromiso con la secta iba creciendo.

Este proceso, como todos los procesos de formación de creencias, se va dando gradualmente, a lo largo de un período extendido de tiempo. Y, gracias al efecto de la disonancia cognitiva, conforme las actitudes de los fieles se van modificando, también se va modificando su imagen de sí mismos, de modo que perciben que siempre han pensado de esa manera. Si alguien externo les señala cómo han cambiado, esto solo refuerza su creencia de que están haciendo lo correcto.

Las sectas no necesitan hipnosis, complicadas estrategias de control mental. Ni siquiera hace falta que el blanco sea especialmente sugestionable, aunque obviamente ser más sugestionable te pone en una mayor situación de vulnerabilidad.

Y lo que me gusta a mí una conspiración

Las sectas son, evidentemente, un problema, pero ya hemos visto que no hace falta estar en una para creer toda clase de mierdas y en conspiraciones complejas donde una o más fuerzas malignas y secretas de una clase u otra lo controlan todo en secreto y están detrás de los atentados del 11S, el asesinato de Kennedy, los atentados de Madrid del 11M, los precios de la gasolina y que tu móvil no tenga cobertura. Circulan por Internet constantes memes, vídeos y textos explicando que no hemos llegado a la Luna, que en Marte hay bases secretas, que la Tierra está hueca y dentro viven los nazis, que los gobiernos nos rocían con *chemtrails*[65] desde los aviones en el cielo para que nos quedemos tontos y estériles y poder imponer el Nuevo Orden Mundial…

Mientras escribía estas líneas encontré una petición en la web Decidim Barcelona[66], donde un ciudadano pedía que el Ayuntamiento prohibiese los vuelos de los «aviones de tipo *chemtrail*» (no sabemos qué son), las fumigaciones y la ingeniería geoclimática (lo que cojones sea eso) del Ayuntamiento de Barcelona. Y también que la corporación se manifestara claramente en contra de las fumigaciones sobre sus ciudadanos y en contra del Programa de Modificación Climática de la OTAN y los Estados Unidos. La petición fue rechazada, porque según contestan en la web, el Ayuntamiento de Barcelona no tiene las competencias ni la capacidad de decidir (Barcelona, 2018). Yo hubiera preferido una respuesta más contundente y no una que deja la puerta abierta a interpretar que están de acuerdo con la tontería de los *chemtrails*, pero es lo que hay.

Si hemos de definir una teoría de la conspiración, podríamos usar la definición de Goertzel: «Las teorías de la conspiración son explicaciones para sucesos importantes, que implican tramas secretas y grupos malvados» (Goertzel, 1994).

No me voy a poner a explicar todas las conspiraciones posibles que circulan por ahí, porque entonces no acabaría este libro en la vida. La creencia en conspiraciones es tan vieja, probablemente,

como nuestra tendencia a organizarnos en sociedades. Bastarán un par de ejemplos.

Los cristianos se comen a nuestros niños

Uno de los que más reflejados se pueden haber visto en el cine y la literatura es la persecución de los cristianos a manos de los romanos en la época del Imperio. Al principio, los romanos pasaban ocho kilos de ellos porque pensaban que eran otra secta de judíos de las muchas que había. Pero gradualmente, algunos emperadores decidieron perseguir a los cristianos por unas cosas u otras, hasta que Constantino legalizó el cristianismo y, finalmente, Teodosio lo convirtió en la religión oficial del Imperio[67], y entonces los cristianos empezaron a perseguir a las demás religiones con una alegría que les ha durado hasta hace cuatro días escasos. Pero para que nos hagamos una idea de la clase de mierdas que los romanos llegaban a creer sobre los cristianos, veamos esta cita de Tertuliano, en su obra *Apología contra los gentiles*, escrita en torno al año 200 de nuestra era:

> Que, en la nocturna congregación, sacrificamos y nos comemos un niño. Que, en la sangre del niño degollado, mojamos el pan y, empapado en la sangre, comemos un pedazo cada uno. Que unos perros que están atados a los candeleros los derriban forcejeando para alcanzar el pan que les arrojamos bañado en sangre del niño. Que, en las tinieblas que ocasiona el forcejeo de los perros, alcahuetes de la torpeza, nos mezclamos impíamente con las hermanas o las madres. De estos delitos nos pregona reos la voz clamorosa popular y aunque ha tiempo que la fama los imputa, hasta hoy no ha tratado el Senado de averiguarlos.
>
> Tertuliano, *Apología*, c. 7

Vamos, casi nada. Asesinato, canibalismo, incesto, bestialismo, etcétera, etcétera. En su momento, también les culparon del gran incendio de Roma en la época de Nerón, que inició la primera gran persecución documentada de los cristianos[68]. Por otro lado,

Suetonio sostenía que el que inició el incendio fue el mismo emperador Nerón, tocando la lira y cantando mientras Roma ardía. Hoy en día, pocos historiadores creen a Suetonio, dado que Nerón no estaba en Roma, sino en Ancio, y llegó tres días después del inicio del incendio, pero es posible que Suetonio pensara esto al ver los grandiosos planes de reconstrucción del Palacio Imperial que Nerón proponía. En todo caso, esto nos muestra que los bulos son algo muy antiguo.

Si os suena parecido a la histeria colectiva en Estados Unidos con el tema de los cultos satánicos que mencionábamos en el capítulo anterior, u otras que todos hemos conocido (como cuando les dio por pensar que el *heavy metal* era en realidad adoración al diablo, que los juegos de rol te volvían un asesino, o mil cosas más), es porque el proceso de la creencia en la conspiración es tan invariante como los demás aspectos de nuestra conducta. Nuestras costumbres pueden haber cambiado, pero las leyes que la gobiernan son las mismas que siempre la han gobernado, comunes con el resto de los organismos de la Tierra.

En realidad, parte del problema que los romanos tenían con los cristianos era más prosaico. Los cristianos se negaban a tomar parte en el culto al emperador de turno, porque los cristianos, de manera poco común en aquel tiempo, no reconocían más dios que el suyo. Otras religiones no tenían problema en aceptar la existencia de otros dioses, aunque ellos no los adoraran, por lo que mostrar respeto por el emperador no les suponía problema y los romanos les dejaban en paz. Pero los cristianos de entonces se negaban a rendir esa pleitesía, con lo cual acababan siendo perseguidos más por una cuestión política que otra cosa. La propaganda hace que, de cara al pueblo de Roma, los motivos que se atribuyen para perseguirlos fueran mucho más siniestros. En todo caso, esas ideas conspiratorias causaron la muerte de unos cuantos miles de cristianos que se convirtieron en mártires, aunque probablemente menos de los que las fuentes de entonces daban a entender, que ya sabemos que se suele exagerar un poco (Harari, 2014).

En esta pizzería se violan niños: el Pizzagate

El caso de la persecución de los cristianos en Roma se puede explicar (y excusar) de muchas maneras. Podemos argumentar, aunque a estas alturas de nuestro paseo probablemente lo haremos flojito, que la gente en aquella época era mucho más ignorante que ahora, y que por tanto podían ser mucho más propensos a creer en cosas raras. Así que traigo un ejemplo reciente, muy reciente, de cómo la creencia en una conspiración puede hacer que una persona dispare un arma en una pizzería, creyendo que va a salvar a un montón de niños de ser violados. Una compleja historia de frikismo, desinformación, bulos de Internet y merma de extrema derecha, protagonizada por alguien a quien la gorra roja de seguidor de Donald Trump le iba, como mínimo, dos tallas pequeña.

Os presento al Pizzagate.

En marzo del año 2016, la cuenta personal de correo electrónico de John Podesta, el jefe de campaña de Hillary Clinton, fue hackeada y miles de *emails* de la candidata se filtraron. WikiLeaks los publicó en noviembre de ese mismo año.

Sin embargo, esta triste historia comienza en octubre de 2016, cuando una cuenta de Twitter de alguien que pretende ser un abogado de Nueva York llamado David Goldberg, que hasta entonces se había dedicado a publicar materiales de supremacismo blanco, anuncia que, entre los *emails* obtenidos de Hillary Clinton, se encuentran algunos que implican a la candidata presidencial en una organización de pedófilos (Internet Archive, 2016). Según parece, Bill y Hillary Clinton eran clientes de un avión llamado el Lolita Express porque a Hillary le gustaban las chiquillas jovencitas. Los defensores de esta teoría decían que los *emails* contenían frases cifradas en códigos de pedófilos y traficantes de personas. Asimismo, se difundió que una pizzería de Washington llamada Comet Ping Pong era un punto de encuentro para los adoradores de Satán de la zona, porque ser satanista no es incompatible con la comida italiana (Hayes, 2016). La razón para difundir esta

información es que se habían encontrado algunos correos ente John Podesta y James Alefantis, el dueño del establecimiento.

La historia saltó a varios sitios especialistas en difundir noticias falsas y de ahí a páginas web pro-Trump, que llegaron incluso a decir que la policía de Nueva York había llevado a cabo una redada en una casa de Hillary Clinton, este extremo supuestamente ya confirmado por el FBI (Silverman, 2016). Evidentemente, nada era verdad.

Pero ya hemos visto que, una vez estas cosas empiezan a correr, el río es imparable. Aunque muchos sitios, como Reddit, eliminaron el bulo o se retractaron, otros muchos la mantuvieron. De acuerdo con el análisis del profesor Jonathan Albright, un número desproporcionado de tuits difundiendo y apoyando estas mentiras eran bots de Chipre, la República Checa y Vietnam (Fisher, Cox, & Hermann, 2016).

A los pobres de la pizzería les empezaron a llover insultos, amenazas y todo tipo de acoso virtual, a pesar de que se trataba de un comercio de barrio, que llevaba diez años abierto tan tranquilamente, sin dar el menor ruido. La cuenta de Instagram del dueño fue localizada y las fotos que podían mostrar niños en el establecimiento fueron tomadas como prueba de que la conspiración era cierta. El acoso llegó incluso a grupos de música que, simplemente, habían actuado allí. Otras pizzerías de la zona comenzaron a recibir amenazas del mismo tipo. En algunos medios se dijo que aquello era parte de una trama más amplia, el «Pedogate», una cábala satánica de las élites del Nuevo Orden Mundial, que dirigían tramas de tráfico de niños para pederastas[69].

Un concepto que me fascina es el de *terrorismo estocástico*, introducido por primera vez por Gordon Woo (Woo, 2002). Esta idea se basa en que, en vez de tener una organización terrorista al uso, con unos miembros y una infraestructura que pueden ser detectados y neutralizados por las autoridades, puedes conseguir efectos similares lanzando una serie de informaciones que causen miedo, malestar y desasosiego hasta que alguien, por su cuenta y riesgo y,

por supuesto, sin pertenecer a ninguna organización, decide realizar alguna acción o ataque. Es perfecto, porque las autoridades no pueden detectar ni detener fácilmente a un agente solitario que actúa sin coordinarse con otro. La idea central es que, si bombardeas suficientemente a la población con una serie de informaciones falsas y conspiratorias, alguien acabará haciendo algo que sirva a tus fines. Y esto es lo que acabó pasando con el Pizzagate.

El 4 de diciembre de 2016, Edgar Welch llegó a la pizzería Comet Ping Pong desde Salisbury, Carolina del Norte, con un AR-15 que disparó tres veces dentro del local, por suerte sin darle a nadie. Al ser detenido, Welch le dijo a la policía que había leído los rumores de que en aquel lugar había niños secuestrados para ser violados y que había decidido investigarlo. Pensó que iba a salvar a un montón de pequeños en peligro. Por suerte, una vez que registró el local y vio que no había menores prisioneros, se entregó pacíficamente y nadie resultó herido, lo cual es sorprendente con la concentración de gente armada y nerviosa en un mismo sitio que había allí ese día.

Más adelante, en una entrevista con el *New York Times*, Welch manifestó que lamentaba cómo había manejado la situación, pero no había descartado su teoría y se negaba a reconocer que aquellas noticias eran falsas (Goldman, 2016). Vamos a repasarlo: un gilipollas aleatorio lee en medios de extrema derecha que Hillary Clinton dirige una red de pedofilia desde una pizzería de Washington, se monta en el coche con su fusil de asalto, va al establecimiento, pega tres tiros al aire, registra el local, ve que no hay niños por ninguna parte y *aun así sigue creyendo que lo que le llevó a hacer la mamarrachada más grande de su vida es cierto*. Festinger llega a leer esto y lo tienen que ingresar.

Más aún: el 12 de enero de 2017, un mes después, un tipo fue declarado culpable de hacer llamadas amenazantes a Besta Pizza, una pizzería vecina de Comet Ping Pong, tres días después del ridículo ataque. Yusif Lee Jones, que es como se llamaba el héroe

americano, aseguró que había hecho las llamadas para «salvar a los niños» y «acabar lo que el otro tipo no pudo acabar» (Associated Press, 2017). El 25 de enero alguien trató de prender fuego a Comet Ping Pong, pero por suerte la cosa no llegó a más.

Por qué me molan los Illuminati

Ejemplos como los que he traído hay centenares, que parecen señalar que tenemos una especial tendencia a creer en conspiraciones, en fuerzas ocultas que hacen cosas malignas y que controlan movidas en secreto. Tratemos de ver cuáles son las razones.

De acuerdo con algunas de las últimas revisiones de estudios científicos (Douglas, Sutton, & Chichocka, 2017), la tendencia a creer en conspiraciones puede servir para varios fines. A grandes rasgos, las personas podemos creen en ellas por motivos epistémicos (esto es, para entender mejor el mundo que nos rodea), existenciales (para protegernos de riesgos percibidos, no necesariamente reales, y controlar nuestro entorno) y sociales (para mantener una imagen propia y de nuestro grupo positiva).

Si buscamos, seguro que alguna nos cuadra. En una encuesta de opinión pública de 2013 en Estados Unidos se encontraron datos pasmosos (Jensen, 2013). Casi uno de cada tres votantes cree que hay una cábala secreta que conspira para gobernar el mundo (es más probable que lo creas si eres republicano que demócrata). Uno de cada cinco votantes republicanos creía que Obama era el Anticristo. Uno de cada tres, en la existencia de alienígenas. Uno de cada cinco, que un ovni se estrelló en Roswell en 1947. Y en una encuesta para la compañía Gallup se descubrió que el 61 % cree que JFK fue asesinado como parte de una conspiración y que Lee Harvey Oswald no actuaba solo (Swift, 2013). Y ojo, que este último porcentaje es el más bajo de los últimos cincuenta años. Todavía hay que dar gracias.

Por suerte, solo el 4 % cree que hay reptilianos cambiaformas que están reemplazando a políticos y gobernantes, y solo el 7 % cree que el aterrizaje en la Luna fue falso. Pero el 7 % de más de 350 millones de habitantes es un montón.

Como decíamos, las teorías de la conspiración cubren diferentes requerimientos: necesitamos entender nuestro entorno y reducir la incertidumbre y estas teorías ofrecen explicaciones para cosas que no entendemos, con el aliciente de que no son falsables con facilidad, con lo cual son idóneas para nuestro sesgo de confirmación. De hecho, la falta de prueba confirma lo astutos que son los conspiradores… y la gente que trata de convencerte de que no existe conspiración pueden ser, de hecho, agentes de la misma conspiración (Lewandowsky, 2013). A fin de cuentas, ¿qué es lo que diría alguien que forma parte de una conspiración? Que no hay conspiración. Que inocente y culpable digan lo mismo se pasa por alto, porque lo que buscamos es confirmar nuestra creencia.

Las teorías conspirativas son aparentemente consistentes y permiten conservar tus creencias frente a la evidencia. Hay una relación positiva entre creer en estas teorías y la propensión a ver patrones en el entorno (Whitson, 2008). Es más fuerte si los sucesos son de mayor importancia, porque entonces las explicaciones mundanas parecen insuficientes. Es lógico: nos cuesta creer que algo como el asesinato del presidente del país más poderoso del mundo pueda ser cosa de un tarado que actúa por su cuenta. Se queda corta la explicación. Tendemos a pensar que sucesos grandes tienden a necesitar causas más grandes también, más complejas. Y, si estamos experimentando un fuerte estrés debido a la incertidumbre, somos más propensos a que nos vendan la moto (Jostmann & van Prooijen, 2013).

Además, hay una cierta correlación entre la propensión a creer en conspiraciones y niveles más bajos de razonamiento analítico, educación y la tendencia a percibir intención donde no la hay (Douglas, Sutton, & Chichocka, 2017). Esto no quiere decir que el

que cree en estas cosas sea más tonto. De nuevo, hablamos de correlación, no de causa.

Por otro lado, expertos como Tetlock (el que hablaba sobre por qué los expertos se equivocan) argumentan que estas creencias nos hacen sentir seguros. También nos hacen sentir como que sabemos algo que el resto no, lo cual es gratificante y nos permite detectar a la gente que es peligrosa porque está con ellos. Curiosamente, un efecto secundario de las creencias en absurdeces es que estas personas son menos propensas a actuar votando o formando parte de partidos políticos o movimientos sociales: dado que los sucesos importantes están en manos de fuerzas oscuras, no sirve de nada actuar y, por ello, disminuye la motivación para la acción política (Douglas, Sutton, & Chichocka, 2017).

Estas teorías son más probables, también, en grupos que se perciben como desfavorecidos, porque permiten evitar la responsabilidad por la situación y culpar a un factor externo de que las cosas vayan mal. Si el grupo ha sufrido abusos en el pasado, es aún más probable que crean en conspiraciones.

EN RESUMEN

Si nos fijamos un poco, en realidad todo está relacionado, cómo no, con los dos motivos principales descritos a lo largo del libro: nuestra habilidad para ver y buscar patrones, por un lado, y la necesidad de resolver las disonancias cognitivas, por el otro.

Muchas veces el mundo es un lugar ecognitivas, comprensible, donde pasan cosas que no podemos entender y en las que no podemos influir. Las teorías de la conspiración nos dan una sensación de control, de entender el mundo, y nos pueden servir para aliviar la ansiedad debida a la incertidumbre. Asimismo, las conspiraciones te hacen sentir parte de la gente lista, de la gente que sabe, pensar en ti mismo como en alguien que de verdad tiene los ojos abiertos a la realidad y no como el resto de las masas

aborregadas que no ven más allá de la superficie. Y te sientes así, aunque en realidad seas un matao, más tonto que echarle de comer alpiste a los aviones. Porque reduces la disonancia entre cómo debería ser el mundo y cómo es.

Como necesitamos entender y apresar el mundo, nos parece también que los hechos grandes deben tener explicaciones igual de grandes. Además, en lo que se refiere a uno mismo, es mucho más fácil asumir que tu vida no es lo que tú querrías porque hay poderes ocultos que conspiran para que así sea, que aceptar que las cosas son así por un montón de factores complejos entrelazados, muchos de los cuales ni controlas ni comprendes. Las conspiranoias te hacen sentir seguro. Y esa es la necesidad que cubren.

Referencias

Aronson, E., y Mills, J. (1959). «The effect of severity of initiation on liking for a group». *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 177-181.

Associated Press. (13 de enero de 2017). *NBC Washington*. Obtenido de **An NBC Website**.

Barcelona, Ayto. de (4 de abril de 2018). *Decidim Barcelona*. Obtenido de **www.decidim.barcelona**.

Cialdini, R. (2006). *Influencia: La psicología de la persuasión*. Nueva York: Harper Collins USA.

Douglas, K. M., Sutton, R. M., y Chichocka, A. (2017). «The Psychology of conspiracy theories». *Current Directions in Psychological Science*, 538-542.

Fisher, M., Cox, J. W., y Hermann, P. (6 de diciembre de 2016). *The Washington Post*. Obtenido de **The Washington Post**.

Freedman, J. L., y Fraser, S. C. (1966). «Compliance without pressure: The foot - in - the - door technique». *Journal of Personality and Social Psychology*, 196-202.

Goertzel, T. (1994). «Belief in conspiracy theories». *Political Psychology*, 731-742.

Goldman, A. (7 de diciembre de 2016). *The New York Times*. Obtenido de: **The New York Times**.

Harari, Y. N. (2014). *Sapiens: A brief history of Humankind*. Nueva York: Harvill Secker.

Hayes, L. (15 de noviembre de 2016). *Washington City Paper*. Obtenido de: **Washington City Paper**.

Internet Archive. (31 de octubre de 2016). Obtenido de: **Internet Archive**.

Jensen, T. (2013). *Public Policy Polling*. Obtenido de: **Public Policy Polling**.

Jostmann, N. B., y van Prooijen, J. W. (2013). «Belief in conspiracy theories: The influence of uncertainty and perceived morality». *European Journal of Social Psychology*, 109-115.

Lewandowsky, S. O. (2013). «NASA faked the moon landing-Therefore, (climate) science is a hoax: An anatomy of the motivated rejection of science». *Psychological Science*, 622-633.

Maasai Asociation. (s. f.). Obtenido de: **Maasai Asociation**.

Myers, D. G. (2008). *Explorando la psicología social*. Madrid: McGraw-Hill / Interamericana de España.

Silverman, C. (5 de diciembre de 2016). *Buzzfeed*. Obtenido de: **Buzzfeed**.

Swift, A. (15 de noviembre de 2013). *Gallup*. Obtenido de: **Gallup**.

Whitson, J. A. (2008). «Lacking control increases illusory pattern perception». *Science*, 115-117.

Woo, G. (2002). «Quantitative Terrorism Risk Assessment». *Journal of Risk Finance*, 7.

CAPÍTULO 5
Virales, mentiras y vídeos de YouTube: la nueva frontera para creer en mierdas

«Tenemos los medios de comunicación que merecemos y, hasta cierto punto, los que ansiamos».

BOBBY DUFFY, *The Perils of Perception*

«Solo creo en las estadísticas que he manipulado yo».

Frase atribuida a WINSTON CHURCHILL

Un nombre nuevo para algo muy viejo

El término *fake news* o palabras como «viral» son expresiones de uso relativamente reciente, pero que describen fenómenos bastante antiguos. Como nos ocurre a menudo, pensamos que algo es nuevo, insólito y no tiene comparación alguna… cuando es más viejo que cagar en cuclillas.

La desinformación nos ha acompañado, probablemente, desde que tenemos la capacidad de hablar. Especialmente en política, la difusión de falsedades para conseguir las metas que ansía cada uno es una estrategia ancestral. Ya hablamos en el capítulo anterior de cómo los romanos persiguieron a los primeros cristianos basándose en bulos.

La primera difusión viral de mentiras que he podido encontrar y que utiliza herramientas más o menos modernas, como la imprenta (Duffy, 2018), ocurrió en el siglo XVII, en la Francia de las novelas de

Alejandro Dumas, la época de *Los tres mosqueteros* y todos esos folletines que tanto me gustan. Se trataba de los *frondeurs*[70].

En la época de la Guerra de los Treinta Años, las décadas de 1640 y 1650, la propaganda política tuvo en la imprenta su mayor aliado. En Francia e Inglaterra realistas, cromwellianos, *frondeurs* (rebeldes) y caballeros luchaban a muerte y, por supuesto, también peleaban en la guerra de la propaganda, el contar trolas a cuál más gorda.

En Francia, las noticias se difundían de varios modos: panfletos o pequeños billetes, que eran noticias impresas en formato de carta, fáciles de esconder o destruir si te iban a arrestar y no querías que te pillaran con información prohibida. Que mucha gente fuera analfabeta importaba muy poco, porque se organizaban reuniones en las que, los que sabían, leían en voz alta para aquellos que no. A menudo los *colporteurs* (personas que iban vendiendo de forma ambulante libros y panfletos, habitualmente de contenido religioso, pero no siempre) iban cantando las historias más escandalosas o recitándolas para hacer más fácil memorizarlas y difundirlas, como ocurría en el tiempo de los juglares.

El blanco más frecuente de estas *fake news* fue el cardenal Mazarino, el sucesor del legendario Richelieu y primer ministro de Luis XIV. En las mazarinadas, que era como se llamaba a las noticias que se referían a su ilustre persona, se le acusaba de absolutamente todo. Desde cargos más «comunes», como pueden ser la corrupción o la traición, a cosas mucho más rocambolescas, como la sodomía o hasta el incesto: lo que hiciera falta con tal de sublevar a la gente contra el gobierno del cardenal.

De hecho, las *fake news* sobre Mazarino y Richelieu siguieron mucho tiempo después. Si Richelieu era el villano en *Los tres mosqueteros*, Mazarino lo fue en las dos secuelas que Dumas escribió, *Veinte años después* y *El vizconde de Bragelonne*. De acuerdo con Dumas, Mazarino era malvado y avaricioso y, además, estuvo enrollado con la reina Ana de Austria (no como Richelieu, que estaba resentido con ella porque pasó de su cara). Ni un par de

siglos después se libró el pobre de que siguieran circulando bulos sobre él y, a raíz de esas novelas, multitud de películas y series los mantienen hasta hoy.

Hay cinco cosas que debemos tener en cuenta cuando hablamos de desinformación y de noticias falsas que se hacen virales:

1. Muchos de nosotros estamos muy mal informados sobre hechos políticos y sociales básicos.
2. Estamos mal informados tanto por cómo pensamos (como ya hemos visto en capítulos anteriores) como por lo que los medios nos cuentan. Los medios no nos dicen qué debemos pensar, pero sí nos dicen qué es importante. Marcan «la agenda» del día.
3. Nuestras percepciones equivocadas están sesgadas en una dirección particular, que depende de nuestra ideología individual. Además, las percepciones se ven influidas por nuestras emociones.
4. Nuestras creencias falsas pueden a su vez modificar nuestra realidad social.
5. Para poder combatir estas creencias falsas, hemos de reconocer la escala y la complejidad del problema, que es la razón por la que me puse a escribir este libro.

¿Existe la posverdad?

Las campañas de Trump y del Brexit han utilizado medios similares para conseguir sus propósitos. Estoy seguro de que, durante los próximos años, se seguirán publicando análisis de todas las falsedades y bulos que han corrido en esos momentos.

Se habla mucho de posverdad y yo no estoy convencido de que sea un término realmente útil. El palabro fue difundido, según parece, por un bloguero llamado David Roberts, en el año 2010, en un artículo para la revista *Grist* (Roberts, 2010). Hablaba de las «políticas de la posverdad», donde la política que se hace, la política de la que se habla en los medios y la política de la que debate el

público no tienen nada que ver. Según el diccionario Oxford, el término es aún más antiguo, de 1992, y se atribuye al dramaturgo Steve Tesich en un ensayo en la revista *The Nation* en el que hablaba de diferentes escándalos donde los políticos habían mentido vilmente y habían negado su implicación a pesar de las pruebas: se refería al Watergate de Nixon, a la primera Guerra del Golfo y al escándalo Irán-Contra (al que se conoce también como Irangate), en el que estuvo implicado el presidente Ronald Reagan (Kreitner, 2016). El ensayista afirmaba: «Nosotros, como pueblo libre, hemos decidido que queremos vivir en un mundo de posverdad». También aseguraba que nos estamos «convirtiendo rápidamente en prototipos de unas gentes con la que un monstruo totalitario solo podría babear en sueños». El término apareció en otros trabajos, pero en los últimos años se ha vuelto tan popular que acabó por ser nombrado como «palabra del año» por el diccionario Oxford en 2016 (Flood, 2016).

Como decía antes, no estoy convencido de que sea un vocablo útil. No creo que la posverdad sea diferente de lo que en el siglo XX se llamaba propaganda y antes se llamaba, probablemente, mentir, a secas. Pensar que antes los políticos mentían menos o que la gente era más crítica y menos propensa a tragarse bulos es, como ya hemos visto, una parte de nuestra tendencia a pensar que todo se va a la mierda y que cualquier tiempo pasado fue mejor. La posverdad no es algo nuevo, ni distinto: es simplemente la querencia de políticos y otros grupos por contar mentiras que benefician a sus causas… que activa nuestra tendencia a creer en mierdas. Pensamos que es distinto no porque se mienta distinto, sino porque se difunde más rápido gracias a la tecnología. Pero nuestra conducta sigue siendo la misma.

Todo se va a la mierda

Una de las tendencias en la estadística actual es lanzar el mensaje triunfante de que el mundo está en la mejor época que ha estado jamás y que va mejorando en todos los indicadores posibles, con menos violencia, menos pobreza, hambre y mortalidad infantil que en épocas pasadas, por ejemplo, mientras que la esperanza de vida, alfabetización y otros muchos indicadores positivos van en aumento. Y, sin embargo, la mayoría de las personas, 9 de cada 10 en el estudio Ipsos MORI, opinan que todo se va a la mierda.

Yo no voy a entrar en si estas estadísticas son correctas o no, porque eso iría mucho más allá del propósito de este libro[71]. Además, hay muchísimos indicadores a nivel nacional, especialmente en Occidente, que han mejorado de manera indudable, como por ejemplo las tasas de delincuencia, a pesar de lo que algunos partidos pretenden hacernos creer. Lo que quiero es revisar por qué la impresión de la mayoría es que vivimos en una época más peligrosa que nunca a nivel global y nacional.

Nuestras ideas falsas sobre lo mal que va todo han sido de especial interés para una fundación sueca llamada Gapminder, creada por Hans Rosling, el que quizá ha sido el primer experto en estadística y que, además, es una estrella en YouTube, debido a su charla TED: *Las mejores estadísticas que nunca has visto*. Paradójicamente, se ha convertido en una de las charlas TED más reproducidas. Gapminder ha hecho un gran trabajo, no solo a la hora de analizar y presentar los datos sobre el mundo de una manera precisa, interesante y creativa, sino de crear técnicas persuasivas para reducir nuestras percepciones erróneas sobre el mundo.

En la encuesta Ipsos MORI, que hemos citado anteriormente, se preguntó a ciudadanos de doce países si, a lo largo de los últimos veinte años, la pobreza extrema en el mundo se había:

a. Duplicado.
b. Mantenido constante.
c. Reducido a la mitad.

Solo el 9 % de los entrevistados respondió correctamente la opción C. Los que mejor lo hicieron fueron los suecos, con un 27 % de acierto. De forma nada casual, por cierto: se debe a que Gapminder y Hans Rosling son famosos allí y sus análisis han recibido muchísima atención de los medios. Y, aun así, el 73 % se equivocó y respondió A o B. En España, el 71 % de personas contestó que se había duplicado. En Hungría, solo el 4 % acertó.

Esto quiere decir que, si la gente contestara al azar, debería haberse encontrado un 33 % de respuestas correctas. En palabras de Hans y Ola Rosling: «Sabemos menos del mundo que los chimpancés porque, si para cada pregunta escribiéramos cada una de las alternativas en un plátano y pidiéramos a los chimpancés del zoo que eligieran una respuesta, cogiendo plátanos al azar acertarían más»[72]. No nos equivocamos porque respondamos al azar, sino porque, como hemos visto ya en detalle, respondemos de modo sesgado. Y nuestro sesgo es negativo.

Todos hemos escuchado horribles historias sobre pobreza y miseria. Los informativos nos llaman la atención sobre ello constantemente. No importa cuánto progresemos: las mismas tragedias individuales y colectivas siguen ocurriendo. Y estamos predispuestos a prestar más atención a lo negativo, sin que encontremos información positiva que lo contrarreste, porque además los medios siempre van a tener más incentivos para presentar información negativa: las historias bonitas pocas veces dan audiencias. Es un círculo vicioso: tendemos a prestar más atención a lo negativo, por lo que los medios presentan la información de modo más negativo, lo que refuerza nuestro sesgo.

Por otro lado, el fenómeno de la habituación sensorial y hedónica hace que nuestros estándares se vayan desplazando. Hemos de pensar que, por ejemplo, las cifras de siniestralidad en carretera, que hoy nos parecen muy altas, son una fracción de las que había cuando yo era pequeño, en los años 80. Las mejoras en la infraestructura, en el diseño de los coches y en los hábitos de los conductores (como el uso del cinturón o del casco) han reducido

mucho los accidentes (a pesar de que han surgido nuevos hábitos, como prestar atención al móvil mientras se conduce, que pueden ser muy nocivos). Por ello, cada vez que vemos una cifra, la juzgamos según el estándar de ahora, sin compararla con los datos históricos.

Y, por último, no podemos olvidar una cosa: nuestra memoria no es fiable, como ya hemos visto, y una de las cosas que tiende a hacer es a recordar el pasado como mejor de lo que era. Este sesgo en la memoria se denomina *retrospección idílica*. Algunos psicólogos teorizan que tendemos a este sesgo en el recuerdo porque nos ayuda a sentirnos mejor o porque, quizá, esta simplificación (y, por ende, mejor compresión) de los sucesos nos ayuda a almacenarlos (Mitchell, Thompson, Peterson, & Cronk, 1997).

En un experimento que hicieron Mitchell y sus compañeros, los investigadores examinaron las expectativas de las personas que iban a participar en tres viajes, su disfrute durante los mismos y su recuerdo de la experiencia un tiempo después. Uno de los viajes era a Europa; otro, unas vacaciones por Acción de Gracias y, el último, un viaje en bicicleta por California de tres semanas de duración. En los tres casos se llegó a la misma conclusión: las expectativas de la gente eran más positivas de lo que resultaba ser la experiencia en sí, pero al cabo del tiempo, unos pocos días simplemente, su recuerdo de la experiencia era tan positivo o más como lo eran sus expectativas. En cuanto tenemos algo de tiempo, modificamos el recuerdo del pasado para idealizarlo. Incluso personas que han vivido épocas y situaciones difíciles te dirán que sí, que lo pasaban mal, pero que eran muy felices, más que ahora, que la gente tiene de todo, pero no sabe apreciarlo y blablablá. Lo cierto es que esta persona probablemente se enfoque en unos cuantos recuerdos positivos, que modifican su percepción global del resto.

Imagina que vas a Disneylandia con tu familia. Probablemente antes del viaje estarás bastante emocionado y, si vas con tus niños, más aún. Pero una vez allí, la experiencia probablemente consistirá

en largas esperas en colas interminables, calor en verano y frío en invierno, pagar todo carísimo y, de vez en cuando, algunos momentos excitantes y divertidos cuando por fin te metes en las atracciones que quieres visitar y la alegría de ver a tus hijos contentos. Pero si te pregunto en ese mismo momento qué te parece estar allí, seguramente estarás menos flipado que antes del viaje. Eso sí, una vez pasen unos días, y de forma más acentuada a medida que pase el tiempo, irás recordando cada vez más las mejores partes, e irás quitando hierro a las negativas, de modo que tu recuerdo será, probablemente, bastante más amable[73].

Esta es la razón por la que es fácil vender una visión negativa del mundo y de que todo se va a la mierda. Ya estamos predispuestos a creer que el pasado era mejor de lo que era y a olvidar que, en palabras del inmortal bloguero Yuri, en su maravilloso blog *La Pizarra de Yuri*: «El pasado era una mierda»[74].

La tragedia de uno frente a la de muchos

Paul Slovic, un profesor de la Universidad de Oregón, ha acuñado el término *entumecimiento psicológico* para describir cómo la escala de ciertas tragedias parece que nos lleva a la inacción más que a hacer algo.

A Slovic le llama mucho la atención cómo a menudo nos movilizamos cuando se nos presenta el caso de un individuo concreto, pero nos mostramos indiferentes ante el sufrimiento de millones. Esto se reflejaba muy bien en la frase atribuida a Stalin: «Un hombre muerto es una desgracia. Un millón de muertos es una estadística».

Slovic puso a prueba esta idea con una serie de experimentos en los que pedía a los sujetos que donaran dinero para ayudar a críos en África Occidental. Uno de los grupos recibía una petición para ayudar a una niña de siete años llamada Rokia. A otro de los grupos se les pedía que donara para «ayudar a millones de niños». Al

tercer grupo se le pidió que ayudara a Rokia, pero además se le proporcionó información estadística para que entendieran mejor la situación del país donde vivía.

Como cabía esperar, el primer grupo donó el doble de lo que donó el segundo. Lo que es más preocupante es que, en el tercero, tener información sobre la situación del país y el hambre en África *disminuyó* la conducta de donar para ayudar a Rokia (Kristof, 2009).

De hecho, no hace falta añadir a millones de víctimas para insensibilizarnos. Añadir un solo niño es suficiente. En otro experimento se pidió a un grupo que donara para ayudar a Rokia y, a otro, para ayudar a un chico llamado Moussa. Ambos grupos donaron generosamente. Pero cuando se pedía a los sujetos que donaran a ambos, poniendo sus fotos juntas, las donaciones disminuían. Tal y como lo describía Slovic: «Cuantos más mueren, menos nos importan».

En España hemos tenido un ejemplo reciente de este tipo de conductas. En el Mediterráneo han muerto centenares de refugiados que tratan de alcanzar Europa huyendo de distintos conflictos. Muchas ONG y organismos dedicados a la ayuda internacional han publicado montones de informaciones sobre cuántas personas han muerto, cuántas se están desplazando… enormes números de una tragedia inmensa. Y, sin embargo, uno de los momentos de más impacto vino con la publicación de la foto de un niño de tres años, muerto, tumbado bocabajo en una playa, vestido con la ropa normal de un niño occidental. El rostro del niño está vuelto y no lo vemos. Podría estar dormido sobre la arena húmeda. El niño se llamaba Aylan Kurdi. Muchísimos de nosotros nos sentimos sobrecogidos. Esa imagen provocó una reacción superior a la que los datos habían producido, porque ese niño tenía nombre y una historia. No era una estadística.

Respondemos mucho más a la emoción que a los hechos. Y, a estas alturas de la película, no te sorprenderá que te diga que las emociones negativas tienen un efecto más potente. Las expresiones faciales tristes producen donaciones mayores que las expresiones

neutrales o felices. Los investigadores sugieren que es una simple cuestión de empatía o contagio emocional (Small & Verrochi, 2009).

Usamos un proceso diferente para juzgar situaciones particulares en vez de casos generales, de uno contra muchos. Valoramos de un modo más emocional las necesidades individuales, mientras que las colectivas nos parece que precisan de más reflexión (y, cuando reflexionamos, a menudo no actuamos). Cuanta menos deliberación, mayores son las donaciones (Small & Loewenstein, 2003).

Pero la costumbre es mala consejera también. Por eso, las organizaciones deben tener cuidado con no pulsar demasiado el botón de la tristeza. Si usan continuamente esta estrategia, nos habituamos y nuestra respuesta baja. Para poder mantener nuestra participación, debemos tener una sensación de progreso y éxito.

Un experimento mostraba que mucha gente estaría dispuesta a poner dinero para instalar una depuradora de agua que podría salvar cuatro mil quinientas vidas en un campamento de refugiados con once mil personas. Pero estarían menos dispuestas a pagar si en el campamento hay doscientas cincuenta mil. Salvar a una parte proporcionalmente grande de personas es un éxito; salvar a una pequeña parte es un fracaso, aunque haya un número grande de vidas que se salvan. El fracaso no nos gusta. Una clave de la conducta altruista es la recompensa de percibir que nuestro esfuerzo tiene un impacto (Post, 2005).

La emoción negativa influye más a la hora de movilizarnos, como ya hemos visto. Los bulos que circulan por Internet y que nos tragamos con más facilidad tienden a ser bulos que apelan a nuestras emociones negativas: bulos sobre la salud, sobre los inmigrantes, sobre la delincuencia, sobre la economía, sobre la política. Y si son bulos que apelan a la historia de una persona individual en vez de una estadística, mucho mejor.

Este tipo de mecanismo psicológico va algo más allá de los experimentos que hemos descrito o de las metas nobles como

recaudar dinero para países pobres. Los políticos usan este tipo de manipulación para movilizar a la gente.

Inmigración y religión

Estos dos temas están entre las cuestiones que más división causan en el mundo en estos momentos y da terror analizar las tonterías que creemos sobre ellos y lo equivocados que estamos.

De acuerdo con varios estudios (Duffy, 2018), la preocupación por la inmigración ha sido un factor clave en el resultado del referéndum sobre el Brexit y en la victoria de Donald Trump. Es una preocupación que crece en toda Europa y se describe como un factor en el ascenso de la extrema derecha que estamos viviendo.

Dentro de este tema, el foco sobre la religión musulmana ha sido también importante y ha conseguido que se cree una sensación de amenaza cultural, una suerte de segunda invasión del islam en Europa, con un montón de gente casi llamando a una nueva Cruzada contra el infiel.

Si le preguntamos a la gente el porcentaje de inmigrantes que vive en su país no solemos dar una. En Argentina, los ciudadanos creen que la inmigración es del 30 % (en realidad es del 5 %). En Brasil, con la reciente victoria de Bolsonaro, se cree que hay un 25 % de inmigrantes (¡en realidad es un 0,3 %!). En España, la mayoría la sitúa en torno al 22 %, cuando es de un 14 %.

Nuestros errores sobre la inmigración son, como vemos, comunes, y ahora podemos explicarlos bien: por un lado, está nuestra tendencia a sobrestimar las historias sobre el riesgo de la inmigración, porque nos sentimos más inclinados a prestarles atención. Además, las historias de inmigrantes son más creíbles porque nuestros sesgos nos condicionan para ver al otro como un potencial peligro y hasta más probablemente como un enemigo. Por otro lado, existe el factor de cómo los medios presentan las informaciones relativas a las migraciones y la cobertura que reciben.

Por cierto, los que más sobrestiman la cantidad de inmigrantes son también los que más equivocados están acerca de los efectos de la inmigración. Nuestra imagen del típico inmigrante está muy equivocada. En el Reino Unido, si preguntas qué viene a la mente cuando se habla de inmigrantes, hay muchas menciones a refugiados y gente que busca asilo político. En realidad, los refugiados son menos del 10 % de la población inmigrante en el Reino Unido, pero el público calcula que son aproximadamente un tercio (Blinder, 2015). El psicólogo Scott Blinder llama a este efecto *inmigración imaginada*.

¿Y qué es lo que pasa cuando le das a la gente las cifras reales de inmigración en su país? Bueno, como os podéis imaginar después de haber leído hasta aquí, la gente defiende sus estimaciones erróneas y justifica sus errores. No cambian sus percepciones. Leon Festinger estaría encantado. Bueno, quizá encantado no, pero no estaría sorprendido en absoluto.

Duffy y su equipo preguntaron lo siguiente a los ciudadanos de Italia que calculaban la inmigración en torno a un 19 % (en realidad, es de un 9 %): «El servicio nacional de inmigración de este país dice que la inmigración supone el 9 % de la población. Pero tú afirmas que es un porcentaje mucho más alto. ¿A qué crees que se debe esto?».

A pesar de que se les mostraba que sus cálculos eran erróneos, *insistían* en que tenían razón. Ya sabemos qué está actuando aquí: la disonancia cognitiva. Cuando se les confronta con una equivocación que afecta, además, a un asunto en el que probablemente tienen una fuerte implicación emocional, la reacción es tratar de eliminar la disonancia elaborando una justificación. Las más frecuentes eran, de más a menos habitual:

- Esas cifras no incluyen la inmigración ilegal.
- Simplemente, no te creo.
- Lo que veo en mi zona.
- Lo que veo al visitar otras ciudades.
- Simplemente estoy estimando a ojo.

- Lo que veo en televisión.
- Experiencias de amigos y familia.
- Lo que leo en la prensa.
- Otras.
- Simplemente no lo sé.
- He entendido mal la pregunta.

La excusa de la inmigración ilegal tampoco se sostiene. En Gran Bretaña, incluso las estimaciones más generosas de inmigración ilegal añaden menos de un 1 % a la cifra total. En España los números son similares. El resto de las justificaciones muestran simplemente una percepción muy sesgada y un deseo de mantener las creencias previas.

Otro tema en el que hay una gran diferencia entre lo que creemos y la realidad son las ideas de que los inmigrantes aumentan el paro en la población nativa, de que vienen a quitarnos nuestros trabajos, especialmente los inmigrantes ilegales que están más dispuestos a trabajar en la economía sumergida y, por ello, compiten deslealmente con los nacionales.

Esto muestra, también, que nuestra opinión sobre este tema tiene más matices de lo que podría parecer, porque la mayoría aceptamos sin problemas como ciertas estas dos afirmaciones: por un lado, la idea de que los inmigrantes «cogen empleos que podrían ser desempeñados por nativos» y por otro que «los inmigrantes crean empleo porque montan negocios como tiendas, bares y demás».

Y ambas son ciertas hasta cierto punto. El impacto de la inmigración en la economía es, en conjunto, positivo, y el mercado laboral no es un juego de suma cero donde, si yo acepto un trabajo, alguien se queda sin ninguno. Si un inmigrante consigue un trabajo, no se deduce directamente que hay un puesto de trabajo disponible menos en el país. Pero sí es cierto que, en sectores de más baja cualificación, sí puede darse un desplazamiento de trabajadores en favor de los inmigrantes, que suelen aceptar peores condiciones laborales y, por ello, algunas personas podrían percibir que su

situación ha empeorado[75]. Y esta es una de las razones, a su vez, por la que los argumentos positivos sobre el impacto favorable de la inmigración nos dejan fríos: estos argumentos tienden a ser de tipo macroeconómico, pero la gente no se percata de ellos. La gente no percibe que hay mayor gasto público porque hay mayor recaudación o que hay mayor gasto en consumo. La gente ve que hay más cola en la consulta del médico o escucha que su primo no encuentra trabajo en la obra porque contratan antes a inmigrantes, que salen más baratos.

Los medios desempeñan su propio rol en estas cuestiones, pero no son la causa completa. De hecho, no empiezan a informar sobre la inmigración hasta que no aumenta considerablemente: la preocupación por esta cuestión en el Reino Unido en los 80 y 90 era bastante baja. Con la expansión de la Unión Europea a finales de los 90, las migraciones comienzan a aumentar y, un tiempo después, los medios empiezan a informar sobre el tema. Es un mecanismo de transmisión de algo que ya está pasando (Duffy, 2018).

Lo que mejor predice la preocupación de las personas por estas cuestiones es el tipo de medios de comunicación y prensa que siguen. Uno tiende a buscar más aquellos periódicos que confirman lo que ya opina. Busca una visión del mundo que concuerde con la suya.

Olas de delincuencia

Entre las ideas que circulan con respecto a los inmigrantes está, por supuesto, la creencia de que cometen más crímenes que otros grupos.

En múltiples países se ha encontrado que, en general, la inmigración no tiene efecto negativo sobre la criminalidad, e incluso que existe una tendencia a que los índices de delitos desciendan con el aumento de la inmigración. De todos modos, es un tema

complejo, porque el crimen suele relacionarse con otros factores, como la pobreza, y en tanto los inmigrantes tienden a ser más pobres que la población nativa media, causa y efecto son difíciles de separar. Además, la delincuencia tiende a variar según otros factores como avances tecnológicos, que pueden dificultar el cometer ciertos delitos (y facilitar que aparezcan otros, claro), o cambios sociales como la facilidad para acceder a armas de fuego.

Nuestra percepción de la realidad social, pues, se puede complicar más aún por nuestra tendencia a ver patrones y correlaciones que no tienen por qué estar ahí. Por ejemplo, en su conocido libro *Freakonomics*, los economistas Levitt y Dubner propusieron la idea de que la legalización del aborto, en aquellos estados donde se había llevado a cabo, tenía un efecto demostrable en la reducción de la delincuencia (casi la mitad del efecto), probablemente porque los hijos fruto de embarazos no deseados tenían muchas más probabilidades de acabar teniendo unas circunstancias vitales que les empujaran a la delincuencia (Levitt & Dubner, 2007). Esta investigación fue, y aún es, controvertida, dado que, para empezar, es puramente correlacional y ya sabemos qué pasa con las correlaciones (que no son causa de nada), además de que se ha criticado que no se puede replicar bien (es decir, repetir la investigación para ver si es correcta o no) y se han hecho más críticas metodológicas (*The Economist*, 2005) (Joyce, 2001). Pero es que, además, los críticos a este trabajo han demostrado que se pueden encontrar también relaciones entre eliminar la gasolina con plomo y una reducción comparable de la delincuencia en el mismo período (Reyes, 2007).

En fin, que valorar las causas de la delincuencia es muy complicado, aunque lo que desde luego no hay, insisto, es una relación directa entre el aumento de los delitos y la inmigración: y, sin embargo, la percepción es la opuesta, especialmente en lo relacionado con el terrorismo, donde se extiende la idea de que muchos inmigrantes son en realidad terroristas que entran en los países haciéndose pasar por refugiados.

Una cosa muy curiosa: en la encuesta Ipsos MORI, el país que estimaba peor qué cantidad de la población reclusa es inmigrante fue Holanda, donde muchos ciudadanos pensaban que los inmigrantes eran la mitad de la población que había en las cárceles. Es llamativo, dado que el sistema penal en ese país funciona tan bien y la delincuencia es tan baja que están teniendo que cerrar estas instituciones e importan presos desde Noruega para poder mantener algunas abiertas. Es extraño para mí, que vivo en un país con una criminalidad igualmente baja y donde, sin embargo, veo día sí y día también a gente pedir un sistema penal aún más duro para atajar la supuesta escalada de delincuencia.

Podemos ver cómo los medios y los políticos juegan aquí con nuestros sesgos, sobre todo porque inmigración y delincuencia son cosas que nos tocan muy emocionalmente, más aún si se combinan. Un ejemplo de titular del británico *Daily Mail* en 2012:

> Alerta por ola de crímenes inmigrantes: ciudadanos de origen extranjero fueron acusados de UNA CUARTA PARTE de todos los delitos cometidos en Londres[76].

No es una noticia falsa. La cifra es correcta y sale de las estadísticas de la Policía Metropolitana londinense. A continuación, se describía un crimen horrible que fue, ciertamente, cometido por inmigrantes. La trampa, sin embargo, es que no menciona que los ciudadanos de origen extranjero representan el 40 % de la población de Londres, y por ello, están infrarrepresentados, esto es, cometen menos delitos de los que corresponde a su número.

Vuelve el islam

Si se mezclan inmigración y religión, el cóctel es potente. Recuerdo perfectamente dónde estaba yo el 11 de septiembre de 2001, cuando recibimos las noticias de que estaba teniendo lugar un ataque terrorista sin precedentes en suelo estadounidense. Estaba

en mi habitación, en casa de mis padres en Granada, preparándome para ir al centro de psicología donde, recién licenciado, hacía mis primeros pinitos profesionales. Mi madre me llamó y me dijo algo como: «Ramón, que han tirado un misil contra el Pentágono». Yo pensé: «Madre mía, mamá, cómo van a haber atacado el Pentágono, ni que fuera esto una película de Chuck Norris». Entonces fui al comedor, donde mi padre tenía puestas las noticias, y vi el impacto del segundo avión contra la otra torre del World Trade Center.

El ambiente en la consulta era de tensión, con todo el mundo tratando de ir pillando novedades conforme se podía. Cuando acabé las sesiones, había quedado a tomar algo con una amiga que, en cuanto me vio, me dijo: «Ramón, esto es la Tercera Guerra Mundial».

No lo fue, pero sí es cierto que puso al terrorismo islámico y, por extensión, la percepción de riesgo de esa religión en el centro de muchos debates políticos. Hoy en día, una parte importante de la población se preocupa por el hecho de que el islam, según ellos, esté creciendo en número de fieles y que estemos ante una guerra cultural que puede significar la extinción de nuestro modo de vida, para ser absorbidos por otra religión en una segunda yihad.

Esto ha llevado a que, de un modo nada sorprendente, tendamos a sobrestimar la cantidad de musulmanes que viven en nuestros países. Los franceses creen que representan el 31 % de la población, cuando son el 7,5 %. En España pensamos que es un 14 %, cuando en realidad es un 2,1 %.

Más interesante aún es lo que sucede cuando preguntaban a la gente qué pensaban acerca de la evolución y crecimiento de la población musulmana: una parte importante de la retórica de ciertos grupos políticos es alarmar sobre su crecimiento porque, aparentemente, se reproducen como conejos mientras que nosotros, decadentes occidentales adormecidos por el feminismo, la homosexualidad y demás hemos dejado de tener hijos. Se habla de islamificación o, directamente, de sustitución de una cultura por otra.

En 2016 se pidió a ciudadanos de múltiples países por todo el mundo que calcularan qué porcentaje de la población sería musulmana en 2020, el año en que este libro se ha escrito. En promedio, los ciudadanos de todos los países encuestados se equivocaron, de largo, hacia arriba. Los franceses pensaban que la población pasaría del 31 % al 40 %. Pensadlo bien. ¿Cuatro de cada diez franceses, musulmanes en cuatro años? Para que os hagáis una idea, sería como si cada varón adulto en Francia fuera musulmán. En realidad, la cifra era del 7,5 % y se espera que alcance el 8,3 %, pero no más. Esto demuestra lo malos que somos con las estadísticas.

En España, las respuestas promedio indicaban que el 21 % de los españoles serán musulmanes en 2020. Uno de cada cinco. Sin embargo, las proyecciones demográficas indican que pasaríamos del 2,1 % al 3,3 %.

En la encuesta de 2016, primero se preguntaba a los ciudadanos qué porcentaje de gente profesaba esa religión en ese momento. Ese número ya de por sí era grande, y «anclaba» la respuesta a la siguiente pregunta sobre el crecimiento de la población musulmana. Dado que el primer resultado era elevado, el siguiente tenía que serlo aún más, aunque no tuviera sentido, para mantener la consistencia con el primero. Nosotros creamos nuestras propias anclas y luego calculamos conforme a ellas.

Además, ya lo hemos visto, siempre prestamos mucha más atención a lo negativo que a lo positivo y, en general, las noticias que tratan sobre inmigrantes o sobre el islam en Occidente no suelen ser amables. Estudios realizados en Estados Unidos y Gran Bretaña muestran que el 80-90 % de las informaciones tienen un contenido o un sesgo negativo (Allen, 2012). No tenemos información de la vida cotidiana de los musulmanes o del impacto positivo que pueden tener en nuestras comunidades.

Y así es como corren los bulos y noticias falsas: recibimos las anécdotas más vívidas que queremos recibir y la información negativa atrae mucha más atención que la positiva. Es lógico pensar

que, como decíamos en el capítulo 2, prestar más atención a lo negativo puede mejorar nuestras posibilidades de sobrevivir en el entorno en el que evolucionamos. El tigre que saldrá detrás del arbusto no va a ser nuestro amigo.

Por eso es tan importante analizar cómo decimos las cosas y cómo los medios presentan sus titulares y su contenido: sobre todo porque muchas veces recibimos y compartimos información de la que solo hemos leído el titular. Esto supone un peligro, porque, frecuentemente, el titular dice una cosa, pero el cuerpo de la noticia dice otra distinta. Lo que ocurre es que los titulares son un cebo: han de atraer la atención y, en los medios digitales, han de propiciar los clics en la noticia: el incentivo no está en la lectura y la comprensión, sino en la atención y la difusión, que es lo que otorga la posibilidad de negociar la publicidad en el medio.

Los políticos no nos entienden, ni nosotros a ellos

En el año 2007, el entonces presidente del gobierno español, José Luis Rodríguez Zapatero, se hizo famoso por decir en una entrevista que un café venía a costar 80 céntimos. Fue en el programa de TVE *Tengo una pregunta para usted*. Las respuestas no se hicieron esperar y se le criticó agriamente porque en la calle, fuera de la cafetería del Congreso, un café ya costaba entonces bastante más[77]. Una de las cosas que esto puso en evidencia fue lo desconectados que los políticos y los miembros de las clases más altas llegan a estar de la realidad cotidiana de aquellos a los que dicen representar. Una historia parecida pasó con el entonces alcalde de Londres y ahora primer ministro británico, Boris Johnson, y su contrincante David Cameron, que tampoco supieron decir lo que costaban una pinta de leche y una barra de pan, respectivamente, y que pusieron toda clase de excusas pintorescas cuando les señalaron que se equivocaban.

Y, sin embargo, nos representan porque, en realidad, nosotros tampoco lo sabemos. En las encuestas Ipsos MORI (Duffy, 2018), los ciudadanos también cometen numerosos errores de este tipo y hay uno que me interesa aún más: tendemos a subestimar muchísimo cuánta gente va a votar. La razón probablemente tenga que ver con los medios: una bajada en la participación es una noticia, pero que suba (moderadamente) o se mantenga lo es mucho menos. Y lo cierto es que parece que, realmente, la participación electoral ha bajado algo en muchos países democráticos, pero no es ni mucho menos lo que los medios presentan. En general, la norma sigue siendo ir a votar.

Sin embargo, la percepción de que la gente no vota es relevante porque, como ya hemos visto, si pensamos que una conducta es normativa socialmente, es más probable que la sigamos también, por imitación. O sea, que si nos convencemos de que la gente no vota (y en Estados Unidos algunos llegaron a opinar que se abstenía el 60 % de la población), entonces es más probable que nosotros tampoco lo hagamos.

Igualdad de género, o no

Otro tema en el que calculamos fatal es en el de la igualdad de género. En el Foro Económico Global de Davos celebrado en 2017 se demostró que, con la tasa de avance actual, alcanzaremos una paridad completa en las cuatro dimensiones (oportunidades económicas, logro educativo, sanidad y empoderamiento político) *en tan solo doscientos diecisiete años* (Duffy, 2018). Yo me quedé loco cuando leí esto, porque como mucha gente, la mayoría, pensaba que estábamos mucho más cerca. Claro, luego piensas en quiénes son los que defienden que estamos ya en una igualdad completa o que incluso los hombres están en desventaja frente a las mujeres y se te pasa la sorpresa.

Estas creencias erróneas reflejan también una importante complacencia sobre lo que nos queda por hacer. En el índice *Fortune 500*, que lista las compañías más grandes del mundo, solo el 3 % están dirigidas por mujeres, pero de nuevo, pensamos que hay muchas más: un 20 %, que de todos modos está bastante lejos de la paridad. A nivel político, no estamos mejor: aunque hay excepciones como Suecia (44 % de parlamentarias) o México y Sudáfrica (42 %), en la mayoría de los países donde hay parlamentos, las mujeres suelen representar en promedio un 25 %.

Esto puede parecer inconsecuente para muchos, pero las políticas más igualitarias en género pueden tener consecuencias imprevistas. Vamos a tomar ejemplo de Suecia, y de cómo apartar la nieve puede hacer que nada salga como se espera. Igual piensas: «¿Qué coño tiene que ver quitar la nieve con la igualdad de género?». Pues vas a flipar.

Resulta que, en Suecia, como en muchos otros sitios, a la hora de usar las máquinas quitanieves hay prioridades. Habitualmente se despejan primero las circunvalaciones, luego las calles y carreteras principales y solo entonces, las aceras, los carriles bici y las calles secundarias. Normalmente, las áreas que se despejan primero suelen ser áreas de empleo predominantemente masculino, distritos financieros y similares.

En promedio, las mujeres tienden a conducir menos y a usar más el transporte público, la bicicleta, o caminar. La nieve tiene un impacto enorme sobre estos desplazamientos, mayor que sobre los coches. De hecho, lo hace más peligroso: en Suecia, los peatones tienen el triple de posibilidades de sufrir un accidente en estas condiciones. Y la mayoría de los heridos son mujeres.

Desde hace un tiempo, varias ciudades suecas[78] han cambiado la aproximación. Primero se limpian las zonas peatonales, los carriles bici y las rutas a las escuelas infantiles, porque padres y madres suelen ir allí antes de trabajar. A continuación se quita la nieve de los accesos a los grandes centros de trabajo, priorizando aquellos con más presencia femenina —esto es, por ejemplo,

hospitales—. Solo entonces, con esa red despejada, se limpia el resto de la red viaria.

Este orden de prioridades no tiene costes adicionales, pero resulta que los accidentes han disminuido drásticamente y menos gente (hombres y mujeres) se ven obligados a faltar al trabajo, con lo que el beneficio económico neto es importante.

Los lunes al sol y el paro

No todo el mundo tiene trabajo. Esto es un drama y, como lo es, el paro es una cosa que los políticos tienden a usar mucho en sus intervenciones. Tenemos un ejemplo destacable en la campaña de 2016 de Donald Trump. Trump llegó a decir que el índice de desempleo en Estados Unidos estaba en el 42 % cuando, en realidad, era del 5 %. Cuando el *Washington Post* le puso cuatro Pinochos, indicando que era un invento colosal, Trump contestó diciendo a sus seguidores que no hicieran caso de las falsedades de la prensa, dado que el número «es probablemente 28, 29, incluso hasta 35 % De hecho, recientemente he escuchado un 42 %» (Horsley, 2017).

Más adelante, Trump trató de justificarse diciendo que la cifra de 5 % no tenía en cuenta a la gente que buscaba trabajo durante seis meses o más y se hartaba y se rendía. Y que a esos se les consideraba estadísticamente empleados.

Los números son falsos, pero lo que hace Trump es claro. Apela a la emoción, argumentando que la gente se cae por las grietas del sistema y desaparece. Que *te han abandonado, a ti, al que está en paro*. Que no se reconoce tu existencia. Pero él, sí. Y siempre se apoya en que «muchos americanos se sienten igual que yo con respecto a este tema».

Y en eso tiene razón. En realidad, para que pueda haber un 42 % de paro en Estados Unidos, tienes que contar a los niños, a los que cuidan a los niños sin cobrar, a los jubilados y a todos los

estudiantes que no trabajan, pero tampoco buscan empleo. Uno de cada cinco estadounidenses pensaba que el paro era del 61 % o más, lo cual vuelve a poner de manifiesto lo poco que llegamos a entender lo que significan la estadística, un porcentaje simple, la moda o la mediana.

Mucha gente tiende a sobrestimar brutalmente cuánto paro hay, globalmente y en sus países de residencia. La explicación más probable es, una vez más, emocional. El desempleo es algo que nos preocupa, lo cual activa nuestro heurístico de disponibilidad, dado que además es un tema que aparece con frecuencia en las noticias, generalmente con muchas cifras a la vez que son liosas (altas en la Seguridad Social, índices interanuales y demás).

Las emociones desempeñan un papel importante en la percepción pública de la política y es la razón por la que los bulos, las noticias falsas y demás vuelan tan deprisa. La tecnología no lo causa: la tecnología lo facilita. Tienden a ir en la dirección que queremos que vayan. Las cosas no han cambiado tanto como los medios pretenden, con su constante narrativa de decadencia y empeoramiento de todo, ni tampoco estamos viviendo la Utopía Liberal que vendehúmos como Steven Pinker nos presentan[79]. En algunos aspectos estamos mejor que antes, pero el camino que nos queda en muchos otros (como en la igualdad de género, por ejemplo) es mucho más largo de lo que pensamos.

Me gustaría ahora explicar algunos estudios de cómo todo lo que hemos ido explicando en este texto aplica a la difusión de virales y sus consecuencias. Desde gente que muere por bulos de WhatsApp, al Brexit y Trump.

Muerte por WhatsApp

Imagina que vas paseando por la calle y una multitud te mata así, por las buenas. Esto le pasó a un chico de veintiséis años en Bangalore (India): fue linchado por una multitud, aterrorizada por

una supuesta ola de secuestros de menores[80]. Y no fue el único: los casos se siguen acumulando. Una cadena de WhatsApp aseguraba que un grupo de secuestradores de niños iba a veranear a Bangalore, porque según afirmaba el bulo, los pedófilos creen que las vacaciones son el mejor momento para raptarlos. El problema se agrava porque en la India se hablan hasta veintidós idiomas diferentes, pero los medios se suelen centrar en el hindi y el inglés. Asimismo, una gran parte de la población se está conectando por primera vez a Internet, con lo que muchos no saben distinguir una fuente fiable de una que no, según la periodista especializada Karen Rebelo, que trabaja en *Boom*, un medio local dedicado a desmentir bulos.

En la India no existe un problema real de secuestro de niños, ni este tipo de crimen ha aumentado, pero volvemos a lo ya dicho: el rapto de tu hijo es un suceso muy emocional. Y el problema ha llegado a tal punto que se ha tenido que crear una cuenta en Twitter llamada @FakeNewsKills para intentar atajar estos bulos.

Los bulos por WhatsApp presentan una dificultad adicional frente a bulos compartidos en Facebook, Twitter y otras redes sociales. En primer lugar, están la inmediatez y velocidad de difusión, dado que estas aplicaciones de mensajería tienen un altísimo número de usuarios. En segundo lugar, dado que la mayoría de las veces, cuando te comunicas con esta aplicación (u otras similares) es con personas conocidas, en muchas ocasiones se puede añadir credibilidad al bulo: si quien lo comparte es alguien de tu confianza, es más probable que lo creas. En tercer lugar, en tanto muchos de estos bulos se difunden por redes privadas, puede ser más difícil que aquellos que los desmienten sepan de su existencia y puedan rebatirlos. Y, cuando lo saben, se ha de invertir más tiempo. Si añadimos a esto que, a menudo, no querrás ser tú el que lo desmienta por evitar un conflicto con alguien cercano[81], o simplemente la presión grupal puede dificultar el que lo hagas porque total qué más da no me voy a poner ahora a pelearme con todos estos, WhatsApp parece ser un medio especialmente propicio

para la difusión irracional de bulos. Todo el que está en un grupo de WhatsApp de padres de colegio sabe lo que es esto.

La sabiduría de las multitudes

Una de las cosas que a veces se usa para restar importancia a los efectos de la propaganda es que, a veces, un grupo puede ser mejor predictor que un experto individual. James Surowiecki, en su libro *Sabiduría de los grupos*, nos muestra diferentes experimentos en los que un conjunto de personas no entrenadas rinde en una tarea igual de bien o mejor que los individuos que lo componen (Surowiecki, 2004). Un ejemplo clásico es la tarea de contar judías en un bote de cristal: cuando hacemos el promedio de las estimaciones de un montón de gente sobre cuántas judías hay en el bote, el resultado es mucho más cercano al número real que las predicciones de los individuos del grupo. Esta idea es ya antigua, de hecho, y podríamos remontarnos a *sir* Francis Galton y un experimento que hizo en 1907 en una feria rural, donde había una competición para adivinar el peso de un buey. Galton encontró que la media de las estimaciones de los concursantes daba exactamente el peso del buey, porque los errores de los participantes tendían a cancelarse.

Pero, por otro lado, Surowiecki también indica que los grupos pueden ser manipulados y, por ello, sus predicciones ser erróneas. Aunque esto es verdad, y ya hemos visto cómo puede ocurrir, hay alguna evidencia de que merece la pena escuchar a la masa a la hora de predecir ciertos resultados, mucho mejor a menudo que los modelos de los economistas.

Sin embargo, al contrario que en tareas como contar judías o pesar bueyes, donde cada uno tiene sus propias impresiones, cuando se trata de política, todos recibimos los mismos mensajes por parte de los medios sobre qué es lo más probable que ocurra, por lo que nuestras estimaciones no son independientes. Y este es

el motivo por el que las predicciones electorales basadas en tendencias en Twitter, o análisis de chats de jugadores de Xbox, tienden a acertar bastante poco.

Además de todo ello, añadamos que la gente en las encuestas no siempre dice la verdad, lo cual, sin duda, es una sorpresa. No solo la respuesta se puede ver afectada por factores como si es anónima o no, o quién la hace, sino que es que, en línea con lo que hemos ido viendo, la gente responde en parte según lo que cree que sucede y en parte de acuerdo con lo que le gustaría que ocurriera (Duffy, 2018). Esto es lo que explica cómo, por ejemplo, a pesar de que muchísimas personas en todo el mundo estimaban mucho más probable que Clinton ganara a Trump, la realidad ha acabado siendo otra muy distinta. No predecimos bien lo que puede ocurrir, y así nos va.

¿Hay burbujas y estamos en ellas? ¿Nos pueden hacer votar lo que no queremos?

El concepto de burbuja filtro[82] fue acuñado por Eli Pariser, que se refiere a nuestra tendencia al sesgo de confirmación y a cómo este sesgo interactúa con los algoritmos de Google, Facebook y otros sitios para verse reforzado porque, de forma automática, se supone que se nos muestra más de lo que queremos ver y menos de lo que está en desacuerdo con nuestras ideas preconcebidas. Según Pariser, estos algoritmos crearían universos privados para cada uno, donde solo interactuamos con aquellos que piensan como nosotros y eso alteraría el modo en que encontramos las ideas.

Tentador como resulta de creer, lo cierto es que la investigación más reciente muestra que esas burbujas son imaginarias (Rau & Stier, 2019) (Robertson, y otros, 2018). No es cierto que solo leemos y frecuentamos a los que piensan como nosotros. De hecho, buscamos a los que piensan diferente para reforzar más aún lo que ya creemos.

Esa es la razón por la que Internet es, entre otras cosas, un campo de batalla constante. Un vistazo a la sección de comentarios de cualquier sitio[83] muestra que, en cualquier medio, tanto los que están de acuerdo como los que están en contra aparecen por igual. Si publicas un vídeo sobre pseudociencia, tendrás escépticos conformes contigo y defensores de la homeopatía (es un suponer) que vienen a decirte que estás a sueldo de alguien. De hecho, ahora estamos *más expuestos que antes*, y no menos, a opiniones divergentes, porque en la vida real sí tiendes a juntarte más con personas con las que tienes afinidad, pero en Internet esos filtros rara vez se dan. Sí, puedes bloquear a gente muy pesada en redes sociales, pero hay mil maneras en las que acabamos leyendo declaraciones de políticos que detestamos. Y eso cuando no somos nosotros mismos los que las difundimos, a menudo con algún comentario del estilo «Mirad la última del mamarracho este» o «¿Se puede ser más cabrón?».

¿Se puede influir, entonces, en el voto, sí o no? Se puede y de modos que no esperaríamos, como, por ejemplo, alterando el orden en el que se presentan resultados de búsqueda en Internet (Epstein & Robertson, 2015). Jacob Shapiro, en Princeton, llevó a cabo un experimento donde mostraba que, si manipulaba los *rankings* de un motor de búsqueda acerca de diferentes cuestiones políticas, y a continuación mostraba a un grupo de personas estos resultados sesgados, la intención del voto de los indecisos podía desplazarse incluso un 20 % en la dirección predicha por el sesgo introducido por el investigador. Cómo se presenta la información y su importancia aparente son cruciales, porque el que ya tiene una opinión formada es muy difícil que la modifique, pero se puede actuar sobre los indecisos. Y hay muchos indecisos.

Internet, además, tiene condiciones únicas: accede a millones de personas que no conocemos y no sabemos cómo los algoritmos nos presentan la información.

Nuestras modernas cajas de Skinner

Porque la cosa va de accesos y de visibilidad. No perdamos de vista una cosa que es esencial: para qué hacemos todo esto. No solo por qué creemos en mierdas, sino por qué las difundimos.

Nuestra conducta en las redes, como todas nuestras conductas, está guiada por sus consecuencias. Y el entorno de las redes sociales está diseñado de tal manera que tenemos incentivos muy fuertes para actuar (en el sentido escénico), porque obtenemos uno de los reforzadores más poderosos que existen: la aprobación de otros, en forma de «me gusta», de que se comparta y se redistribuya el contenido que ponemos, de ganar nuevos seguidores… Y en un entorno donde lo que comentamos, las cosas a lo que damos «me gusta» y lo que compartimos es visible para nuestras familias, amigos y demás relaciones, el incentivo es más fuerte aún. Las redes sociales se basan en la atención de los demás (y en otros mecanismos de refuerzo, como la aleatoriedad con la que recibimos notificaciones) para hacer más probable que las usemos todo el día. De hecho, han conseguido algo que parecía imposible hace bien poco: que nos informemos a través de ellas.

Nos urge ser inmediatos, además, porque la vida de un contenido en Internet es breve antes de ser considerado como anticuado. Compartir es fácil y tiene coste muy bajo: se tarda muy poco. Verificar una noticia es mucho más costoso y además recibimos *tanta información*, que en términos de tiempo y energía es imposible asegurarnos de que todo lo que difundimos es acertado.

Por último, nuestra conducta en Internet está afectada por otro sesgo más (lo de los sesgos es un no parar): la ilusión de falso consenso. Tendemos a creer que nuestra manera de pensar y muchos de nuestros comportamientos son más comunes de lo que realmente son. Por ello, por ejemplo, tendemos a sobrestimar el número de personas que tiene acceso a Internet (en realidad, la mitad de la humanidad no dispone de redes), o cómo de común es tener una cuenta de Facebook (en la India, la estimación es del 64 %, cuando en realidad solo el 8 % de la población tiene un perfil.

En España calculamos que el 75 % de los españoles usan Facebook, cuando es el 50 %).

El cómo se presenta la información en Internet también importa. Y mucho. A menudo, al hablar de desinformación, pensamos en textos, en información que se presenta para ser leída. Pero lo cierto es que, cada vez más, lo que más se comparte es puramente visual: imágenes, memes, vídeos… Procesamos esta información a mucha más velocidad que el texto cuando leemos. Recientemente, por ejemplo, un equipo de neurocientíficos del MIT mostraron que podemos procesar una imagen entera en tan solo 13 milisegundos, por lo que es mucho más difícil reflexionar y usar una perspectiva más crítica, en comparación con estar leyendo un texto (Trafton, 2014). O parafraseando a Kahneman, este contenido exclusivamente visual estaría pensado para que el Sistema 1 sea preferente.

El beneficiario de que creas en mierdas

Las plataformas principales donde se difunden los bulos tienen incentivos para que esto sea así, porque, a fin de cuentas, cuantos más bulos y menos reflexión, más tiempo pasamos usando esas redes o aplicaciones, cosa que redunda en más dinero. Facebook, Twitter y demás cobran de los anunciantes. Y siempre vemos sus anuncios.

Sin embargo, escándalos como el de Cambridge Analytica han mostrado la necesidad de que estas empresas modifiquen lo que están haciendo, porque la realidad es que sí pueden influir en lo que hacemos y lo que votamos. La investigación está todavía en una fase inicial, pero, por ejemplo, se han hecho estudios que muestran que, si una plataforma muestra información falsa en una noticia, pero en la sección de «noticias relacionadas» asoman interpretaciones diferentes de esa información de modo que el bulo queda en contexto, la difusión y el grado de creencia en el bulo

disminuyen (Bode & Vraga, 2015). Hay mucho que las empresas pueden hacer, pero no soy optimista, porque en el otro lado hay mucho dinero en forma de tráfico y mucho que ganar a costa de mantenernos en un permanente estado de ansiedad mediante la difusión de bulos y mierdas. Asimismo, Facebook ha admitido que, cuando presenta este tipo de contenido (un punto de vista contrario), la gente tiende a no hacer clic. Se junta el hambre con las ganas de comer.

¿Sirve de algo el *fact-checking*?

Como respuesta a la avalancha de bulos y noticias falsas, han nacido empresas, agencias y usuarios independientes que se dedican a verificar si las noticias y declaraciones de los políticos son correctas o no y a publicar desmentidos cuando hace falta. Duffy distingue básicamente tres generaciones de verificadores (Duffy, 2018), que funcionan de diferente manera.

La primera generación consiste en aquellos que dan la información correcta después del suceso. Esta generación, como ya entendemos, es poco eficaz debido a los sesgos de anclaje y de confirmación, de los que ya hemos hablado. Una vez nos creemos una chorrada, la información *a posteriori* tiene pocas probabilidades de modificar nuestra creencia.

La segunda generación, que se correspondería con la actualidad, trata de cambiar el comportamiento de las plataformas que difunden las informaciones, los medios y demás. Si verificamos la información en la misma fuente, muchos bulos podrían no llegar a ser publicados. Esta estrategia parecería más eficaz y se está empezando a formar a políticos y periodistas en la necesidad de verificar la información y en cómo hacerlo.

La tercera generación, que estaría ahora naciendo, consistiría en que la verificación se incruste en la información en tiempo real: esto es, que la información falsa sea sustituida por la verdadera tan

pronto se detecta la falsedad (no que compita por un desmentido) y que los motores de búsqueda como Google reflejen esos cambios.

De hecho, podemos aprovechar nuestros sesgos para mejorar nuestro procesamiento: una manera eficaz sería impermeabilizar a los usuarios contra ciertos bulos (por ejemplo, una vez que sabes que ciertos periódicos solo publican mierdas, tomarás con escepticismo cualquier información que venga de ese medio), o tratar de difundir la verdad primero. Italia ya ha incluido pruebas piloto de educación en detectar noticias falsas en más de ocho mil escuelas de secundaria. En el Reino Unido, la BBC está haciendo un esfuerzo similar. Es esperanzador, pero no podemos saber si será suficiente.

EN RESUMEN

La posverdad, la difusión de los bulos, las noticias falsas… nada de esto es nuevo. Lo único que cambia con la tecnología son la velocidad a la que se difunde una chorrada y su alcance. Donde antes un bulo debía pasar de uno a otro, de boca a boca, y por ello estaba confinado a lo lejos que pudieran viajar los que lo difundían y con cuántas personas pudieran hablar, la imprenta facilitó el llegar mucho más lejos y a más gente, como en el caso de los *frondeurs* en Francia. Internet y las redes sociales permiten que los bulos y las falsedades se muevan más rápido aún, y que lleguen a más gente, pero no las hacen más persuasivas en sí. Nosotros no hemos cambiado.

Todo se reduce a que, como sabemos, estamos predispuestos a creer ciertas cosas. Estamos predispuestos a creer que el pasado era mejor, y por ello es fácil que traguemos que todo se va a la mierda, aunque no es así. Nos identificamos con tragedias e historias individuales, pero somos indiferentes al sufrimiento de muchos y estas cualidades pueden usarse para el bien (que ayudemos a gente que sufre), o para hacernos tragar con bulos

como el de la chica que se curó mágicamente del cáncer comiendo muchas mandarinas, porque esa chica tiene nombre y apellidos y la estadística de qué efecto tienen las mandarinas en el cáncer (ninguno) no la conocemos.

Sobrestimamos enormemente la presencia de inmigrantes en nuestro país y de personas que practican otras religiones, pero por otro lado podemos ser complacientes acerca de avances sociales que no son tan grandes como se nos quiere hacer creer. Nos preocupa lo que nos afecta más directamente: de manera individual y también grupal: es fácil mover a las masas.

Las redes sociales son un entorno que recompensa nuestra conducta de modo muy potente, con la aprobación de otros y el difundir y mover información sin comprobarla. En el caso del contenido visual, procesarlo de modo reflexivo es casi imposible. Es más, recibimos tantos titulares al día que no podemos chequearlo todo. A menudo el *fact-checking*, la verificación de contenidos, llega demasiado tarde.

Los mecanismos de acción del bulo son los mismos que en siglos pasados: procesamiento incompleto, preferencia por mensajes emocionales, énfasis en lo visual antes que en lo narrativo. Lo que ha cambiado con las redes es su velocidad y su alcance. Todos llevamos encima una máquina dispensadora de información, a la que le da igual su veracidad. Y los dueños de los cauces de información tienen un incentivo poderosísimo (el dinero) para no preocuparse de en qué páginas hacemos clic.

Referencias

Allen, C. (2012). *Muslims & The Media: Headline Research Findings 2001-12*. Obtenido de: **University of Birmingham**.

Blinder, S. (2015). «Imagined Immigration: The Impact of Different Meanings of “Immigrants” in Public Opinion and Public Debates

in Britain». *Political Studies*, 80-100.
Bode, L., y Vraga, E. K. (2015). «In Related News, That Was Wrong: The Correction of Misinformation Through Related Stories Functionality in Social Media». *Journal of Communication*, 619-638.
Duffy, B. (2018). *The Perils of Perception: Why We're Wrong About Nearly Everything*. Londres: Atlantic Books.
Epstein, R., y Robertson, R. E. (2015). «The Search Engine Manipulation Effect (SEME) and Its Possible Impacts On The Outcomes of Elections». *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 4512-4521.
Flood, A. (15 de noviembre de 2016). «*Post-truth» named word of the year by Oxford Dictionaries*. Obtenido de: **The Guardian**.
Horsley, S. (29 de enero de 2017). *Donald Trump Says «Real» Unemployment Higher Than Government Figures Show*. Obtenido de **NPR**.
Joyce, T. (junio de 2001). *Did Legalized Abortion Lower Crime?* Obtenido de **Journal of Human Resources**.
Kahneman, D., y Tversky, A. (1974). «Judgement under uncertainty: Heuristics and biases». *Science*, 1124-1131.
Kreitner, R. (30 de noviembre de 2016). *Post-Truth and Its Consequences: What a 25-Year-Old Essay Tells Us About the Current Moment*. Obtenido de **The Nation**.
Kristof, D. N. (2009). *Outside*. Obtenido de **Outside**.
Levitt, S. D., y Dubner, S. J. (2007). *Freakonomics*. Barcelona: B de Bolsillo.
Mitchell, T., Thompson, L., Peterson, E., y Cronk, R. (1997). «Temporal Adjustments in the Evaluation of Events: The "Rosy View"». *Journal of Experimental and Social Psychology*, 421-448.
Nyhan, B., y Reifler, J. (2010). «When Corrections Fail: The Persistence of Political Misperception». *Political Behavior*, 303-330.

Post, S. G. (2005). «Altruism, Happiness and Health: It's good to be good». *International Journal of Behavioral Medicine*, 66-77.

Rau, J. P., y Stier, S. (2019). «The Echo Chamber hypothesis: Do digital media lead to a fragmentation of the public sphere and to political polarization?». *Zeitschrift für Vergleichende Politikwissenschaft*.

Reyes, J. (2007). «The Impact of Childhood Lead Exposure on Crime». *The B. E. Journal of Economic Analysis & Policy*.

Roberts, D. (1 de abril de 2010). *Post-truth politics*. Obtenido de: **Grist**.

Robertson, R. E., Jiang, S., Joseph, K., Friedland, L., Lazer, D., y Wilson, C. (2018). «Auditing Partisan Audience Bias within Google Search». *Proceedings of the ACM on Human-Computer Interaction*.

Small, D. A., y Loewenstein, G. (2003). «Helping a Victim or Helping the Victim: Altruism and Identifiabilty». *Journal of Risk and Uncertainty*, 5-16.

Small, D. A., y Verrochi, N. M. (2009). «The Face of Need: Facial Emotion Expression on Charity Advertisements». *Journal of Marketing Research*, 777-787.

Surowiecki, J. (2004). *The Wisdom of Crowds: Why the Many Are Smarter Than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business, Economies, Societies and Nations*. Nueva York: Little, Brown.

The Economist. (1 de diciembre de 2005). *Oops-onomics*. Obtenido de **The Economist**.

Trafton, A. (16 de enero de 2014). *In the blink of an eye*. Obtenido de **MIT**.

CAPÍTULO 6
¿Y qué coño hacemos ahora?

«El primer principio es que no debes engañarte a ti mismo, y eres la persona más fácil de engañar».

RICHARD FEINMAN, físico y premio Nobel

Vaya cuadro más sombrío hemos pintado, ¿verdad? Todo en este libro nos lleva a suponer que, al final, estamos muy indefensos ante la tendencia a creer en mierdas. Todo, absolutamente todo en nosotros parece conspirar para facilitarlo. Sin embargo, hay algunas cosas que sí podemos hacer. Hemos llegado hasta aquí como especie gracias a haber desarrollado herramientas, como el método científico, que precisamente nos permiten sobreponernos a esta tendencia. No todo está perdido, ni mucho menos.

El primer error en el debate sobre por qué nos equivocamos tanto es atribuirlo todo a una sola causa, como ya discutimos. Una parte del problema es cómo pensamos y cómo nos aferramos a nuestras creencias. Otra parte es la información que recibimos de los medios, que a veces puede ser engañosa o incompleta. Y no somos más ignorantes (ni menos) ahora que hace unas décadas. Como bien señala Duffy, el público británico ignoraba las estadísticas de delincuencia en los años 50 igual que ahora y el conocimiento sobre política de los estadounidenses no era mejor en los 40 que ahora.

De hecho, hay razones para estar esperanzados. En contra de lo que puede parecer, la confianza que los ciudadanos tienen en las instituciones (al menos, en las europeas, en las que Duffy se basó)

ha ido en ascenso, y no en descenso, a lo largo de las décadas. La única profesión que ha perdido grandes cantidades de confianza del público ha sido la de los curas (Duffy, 2018), aunque políticos y periodistas también compiten por ver quién es menos fiable. Lo importante es: no vivimos una descomposición social donde la gente ya no confía en las instituciones, ni estamos más cerca del caos.

¿Sirve de algo decir la verdad? ¿Sirve de algo estudiar sesgos?

En general, decir la verdad no modifica sustancialmente la posición política de las personas, aunque hay estudios con todo tipo de resultados. Varias revisiones (Nyhan & Reifler, 2010) señalan que, típicamente, uno de cada cuatro estudios muestra un impacto duradero en las personas que participaron cuando se les decía la información correcta. No es un gran dato, pero al menos nos señala que algunas personas sí modifican su opinión y que, por tanto, difundir información correcta no es completamente inútil. Simplemente, hemos de asumir que no basta con eso, porque la mayoría, debido a la disonancia cognitiva, no cambiará de opinión.

Si recordáis el capítulo 1, citábamos a Daniel Kahneman cuando decía que estudiar estos sesgos no te inmunizaba en nada contra ellos. De hecho, la cita literal de la entrevista es esta:

> Llevo cuarenta y cinco años estudiando este tema y realmente no he mejorado en lo más mínimo.

Descorazonador, ¿cierto? Se te cae el alma a los pies. Si un premio Nobel, y posiblemente el mayor experto del mundo en los engaños del pensamiento, no es capaz de mejorar, ¿qué esperanza tenemos los demás?

La verdad es que he hecho un poco de trampa, porque no os he dado todo el contexto. Lo que dijo es más esperanzador:

DK: Soy absolutamente pesimista acerca de si [*Pensar deprisa, pensar despacio*] podría servir como libro de autoayuda. Y esto lo sé por experiencia: como dice usted, llevo cuarenta y cinco años estudiando este tema y realmente no he mejorado en lo más mínimo. De hecho, el trabajo comenzó así… Comenzó cuando empezamos [Kahneman y Tversky] a examinar nuestras intuiciones incorrectas. Ambos enseñábamos estadística y teníamos intuiciones que no concordaban con lo que enseñábamos, y ese era el juego: entender dónde nuestras intuiciones se separaban de las reglas. Nada le pasa al Sistema 1 por mucho que leas.

ENTREVISTADOR: ¿Así que la idea es que no puedes entrenar al Sistema 1, pero puedes ejercitar el Sistema 2 para que ser uno mismo más consciente de cuándo no confiar en el Sistema 1?

DK: Eso es. Puedes reconocer señales que te indican: «Oh, es probable que esté cometiendo un error». Y es raro que esto pase. La respuesta entonces es frenar e implicar al Sistema 2. (LSE Public Lectures and Events, 2012).

Quiero que os deis cuenta de una cosa. En todos los experimentos que hemos citado en este libro hemos señalado que no todo el mundo cae siempre en los errores. En el estudio de comparación de líneas de Asch, no todos modificaban su opinión para conformarse a la opinión del grupo. En los experimentos de Ariely sobre el precio de las cosas y los números de la Seguridad Social, la tendencia no era exagerada y no todos caían en ello. La mitad de los sujetos sí veían al gorila andando entre las jugadoras de baloncesto. En ningún experimento, el 100 % de los sujetos yerra. En realidad, lo que muchos de ellos sugieren es que bastantes de nuestras creencias absurdas vienen, en definitiva, de cómo nos representamos números y cantidades y no necesariamente de algo más profundo. Lo que nos explican es que, en ciertas circunstancias, hay una posibilidad de que nos equivoquemos en ciertas maneras que tienden a ser sistemáticas y consistentes. Pero no siempre. Y no todo el mundo.

Lo que puedes hacer para engañarte un poco menos

Hay, por tanto, varias cosas que podemos hacer. Por un lado, Bobby Duffy propone algunas medidas para combatir nuestras creencias erróneas y debatir con aquellos que creen en cosas raras.

1. Las cosas no están tan mal como crees ni el pasado era mejor

Es bueno recordar que tendemos a fijarnos en lo malo y a pensar que el pasado era una especie de Arcadia. Tendemos a sobrestimar aquello que nos preocupa y nos preocupamos por aquello que sobrestimamos. Es normal. Pero podemos controlar un poco esta tendencia cuando nos damos cuenta de ello y reconocemos que nuestra preocupación nos puede estar afectando. Y entonces podemos buscar más información.

2. Acepta la emoción, cuestiona lo que piensas

Cada vez que leas una noticia o te llegue una cadena de WhatsApp o alguien te cuente algo, fíjate en las sensaciones que te provoca. Si la reacción es perceptible, merece la pena que te detengas a pensar, porque es probable que la información que se te ofrece esté diseñada para ello.

3. Cultiva el escepticismo, pero sin cinismo

Es fácil irse al otro extremo y pensar que todo es mentira y que todos nos engañamos en todo. Los medios están llenos de extremos y el lema parece ser simplificar y exagerar, en palabras del periodista de la BBC Evan Davis, que en su libro sobre posverdad describe cómo los que trabajan en medios tienen que vender su programa a los editores y las audiencias y eso a veces implica hacer que la noticia parezca grande, aunque no lo sea. Es mucho más

común este tipo de exageración que el encontrar noticias realmente falsas (Duffy, 2018).

James Pennebaker, un psicólogo más conocido por su trabajo acerca de cómo escribir sobre nuestras emociones puede ayudar a sentirnos mejor, propone que cambiemos la manera en la que consumimos noticias, dejando de prestar tanta atención a las actualizaciones de la noticia en tiempo real y buscando más análisis detallados *a posteriori*.

4. No todo el mundo piensa como nosotros y eso no implica que sean monstruos

Como hemos visto, una de las fuentes de error que más a menudo encontramos es el asumir que somos completamente típicos y que lo que pensamos y hacemos es el estándar de cómo piensa y actúa la gente. Recordemos por ejemplo que, si estamos en Facebook, tendemos a pensar que todo el mundo está allí. No solo nos equivocamos porque los demás no son como nosotros, sino porque a menudo nosotros mismos nos equivocamos al pensar en cómo somos.

5. Si algo es extremo, es poco común

El heurístico de disponibilidad hace que sobrestimemos las cosas que son llamativas, extremas y que recordamos con facilidad. Pero la mayor parte del tiempo las cosas que ocurren son bastante anodinas. Si algo es muy llamativo, como un crimen especialmente horrible, eso no implica que el crimen esté aumentando.

6. Tienes que contar una historia y no confrontar

A la hora de debatir con gente que cree cosas raras y de aportar información veraz, la historia es más importante que los datos.

Presentar la información de manera beligerante, además, activa la disonancia cognitiva del otro, con lo que se cerrará en banda.

Como bien explica Michael Shermer, hay varios pasos que debes seguir si quieres tener una posibilidad (y «posibilidad» no es lo mismo que «garantía») de cambiar la opinión de alguien. Primero, discutir y no atacar. Aborda la opinión del otro como si pudiera ser válida, sin atacarla, y en vez de presentar tú tus argumentos, trata de hacer que el otro tenga que explicar las inconsistencias en sus propias ideas. La fórmula «¿Si esto es como dices, entonces por qué/cómo es que…?» hace maravillas. Festinger ya señalaba que el mejor desmentido viene de señalar los propios errores en la argumentación del otro y dejar que su propia duda vaya haciendo el trabajo. La gente puede cambiar de idea y muchas veces es más fácil cuando sienten que han sido ellos quienes han llegado a esa nueva opinión.

Es importante mostrar empatía y hacer ver que entiendes cómo tu interlocutor ha llegado a formar esa opinión. Además, es útil argumentar que cambiar tu opinión sobre un tema no equivale a cambiar tu punto de vista sobre todo (aunque quizá a la larga sea así). Los antivacunas piensan así porque quieren lo mejor para sus hijos. Están equivocados, pero esa equivocación tiene una razón de ser noble, y ayuda mucho el que les hagamos ver que lo comprendemos.

Por otro lado, Chip y Dan Heath nos dan unas buenas pautas en *Decídete*. Si bien es un libro más centrado en la toma de decisiones, muchas veces tomamos malas decisiones por algunos de los sesgos que hemos comentado aquí (Heath & Heath, 2013). Es un libro que siempre recomiendo.

7. Si te presentan una dicotomía, probablemente sea falsa

Henry Kissinger (el político estadounidense) solía empujar al presidente Nixon a que eligiera una determinada cosa, presentando

su opción preferida como la única aceptable entre varias horrendas. Se hizo famoso por decirle a Nixon que las opciones eran: guerra nuclear, seguir con la política actual o rendirse a los rusos.

A menudo los bulos se presentan como dicotomías entre creer el bulo o algo horrible. La realidad es compleja y estas simplezas nos deben hacer sospechar.

8. Busca un abogado del diablo

En la Iglesia católica, el abogado del diablo era un sacerdote que formaba parte del comité encargado de decidir si una persona debía ser santificada o no. Pero su papel era diferente: él era el que tenía que buscar pruebas *en contra* de que se aceptara la canonización. Parece que la Iglesia era consciente de la utilidad de tener opiniones disonantes para combatir el sesgo de confirmación.

Como detalle curioso, Juan Pablo II acabó con esta tradición de cuatrocientos años en 1983. Desde entonces se han canonizado santos a una velocidad veinte veces superior a la de la primera mitad del siglo XX.

Si es posible, busca a alguien que tenga un punto de vista contrario y que pueda argumentar en contra de tu opción preferida, solo para asegurarte de que no te dejas llevar por el sesgo de confirmación.

9. Asume lo mejor, en vez de lo peor

Aaron Beck, el creador de la terapia cognitiva, presenta una técnica en su manual de terapia de pareja *Sentirse bien en pareja* que llama *diario conyugal*. Su idea es que los miembros de la pareja en crisis combatan su sesgo de confirmación, que les lleva a fijarse solo en aquello que está mal, registrando aquellas cosas que sus parejas hacen bien y que les agradan de ellos. En una pareja en crisis, la memoria se reescribe para acomodar la narrativa de «en realidad, siempre me ha tratado mal». Si etiquetas a tu pareja como un

egoísta, buscarás información que lo confirme y además modificarás tu recuerdo para que sea acorde con ello.

El diario nos ayuda a combatir el sesgo de confirmación. Por otro lado, una técnica hermana de esta sería el preguntarnos siempre qué otras posibles interpretaciones pueden haber de una situación o de una conducta y tratar siempre de asumir que la intención del otro es positiva como primera opción. Así, siguiendo en el caso de una pareja en crisis, ambos tenderán a atribuir la conducta del otro a razones negativas (un clásico es «lo ha hecho para joder»), pero ambos pueden tratar de hacer el ejercicio consciente de buscar una intención positiva incluso en conductas erróneas, como olvidar algo, o no hacer una cosa tal y como se pedía. Si, además, llevas un diario como el sugerido por Beck, generar estas alternativas es más fácil.

Esto mismo lo podemos hacer con cualquier noticia o información que nos lleve: asumir que, quizá, el que hace algo que nos desagrada no tiene por qué tener las peores intenciones, nos puede ayudar a buscar informaciones alternativas.

Citando a los hermanos Heath: «Como buscamos la información autoconfirmadora de manera natural, necesitamos disciplina para hacer lo contrario».

10. La Psicología es la ciencia de la conducta

Nunca estaremos libres de autoengaño. Seguramente no podemos alcanzar una racionalidad perfecta, porque nuestra capacidad sensorial es limitada y no podemos percibir todo lo que nos rodea: porque nuestra atención es finita, porque sentimos emociones que modifican nuestra conducta. Habrá veces que, de modo inevitable, nos tragaremos un bulo, veremos solo lo que queremos ver o sacaremos una conclusión que se revelará como incorrecta y nos costará mucho no aferrarnos a ella y defenderla pese a ser irracional.

Pero hay una cierta evidencia de que conocer estas cosas nos puede ayudar a ser un poco menos susceptibles de caer en estos errores.

¿Sabes? Una de las creencias falsas más dañinas que conozco es que la Psicología no es, ni puede ser, una ciencia. Para muchos, la idea de poder entender y comprender las causas de nuestra conducta es algo imposible, porque nos hemos acostumbrado a pensar en el ser humano como una excepción, como una especia aparte que no se rige por las mismas leyes que rigen la conducta del resto de los organismos. Además de esa creencia, que cae en el mismo saco que las creencias en el alma y en el espíritu, se añade la dificultad adicional de que, en torno a la Psicología, han florecido numerosas pseudociencias y prácticas sin la menor base, algunas de las cuales, como el psicoanálisis, han conseguido entrelazarse tan por completo con la imagen de nuestra ciencia que la han desplazado en la percepción popular. Los mismos psicólogos hacemos a menudo un mal trabajo a la hora de presentar y defender nuestros descubrimientos. Muchas veces, tras una charla o un curso, alguien se me ha acercado para decirme que le había cambiado la opinión que tenía de los psicólogos, que pensaba que la Psicología era una mamarrachada y no, que es una ciencia como las demás.

Si no es ciencia, no es Psicología. Y si pretende ser Psicología, sin ser ciencia, lo más probable es que sea una gilipollez.

Luchar contra esa creencia y acercar a todo el mundo lo bonita y lo interesante que es la Psicología y la ciencia de la conducta es lo que me ha movido a dedicarme a la divulgación durante todos estos años y lo que me ha traído hasta aquí, hasta este libro que tienes en las manos, y que espero hayas disfrutado y te resulte muy útil. No está todo lo que habría querido contar y en algunos momentos he tenido que simplificar algunas cosas para hacerme entender mejor y no ser demasiado técnico (otro día explicaré por qué lo del pie en la puerta en realidad se llama *moldeamiento por aproximaciones sucesivas* y cómo se analiza funcionalmente la conducta de creer en

algo contra toda evidencia). Si he conseguido interesarte, aunque sea solo un poco más en saber de Psicología, me sentiré feliz.

Hasta la próxima.

Barcelona, 30 de enero de 2020 (es el futuro ya, joder).

Referencias

Duffy, B. (2018). *The Perils of Perception: Why We're Wrong About Nearly Everything*. Londres: Atlantic Books.

LSE Public Lectures and Events. (1 de junio de 2012). *In Conversation with Daniel Kahneman*. Obtenido de **YouTube**.

Nyhan, B., y Reifler, J. (2010). «When Corrections Fail: The Persistence of Political Misperception». *Political Behavior*, 303-330.

A modo de epílogo:
La voz que no se suele escuchar

Adaptando las palabras del Gran Wyoming: Ramón les ha dado las noticias, ahora les contaré la verdad.

Estar casada con un psicólogo no es tarea sencilla y, si es con Ramón, la cosa se convierte en un trabajo con mil capas, ninguna de las cuales se podía vislumbrar cuando una se metió en esto. Verán: los psicólogos, si son buenos, se suelen ganar la vida desmontando las creencias irracionales de la gente que va a consulta pero, una vez cuelgan la bata (por favor, háganle la broma a uno, ya verán la gracia que le hace), no pueden evitar llegar a casa con toda su práctica en discutir y desmontar los argumentos ajenos… Y, además, con sus propios sesgos.

La mayor parte de la gente es más o menos hábil para ver de qué lado cojea el vecino, claro, sobre todo cuanto más distinto a una misma cojea, pero el momento de intentar cazarse los renuncios en los propios razonamientos es bastante más complejo. Cuando nos paramos a pensar sabemos que los tenemos. Con este libro, además, sabemos dónde podemos empezar a buscarlos. Pero, camaradas, les reto de verdad a que lo intenten.

No voy a mantener aquí que el origen de los males de la humanidad sean todos los mecanismos que se explican en el libro, pero es indudable que estos nos ayudan a acorazar nuestros argumentos como armadillos y que, muchas veces, usamos estos atajos para justificar una serie de posturas que, a todas luces y desde fuera, nos resultan casi violentas por lo erróneas o egoístas. Claro que barremos hacia donde nos interesa. A todo el mundo le gusta ganar. En general, no hay nada que nos ponga más que el

poder, y se lo digo yo, que veo a menudo pelis de vikingos y vikingas. La mayor parte de la gente, si puede elegir entre poder y sexo, se queda con el poder. Y si puede no elegir, se queda con el sexo con poder. Tal vez debamos asumir que no molamos demasiado si se nos mira tan de cerca.

Pero volvamos a la realidad cotidiana de mi casa, donde el autor de este libro y su humilde servidora nos encontramos ~~discutiendo~~ debatiendo de forma totalmente constructiva y respetuosa sobre las tareas domésticas, aspectos relacionados con la crianza de nuestras hijas, temas familiares de lo más variopinto, la organización de las vacaciones, eventos sociales, de promoción… O intentando llevar las cosas a nuestro terreno, porque de eso tienen todas las relaciones. La carrera de psicología y la práctica clínica no se contagian con el contacto, pero sin duda la convivencia y el intercambio de opiniones y las lecturas compartidas sí hacen que determinadas estrategias, conocimientos y planteamientos pasen a formar parte del terreno común. En mi casa, las Conversaciones (con C mayúscula) son un deporte de riesgo y, al entrar, hay que saber que nos jugamos el tipo.

Toda esa experiencia me ha llevado a sacar una serie de conclusiones que paso a compartir con ustedes aquí, de forma completamente desinteresada y por ahorrarles parte de los ~~disgustos~~ trámites por los que yo he pasado:

Tener sesgos, fiarnos de los heurísticos, mantener nuestras ideas a toda costa nos convierte en humanos. Si no, seríamos vulcanianos, seres de pura lógica y razón. No tendríamos sesgos, no nos apegaríamos a nuestras propias opiniones como a una extremidad, seríamos seres mucho más parecidos, anodinos, menos ricos y complejos pero, eso sí, probablemente nos equivocaríamos menos.

Aceptar la existencia de los sesgos *ajenos* (y reconocer esos heurísticos y el apego a las ideas) es lo que nos convierte en *mejores* humanos.

Y mirar a los ojos a los nuestros e intentar mantenerlos a raya es lo que nos lleva un paso más allá. Porque normalmente no los vemos. Como para aceptarlos. Y cuando nos los señalan tenemos dos opciones:

- Negamos su existencia. Evidentemente se trata de un error. Estos no son los androides que estáis buscando.
- Los reconocemos, nos repelen y avergüenzan y, poco a poco, con un trabajo de fondo, podemos ir haciéndolos… menos sesgados.

Supongo que a todo el mundo nos gustaría que *la gente* fuese más racional, cuando por racional entendemos nuestra postura. Si está usted leyendo este libro tal vez podamos asumir que le gustaría que *todo el mundo* se basara en datos, evidencia científica y pruebas para tomar sus decisiones (o tal vez ha comprado este libro para hablar mal de él, en cuyo caso supongo que nos veremos en Twitter, aunque aprovecho para recordar que, si eso, las quejas al autor, que mías son solo estas líneas). Pero, verá, la mala noticia es que no estamos, ni estaremos en un futuro previsible, libres de todo esto.

Tampoco sé si lo firmaría para mí si me lo ofrecieran.

Probablemente, tampoco lo quisiera para Ramón.

Pueden ponerse en fila y decidiré si lo quiero para ustedes. Claro que deseo que sean más racionales y se libren de sus sesgos, pero únicamente si no me dan la razón.

Porque todo el mundo se equivoca y, aunque eso es terriblemente inconveniente, a pequeña escala es lo que nos permite debatir, tener aproximaciones distintas a las mismas cuestiones, buscar soluciones diferentes.

A mayor nivel, claro, es lo que causa guerras, genocidios, discriminación o injusticia.

Por ese motivo es importante luchar contra todos estos «fallos», porque el riesgo de que mucha gente se equivoque junta y se

revuelque en darse la razón antes de examinar con lupa la bondad de sus opiniones puede acabar en auténticas catástrofes sociales.

Al final resulta que lo de creer en mierdas es una cuestión de perspectiva, claro. Para cada cual y para el vecino. Resulta, por tanto, evidente que, llevado al terreno cotidiano, hay que empezar a examinarnos en nuestras propias relaciones para darnos cuenta de cuándo mantenemos posiciones irracionales en nuestras opiniones y negociaciones; y tenemos la oportunidad de hacerlo a diario para enriquecer nuestro entorno y guiarnos más por la razón (sabiendo que siempre habrá espacio para la subjetividad, las interpretaciones y demás).

Aunque en mi caso particular creo que lo adecuado sería poder empezar por estar de acuerdo en que un libro requiere muchísimo tiempo y trabajo que se tiene que sacar de algún otro sitio y que hay que entender que, por defecto, yo tengo razón y que a mi marido le toca lavar los platos. Una buena temporada.

VICTÒRIA SUBIRANA
Barcelona, enero de 2020

Agradecimientos

Acabar un libro, especialmente uno de divulgación, es un trabajo que implica de un modo u otro a más gente que al autor y que está muy lejos de ser un trabajo solitario. Mi agradecimiento a todas estas personas y mis disculpas a quien me haya podido olvidar.

Gracias a Íñigo Gil, de Kailas Editorial, por confiar en mí lo suficiente para proponerme participar en este embolado y por tener paciencia mientras yo cometía sistemáticamente todas y cada una de las cagadas que un autor puede cometer la primera vez que intenta publicar un libro.

Gracias a Óscar Huertas y a todo el fantástico equipo que organiza Desgranando Ciencia, en cuya quinta edición di la charla que lleva el mismo título que este libro, sin la cual este volumen no existiría. Por muchos proyectos más.

Gracias muy especiales a Olga Ayuso, por su minucioso e impecable trabajo corrigiendo el texto, peleando con los desmanes de OneDrive y por tener montones de ideas. Esto habría sido mucho mucho peor sin su ayuda, creedme. Eres grande.

Gracias a Ana Delia Parejo y Alba Sotelino, que sacaron tiempo de donde no lo tienen para leer el texto y dar ideas, que he aprovechado en su totalidad.

Gracias a Ane, Marc, Mòni, Gemma, Francesc, David, Mireia, Marc, Patillón y Diana, que también han soportado incontables quejas sobre lo duro que es escribir y que han visto pospuestas partidas y quedadas mientras me daban los agobios por tener que sentarme frente al ordenador conforme los plazos se iban echando encima. Volveremos a jugar a rol.

Gracias a todas las personas que trabajan por la divulgación científica en España y en todas partes, por su esfuerzo y su

constancia por hacer de nuestra sociedad un sitio algo mejor, trayendo la belleza de la ciencia a todo el mundo. Lo nuestro no está pagado. Además, en la mayoría de los casos, literalmente: no está pagado. Gracias especiales a los que habéis contado conmigo para ayudaros en alguna ocasión en un evento. Me siento honrado.

Gracias a la biblioteca Ignàsi Iglesias-Can Fabra, la biblioteca pública de mi barrio, donde he pasado muchas horas leyendo y escribiendo y donde he encontrado montones de bibliografía. Las bibliotecas públicas son un tesoro esencial.

Y gracias al café porque, en las cantidades adecuadas, puedes hacer las cosas mal mucho más rápido y con más energía. No tengo pruebas, pero tampoco dudas, de que pocas sustancias han hecho tanto por la ciencia y la divulgación.

Notas

[1] El *priming* social es la idea de que estímulos sutiles pueden tener una gran influencia inconsciente en el comportamiento humano. El ejemplo clásico era el de estudiantes que, tras tener que realizar una tarea en la que describían a su profesor típico, rendían mejor en pruebas de conocimiento general. Se suponía que el tener que pensar en un profesor hacía que rindieras mejor en tareas asociadas a esa idea, porque te «primaba» (o sea, que te predisponía) a realizar la tarea. Otro ejemplo conocido sería el de personas que, tras ver vídeos de ancianos caminando con dificultad, ralentizaban su ritmo de marcha. Por desgracia, estos experimentos no se han replicado, por lo que este fenómeno ahora mismo está en cuestión, y el propio Kahneman ha reconocido que la evidencia en la que se apoyaba no era lo bastante sólida. Nadie se salva de los sesgos. **<<**

[2] La falacia mereológica, en Psicología, consiste en «tomar la parte por el todo» cuando decimos que «el cerebro piensa / siente / quiere / nos engaña», porque el que hace esas cosas es el organismo en su conjunto. Fue identificado por Peter Hacker y Maxwell Bennett en *Philosophical Foundations of Neuroscience* (Bennett & Hacker, 2003) y nos señala que esta creencia implica tratar al cerebro como antes se trataba al alma o al espíritu, lo cual es científicamente inexacto, del mismo modo que es el halcón el que vuela usando las alas: no son las alas las que vuelan. Las consecuencias son, con frecuencia, una mayor dificultad a la hora de entender la conducta al buscar partes del cerebro responsables de ella, lo que lleva a un reduccionismo en el estudio tanto del cerebro como de la conducta. **<<**

[3] Pew Research Center. (2017). *The Partisan Divide on Political Values Grows Even Wider*. **People Press**. **<<**

[4] Una charla llamada *Paranormalidad*, cuyo vídeo podéis encontrar aquí: **YouTube**. **<<**

[5] Traducido por Francisco Torres Oliver, *Narrativa completa, vol. I*, editorial Valdemar. **<<**

[6] De hecho, si lo pensamos bien, este fenómeno se usa de modo cotidiano en nuestra comunicación, con el fenómeno de los emoticonos. Un emoticono no es más que unas pocas líneas que, sin embargo, enseguida interpretamos como un rostro, con una expresión emocional concreta. Que seamos capaces de entender que este conjunto de símbolos de líneas  es una cara de decepción no es diferente de que veamos un perro en una nube. **<<**

[7] Se llama Lope. **<<**

[8] Algunos investigadores, como Staddon, han disputado la explicación de Skinner y han defendido que la conducta supersticiosa habría sido adquirida más bien por condicionamiento clásico, como en los famosos experimentos de Pavlov. La conducta que las palomas estuvieran realizando justo antes de recibir la comida sería lo que se quedara condicionado. **<<**

[9] Y de por qué los economistas que pensaban en el *homo economicus* no daban ni una. **<<**

[10] Clark, Lauren (21 de enero de 2019). *Granny from hell Rotting flesh, strangling and seven bodies in the back garden – the sweet grandma who became one of the most notorious serial killers in history by lacing cakes with poison*. The Sun, Londres. **<<**

[11] De hecho, el sesgo de confirmación es algo tan importante y omnipresente en nuestra vida cotidiana que acabó por ser el título de mi blog y quizá el concepto psicológico del que más he hablado. Hala, su autobombo en este capítulo. **<<**

[12] No confundir con el actor que interpretó al Doctor Who. **<<**

[13] Significa, literalmente, «culo de carnero». Hay cosas que uno no se puede inventar. **<<**

[14] No, el tío no se quebró el lomo poniendo títulos creativos. **<<**

[15] Como se puede ver, los estudiantes de Psicología son frecuentemente sujetos experimentales, lo cual a veces ha creado sus propios problemas con la metodología de los experimentos. Lo que está claro es que son tan propensos a creer en mierdas como el resto de la gente. **<<**

[16] Con cebolla. **<<**

[17] En este libro, quizá el más importante en psicología de los últimos tiempos, Chater explica y demuestra cómo el inconsciente no existe y cómo lo que llamamos mente es una construcción que vamos improvisando segundo a segundo. Destruye completamente muchas de las nociones habituales sobre la mente y la conducta. Creo que es esencial. **<<**

[18] En este breve vídeo de la BBC 2 (subtitulado al castellano) se proporciona una magnífica demostración: **YouTube**. **<<**

[19] Escuela de hechicería donde transcurren las famosas novelas de Harry Potter, de la autora J. K. Rowling. Es un lugar donde los niños con el don de la magia aprenden el oficio, con un sistema educativo bastante absurdo. Dada la tasa de heridos y muertos que hay cada curso, es la clase de escuela donde envías a tus hijos si los odias a muerte, porque es más seguro enviarlos a una zona de guerra. **<<**

[20] Como se puede apreciar, los psicólogos somos muy creativos denominando las cosas. Véase a Kahneman que, al identificar dos sistemas de toma de decisiones, los llama Sistema 1 y Sistema 2. La ciencia está llena de poesía. **<<**

[21] Casi 900 000 dólares en 2019. **<<**

[22] Ese test tiene la misma validez que el test de Rorschach, el famoso test de la personalidad que consiste en que el paciente describe qué es lo que ve en unas manchas de tinta, y el resto de test proyectivos de la personalidad (test que consiste en interpretar dibujos hechos por el paciente o que el paciente interprete imágenes ambiguas): ninguna (Lilienfeld, Wood, & Garb, 2000). En serio, si un psicólogo os pone una mancha de tinta y os pregunta qué veis, u os pide que dibujéis un árbol, una casa, una familia o a vuestro gato en bicicleta, no hagáis más el mamarracho y marchaos. Estas pruebas no tienen la menor validez. Su encarnación más actual es el Test de Asociación Implícita (IAT, en inglés), que es el descendiente endogámico y tarado del test de Rorschach: ambos se basan en el inconsciente, que no existe (Chater, 2018), y ambos tienen la misma evidencia que los zahoríes. Además, mientras que el Rorschach estaba diseñado para mostrar que todos los hombres blancos somos unos guarros pervertidos, el TAI está diseñado para mostrar que todos somos racistas, homófobos, machistas y prejuiciosos. **<<**

[23] Nos referimos aquí a las estimaciones medianas: esto es, el valor de la distribución que deja por encima y por debajo al 50 % de las respuestas. **<<**

[24] Se conoce más la frase «*Carthago delenda est*», Cartago debe ser destruida. Las dos se atribuyen a Catón el Viejo. **<<**

[25] Ella decidió que el espíritu se llamaba Mr. Splitfoot, en inglés, porque qué más da. **<<**

[26] De aquí podría venir el famoso tropo literario de que para que un fantasma deje de darte por saco, tienes que poner sus restos en un cementerio consagrado. Por qué los fantasmas se dedican a dar la matraca de maneras enigmáticas, en vez de decir lo que quieren clara y simplemente, es otro misterioooooooo. **<<**

[27] Y, como bien dice Richard Wiseman, curiosamente nunca se han manifestado en una sesión de espiritismo. **<<**

[28] Solo la última parte es invención mía. **<<**

[29] Su marido se subió pronto a dormir, que al día siguiente había que madrugar para ir a trabajar y levantar el país, con diluvio o sin diluvio. **<<**

[30] Recordemos que esta era la época en la que habían sucedido incidentes como el de Roswell, por el que algunos pensaban que una nave espacial de una civilización muy avanzada podía estrellarse por una tormenta que afectara a sus sensores. **<<**

[31] De hecho, Lenny Bruce describía un famoso debate entre Nixon y Kennedy y las reacciones de sus seguidores, pero estas palabras serían exactamente igual de válidas hoy día con los políticos actuales (Bruce, 1966). **<<**

[32] En las sesiones de espiritismo, Michael Faraday (el legendario científico) demostró que eran movimientos involuntarios de los participantes los que movían la mesa giratoria, la güija o lo que fuese. Estas contracciones musculares involuntarias, llamadas «ideomotoras», explican por qué los espíritus responden con tanta certeza a cosas que solo el participante sabe: porque es el participante el que da la respuesta. **<<**

[33] Steven Kull, de la Universidad de Maryland, el 14 de junio de 2003, comentando acerca del resultado de la encuesta «Many Americans Unaware WMD Have Not Been Found». **<<**

[34] Un buen resumen de aquel fenómeno puede encontrarse en un artículo titulado *The history of Satanic Panic in the US – and why it's not over yet*, aunque volveremos sobre el tema más adelante al hablar de recuerdos falsos: **Vox.com**. **<<**

[35] Como siempre, cuando alguien intenta probar científicamente la validez del psicoanálisis, se come un mojón, aunque a menudo salen cosas buenas. Aaron Beck desarrolló la terapia cognitiva para la depresión tratando de demostrar la eficacia de la terapia psicoanalítica. Kahn igual. La lista es larga y ese es el total de contribuciones positivas del psicoanálisis a la psicología: proponer ideas que resultan ser equivocadas. **<<**

[36] Para un excelente análisis funcional de este fenómeno, mucho más técnico, se puede consultar el trabajo de Cristina Rodríguez-Prada, Ángela Sanz García y Juan Antonio Membrive, presentado en el VIII congreso de SAVECC en 2019. Lo que yo describo aquí es una simplificación con propósitos divulgativos. El póster, que se titula «El síndrome del impostor: una perspectiva analítico-funcional», se puede encontrar aquí: **Researchgate <<**

[37] Se podría traducir por «Mujer moderna: El sexo perdido». **<<**

[38] Lo que sea eso. **<<**

[39] Además de los estudios de Pennebaker sobre los beneficios de la escritura expresiva y de llevar un diario (Pennebaker & Evans, 2014), esta es una magnífica razón adicional para llevar uno. No puedes creerte nada de lo que recuerdes. Yo a menudo releo diarios míos de hace una década o menos y alucino con lo que me encuentro. **<<**

[40] Cita de la película *Blade Runner* (1982), cuando Rick Deckard, el cazador de robots con aspecto humano, le descubre a su amada Rachel que, en realidad, ella es un androide y que los recuerdos que tiene de la infancia son los recuerdos de la sobrina de su creador, Eldon Tyrell, implantados cibernéticamente. **<<**

[41] Ambos célebres por sus descripciones de la persecución de los judíos a manos de los nazis y el horror del Holocausto. **<<**

[42] Más aún viviendo en la región de Europa donde él vivía. **<<**

[43] La interpretación psicoanalítica de los sueños es otro invento. Los sueños no son mensajes del inconsciente ni tienen significados especiales. Para más información, recomiendo *The 24 Hour Mind*, de la excepcional Rosalind Cartwright, la científica que ha estudiado el sueño durante más tiempo (Cartwright, 2012). **<<**

[44] Derivada a su vez, como casi todas las ideas de mierda en Psicología, del maldito Freud. **<<**

[45] *The Courage to Heal*, en el original. **<<**

[46] Trastornos de la Conducta Alimentaria. **<<**

[47] Esta cifra la sacó de un estudio de la Universidad de sus Ovarios Morenos. **<<**

[48] Popular y erróneamente llamado «suero de la verdad». No existe nada que te haga decir la verdad. **<<**

[49] *The Central Park Jogger*, en la prensa del momento. **<<**

[50] Fiel a su estilo, Trump ignoraba que la pena de muerte no se aplicaba en el estado de Nueva York desde 1984. El gobernador Pataki la reinstauró en 1995 y fue abolida definitivamente por inconstitucional en 2007. **<<**

[51] **ABC**. **<<**

[52] Que debe de ser lenguaje jurídico para decir «la hemos cagado». **<<**

[53] **RED Inocente**. **<<**

[54] Prueba una vez más de que la idea de confiar estas decisiones a un jurado es, en mi opinión, un error gravísimo. **<<**

[55] Por alucinante que parezca, en Estados Unidos es legal que un policía mienta así a un sospechoso para obtener una confesión. El *Voice Stress Analyzer* es una tecnología pseudocientífica que, presuntamente, identifica a los mentirosos por microtemblores en su voz cuando no dicen la verdad. Nadie ha demostrado jamás que esto tenga la menor validez, del mismo modo que los polígrafos (los «detectores de mentiras» que se ven en televisión) tampoco la tienen (ver **Polygraph** para más información). Cuando veáis ciertos programas rosa-amarillentos en cierto canal especializado en programas basura, no penséis que ni eso ni chorradas como adivinar la personalidad por la forma de la cara tienen la menor validez científica. **<<**

[56] Daniel Kahneman indica, en el fantástico libro sobre toma de decisiones *Decídete*, de Chip y Dan Heath, que una cosa que nunca deja de sorprenderle es que parece que no somos capaces de decir: «No lo sé». Cuando hemos de elegir algo, aunque tengamos una información mínima, enseguida llegamos a conclusiones, dando por sentado que lo que se ve es todo lo que hay. Kahneman llama a esto «efecto faro» (Heath & Heath, 2013), debido a que procesamos la información como si lo que percibimos fuera aquello que está en el círculo de luz del foco del faro, con que nos vemos que más cosas puede haber alrededor. **<<**

[57] *To testily*, en inglés: un juego de palabras entre *to lie*, mentir, y *to testify*, testificar. Si suena mal su traducción al español, la culpa es mía. **<<**

[58] En el original, *If we're going to catch these guys, fuck the Constitution*. Delante de una comisión de investigación, el tío va y suelta esto. Además de una tremenda capacidad de resolver disonancia cognitiva, el policía este tenía un papo considerable. **<<**

[59] En caso de que tengáis duda: no, esas revistas no son fuentes válidas para aprender psicología. **<<**

[60] De verdad, me cago en ti, Sigmund. En algunos casos, los policías han llegado a decir al acusado que quizá sufriera de personalidad múltiple y por eso no recordaba lo sucedido, a pesar de que el consenso actual apunta que el trastorno de personalidad múltiple no existe y es una creencia inducida por terapeutas como lo son los recuerdos de ritos satánicos que no han ocurrido. **<<**

[61] Leo Ryan se convirtió en el único congresista de la historia de Estados Unidos muerto en acto de servicio. **<<**

[62] A raíz de esta tragedia, en inglés se usa la expresión «beber el Kool-Aid» (*to drink the Kool-Aid*) para indicar que alguien ha sido absorbido por una secta o por una ideología. **<<**

[63] Una miniserie llamada *Waco* detalla lo que sucedió (probablemente) allí. **<<**

[64] Esta es la razón por la que, en general, cuando se habla de adoctrinamiento político en entornos que no son completamente cerrados, el que lo afirma está diciendo una sandez. Para que la presión grupal sea efectiva, el blanco tiene que estar tan aislado como sea posible y tan privado de otros apoyos como se pueda. En el momento en el que la gente tiene acceso a diversos puntos de vista y a diversas fuentes, no cabe hablar de adoctrinamiento: cabe hablar de que tendemos, por el sesgo de confirmación, a seleccionar aquello que confirma lo que ya pensamos. O sea, que a no ser que estemos en unas condiciones similares a las de una secta, nos adoctrinamos solos. **<<**

[65] Los llamados *chemtrails* son las estelas de condensación de larga duración que los aviones dejan a su paso por el cielo, y que algunos creen que son sustancias nefastas con las que nos rocían sin que los gobiernos nos expliquen por qué. **<<**

[66] Página web donde los ciudadanos de Barcelona pueden plantear sus peticiones directamente al ayuntamiento. **<<**

[67] Entre ambos sucesos, un emperador llamado Juliano el Apóstata decidió volver a perseguir a los cristianos y restaurar el culto a los antiguos dioses de Roma. Como podéis ver, el tema era bastante cambiante. **<<**

[68] Aunque, al contrario que lo que muestran las películas y la novela *Quo Vadis*, Nerón no pudo ver cristianos ser devorados en el Coliseo, porque lo construyó Vespasiano después de la muerte de Nerón. **<<**

[69] Os juro que escribir esta mierda me ha costado un rato. **<<**

[70] Artículo encontrado en *The Conversation* con el título *Frondeurs' and fake news: how misinformation ruled in 17th-century France*: **The Conversation** Los *frondeurs* eran aquellos rebeldes que pensaban que el poder del rey debía estar limitado. A los enfrentamientos entre los realistas (leales al rey) y los rebeldes (al servicio de los aristócratas que querían un rey más débil y menos impuestos) se les llamó *fronde*. **<<**

[71] Aunque, por ejemplo, hay muchos economistas que opinan que el número de personas que viven en una situación de pobreza extrema parece descender simplemente porque el umbral está por debajo de los 3 dólares diarios, lo cual hace que ese número vaya disminuyendo, a pesar de que, si ganas, por ejemplo, 4 dólares diarios, estás igualmente en la miseria más completa. Si se aplicaran criterios algo más realistas, no solo el número de personas en la pobreza severa no disminuye, sino que parece aumentar. Para más información: *Bill Gates says poverty is decreasing. He couldn't be more wrong*, en **The Guardian**. **<<**

[72] Aquí cabe reseñar que se han hecho experimentos en los que un chimpancé, eligiendo posibles inversiones al azar, ha rendido mejor que expertos en bolsa, de forma consistente. Más recientemente, un gato llamado Orlando derrotó a varios expertos en bolsa y demostró por qué Warren Buffet dice que no hay que hacer caso a los economistas. La historia de Orlando aparece en el artículo de *The Guardian: Investments: Orlando is the cat's whiskers of stock picking*: **The Guardian**. **<<**

[73] Esto explica, según Kahneman (que, después de estudiar los sesgos cognitivos, se metió a estudiar la felicidad), por qué la felicidad está realmente en la memoria: para él, nuestra vivencia de un suceso y nuestro recuerdo de un suceso son tan distintos que llega a hablar del «yo que experimenta» frente al «yo que recuerda» y, por eso, si queremos ser algo más felices, hemos de centrarnos más en recordar lo positivo de nuestras experiencias, que es lo que determina nuestro bienestar a largo plazo. **<<**

[74] Podéis y debéis leerlo aquí: **La Pizarra de Yuri**. **<<**

[75] Aunque en este caso el responsable sería el empresario contratante y no el inmigrante contratado. **<<**

[76] Se puede leer el artículo original en el *Daily Mail*. Se titula: *Immigrant crimewave' warning: Foreign nationals were accused of a quarter of all crimes in London*: **Daily Mail**. **<<**

[77] Se puede encontrar un resumen del asunto aquí: **Europa Press**.
<<

[78] Normalmente, los procedimientos para despejar la nieve suelen ser competencia local. **<<**

[79] El psicólogo evolucionista Steven Pinker se ha especializado en la propaganda del capitalismo neoliberal como la fuente de toda la bondad y el progreso del mundo, usando unas estadísticas dudosas y unas afirmaciones muy arriesgadas, típicas de la rama de psicología que ejerce. **<<**

[80] Podéis encontrar la noticia, por ejemplo, aquí: **BBC**. **<<**

[81] Tu cuñao, que es un pesado. **<<**

[82] *Filter bubble*, en inglés. **<<**

[83] Cosa que, en general, es mejor no hacer, como todo el que lleva un tiempo usando Internet sabe. Un uso más productivo del tiempo que leer comentarios en las webs de los periódicos, YouTube o lo que sea podría ser, por ejemplo, echarse lejía en los ojos. **<<**