

ÓSCAR VILARROYA

Somos lo que nos contamos



Cómo los relatos construyen
el mundo en que vivimos

Ariel

Índice

Portada
Sinopsis
Portadilla
Prefacio
El caso de las brujas de Salem
El impulso narrativo original
Los casos Asperger y Williams
¿Por qué somos narrativos?
El efecto Rashomon
El relato del relato
El caso Ken
La realidad del narrador
El caso de las armas de destrucción masiva
El narrador racional, o casi
El caso Capgras y otras especies
El relato impropio
El caso Allegro ma non troppo
El relato estúpido
El caso Sandy Hook
Fake news
El caso de La Puerta del Cielo
Burbujas narrativas
La redención de Derek Black
Convivir con el relato
Bibliografía de los principales capítulos
Agradecimientos
Notas
Créditos

Gracias por adquirir este eBook

Visita Planetadelibros.com y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:



Explora

Descubre

Comparte

SINOPSIS

Somos una especie narrativa: en vez de Homo sapiens deberíamos hablar de Homo narrador.

Así comienza este extraordinario libro que aborda el relato como una estructura mental que hemos heredado y que constituye la herramienta explicativa por excelencia para entender lo que nos ocurre o lo que sucede a nuestro alrededor.

Partiendo de la historia de las brujas de Salem, películas como Rashomon y distintos casos clínicos, el autor nos revela que la estructura primordial con la que interpretamos el mundo consiste en la descripción «de cosas o personas a las que les ocurre algo causado por personas o cosas». Esta mínima expresión de la facultad de narrar (en la que distinguimos entre personas, animales y cosas; en la que nos regimos por la causalidad, la verosimilitud, lo eficaz...) revela parte integral de nuestra naturaleza y la forma como construimos la realidad en la que vivimos.

En un ecosistema digital basado en la desinformación y la mentira, este libro se convierte en una pieza clave, que nos permite entender cómo los «fabricantes de realidades» manipulan tanto los mecanismos con los que solemos contar historias como la predisposición que tenemos al evaluar la credibilidad y eficacia de lo que nos cuentan.

Óscar Vilarroya

Somos lo que nos contamos

Cómo los relatos construyen
el mundo en que vivimos

Ariel

Prefacio

Somos criaturas que contamos cuentos, por lo que debería hablarse del *Homo narrator* (o acaso *Homo mendax* [mentiroso], para resaltar la dimensión engañosa de «contar cuentos»), en lugar del mal llamado *Homo sapiens*. Lo narrativo es natural en nosotros; es la manera que tenemos de organizar nuestros pensamientos e ideas.*

STEPHEN JAY GOULD,
«So Near and Yet so Far»¹

El 17 de diciembre de 2009, una de las revistas médicas más prestigiosas del mundo, el *British Medical Journal*, publicó un artículo titulado «Papá Noel: ¿un paria de la salud pública?» en el que los autores sugerían que la figura de Papá Noel suponía un mal modelo de salud para los niños. El artículo repasaba los rasgos que distinguen la imagen de Papá Noel, un señor entrado en años, rollizo, no muy en forma y con tendencia a los malos hábitos de salud. Así, los autores destacaban su obesidad, probablemente consecuencia de una vida sedentaria y una mala alimentación. Asimismo, se señalaba el mal ejemplo de usar golosinas y otros alimentos poco saludables para reconfortar el largo viaje de Papá Noel en Nochebuena. Ni que decir tiene que si además se añadía una copita de brandy, entonces se incitaba claramente a la conducción (del trineo) en estado de embriaguez. Los autores se aventuraban incluso a indicar que, al viajar por todos los países del mundo, Papá Noel infringía regulaciones sanitarias internacionales, y que se corría el riesgo de diseminación de enfermedades graves, como la gripe aviar. En la conclusión, los autores sugerían que las autoridades debían empezar a considerar la necesidad de regular la conducta y las actividades de Papá Noel para mejorar su imagen como modelo de salud pública.

A las pocas horas de su publicación, varios medios de internet se hicieron eco del artículo y lo difundieron *como si fuera un estudio científico legítimo*. Periódicos y cadenas de televisión publicaron y emitieron la noticia con titulares del tipo «Un experto en salud pública señala que Papá Noel fomenta la obesidad y la conducción en estado de embriaguez»²... Lo cierto es que el texto original era una ocurrencia de la revista científica. Los medios que difundieron la noticia probablemente no repararon en que el artículo estaba en una sección titulada «Celebración navideña», ni leyeron en detalle el texto, que estaba plagado de guiños al lector para que entendiera que se trataba de una broma, como la referencia a que la mala costumbre de besar a Papá Noel convertía sus mofletes en un caldo de cultivo para la transmisión de enfermedades contagiosas entre la población infantil.

Esta anécdota simpática e inofensiva es también ilustrativa de algunas tendencias propias del ecosistema digital al que está derivando el mundo actual y que está transformando la manera en que transmitimos y consumimos información. Una de estas tendencias afecta, por ejemplo, a los formatos que están adoptando los contenidos digitales. Las noticias con las que nos informamos o los mensajes que nos enviamos son cada vez más breves y simples, y deben producir efectos a

corto plazo. Un *tweet*, por ejemplo, tiene alrededor de 140 caracteres y, si en 18 minutos no ha tenido ningún efecto, se envía a la basura de la historia. Esta deriva hacia lo superficial y lo fácil está habituándonos a los miles de millones de usuarios de la red a conocer, formarnos y comunicarnos de manera cada vez más rápida y simple. Y eso nos ha obligado a adaptarnos para entender más con menos y a olvidar más en menos tiempo.

Otra tendencia del nuevo ecosistema digital es la autoridad que concedemos a lo que vemos y leemos en internet. La frase «lo dice Google» es el signo de los tiempos. Parece que hayamos transferido automáticamente la autoridad que (en muchos casos de manera inmerecida) concedíamos a las personas o a las instituciones que aparecían en la pantalla de la televisión a lo que sale en nuestras pantallas de ordenador. Ciertamente, aunque sabemos que no todo lo que circula por internet es de fiar, nuestra tendencia natural es a conceder mucha más credibilidad a lo que vemos y leemos en la red que lo que el sentido común nos recomendaría. Si estamos paseando por la calle y un tipo nos para y nos suelta «¡Eh, tú, las vacunas causan autismo!», lo más probable es que nos saquemos de encima al loco en cuestión lo más rápido posible y sigamos con nuestro camino. En cambio, si vemos la frase «Las vacunas causan autismo» colgada por el mismo loco, pero publicada en alguna página web conocida, el efecto puede ser muy distinto.

La dimensión afectiva también se está acentuando en los nuevos formatos digitales. Ahora todo tiende al dramatismo y a la emotividad. Por poner algún ejemplo de orden personal, debo confesar mi extrañeza por nuestro comportamiento exagerado en las redes sociales. Mucho de lo que se envía a través de alguna de estas plataformas tiene una respuesta casi inmediata en forma de mensajes entusiastas. Estamos guapísimos, lo que hacemos es genial, nuestras fotos son siempre fantásticas... Todo ello refrendado por retahílas de emoticonos y exclamaciones, a cual más larga. Y, sin embargo, a menudo me pregunto si las personas que me envían esos mensajes por las redes sociales son las mismas que conozco en la vida real... Si salgo de cena con unos amigos, y a alguien se le ocurre enseñar las fotos de sus vacaciones, lo más habitual es que uno de nosotros diga algo como «anda, tía, no seas pesada» o «vaya hotel más cutre» o «pero qué pinta de borracho tienes, chaval»... Sin embargo, si al día siguiente alguien manda las mismas fotos a través de alguna red social, lo más seguro es que contestemos cosas como «qué guay», «pero qué guapos estáis», «qué sitios más chulos»... ¿Qué nos ocurre? ¿Es que el móvil nos vuelve idiotas? ¿Qué significa toda esta pantomima digital? Muy a menudo, cuando leo estos mensajes exageradamente afectados, tengo la sensación de estar en Seahaven, el pueblo de la película *El show de Truman*, donde todo el mundo es amable, generoso, guapo y está siempre de buen humor.

Evidentemente, no todo en las redes sociales es siempre positivo, y lo que también sorprende es la agresividad, crudeza y grosería que puede mostrar la gente en internet. La completa falta de empatía, de sensibilidad y de modales parece haber encontrado en internet su entorno perfecto. ¿Qué ocurre en la red para que alguien saque una bilis que nunca mostrará en el cara a cara? Realmente parece que la red facilite una especie de desdoblamiento de la personalidad.

Internet también transforma nuestra manera de relacionarnos de una manera paradójica. Por un lado, se trata de la arena pública más amplia de la historia de la humanidad. Jamás en el pasado había existido la posibilidad de que una persona desconocida, sin apenas recursos, encerrada en una pequeña habitación de un rincón perdido del mundo, pudiera exponerse al resto de la humanidad con unos pocos gestos sobre un teclado. En otras palabras, es como si subiera al estrado en una sala con capacidad para miles de millones de personas y pudiera llamar la atención

de todas ellas aunque fuera durante unos milisegundos... Esto contrasta con la timidez que nos distingue a la mayoría de las personas. Solo hace falta recordar que hablar en público es el miedo número uno en el ranking de los miedos humanos, lo que debería convertir a internet en el peor escenario posible. Y, sin embargo, tomamos la red como si fuera una extensión de nuestro espacio más privado. En muchas plataformas sociales somos capaces de relatar intimidades que no nos atreveríamos a contar ni a nuestros amigos. Como paradoja resulta de lo más llamativo.

En resumen, la red nos transforma. Nos convierte en otra persona. El problema es que esa persona no es más lista, fuerte o crítica, sino más bien al contrario. Nuestro *alter ego* conectado es más estúpido, extremo, vulnerable, crédulo y superficial que nosotros. Y eso supone el mejor caldo de cultivo para que nos desinformen, engañen o manipulen a través de relatos que reflejan esas características.

De hecho, el nuevo ecosistema digital ha generado algunos fenómenos que han invadido nuestra vida social de una forma que no existía hasta ahora. Me refiero a fenómenos como las *fake news* o las burbujas narrativas. Las *fake news* son noticias falsas especialmente novedosas, espectaculares y beligerantes en contra de alguien, de un grupo o de alguna idea y que se difunden por la red para, generalmente, dañar la reputación de esa persona, grupo o idea. Por otro lado, una «burbuja narrativa», o una «cámara de eco», como también se ha denominado, consiste en una visión totalitaria y excluyente que sostiene un movimiento social sobre alguna situación, y en la que sus seguidores creen de manera acrítica, firme y ostensible. Estos fenómenos han proliferado en internet en los últimos años porque, entre otras cosas, se han beneficiado de la tecnología digital para la fabricación y difusión sofisticada, rápida y eficaz de contenidos pero, sobre todo, porque se han aprovechado de la vulnerabilidad, estupidez y credulidad de las personas en las que nos transformamos en la red.

Este libro nace de la voluntad de entender cómo se han aprovechado de nuestro *alter ego* conectado. El punto de partida es la constatación de que, a pesar de que los fenómenos tipo *fake news* son propios del nuevo ecosistema digital, todos ellos deben utilizar una herramienta que ha estado entre nosotros desde que somos humanos: el relato, esto es, la forma que tenemos los humanos de explicarnos las cosas. El relato en sus más variados contenidos y formas es lo que los creadores de estos fenómenos deben utilizar para llegar a nosotros y conseguir persuadirnos de algo. La razón de ello es uno de los rasgos que nos definen como humanos: somos una especie narrativa. Somos una especie que nos contamos historias desde bien pequeños y seguimos contándonoslas sin descanso durante nuestra vida. Narrar es parte integral de nuestra naturaleza y construye la realidad en la que vivimos. Las cosas que habitan nuestra realidad, sus características, la manera de organizarlas y de clasificarlas, las acciones que esas cosas pueden hacer y padecer, las relaciones entre ellas, todo ello está determinado por las historias que nos hemos contado, aunque evidentemente hay muchos otros factores que determinan nuestra realidad. En suma, somos seres especialmente narrativos. Somos, de alguna manera, las historias que nos contamos, y no es posible comprendernos (ni persuadirnos) sin conocer también cómo nos contamos historias.

Como veremos a lo largo del libro, existen datos suficientes para suponer que narrar se originó en algún momento de nuestro pasado evolutivo reciente como una herramienta mental que servía para explicarnos lo que ocurría a nuestro alrededor. Lo interesante es que esa herramienta adoptó una estructura fundamentalmente narrativa, tal y como se entiende actualmente: describir

cosas o personas a las que les ocurre algo causado por personas o cosas. El hecho es que narrar apareció incluso antes de que dispusiéramos de un lenguaje sofisticado como el de las lenguas modernas y de que, por tanto, pudiéramos explicarnos las cosas los unos a los otros. La mente humana adquirió la capacidad de usar elementos prelingüísticos simples que articulaba de manera eficaz para permitir a cada uno de nuestros antecesores explicarse las cosas a sí mismos. Así, algún antecesor nuestro se contó algo parecido a «ayer fuimos al lago», pero en un formato que carecía de palabras, como así lo hizo otra antecesora que pudo explicarse algo que «esa piedra rosa talló mejor las puntas de flecha» y alguna más que se contó algo parecido a que «el de la mecha blanca se ha comportado de manera egoísta».

El resultado fue que, a pesar de no tener un lenguaje con el que articular y comunicar esa explicación original, contarse cosas tuvo un éxito colosal y se incorporó de manera sistemática a nuestra comprensión del mundo. Poco a poco esa herramienta explicativa original fue sofisticándose, su uso fue ampliándose y se empezaron a hacer más cosas con ella. Nuestros antecesores comenzaron, por ejemplo, a recordar situaciones pasadas, a embellecerlas con algún que otro detalle exagerado o nuevo, así como a inventarse historias no ocurridas con personas inexistentes. Más adelante, con la incorporación del lenguaje, fueron capaces de ir elaborando historias mucho más sofisticadas que el relato prelingüístico. Adquirieron la habilidad de incorporar múltiples elementos y de relacionar unos relatos con otros para crear una estructura narrativa compleja. El resultado de esa evolución dio lugar a la variedad y sofisticación de nuestra facultad narrativa moderna.

Utilizaré la expresión «relato primordial» para referirme a esa herramienta explicativa original. Ciertamente, narrar* está cargado de todo el peso de la historia de nuestros antepasados y de sus historias, fábulas, mitos y leyendas, aunque también de sus chismes y cotilleos, así como de todo el peso de la historia oral y escrita de la literatura, por lo que parece inadecuado usar la palabra «relato» para describir una forma tan simple de explicarnos las cosas. Sin embargo, la naturaleza de esa herramienta original es intrínsecamente narrativa, por lo que el uso de la palabra «relato» parece el más adecuado. En el contexto de este libro debe entenderse, por tanto, el uso de la expresión «relato primordial» para referirse a la forma de ese relato original y primigenio, aplicado a la explicación espontánea de lo que nos ocurre a nosotros o a nuestro alrededor, y no a la elaboración de relatos con otros fines, como por ejemplo, literarios.

Es fundamental entender que utilizaré la expresión «relato primordial» para referirme a la estructura narrativa mínima que comparten nuestros relatos, y no a los contenidos con los que se llenan esa estructura. La manera de completar un relato primordial depende de cada persona y de cada momento. En los orígenes evolutivos del relato, nuestros antecesores lo utilizaban para explicar elementos de su entorno natural, pero, hoy en día, sigue siendo la herramienta explicativa por excelencia, aunque la completemos con elementos muy distintos a los de nuestros antecesores. Lo que deseo resaltar es que la estructura de nuestros relatos actuales y la de nuestros antecesores sigue siendo la misma, aunque los contenidos puedan ser distintos.

Mi interés por el relato primordial proviene del convencimiento de que la comprensión de la estructura y función del relato, de sus orígenes evolutivos, de su valor adaptativo, así como de la manera en que se integró en nuestra vida mental puede ayudarnos a entender mejor los fenómenos modernos de desinformación y de manipulación a los que nos estamos enfrentando, así como muchos otros aspectos que nos caracterizan como humanos. El relato primordial fue el propio de

nuestros antecesores, pero sigue estando muy presente en la actualidad. Los procesos y mecanismos que seguimos ahora para elaborar relatos no solo son herederos de la forma básica del relato primordial, sino que siguen la misma pauta original, por muy sofisticada que sea su formulación final. Por tanto, abordar en detalle el relato primordial es relevante para comprender los fenómenos narrativos de los que me voy a ocupar en este libro.

En concreto, el relato primordial me va a permitir explicar el éxito de fenómenos como los de las *fake news* a través del desajuste que existe entre el relato y la realidad, y analizar cómo es posible aprovecharse de ese desajuste. Como veremos, el relato primordial no tiene la función de construir una representación *fiabile* de lo que ocurre a nuestro alrededor, sino de elaborar una representación *conveniente* para nuestros intereses. La realidad «relatada» no es una mirada al mundo tal y como «es», sino una interpretación de la realidad con el fin de dar sentido a lo que ocurre de una manera verosímil, razonable y eficaz. En ocasiones eso pasa, como mostraré, por hacernos creer que las cosas son de una manera cuando en realidad son de otra (o de ninguna). Explicaré cómo en determinadas circunstancias eso es más conveniente para nosotros que buscar una representación fiable, mientras que en otras, como en el caso de las *fake news*, ese desajuste entre lo relatado y lo ocurrido puede tener implicaciones fatales, tanto para una persona en concreto como para la sociedad en general.

El libro está estructurado en capítulos donde presento los contenidos de cada tema precedidos por textos breves, encabezados generalmente por la fórmula «El caso ...», en los que presento anécdotas, citas, casos clínicos y crónicas diversas. Estos textos pretenden ilustrar con ejemplos relevantes el contenido del capítulo subsiguiente. Hay que tomarse estos capítulos como una introducción informal al tema. No son imprescindibles, aunque, en mi opinión, tenerlos como referencia facilita la comprensión de lo que se explica a continuación. De hecho, voy a servirme de la historia del primero de estos capítulos, «El caso de las brujas de Salem», como la referencia principal sobre la que iré aplicando lo que cuento a lo largo del libro.

Casi todo lo que voy a explicar está fundamentado en estudios científicos llevados a cabo en los últimos cincuenta años. Sin embargo, como se trata de un libro que quiere comprender muchos aspectos de la facultad para narrar, en realidad es una síntesis personal de los hallazgos y las teorías que presento. No hay que tomar lo que digo como una relación de estudios, sino como una argumentación basada en investigaciones científicas. Cada capítulo tiene una bibliografía recomendada que se recoge al final del libro y no pretende abarcar las referencias de todo lo que iré explicando, sino que debe entenderse como una serie de sugerencias clave para ampliar las tesis presentadas en el capítulo.

Mi objetivo es presentar, de manera no académica, unas ideas sobre el papel fundamental que el relato juega en algunos aspectos básicos que nos definen como humanos, así como la importancia de tenerlos en cuenta a la hora de explicar algunos fenómenos intemporales, como la introspección, o incluso otros muy actuales, como las burbujas narrativas o las *fake news*. Al lector le queda, obviamente, juzgar el intento.

El caso de las brujas de Salem

Tal era la oscuridad de ese día, las torturas y las lamentaciones de los afligidos, que caminábamos en la niebla y no podíamos ver nuestro camino.

REVERENDO JOHN HALE,
instigador de los juicios de Salem
y luego arrepentido de sus actos

Entre febrero y septiembre de 1692 tuvo lugar en el pequeño pueblo de Salem (hoy en día llamado Danvers, en el estado de Massachusetts, Estados Unidos), una serie de sucesos que todavía se recuerdan hoy por representar el extremo al que puede llegar la conducta humana guiada por un relato tan firme como equivocado.

Los hechos de Salem se iniciaron en la casa del pastor Samuel Parris. La hija de Parris, Betty, de nueve años de edad, empezó de un día para otro a comportarse de manera extraña y preocupante. Betty corría sin sentido por toda su casa, se contorsionaba de manera grotesca, se subía a los muebles, chillaba, profería gritos guturales y lanzaba objetos de manera violenta por todos lados. Betty decía sentir pinchazos y pellizcos por todo el cuerpo que la obligaban a comportarse de esa manera. Poco después, la prima de Betty, Abigail Williams, así como una amiga, Ann Putnam, las dos de once años, empezaron a mostrar el mismo cuadro. A los pocos días, se añadieron muchas otras niñas de Salem, así como de otros pueblos vecinos. Después de examinar a las niñas, las autoridades de la comunidad concluyeron que habían sido víctimas de actos de brujería. La histeria colectiva de Salem había empezado.

Las autoridades pusieron en marcha inmediatamente un proceso con la intención de identificar y detener a los culpables. Interrogaron, de entrada, a las niñas con el fin de que denunciaran a las personas que las habían sometido a actos de brujería. Y las niñas respondieron. Las primeras acusaciones cayeron sobre tres blancos fáciles: Tituba, una esclava de origen caribeño; Sarah Good, una mendiga, y Sarah Osborne, una mujer que la gente veía con malos ojos por, entre otras cosas, no asistir a los servicios religiosos. Las tres fueron arrestadas de inmediato. Pero no serían las únicas.

A medida que el grupo de niñas supuestamente poseídas crecía, también se incrementaban las acusaciones. Al principio, las personas a las que acusaban las niñas pertenecían a estamentos desprotegidos de la comunidad que encajaban con el arquetipo de bruja. Acusaron a mujeres solteras, viudas o pobres, o a las que se oponían abiertamente al poder religioso al mando de la comunidad. Sin embargo, a las pocas semanas las niñas se quedaron sin candidatas aceptables. Y empezaron a acusar a miembros de todos los estamentos de la comunidad. Eso supuso el inicio del fin de la histeria. Hasta el momento existía una regla no escrita mediante la cual ninguna persona

rica podía ejercer la brujería. Las autoridades de Salem, llevadas por una histeria irrefrenable, rompieron esa regla y siguieron aceptando acusaciones, a pesar de que implicaban a miembros destacados de la comunidad.

En total, las autoridades detuvieron a 141 personas denunciadas directa o indirectamente por las niñas. Los juicios empezaron en junio y se alargaron hasta el 22 de septiembre de 1692. Las sentencias llevaron a la condena a muerte de 19 personas, que fueron colgadas en la horca, y a la muerte de tres más como consecuencia de las torturas a las que fueron sometidas. La mayoría de las víctimas resultaron ser mujeres adultas, aunque también fueron acusados algunos hombres, entre los que se cuenta un agente de policía que se negó a seguir arrestando acusadas tras sospechar de lo infundado que era el proceso. Las 19 personas ahorcadas fueron las que se negaron a confesar. Un hombre, Giles Corey, rechazó admitir los cargos y el tribunal le sometió a una tortura por aplastamiento ante la que sucumbió a los dos días. En total, en el curso de esos meses de 1692, los juicios en Salem fueron responsables de una cuarta parte de todas las víctimas por brujería en la historia del estado de Nueva Inglaterra.

En octubre de 1692, casi tan rápidamente como había empezado, la histeria colectiva desapareció. La acusación a figuras destacadas de la comunidad de Salem convenció al gobernador Phips de que se había perdido el norte y decidió acabar con los juicios, así que disolvió los tribunales. En mayo de 1693 otorgó el perdón a todos aquellos que todavía estaban en prisión. Unos meses más tarde, se inició un periodo de arrepentimiento, durante el cual jueces y miembros de los jurados que condenaron a muerte a las acusadas pidieron públicamente perdón a las víctimas.

Pocos acontecimientos en la historia de Estados Unidos han dejado tan perplejos a historiadores, juristas, psicólogos o autoridades religiosas como los juicios de las brujas de Salem. Los interesados en el fenómeno continúan discutiendo sobre los sucesos, pero no hay ningún acuerdo sobre las causas ni los mecanismos que dieron lugar a esa histeria colectiva. Los juicios por brujería no eran nuevos ni en América ni en Europa. Se celebraban desde la Edad Media de manera continuada. Los emigrantes británicos a América llevaron con ellos muchas creencias en lo sobrenatural y en lo diabólico, y promulgaron leyes contra la brujería tan pronto como se asentaron en el nuevo continente. Sin embargo, los acontecimientos de Salem muestran una histeria colectiva desconocida hasta ese momento. El fervor con el que se llevaron a cabo las acusaciones y los juicios; la extensión de las acusaciones, que llegó hasta miembros respetados de la comunidad; el convencimiento colectivo de la presencia de fuerzas diabólicas, así como la diligencia en llevar los juicios hasta sus últimas consecuencias, representan una conjunción extraordinaria de factores que siguen intrigando a los expertos.

No obstante, y a pesar de las diferencias entre los estudiosos, hay varias características de la comunidad de Salem que todos consideran como relevantes. En primer lugar, estaba formada por puritanos. Estos eran un grupo de protestantes ingleses que surgió en la década de 1550 durante el reinado de Isabel I de Inglaterra. La base de su sistema de creencias era el calvinismo, que se basa en los preceptos de la depravación absoluta del ser humano y su predestinación. El ser humano es pecaminoso y egoísta, y solo Dios elige quién recibirá su misericordia. Los puritanos llevaron estas creencias al extremo, lo que les enfrentó a las autoridades inglesas. Los choques fueron cada vez a más hasta que decidieron emigrar a América.

En los asentamientos americanos, los puritanos pudieron llevar a cabo sus ideas más radicales. Establecieron pequeñas comunidades, con una jerarquía estrictamente patriarcal, basada en la idea de que cada familia era una iglesia, y con una relación total de dependencia económica, social y moral con respecto al resto de la comunidad. La familia era la comunidad y esta, una familia de familias, y eso tenía muchas ramificaciones como, por ejemplo, que el pecado de una persona suponía el pecado de la comunidad. Este sistema moral y comunitario tan sofocante, así como el aislamiento de cada comunidad frente a las otras, juntamente con problemas de división dentro de la propia comunidad creó, según los historiadores, una dinámica perversa que permitió el desarrollo de la histeria colectiva. Aunque esto es solo parte de la historia. El resto voy a intentar abordarlo a lo largo de este libro.

El impulso narrativo original

Narrar es la función o el elemento central de la mente humana.

FREDRIC JAMESON,
*The Political Unconscious*¹

¿Qué escondía la histeria colectiva que provocó los juicios de Salem? ¿Qué llevó a toda una comunidad a condenar a familiares, vecinos y conocidos y llevarlos hasta su ejecución a partir de un relato sobrenatural sobre un berrinche infantil? En el origen de los acontecimientos de Salem había una creencia primitiva, potente y determinada que alimentó el fervor de los ciudadanos de esta comunidad. Una creencia tan primitiva que no necesita palabras para formularse; tan potente que todo el pensamiento, las emociones y la conducta de esos ciudadanos sucumbieron a ella, y tan determinada que nada pudo detenerla. Esta creencia puede formularse más o menos con estas palabras: «El diablo nos ataca». Su precisa estructura la comparten todas nuestras explicaciones: la descripción de que lo que le ocurre a una persona lo ha causado algo o alguien. Esta forma universal de explicarnos las cosas nació en algún momento de nuestro pasado evolutivo. Veamos cómo.

EL «¿POR QUÉ?» ORIGINAL

Curiosamente, dar sentido a nuestras vidas no es algo que hagamos cómodamente. Tal vez sea esta incomodidad la que nos impulse finalmente a construir esos productos a gran escala de la ficción y la ciencia [los relatos], y desde la que podemos construir nuevas formas que permitan transmitir y gestionar este esfuerzo en pos del sentido vital.

JEROME BRUNER,
*Actual Minds, Possible Worlds*²

Un día, alguno de nuestros antecesores, probablemente alguien de una especie anterior al *Homo sapiens*, vivió una experiencia particular que le hizo preguntarse «¿por qué ha pasado esto?». La pregunta nació, seguramente, de la intensa sensación de inquietud que sintió al no entender lo que había sucedido. Y lo que me interesa resaltar para lo que voy a abordar en este libro es comprender que ese antepasado resolvió esa inquietud contándose una historia que le sirvió para explicar lo que había pasado. Ese momento cambió la evolución de los seres humanos para siempre y nos convirtió en lo que somos ahora, una especie narrativa, es decir, que se explica a sí misma y al mundo con relatos que responden a los «¿por qué?» que se formula continuamente.

La situación en que nuestro antecesor se preguntó ese «¿por qué?» original pudo suceder de millones de maneras distintas, pero vamos a imaginarnos una de ellas. Supongamos que ese primer narrador fue un individuo de una especie antecesora nuestra que vivía en la sabana y que se llamaba Kanzi. Pues bien, Kanzi pudo sentir esa inquietud un día que hacía mucho calor y en el que no había bebido durante muchas horas. Kanzi tenía mucha sed y de repente vio un río a lo lejos. Sin pensárselo dos veces, salió corriendo hacia el río. En ese momento, su madre le gritó como una desesperada, lo que le hizo detenerse de golpe. Normalmente ese grito se asociaba siempre con algún peligro inminente. Sin embargo, por mucho que Kanzi miró a su alrededor no vio nada de lo que debiera huir. Entonces empezó a sentir una inquietud que no desapareció hasta que vio cómo a una gacela que acababa de acercarse al río para beber la arrastraba un cocodrilo que se escondía bajo la superficie del agua. Nuestro protagonista entendió entonces por qué su madre le había gritado desesperada. Kanzi se explicó a sí mismo algo parecido a: «Mi madre me avisó *porque sabía* que en el río se escondía un cocodrilo».

Es importante entender aquí que algo como lo que hizo Kanzi no precisa un lenguaje tal y como el que poseemos nosotros, los humanos modernos. Explicarse algo puede llevarse a cabo mediante elementos muy simples que están a la disposición de una mente que no dispone de un lenguaje verbal sofisticado y articulado, como era el caso de Kanzi. En pocas palabras, la versión mínima de explicarse cosas es un proceso prelingüístico.

La explicación que elaboró Kanzi, formulada como se formulase, significó una novedad en la evolución, porque hasta ese momento nadie lo había hecho nunca. Los otros miembros de la especie de Kanzi, y de todas aquellas anteriores y relacionadas con Kanzi, no se explicaban las cosas. Eran seres inteligentes porque tenían la capacidad de aprender muchas cosas de familiares, amigos y conocidos, así como de su propia experiencia, pero nunca se habían explicado las cosas. Vivían sin explicarse nada. A partir de Kanzi y de sus descendientes, empezamos a explicarnos lo que ocurría a nuestro alrededor y lo que nos sucedía a nosotros mismos.

EL RELATO PRIMORDIAL

«El rey murió y la reina murió» es un recuento de hechos. «El rey murió y entonces la reina murió de pena» es una trama.

E. M. FORSTER, *Aspects of the Novel*³

La explicación de Kanzi tiene una estructura específica que compartieron todas las que se formularon nuestros antecesores: «Identificar a personas, animales o cosas a las que les ocurre algo causado por personas, animales o cosas».

Esta formulación puede parecer trivial, pero no lo es. Nuestros antecesores podrían haber adoptado una forma de explicarse las cosas que fuera diferente. Podrían haber formulado explicaciones que no distinguieran entre cosas, animales o personas, lo que, como veremos con detalle más adelante, es una diferencia muy importante para los humanos, porque atribuimos causas muy distintas a cada uno de estos elementos. Podrían asimismo haber incorporado una forma de explicación que no se basara en causas, quizás atribuyendo lo ocurrido a un supuesto destino que hubiera predeterminado todas las cosas. Nuestros antecesores podrían también haber

sustituido las causas por unas supuestas leyes a las cuales se sometieran los acontecimientos, como serían explicaciones del tipo «mi madre me avisó porque las madres avisan de los peligros» o «mi madre me avisó porque ante un aviso siempre existe un peligro». O bien podrían haber adoptado explicaciones en las que las cosas suceden porque tienen su lugar en un orden global de todas las cosas que existen en el universo, como por ejemplo podría haber sido una explicación del tipo «mi madre me avisó porque, según cómo estaban todas las cosas, tocaba que me avisara».

Sin embargo, a pesar de que existían esas otras posibilidades, la estructura específica que adoptaron nuestros antecesores como herramienta explicativa consistía en identificar a personas, animales o cosas a las que les ocurre algo causado por personas, animales o cosas. Esta formulación corresponde, de hecho, a la definición mínima de relato que ofrecen los estudiosos de lo narrativo hoy en día, es decir, corresponde a la mínima expresión de la facultad de contar. Y eso es porque, como he indicado en el prefacio, la tesis fundamental a partir de la cual se desarrolla este libro sostiene que las facultades para explicar y para narrar nacieron juntas, y comparten procesos y mecanismos mentales, incluso en la actualidad. Esa primera herramienta explicativa de nuestros antecesores la hemos heredado hasta ahora y la seguimos utilizando para elaborar relatos. De ahí que denomine a esta formulación mínima «relato primordial», término por el cual debe entenderse, por tanto, cualquier explicación/relato que tenga esa estructura narrativa mínima.

Es crucial entender que la manera de llenar esta estructura depende de cada persona y de cada momento. Con Kanzi nos fijamos en los primeros relatos primordiales que nos formulamos pero, como veremos a lo largo del libro, la estructura del relato primordial está muy presente hoy en día, a pesar de la diferencia en cuanto a contenidos entre los relatos de Kanzi y los nuestros. En la época de Kanzi esa estructura narrativa mínima se llenaba de elementos de su entorno natural y social, como ríos, cocodrilos, madres, frutas, miembros del grupo y otros animales, mientras que ahora la ocupan otros elementos, como coches, redes sociales, partidos políticos, medicamentos... Un relato primordial puede ser tanto el de Kanzi, que pensó «mi madre me avisó porque sabía que había un cocodrilo en el río», formulado sin palabras, como los relatos actuales que utilizan lenguas modernas, por ejemplo, «el presidente ha convocado elecciones porque ha perdido la confianza de la población» o relatos científicos que emplean términos técnicos como «el valium le ha calmado porque es ansiolítico». Lo importante es ver que las tres explicaciones utilizan la misma estructura mínima, la descripción de cosas o personas a las que les ocurre algo causado por cosas o personas, y que esa estructura encaja en la definición mínima de relato. En la explicación de Kanzi, él (persona) recibió el aviso (lo que le ocurrió) por parte de su madre (la persona que provoca lo que le ocurrió) porque sabía de un peligro (la causa). En la explicación sobre el presidente, el presidente (persona) decidió convocar elecciones (lo que ocurrió) por la pérdida de confianza (causa) de la población (personas causantes). En la explicación científica, el valium (cosa) ha calmado (lo que ha ocurrido) a alguien (persona) por su capacidad ansiolítica (causa).

La estructura narrativa mínima que comparten todas estas explicaciones es lo que denomino «relato primordial». Por tanto, este no debe entenderse como un relato con un tipo de contenidos relacionado con las situaciones que vivían nuestros ancestros, como su interacción con el entorno natural, sino con cualquier contenido que pueda incorporarse a la formulación de que a personas

(o animales) o cosas les ocurre algo causado por personas (o animales) o cosas. El relato primordial es simplemente la estructura narrativa mínima de la que disponemos para explicarnos las cosas.

ELABORAR UN RELATO PRIMORDIAL

El espíritu humano no recibe con sinceridad la luz de las cosas, sino que mezcla a ellas su voluntad y sus pasiones; así es como se hace una ciencia a su gusto, pues la verdad que más fácilmente admite el hombre es la que desea.

FRANCIS BACON, *Novum Organum*⁴

Elaborar un relato en su forma más básica requiere, en primer lugar, *identificar*. Esto implica seleccionar algo de nuestro entorno que resulta relevante para explicar la situación. Y eso, aunque parezca trivial, es extremadamente complejo. Saber qué es relevante o no en una determinada situación puede ser muy fácil, por ejemplo, cuando el elemento es muy prominente. Si vemos un coche empotrarse contra un árbol a toda velocidad, el tamaño del coche, su velocidad y la violencia del impacto hacen muy sencillo identificar al vehículo como el elemento relevante de la situación. Sin embargo, si estamos conduciendo y de repente nuestro coche se detiene porque sufre una avería, es probable que, si no somos mecánicos, no identifiquemos fácilmente el elemento del automóvil al que le ha ocurrido algo. Por tanto, aunque identificar parece algo sencillo de entrada, requiere conocimiento y perspicacia a la hora de proponer una explicación.

La segunda parte de la definición del relato primordial se refiere a que lo que debemos describir al elaborar un relato son *cosas, personas o animales*. Esto es una manera muy simplificada de decir que «lo que puede entrar en un relato es cualquier cosa». La distinción entre personas y cosas se debe a que, como veremos más adelante, las personas se rigen por pensamientos, sentimientos, intenciones o creencias, esto es, por estados mentales, y eso las convierte en elementos fundamentalmente distintos a cualquier otra cosa que se rija por leyes no psicológicas. Veamos un ejemplo. Supongamos que un día Kanzi y su grupo están tranquilamente descansando y él observa que una madre hace algo inusual con un bebé recién nacido que contrasta con lo que habitualmente hacía en situaciones muy similares. Normalmente, cuando algún miembro del grupo se acercaba a ella, la madre evitaba de manera agresiva todo contacto con el bebé. Pero ese día la madre permite que todo el mundo toque a su hijo. Kanzi se queda extrañado con ese comportamiento hasta que el grupo se pone en marcha y llegan bajo un árbol con unas frutas muy apetecibles, pero a las cuales la madre no puede acceder llevando al bebé. Ante el asombro de Kanzi, todos los miembros del grupo que han tocado al bebé le llevan frutas como un regalo. Y Kanzi encuentra ahí la explicación: «La madre sabía que íbamos al árbol que tenía esas frutas, y también que no podía acceder a ellas, y para conseguir las frutas, ella ofreció primero lo que todo el grupo quería, tocar al bebé». Esta explicación se basa en suponer que la madre *quiere, supone, planea y sabe* lo que los demás *quieren*, y además *anticipa* cómo *se comportarán* sus congéneres si ella *ofrece* algo importante socialmente, pero simbólico, como es permitir que toquen a su bebé. Todas estas actividades se refieren a procesos que no se producen por las mismas leyes que las que rigen la mayoría de los objetos materiales o biológicos, como por

ejemplo, las que explican por qué no se pone en marcha un coche o por qué sangra una persona que se ha cortado con un cuchillo. La dimensión mental de las personas que intervienen en los relatos es básica para explicar situaciones en las que participan, y por ello es práctico distinguir relatos en los que intervienen personas de aquellos en los que toman parte cosas.

Hay que señalar, por otro lado, que también distinguimos a los animales de las personas y las cosas. A los animales les atribuimos, como a las personas, estados mentales, incluidos emociones y deseos, aunque distinguimos las mentes de las personas y de los animales porque, entre otras cosas, no atribuimos a estos últimos ciertos elementos como, por ejemplo, sentido ético, es decir, la capacidad para entender la diferencia entre el bien y el mal. Por ello, a la hora de elaborar relatos sobre animales aplicamos principios distintos de los que usamos cuando intervienen personas.

La tercera parte de la definición del relato primordial se refiere a la idea de que a las cosas o personas que intervienen en la explicación *les ocurre algo*. Esto es una manera muy simplificada de decir que todo relato implica que pasa algo, es decir, que algo cambia. Si no sucede nada, si no hay ningún cambio en lo que estamos observando, entonces no vemos necesario contar algo. No tiene sentido, por ejemplo, intentar formular un relato sobre un paisaje. Podemos, eso sí, *describir* el paisaje, pero esto no nos explica nada, solo nos presenta lo que hay allí, sin entrar en por qué es así y no de otra manera, como podría ser la explicación de por qué las hojas de los árboles se han vuelto de color anaranjado. Todo relato necesita que las cosas cambien, y esto implica que haya una dimensión en la que el paso del tiempo es imprescindible. Como veremos, no hay relato sin dimensión temporal.

La cuarta parte de la definición es, si cabe, la más importante. Explicar requiere, ante todo, saber el motivo por el que ha ocurrido lo sucedido. En efecto, para responder adecuadamente a cualquier pregunta que tenga un «por qué», hay que identificar *la causa* de lo que ha ocurrido. Eso es lo que nos proporcionará la explicación. Sin causa, no hay relato.

¿En qué consiste establecer la causa de una situación? Nuestra manera natural de describir la causa de algo consiste, de manera muy general, en identificar una relación entre dos elementos de modo que algo de un elemento provoca que le pase algo al otro elemento. Cuando decimos que el cristal de una ventana se ha hecho añicos *porque* la pelota lo ha roto, lo que decimos es que la pelota hizo algo que provocó un cambio en el estado del cristal. Establecer la causa de una situación es un proceso complejo que precisa ciertas predisposiciones naturales a establecer tipos de relaciones entre elementos de nuestro entorno; capacidades cognitivas sofisticadas para identificar qué relaciones son relevantes, así como conocimiento adquirido por la experiencia en situaciones similares. Por tanto, este aspecto del relato es no solo el más importante, sino el más difícil de llevar a cabo.

La última parte de la definición del relato se refiere a aquello que padece el cambio en la situación y que merece una explicación, *las cosas o personas a las que les ha ocurrido algo*. De nuevo, aquí hay que distinguir entre cosas y personas, porque en el ámbito de padecer algo que ocurre, las personas también pueden sufrirlo de una manera muy particular en términos de estados mentales. Así, por ejemplo, si alguien es castigado, probablemente se sentirá *avergonzado* o *enfadado*, mientras que si es recompensado, probablemente estará *contento*, y si sufre un desengaño, se sentirá *triste*. Estos aspectos mentales que están en el ámbito de «lo causado»

tienen que explicarse mediante razones psicológicas que no se parecen en nada a los efectos que tienen las acciones físicas, como por ejemplo, estar hecho añicos por haberse roto. De ahí que sea útil también distinguir entre cosas y personas.

En suma, todo relato primordial consiste en identificar cosas o personas y en establecer relaciones de causa-efecto entre ellas. Se narra lo que se hacen unas personas a otras, lo que se hacen las cosas entre ellas, o lo que hacen las personas a las cosas, o viceversa. El contenido de los relatos primordiales puede ser muy variable, desde explicaciones muy simples, como que «me mojo porque llueve», a otras muy sofisticadas, como «existo porque pienso», pero siempre con la misma forma: a algo o a alguien le ocurre algo causado por algo o por alguien.

El dato: Ejemplos de relatos primordiales

Si lloro, mamá aparece.

Comer me quita el hambre.

El fuego quema.

Me mojo porque llueve.

El sol calienta porque en la sombra tengo frío.

La piedra rosa es mejor para tallar puntas de flecha porque es la más dura.

Trueno porque la Gran Fuerza está enfadada.

Tengo que aliarme con X porque tiene poder.

KANZI SIGUE ENTRE NOSOTROS

Aunque es imposible establecer una fecha para el nacimiento de la facultad para narrar, existen indicaciones de que apareció en el Pleistoceno, lo que convertiría al relato en un fenómeno lo suficientemente antiguo como para suponer que se incorporó a través de la selección natural.

MICHELLE SCALISE SUGIYAMA,
«Food, foragers, and folklore: The role
of narrative in human subsistence»⁵

¿Qué hay en común entre los relatos de los humanos contemporáneos con el que se formuló Kanzi? En mi opinión, hay suficientes indicios como para suponer que los humanos modernos compartimos el tipo de explicación narrativa que se formuló nuestro antecesor Kanzi. El análisis de los relatos que los bebés se formulan al inicio de su desarrollo cognitivo se parecen estructuralmente a los testimonios más antiguos de relatos que formularon nuestros antepasados. Y esa estructura narrativa básica de los bebés se hereda también en la forma de los relatos de los adultos.

Hay que reconocer, no obstante, que los testimonios más antiguos de relatos primordiales de los que disponemos apenas tienen unos miles de años de antigüedad. Por tanto, solo nos queda especular sobre la capacidad narrativa de especies anteriores al humano moderno, aunque

podemos asumir que existe una continuidad entre lo que observamos en el origen de la producción narrativa humana y lo que tuvo que existir previamente, como se hace con muchas otras facultades cognitivas. Y esa continuidad está en una forma elemental de relato que se originó en algún momento de nuestro pasado evolutivo. De ahí que la hipótesis que defiende en este libro es la existencia de una forma elemental de relato que está en la base de la capacidad narrativa humana y en el núcleo de todos los relatos que nos formulamos los humanos, desde los más simples a los más complejos.

Lo que podemos afirmar con rotundidad es que, haya aparecido en una especie anterior o esté presente solamente en el *Homo sapiens*, la facultad para narrar la hemos heredado de algún antecesor nuestro. Para ser riguroso debería decir, no obstante, que los cambios en nuestro genoma que permitieron responder con un relato explicativo a ese «¿por qué?» original se han hecho universales en nuestra especie. Específicamente, en algún momento de nuestro pasado evolutivo hubo algunos individuos (¿Kanzi?) que sufrieron mutaciones en su genoma. Estas tuvieron el efecto de motivar la elaboración de relatos explicativos. Ese efecto proporcionó ventajas en la vida cotidiana a estos individuos, lo que les permitió tener más descendientes que los que no se explicaban las cosas. A la larga los individuos con esas mutaciones fueron haciéndose mayoritarios en nuestra especie.

Por tanto, hay que aclarar que los cambios que nos convirtieron en una especie narrativa se produjeron probablemente de manera progresiva y a lo largo de miles (quizás incluso millones) de años. En otras palabras, no hubo un solo Kanzi «culpable» de que nos formulemos relatos explicativos, sino que ha habido miles de Kanzis repartidos a lo largo de nuestra historia. De todas maneras, aunque implique un buen grado de simplificación, podemos asumir que en algún momento u otro de nuestro pasado evolutivo hubo un cambio sustancial que experimentó algún Kanzi antecesor (o antecesora) nuestro y que tuvo que ver con algo que no entendía, y que finalmente comprendió gracias a una explicación de lo que había ocurrido.

Es importante entender que esta evolución hacia nuestra naturaleza explicativa no era obligada. De la misma manera que podríamos haber adoptado una estructura narrativa mínima diferente a la que adoptamos, podríamos haber seguido evolucionando sin habernos convertido en seres explicativos. De entrada, no parece haber rastro de este impulso en especies muy cercanas a nosotros, como los chimpancés, los gorilas o los orangutanes, que han sido capaces de llegar hasta la actualidad sin necesidad de explicarse el mundo. En efecto, estas especies no parecen necesitar explicaciones para gestionar adecuadamente su relación con el entorno. Un primate puede aprender a asociar una señal de peligro con un riesgo real sin necesidad de explicarse nada. Nuestro protagonista, Kanzi, pudo haber pasado muchas veces por situaciones similares a las del cocodrilo previamente y nunca necesitó explicarse lo que sucedía ni saber por qué había ocurrido lo sucedido. Conocer el entorno y actuar de manera inteligente no precisa ninguna facultad explicativa.

Por tanto, es razonable concebir la posibilidad de que la evolución pudiera habernos llevado por un camino en el que no buscáramos explicaciones a lo que nos ocurre. Podríamos haber seguido una evolución más o menos paralela a la de nuestros parientes más próximos, los chimpancés o los bonobos, y seguir gestionando nuestra relación con el entorno y con nuestros congéneres sin tener que construir relatos. Pero el caso es que no fue así. La innovación que introdujo Kanzi arraigó y se mantuvo porque produjo ventajas adaptativas muy importantes. Y eso

también es clave. Si no hubiera sido así, el relato no se hubiera incorporado a nuestra especie como un rasgo universal. Es una actividad muy costosa que utiliza un gran número de recursos mentales durante mucho tiempo. Por tanto, nuestros antecesores tuvieron que desviar estos recursos de otras actividades vitales, y esto debió aportar alguna ventaja para que se mantuviera como parte de nuestra manera de ser y hacer.

El dato: Las pinturas de Lascaux



La cueva de Lascaux es uno de los yacimientos más importantes en el mundo de arte paleolítico. Se estima que la mayoría de sus pinturas tienen unos 17.000 años de antigüedad, lo que la asemeja a Altamira, la «Capilla Sixtina del arte paleolítico». La cueva se encuentra en la región de Dordoña (Francia), en el valle de Vézère, cerca del pueblo de Montignac. En su interior se encuentran más de 400 pinturas policromadas o grabados de animales, fundamentalmente caballos, bóvidos, bisontes y ciervos, aunque también se pueden observar rinocerontes, osos y felinos. Una de las escenas más interesantes y enigmáticas que contiene la cueva es la que se conoce como «escena del pozo» y representa las figuras de un bisonte malherido y de un humano en erección que sostiene una vara en forma de Y, cuya cabeza está cubierta con una máscara con forma de pájaro. El bisonte muestra parte de sus entrañas colgando del vientre, pero su postura parece la de un animal a punto de embestir al hombre con cabeza de pájaro.

La escena del pozo está considerada por muchos investigadores como el testimonio narrativo más antiguo que existe. En ella vemos un bisonte al que algo o alguien le ha provocado una herida por la que está perdiendo sus entrañas, aunque eso no le impide arremeter contra un hombre que parece estar en una situación de excitación máxima y asumiendo algún papel importante. La pintura ha dado lugar a interpretaciones diversas, que van desde la simple representación de un episodio de caza a la de una escena chamánica.

EL IMPULSO NARRATIVO

Hilo historias. Construyo juguetes con cualquier cosa. Una muchacha está sentada ante la puerta de una cabaña. La muchacha espera. ¿A quién espera? ¿Seducida o no seducida? El director de estudios de la escuela ve un orificio en la alfombra. Suspira. Su esposa, pasándose los dedos por la cabellera, aún abundante, reflexiona. Etcétera, etcétera. Olas de manos, dudas en esquinas callejeras, alguien arroja una colilla al arroyo. Todo son historias.

La evolución nos ha llevado a los humanos a convertirnos en una especie narrativa, esto es, que se explica lo que le ocurre y lo que sucede a su alrededor mediante relatos. Los primeros que elaboramos tenían la estructura de un relato primordial. Más adelante, con la incorporación del lenguaje, fuimos capaces de ir elaborando otros mucho más sofisticados que el relato primordial. Adquirimos la habilidad de incorporar múltiples personas, cosas, causas o causantes, de relacionar unos relatos con otros para crear una estructura narrativa compleja, así como de modificar la estructura narrativa mínima propiamente dicha, como hacen tan a menudo, entre otros muchos, los poetas. Por citar solo un ejemplo: «Porque es posible dar realidad a todo esto sin hacer nada de todo esto».

En cualquier caso, es difícil subestimar la importancia que implicó la aparición del relato primordial. Contarnos cosas supuso un cambio radical en la naturaleza humana puesto que nos permitió adquirir una forma de *conocer* el mundo al poder explicar lo que ocurría a nuestro alrededor. Antes de la aparición del relato, el conocimiento era algo que nuestros antepasados poseían sin ser conscientes de ello. A partir del relato, los humanos convertimos el conocimiento en algo explícito y, con la aparición del lenguaje, conseguimos que la acumulación de conocimiento que cada individuo adquiría a lo largo de la vida pudiera compartirse con nuestros congéneres y no se perdiera con la desaparición de la persona, además de enriquecer los mecanismos y procesos de relación social. Por tanto, la oportunidad de compartir relatos aumentó en gran medida la cantidad de conocimiento que una persona podría adquirir durante su vida, al tiempo que reducía en gran medida los costos de hacer esto. Con el relato, se hizo innecesario que los humanos invirtieran grandes cantidades de tiempo o arriesgaran sus vidas para conocer el mundo y a sí mismos.

Evidentemente, no todo el conocimiento humano se consigue a base de relatos. Para empezar, aprendemos muchas cosas sin necesidad de explicárnoslas. Mucho de lo que llegamos a conocer del mundo lo adquirimos mediante nuestra interacción con el entorno a partir de nuestras experiencias. Por ejemplo, aprendemos que hay cosas sólidas y otras líquidas, sin necesidad de explicarnos el porqué, o cuándo una fruta está madura sin necesidad de explicarnos nada, y así sucesivamente. También aprendemos muchas cosas que no requieren de explicaciones, como son gran parte de los conocimientos que adquirimos en la escuela, que son fundamentalmente descriptivos, más que explicativos. En definitiva, no todo el conocimiento se adquiere a partir de los relatos.

El relato primordial es, no obstante, una herramienta básica de nuestra vida mental. Nos contamos cosas de manera continua, involuntaria y forzosa, explicándonos lo que nos ocurre, desde lo más simple a lo más complejo. Si observamos a alguien asomado a la ventana, lo que vemos es alguien que está asomado *para hacer algo*, sea pasar el rato, cotillear o airearse. Si vemos pasar un coche, percibimos un coche conducido por alguien que *se dirige a algún lado por alguna razón*. Si olemos una tortilla, nos imaginamos a alguien cocinándola *para que se la coma alguien*. Si oímos a alguien hablando, lo interpretamos como *parte de una conversación entre dos o más personas*. Ni tan siquiera percibir una manzana encima de una mesa se escapa a nuestro impulso narrativo: no vemos la manzana y ya está, sino que la captamos como parte de un contexto sobre *la manzana, el lugar donde está y la persona que la ha puesto ahí*, y eso lo incorporamos a nuestra comprensión de la situación.

Contarnos cosas es además una actividad involuntaria, como la respiración. No es algo que decidamos llevar a cabo de manera deliberada, a pesar de que seamos conscientes de ello. Es cierto que nos contamos cosas cuando explicamos a alguien algo que nos ha sucedido, como también lo es que esto es lo que realizan profesionalmente los escritores, los cineastas o los dramaturgos. Pero el contar cosas al que me refiero no es algo deliberado, sino involuntario. Es una actividad que nuestro cerebro no puede dejar de hacer porque forma parte de nuestra manera de percibir y entender el mundo. Toda nuestra maquinaria mental utiliza el relato. El cerebro está programado para explicar todo lo que nos ocurre. De la misma manera que la retina o el oído no pueden dejar de registrar y procesar datos de una manera particular, nuestro cerebro ha evolucionado para contarse todo lo que nos ocurre. Todo, absolutamente todo lo que nos sucede tiene que ser contado. Desde que abrimos los ojos por la mañana hasta que los cerramos por la noche, y aún más, cuando soñamos. Nos despertamos, miramos la hora y ya inmediatamente pensamos que «la noche ha pasado demasiado deprisa», que «estamos más cansados de lo que deberíamos porque el día anterior hemos trabajado demasiado» o que «el día está más oscuro de lo que debería».

EL RELATO DA SENTIDO A LO VIVIDO

Los relatos dan vida a lo vivido.

ROGER C. SCHANK, *Tell Me a Story*⁷

El relato primordial permitió a nuestros antecesores explicar lo que ocurría a su alrededor. Esto da a entender que la función que cumplía era *representar fiablemente* lo que sucedía. Sin embargo, el estudio moderno de lo narrativo nos ha revelado que la función del relato no es la de representar *fiablemente* lo ocurrido, sino la de *darle sentido*. Y el relato primordial cumplía muy probablemente esta última función cuando apareció en algún momento de nuestra historia evolutiva.

La idea del relato como «constructor de sentido vital» no es nueva. Desde siempre se ha reconocido el valor de lo narrativo a la hora de dar sentido a nuestras experiencias. El más firme defensor de esta idea en los últimos cincuenta años ha sido el psicólogo Jerome Bruner, quien sostiene que nos pasamos la vida contándonos historias con el fin de dar sentido, coherencia y continuidad a nuestras experiencias. Siguiendo a Bruner, podríamos decir, de manera muy sucinta, que dar sentido consiste en integrar lo que ocurre en función de nuestras situaciones presente y pasada, nuestras motivaciones y deseos, y del contexto en que tiene lugar lo ocurrido. Para cada relato que elaboramos esto incluye nuestro estado mental y físico, nuestros planes, necesidades y expectativas de lo que va a ocurrir (y también de lo que no esperamos que se produzca), aunque asimismo debe incluir aspectos mucho más generales, como nuestra personalidad, nuestra experiencia, nuestros valores e ideas políticas, entre otras muchas cosas. El relato primordial no es, por tanto, una representación del mundo desligada de la persona que lo formula, sino que debe integrarse plenamente en ella, en su forma de ser, de ver el mundo y en su experiencia pasada.

Pongamos como ejemplo concreto una entrevista de trabajo. En ella podemos definir diferentes roles que determinan muy claramente las distintas formas de vivir e interpretar la misma situación, a saber, el entrevistador y el entrevistado, y, además, vamos a añadir un observador neutral, pongamos un científico que está investigando la psicología de las entrevistas de trabajo. Pues bien, todo lo que ocurre tiene un sentido distinto para el entrevistado, el entrevistador o el científico. Quizás para el primero esa situación sea lo más importante que le ha ocurrido en su vida laboral, al tratarse de la empresa en la que siempre ha querido trabajar. Para el científico puede suponer una situación importante, pero por razones completamente distintas, porque la entrevista confirmará o descartará una teoría que sostiene sobre el tema. En cambio, para el entrevistador la situación puede no ser más que un mero acto rutinario, sin más peso que el de cumplir meramente con su cometido. En consecuencia, hay que entender que el relato de cada participante va a interpretar lo ocurrido de manera que le sirva solo a cada uno de ellos. Cada gesto, cada palabra, cada silencio, se interpretará de manera diferente por parte de cada uno de los participantes, porque el *sentido* que adquiere para cada individuo es completamente distinto. Para el entrevistado una sonrisa o una mirada puede verse como una señal de respaldo, mientras que para el científico puede ser una señal de mimetismo y para el entrevistador puede no tener ningún significado. De hecho, si intercambiáramos los relatos de los participantes entre ellos, lo más probable es que las historias ajenas dejaran de tener sentido. De manera similar, podríamos decir que para los habitantes de Salem, una vez convencidos de que las niñas habían sido víctimas de brujería, la explicación sobrenatural dio sentido a todo lo que estaba ocurriendo, desde los síntomas que mostraban hasta la reacción de los acusados.

Estos ejemplos no reflejan algo excepcional, sino algo que nos ocurre, y que hacemos, habitualmente. Pongamos otro caso cotidiano ilustrativo, como el de un partido de fútbol. Dos seguidores de dos equipos rivales que están disputando un partido pueden relatarse un mismo lance del juego de manera muy distinta, y ambos pueden describir lo que ha ocurrido de manera muy diferente, aunque los dos lo hagan de la manera más honesta y sincera posible. No mienten, sino que se han contado lo que ha sucedido de acuerdo con sus deseos, motivaciones y expectativas.

Los novelistas se han nutrido desde siempre de la importancia que tiene la interpretación y el sentido que damos a lo que vivimos. Veamos un ejemplo de ello, extraído de un pasaje de la novela *Washington Square* de Henry James:

Morris permanecía de pie ante ella, con su cara brillante, su aire apasionado, las manos en los bolsillos; ella se levantó, mirándole a los ojos.

—Por favor, Morris, no lo hagas. No debemos pedirle ningún favor. —Y había una triste firmeza en su tono que él nunca le había conocido—. No debemos pedirle nada. Él no cedería; nada bueno podría salir de esa entrevista. Ahora lo sé. Estoy convencida de eso.

—¿Cómo lo sabes?

Ella vaciló por un momento, luego dijo:

—Mi padre no me quiere.

—¡Oh, vamos! —exclamó Morris, enojado.

—No diría tal cosa si no estuviese segura. Lo vi, lo sentí, en Inglaterra, la noche antes de embarcarnos. Esa noche me habló, y entonces me di cuenta. Tú puedes saber cuándo una persona no te quiere. No lo acusaría si no me hubiera hecho sentirlo. No, no lo acuso; solo expongo la verdad. Él no puede remediarlo; nadie puede gobernar sus sentimientos.⁸

En este pasaje, la protagonista, Catherine, relata el momento en el que entiende que su padre se comporta con ella de una determinada manera *porque no la quiere*. Ese relato le proporciona a Catherine sentido no solo en relación con esa situación en concreto que está viviendo, sino que también se lo confiere a su vida en general, puesto que le explica muchas de las situaciones de la relación con su padre, el lugar en que le deja a ella tal revelación y lo que debe hacer para seguir adelante. Es en este doble sentido, en lo particular y lo general que definen a una persona, que el relato aporta un significado sobre la explicación de lo vivido. En suma, un relato primordial es, por tanto, personal y coyuntural; depende de quién vive esa situación y de cuál es la situación de esa persona en ese momento, así como de su forma de ser y pensar.

Una última anécdota puede servirnos para ilustrar los extremos, a veces curiosos, a los que puede llevarnos nuestro impulso interpretativo. Hace unos años oí al novelista Jean Echenoz contar la siguiente historia:

Tengo el recuerdo preciso de un día en que alguien me felicitó por una escena de una de mis novelas. Me llevó mucho tiempo descubrir de qué escena se trataba, porque el lector había cambiado el sexo de los personajes, el contenido de sus conversaciones y el lugar donde ocurría.⁹

En otras palabras, compartir una situación, percibir lo mismo en dos momentos distintos o incluso acceder a idénticos datos objetivos no tiene por qué producir una sola interpretación de lo ocurrido. Por ello, el relato primordial no puede entenderse como una descripción de la realidad objetiva externa, sino como una interpretación subjetiva que dé sentido a la persona que lo elabora.

CODA

El relato primordial es la versión mínima de nuestra facultad narrativa. Los humanos somos capaces, no obstante, de construir relatos mucho más complejos y ricos. Nuestra facultad narrativa es extremadamente versátil y sofisticada, y nos permite contarnos cosas con muy pocos o muchos elementos, con saltos temporales, hasta con múltiples causas. Solo hace falta pensar en los novelistas o los dramaturgos, cuya profesión consiste en desarrollar ilimitadamente nuestra capacidad para narrar.

Sin embargo, el relato primordial, aun siendo la estructura narrativa más simple y antigua que formulamos, debe entenderse como el pilar sobre el que se fundamenta toda arquitectura narrativa. Cualquier narración, por muy sofisticada que sea, tiene en su origen un conjunto de relatos primordiales a partir de los cuales se construye toda la riqueza narrativa. En este libro, por ejemplo, voy a utilizar muchos casos y anécdotas que, en principio, no parecen responder a la estructura de un relato primordial, pero que no se entenderían sin considerar que su construcción se basa en él. Todas las peculiaridades de esos casos y anécdotas nacen y se explican por los sesgos que ya están presentes en sus relatos primordiales respectivos. De ahí que, como veremos también al final del libro, la manera más efectiva de desmontar o combatir una narración compleja como, por ejemplo, una ideología, es luchar contra los relatos primordiales en los que se fundamenta esa narración.

Los casos Asperger y Williams

Miré al mundo y el mundo me miró durante 50 años. Luego me diagnosticaron Asperger.

MANDA

TEMPLE GRANDIN, UNA PROFESORA UNIVERSITARIA CON SÍNDROME DE ASPERGER

Soy una mujer autista de 44 años que disfruta de una exitosa carrera internacional en el campo de la ingeniería ganadera. Conseguí un doctorado en Veterinaria por la Universidad de Illinois y ahora soy profesora de Veterinaria en la Universidad de Colorado. [...] Mi problema fundamental es la falta de habilidad para captar las señales no verbales que la gente utiliza para comunicarse. Hasta que leí a António Damásio, para mí los movimientos de los ojos no eran más que meros movimientos. No tenía ni idea de que las personas comunicaran sentimientos con sus ojos. Tampoco sabía que la gente produce y recibe todo tipo de señales no verbales emocionales que transmiten sentimientos. También aprendí de Damásio que, en la mayoría de las personas, la memoria contiene información que está perfectamente asociada a las emociones. Yo tengo emociones que pueden ser muy intensas cuando las estoy experimentando, pero no siento ninguna al escanear la información almacenada en mi memoria. Es como navegar por internet, pero en mi mente.

Cuando era niña, me parecía imposible identificar las señales que me podían ayudar a saber qué hacer en situaciones sociales. Cuando mis padres estaban pensando en divorciarse, mi hermana percibió la tensión entre ellos, mientras que yo no sentí nada, porque las señales eran sutiles. Mis padres nunca tuvieron grandes peleas. Las señales de fricción emocional eran estresantes para mi hermana, pero yo ni siquiera las veía. Mis padres no se mostraban agresivos el uno contra el otro. Y yo simplemente no comprendí la tensión.

Descubrir cómo comportarme en sociedad ha sido más difícil para mí que resolver un problema de ingeniería. Siempre me ha resultado relativamente fácil programar mi memoria visual para diseñar aparatos. Recientemente, asistí a una conferencia en la que una psicóloga social dijo que los humanos no piensan como los ordenadores. Esa noche, durante la cena, les dije a esa científica y a sus amigos que mis patrones de pensamiento se asemejan a los de los ordenadores y que soy capaz de explicar mis procesos de pensamiento paso a paso. Me sorprendió cuando me dijo que la ciencia no conoce aún cómo se integran los pensamientos y las emociones. Dijo que cuando ella piensa en algo, la información objetiva y las emociones se combinan en un todo unido. Eso me ayudó a entender por qué tanta gente deja que las emociones distorsionen los hechos. Mi mente siempre puede separar emociones y pensamientos. Incluso cuando estoy muy molesta, sigo revisando los hechos una y otra vez hasta que puedo llegar a una conclusión lógica.

La interacción social se complica aún más por los problemas fisiológicos de los continuos cambios de atención. Dado que las personas con autismo requieren mucho más tiempo que otras para cambiar su foco de atención entre los estímulos auditivos y visuales, les resulta más difícil seguir interacciones sociales complejas que cambian rápidamente.

Con el tiempo, he aprendido a relacionarme socialmente gracias a reglas muy precisas y al uso de mis habilidades de visualización. Todos mis pensamientos están en imágenes, como cintas de vídeo en mi memoria. De hecho, ver material audiovisual puede ser de gran ayuda para aprender habilidades sociales. Poco a poco, he aprendido a mejorar mi capacidad para hablar en público al mirar vídeos y darme cuenta de señales fácilmente cuantificables, como el crujido de papeles, que indican aburrimiento. Es un proceso lento de mejora continua en el que no hay avances repentinos. Con el tiempo, he acumulado una tremenda biblioteca de recuerdos de mis experiencias pasadas, de programas de televisión, películas y periódicos que me

permiten evitar las situaciones embarazosas que se producen a causa de mi autismo. He aprendido por experiencia que ciertos comportamientos molestan a los demás. Previamente, mis decisiones basadas en la lógica eran a menudo inadecuadas porque estaban basadas en datos insuficientes. Hoy me comporto mucho mejor, porque mi memoria contiene más información. Mi base de datos en habilidades sociales está ahora llena de información en forma de archivo de experiencias previas. Uso estos recuerdos para guiarme en diferentes situaciones. Luego visualizo en mi imaginación todas las formas posibles de actuación de la otra persona. Lo hago usando mi mente visual, porque me resulta más fácil que hacerlo con el pensamiento verbal. Así, cuando me encuentro con una nueva situación social, puedo escanear mi base de datos en busca de una situación similar que pueda usar como modelo para guiarme. Por ello, intento evitar situaciones en las que puedo meterme en problemas, porque tengo grandes dificultades si no puedo recordar una situación similar para usar como guía. [...] En cuanto a las reglas, he desarrollado un sistema de indicaciones para guiar mis interacciones sociales y mi comportamiento:

Cosas realmente malas

Ejemplos: asesinato, incendio premeditado, robo, mentir en un tribunal bajo juramento, herir o golpear a otras personas. Todas las culturas tienen prohibiciones contra cosas realmente malas porque una sociedad civilizada y ordenada no puede funcionar si las personas se roban y se matan entre sí.

Reglas de cortesía

Ejemplos: no colarse en el cine o en el aeropuerto, modales en la mesa, decir «gracias» y mantenerse limpio. Estas cosas son importantes porque hacen que las otras personas que te rodean estén más cómodas. No me gusta cuando alguien tiene modales descuidados en la mesa, así que yo trato de no tenerlos. Me molesta que alguien se cuele, así que no le hago esto a otras personas.

Ilegal, pero no malo

Ejemplos: leve exceso de velocidad en la autopista y estacionamiento ilegal. Sin embargo, aparcar en una zona para discapacitados sería peor porque violaría las reglas de cortesía.

Pecados sociales

Ejemplos: fumar marihuana y ser encarcelado durante diez años, y mal comportamiento sexual. Los pecados sociales son conductas en las que la pena es tan severa que desafía toda lógica. Algunas veces la condena por una mala conducta sexual es peor que por matar a alguien. Las reglas que gobiernan el comportamiento sexual tienen una base tan emocional que no me atrevo a discutir el tema por temor a cometer un pecado social. Un pecado social en una cultura puede ser un comportamiento aceptable en otra, mientras que las reglas anteriores tienden a ser más uniformes entre las diferentes culturas. He aprendido a no cometer nunca un pecado social. Esta es una de las razones por las que elegí el celibato, pues evita muchos problemas. Las personas con autismo tienen que aprender que ciertos comportamientos no se toleran. Te despedirán sin importar lo bueno que sea tu trabajo si cometes un pecado social en tu trabajo. Las personas con autismo y Asperger necesitan aprender que si quieren conservar su empleo no deben cometer un pecado social en el trabajo. El conocimiento social requerido es demasiado complejo. Intentar salir con alguien de tu entorno laboral es demasiado peligroso para mantener el trabajo. Si quieres salir con alguien, debe ser fuera del trabajo. Los matrimonios con más éxito entre personas con autismo son entre aquellas que comparten intereses sobre el trabajo.¹

COLIN FREEMAN, UN HOMBRE CON SÍNDROME DE ASPERGER

Hay muchos aspectos positivos y negativos de tener Asperger. El mayor inconveniente es que no me gusta salir o socializar y me angustio cuando estoy en grupo o con personas que no conozco. Creo que no tengo ningún problema comunicativo, pero mucha gente me ha comentado que a veces pierdo el hilo de la

conversación y salto de un tema a otro, o empiezo a hablar de mi interés favorito sin saberlo y a veces me extiendo en exceso. Me han dicho que tengo problemas para iniciar y acabar las conversaciones, especialmente por teléfono, cuando mis interlocutores intentan terminar la llamada para irse y hacer algo, y yo no atiendo y continúo con lo que quiero contar.

A veces puedo malinterpretar una situación y confundirme sobre lo que significa exactamente un comentario o una sugerencia. Por lo general, tengo reglas que me permiten resolver estas situaciones. Pero si estas me fallan, creo que lo mejor es, si se trata de alguien que conozco, pedirle que repita lo que había dicho. Sin embargo, a nadie le gusta admitir que no ha entendido algo, y en eso no hay diferencias entre las personas con y sin Asperger. Si alguien muestra que tiene problemas comunicativos, esto provoca falta de confianza en uno mismo. Por eso, intento pensar que es adecuado pedirle a alguien que no conoces que reformule la pregunta o sus palabras en general, sin tener que sentirme estúpido o incómodo.

En realidad, estas situaciones incómodas son bastante comunes, porque hay muchas palabras ambiguas en inglés. Para superar esto, las personas con Asperger deben fijarse en el lenguaje corporal e interpretar lo que se quería decir, pero, como muchas personas con Asperger tienen problemas para leer el lenguaje corporal, a menudo se confunden. Esto no solo puede crear situaciones embarazosas, sino que también puede causar muchos problemas y malentendidos, e intentar rectificarlos solo parece empeorar las cosas. El problema se complica por el hecho de que las personas con Asperger no reconocen las señales sociales provenientes del lenguaje corporal que la mayoría de las personas dan por sentadas, y así terminas muy confundido. Es como leer una carta en lugar de hablar por teléfono. Este te permite oír el tono de voz de la persona que llama, el cual indica si alguien está enojado o en realidad se está riendo contigo.

A algunas personas con Asperger, como a mí mismo, no nos gusta estar en una sala llena de gente hablando. Me resulta difícil filtrar las conversaciones de fondo y concentrarme en la que se supone que estoy escuchando. Esto me ha ocurrido siempre, incluso en la escuela y en la universidad, y por eso me resultó muy difícil (si no casi imposible) concentrarme en clase. Es parecido a estar oyendo la radio y que las señales de dos estaciones se mezclen y, en lugar de escuchar las noticias, acabas prestando atención al flamenco.

Sin embargo, en el lado positivo del Asperger está el hecho de que tengo muchos intereses (a veces inusuales). Uno de ellos es la psicología. Me encanta estudiar a otras personas, y esto me ha ayudado a reconocer lo que estas realmente quieren decir cuando hablan y, a veces, lo que la gente está pensando, aunque no pueda leer su lenguaje corporal.²

JESSICA, MADRE DE ISABEL, UNA NIÑA CON SÍNDROME DE WILLIAMS

La clase de teatro había finalizado, y todos estaban hablando por ahí cuando noté que mi hija de nueve años, Isabel, se dirigía a una mujer mayor que no conocíamos. La mujer parecía una abuela que había venido a buscar a su nieto. Isabel, como solía hacer siempre, intercambió saludos y entabló una conversación. Era una charla habitual después de las clases de teatro hasta que dijo: «¿Puedo irme a casa contigo?».

Mi hija Isabel tiene el síndrome de Williams, un trastorno genético que cursa con baja estatura, retrasos en el desarrollo y problemas en algunos órganos. Sin embargo, lo que más sorprende es su conducta. Las personas con Williams son muy verbales, muy empáticas, amables y cariñosas, y profesan una confianza patológica hacia cualquier desconocido. Isabel, por ejemplo, habla sin parar y con casi cualquiera. No tiene miedo social, lo que tiene su parte positiva. Como muchas personas con Williams, Isabel es una niña feliz. Sonríe y muestra afecto constantemente y, como la familia, los amigos, los conocidos e incluso los extraños también le damos mucho cariño, su vida es muy feliz.

Sin embargo, Isabel, como las personas con Williams, tiene una inteligencia baja y una ausencia completa de sentido común en situaciones sociales. A pesar de que son muy empáticos emocionalmente, y detectan enseguida si alguien está contento o triste, son incapaces de entender la ironía, la sutilidad, las segundas intenciones que los demás podemos detectar a través del lenguaje corporal, el contexto y ciertas pistas verbales. Si alguien está hablando con Isabel y, al cabo de un rato, mira su reloj y dice: «¡Oh, qué barbaridad, mira qué hora es! Bueno, me ha encantado hablar contigo, pero...», Isabel puede sonreír alegremente y seguir hablando sobre su programa favorito como si nada hubiera ocurrido.

Uno de los rasgos que me preocupa más ahora que Isabel se va haciendo mayor es que, igual que las demás personas con Williams, profesa una confianza sin ambages hacia todo el mundo, sean conocidos o desconocidos. No tiene ese tipo de alerta adaptativa que nos predispone a los demás a no confiar plenamente en un extraño. Cuando era una niña eso solo generaba alguna que otra situación incómoda. Sin embargo, a medida que Isabel se hace mayor, el lado negativo del exceso de confianza empieza a desempeñar un papel más importante y preocupante. Una vez que estábamos pasando el día en la playa, Isabel insistía en que quería un helado. Sin que yo me diera cuenta, Isabel oyó que una mujer les decía a sus hijos que iban a la heladería, e Isabel, ni corta ni perezosa, se subió con ellos al coche, se abrochó el cinturón y esperó a que la llevaran a la heladería.

Los padres intentamos poner reglas y normas, pero es muy difícil que las personas con Williams las atiendan siempre. Mi esposo y yo le hemos explicado y descrito profusamente a Isabel cómo comportarse con extraños. Le hemos mostrado vídeos, comprado juguetes educativos, dibujado gráficos adhesivos y empleado cualquier otro truco que se nos ocurría. Pero parece que la desconfianza es casi imposible de enseñar a una persona con Williams. A veces, Isabel logra recordar que no debe expresarles su amor a perfectos desconocidos. Pero esto no dura mucho tiempo. Vamos a la piscina, me despisto un momento y veo a Isabel sentada sobre el regazo de un hombre en bañador. Y claro, pienso, «lo que nos espera».

El síndrome de Williams me ha dejado claro que, si bien los humanos estamos predispuestos de forma innata a conectarnos con los demás, este vínculo afectivo por sí solo no garantiza una buena interacción social. Las personas con síndrome de Williams rara vez se integran adecuadamente en la sociedad. No solo no se las acepta como personas normales, sino que muy a menudo son víctimas de engaños y abusos.³

¿Por qué somos narrativos?

Toda poesía nace del juego.

JOHAN HUIZINGA,
*Homo Ludens*¹

He explicado que la función del relato primordial es la de dar sentido a lo vivido. Pero ¿de qué manera esto proporcionó ventajas a nuestros antecesores? ¿Qué valor adaptativo tuvo contarnos cosas? ¿Por qué nuestros antecesores que se explicaban lo que ocurría mediante relatos tuvieron más descendientes que quienes no lo hacían? En este capítulo voy a explorar una hipótesis que aborda estas preguntas a partir de lo que sabemos de la evolución de los homínidos y del desarrollo de nuestras capacidades cognitivas durante la infancia.

EL CEREBRO HUMANO EN EL CONTEXTO EVOLUTIVO

Los seres humanos somos fósiles vivientes: un surtido de mecanismos producidos por presiones selectivas previas que se inscriben en una larga e ininterrumpida línea de ancestros.

DAVID M. BUSS,
«Evolutionary Psychology: The New
Paradigm for Psychological Science»²

Voy a empezar por una pequeña excursión por la historia evolutiva de los homínidos. Los humanos pertenecemos a una larga historia filogenética en la que se han ido sustituyendo unas especies por otras. De manera muy general, sabemos que la línea (o mejor, el árbol) que condujo a los humanos se separó de los grandes primates hace unos 20 millones de años. Todas las especies descendientes de estos ancestros comunes de 20 millones de años atrás se denominan *homínidos*. Hace 6 millones de años se separaron las líneas evolutivas que llevaron al *Homo sapiens*, por un lado, y a los chimpancés actuales, por otro. Todas las especies de la línea que lleva al *Homo sapiens* se denominan actualmente *homíninos*.

Pues bien, en la línea evolutiva de los homíninos sucedió algo sorprendente. En apenas 6 millones de años, entre 8 y 12 especies se fueron sucediendo las unas a las otras hasta llegar al *Homo sapiens*. Este gran número de especies no se observa en el árbol o línea filogenética que llevó a los chimpancés o los gorilas. Por tanto, algo ocurrió en ese periodo de la evolución que presionó a nuestros antepasados de manera altamente selectiva, y que facilitó que pequeños cambios en el cerebro de esas especies indujeran la aparición de otras nuevas con un cerebro progresivamente más grande.

El hecho es que en los últimos 4 millones de años el cerebro de los humanos pasó de 450 centímetros cúbicos a los actuales 1450, es decir, hemos ganado un litro en forma de tejido cerebral. Esto representa un fenómeno biológico extraordinario. Entre otras cosas, el cerebro pasó de tener unas 30 mil millones de neuronas a contar con más de 86 mil millones, y pasó de gastar el 10 % de toda la energía que consume un individuo al 25 % actual. El hecho de que ocurra algo así requiere, sin ninguna duda, que esa ganancia haya tenido un valor adaptativo brutal.

El gran aumento del tamaño cerebral es todavía más impresionante si lo cuantificamos en forma de relación entre el peso del cerebro y el del individuo medio, esto es, en términos de lo que se conoce como «cociente de encefalización». Así, en el tiempo que va desde la aparición del macaco a la del *Homo sapiens* han pasado unos 20 millones de años y el cociente de encefalización ha pasado de aproximadamente 2 hasta llegar a 7,5, mientras que, en el mismo tiempo, el cociente del chimpancé se ha quedado en 2,5.

¿POR QUÉ LA EVOLUCIÓN DEL CEREBRO HA SIDO TAN RÁPIDA?

La civilización es el fruto necesario de una gran inteligencia cuando se encuentra en un animal social, y no hay lección más clara de la naturaleza que interpretar la inteligencia como el resultado de sus leyes aplicadas a la sociabilidad. La inteligencia es una ventaja para un animal, igual que la fuerza física o cualquier otra capacidad natural y, por tanto, ante dos variedades de animal que están igualmente dotados en otros aspectos, la variedad más inteligente es la que prevalecerá en la batalla de vida. De manera similar, entre dos animales inteligentes, la variedad más social será la que seguramente prevalecerá, asumiendo sus otras capacidades equivalentes.

FRANCIS GALTON,
*Hereditary Genius: An Inquiry into Its
Laws and Consequences*³

Algo muy particular tuvo que suceder en esos 6 millones de años que van desde el último antepasado en común con los chimpancés hasta el *Homo sapiens* para que el cerebro evolucionase tan rápido y ganara tanto tamaño. En las últimas décadas se han formulado dos grandes hipótesis para explicar este fenómeno evolutivo. La primera que se difundió sostenía que el aumento de cerebro procuraba a los homíninos un incremento de inteligencia lógica. Eso debía de permitir a los individuos gestionar los problemas ecológicos con los que se encontraban de una manera más eficaz que sus congéneres con menos cerebro. El tipo de problemas a los que esta hipótesis hacía referencia incluyen la fabricación de herramientas, la comprensión y la predicción de los fenómenos naturales, la construcción de refugios o la navegación en un entorno complejo. En otras palabras, la hipótesis ecológica sostiene que el aumento de cerebro ocurrió porque facilitaba entender mejor el entorno, así como controlarlo.

Es razonable pensar que los cerebros existen para permitir a los organismos gestionar su interacción con el entorno, y así sobrevivir con éxito. Tal hipótesis seguramente explica el origen de la evolución del cerebro en los vertebrados. Sin embargo, cuando se aplica al último periodo evolutivo de los homíninos no puede explicar por sí misma el gran incremento cerebral. Entre

otras cosas, una mayor habilidad para gestionar la interacción con el entorno también tenía que haber beneficiado a otras muchas especies de grandes primates, y en ninguna de ellas se vio un cambio tan progresivo y grande como en el caso de los homíninos.

El dato: La evolución de los homíninos

En el grupo homínino se incluye a todas las especies que aparecieron en la línea de los homínidos desde que se separaron de los chimpancés.

Hace 6 millones de años: los Australopithecus son los primeros que se separan de la línea filogenética que compartíamos con los chimpancés. Son los primeros que se bajan de los árboles y andan erguidos.

Hace 3 millones de años: cambios rápidos en el clima. África se vuelve más seca.

Hace 2 millones de años: Homo habilis fabrica rudimentarias herramientas en piedra.

Hace 1,5 millones de años: Homo erectus dobla la capacidad craneal del Australopithecus y emigra de África a Asia.

Hace entre 1,5 millones y 800 mil años: los homíninos dominan el fuego y la cocción de alimentos.

Hace 800 mil años: se inicia la evolución más rápida y de magnitud del volumen cerebral en los homíninos. En cuestión de 600 mil años el volumen cerebral casi vuelve a doblarse.

Hace 400 mil años: los homíninos construyen refugios.

Hace entre 350 y 150 mil años: los homíninos se comunican con el habla.

Hace 200 mil años: aparece el Homo sapiens moderno en África.

Hace entre 135 mil y 100 mil años: Homo sapiens emigra de África a Asia y Europa.

Hace 100 mil años: primeros registros de entierros.

Hace entre 72 y 42 mil años: primeras vestimentas.

Hace entre 70 y 60 mil años: olas de migraciones del Homo sapiens desde África a Asia y Europa.

Hace 35 mil años: primeros instrumentos musicales y expresiones pictóricas artísticas.

Hace 28 mil años: los neandertales se extinguen. El Homo sapiens queda como único homínino.

Hace 10 mil años: inicio de la agricultura y la ganadería.

Hace 7 mil años: los primeros registros de la escritura.

Más tarde apareció la que se conoce como «hipótesis del cerebro social». Esta sostiene que la evolución de los homíninos responde a aumentos progresivos en el tamaño y la especialización del cerebro que se tradujeron en mejores habilidades sociales. Ello incrementó la supervivencia y la reproducción de los individuos que las presentaban, lo que favoreció la selección de estos cambios cerebrales a medida que fueron apareciendo.

Gestionar la vida en un grupo social es, de hecho, una de las actividades más importantes que llevan a cabo los primates. Lo cierto es que gran parte de lo que hacen los primates está relacionado con la esfera social: la elección de pareja, el cuidado parental o incluso el servicio

de relaciones amistosas con los aliados. Y esto es especialmente así en los primates más cercanos a nosotros como los chimpancés, en los que la vida en sociedad puede considerarse como básica para la supervivencia.

Pero ¿por qué los homíninos tuvieron una mayor presión social que los otros grandes primates? Entre las hipótesis que tiene más apoyos está la que sitúa el origen en un cambio climático radical que tuvo lugar hace unos 3 millones de años. En aquella época, las zonas de África donde vivían los homíninos sufrieron una evolución drástica a un clima más seco que hizo disminuir las zonas boscosas tropicales, sustituidas por sabanas subtropicales. Y los homíninos que las habitaban experimentaron un cambio brutal de sus condiciones ecológicas. La sabana es un lugar mucho más peligroso y falto de recursos que los bosques tropicales; hay muchos más depredadores y bastante menos disponibilidad de alimentos.

El dato: La ultrasociabilidad

En los orígenes de los homíninos, la vida social estaba basada en grupos a pequeña escala y con un comportamiento social no muy distinto al de otros primates, como los chimpancés o gorilas. Sin embargo, los investigadores creen que esta dinámica cambió debido a dos factores demográficos. Primero, la rivalidad con otros grupos de humanos se hizo mucho más habitual. Tal situación obligaba a construir una comunidad más unida para proteger el modo de vida del grupo. En segundo lugar, el tamaño de las poblaciones humanas fue aumentando de manera exponencial. A medida que los grupos crecieron, se fueron incorporando mecanismos de regulación social, como las normas sociales de comportamiento. En ese proceso, los humanos aumentaron sus habilidades sociales en dos grandes áreas. Por un lado, los individuos se volvieron más colaborativos entre sí y, por otro, se identificaron más con su grupo cultural y sus convenciones, normas e instituciones. El cerebro humano actual dispone de toda una nueva maquinaria cognitiva y emocional para llevar a cabo tales conductas.

Los investigadores suponen que, en esas nuevas condiciones, la defensa contra los depredadores, la cooperación en la caza y la búsqueda de alimentos se beneficiaron de un incremento de la eficacia social de los homíninos. Un grupo de individuos separados y sin habilidades de cooperación es mucho más vulnerable que otro donde los individuos colaboran, confían los unos con los otros y toman decisiones en común. Se ha demostrado, por ejemplo, que la confianza entre individuos no relacionados familiarmente permite un mejor cuidado de los pequeños, mayor protección frente a los depredadores y una búsqueda de alimentos más eficaz. Por tanto, los investigadores sugieren que la presión selectiva se concentró en aquellos mecanismos cognitivos y emocionales sociales, esto es, aquellos que permitían leer mejor la conducta y los estados mentales de los otros miembros del grupo, adaptar nuestra conducta social para conseguir nuestros objetivos y ser sensible a las normas que regulaban la conducta del grupo. De ahí que aquellos individuos que desarrollaron mayor inteligencia social gracias a incrementos en su cerebro social tuvieron mucho más éxito reproductivo. Y estas mejoras fueron acumulándose progresivamente hasta llevar al *Homo sapiens* y a su cerebro de casi un litro y medio de volumen.*

¿POR QUÉ LA VIDA EN SOCIEDAD REQUIERE TANTO CEREBRO?

El escritor Romain Gary cuenta en su obra *La promesa del alba* que al inicio de la Segunda Guerra Mundial, consternado por el armisticio firmado por Pétain, se alista para luchar contra los alemanes. Entra en un despacho de un general francés. Lo ve abstraído, escribiendo una carta, y con una pistola encima de la mesa. Gary supone que el general también está consternado por la derrota y, presa de la humillación que debe de sentir, está a punto de suicidarse. Gary lo observa con afecto y comprensión. Lo considera un héroe trágico. Entonces, de repente, se da cuenta de que en realidad el general estaba simplemente escribiendo su correspondencia, y que usaba la pistola como pisapapeles.

NOTA PERSONAL

La conducta social puede dividirse en comportamientos relacionados con la competición o la cooperación. La competición social es más antigua filogenéticamente. Hay numerosas especies que viven en comunidades en las que se lucha para conseguir recursos como alimento o pareja, y ello precisa de mecanismos cognitivos que permiten entender las señales sociales para saber cuándo y contra quién actuar de manera más efectiva.

La cooperación, por el contrario, es más reciente y requiere una inteligencia más sutil. Hay que llegar a alianzas, recordar a los buenos cooperadores, detectar a los tramposos y recompensar a los generosos, así como muchas otras actividades sociales. En los humanos eso precisa una cognición muy sofisticada, porque somos una especie con comportamientos sociales muy complejos que debemos explicar y predecir con señales muy indirectas, ya que no podemos acceder directamente a los cerebros de nuestros congéneres.

En efecto, la particularidad de los estados mentales es que no pueden observarse directamente. Los pensamientos, los sentimientos y las motivaciones son entidades psíquicas y, por tanto, se mantienen «escondidos» en el cerebro. La conducta de los objetos de nuestro entorno, en cambio, puede predecirse a partir de señales que podemos detectar directamente. Si al caminar por la calle una pelota se acerca rodando hacia nosotros, estimaremos con facilidad cuánto tardará en llegar teniendo en cuenta señales que nos indican la velocidad de la pelota, la pendiente de la calle y la fuerza con la que fue impulsada. Sin embargo, si es una persona la que se acerca a nosotros, tendremos que buscar otro tipo de señales que nos indiquen indirectamente sus intenciones. Si estamos hablando con alguien que, en un momento dado, mira su reloj, la descripción de la situación será bastante directa y sencilla: «Laura ha mirado el reloj». Sin embargo, lo realmente útil sería ir más allá, entender las intenciones de esa persona y plantearte cuáles son los pensamientos, sentimientos y motivaciones que se esconden tras ese acto: tiene curiosidad por saber qué hora es, llega tarde o la estoy aburriendo inmensamente.

La cuestión es que leer los estados mentales requiere mucho esfuerzo cognitivo. El primer y más importante paso en la lectura de los estados mentales es la percepción y el reconocimiento de las señales que se manifiestan en la expresión facial y corporal. A través de la audición, la visión, el tacto y el olfato extraemos información del lenguaje corporal verbal y no verbal de los demás con el fin de deducir sus estados mentales. Estas señales se interpretan identificando complejos patrones de expresiones faciales, gestos, posturas corporales, inflexiones de la voz, etc. Aparte de

la percepción de las señales sociales, hay otros sofisticados mecanismos cognitivos y emocionales que se ponen en marcha para leer los estados mentales de nuestros congéneres. En el «El dato: Algunos procesos implicados en la cognición social» listo algunos de ellos.

La cuestión es que todos estos procesos requieren mucho cerebro para llevarse a cabo. En apoyo de esta hipótesis, los investigadores han hallado en los primates una relación significativa entre el volumen cerebral y muchas conductas relacionadas con la actividad social. Así, a mayor volumen del cerebro, se observa en todos los mamíferos sociales una proporción del juego más grande en las interacciones sociales, más sutileza en las conductas de cortejo, más cantidad de acicalamientos, mayor uso de coaliciones para conseguir objetivos en el grupo, un número superior de estrategias sociales sofisticadas, mayor frecuencia de las tácticas de decepción o más tiempo dedicado al aprendizaje social.

El dato: Algunos procesos implicados en la cognición social

Represión de la recompensa inmediata: en sociedad, no siempre podemos hacer lo que queremos. Inhibir una conducta deseada para cumplir una norma social requiere mecanismos cerebrales específicos.

Imitación: una actividad básica para vivir en sociedad. Sin ella no seríamos capaces de aprender rápidamente comportamientos sociales.

Percepción de señales sociales: el cerebro humano tiene mecanismos específicos para identificar las expresiones verbales y no verbales que producen nuestros congéneres en sus relaciones sociales.

Producción de señales sociales: no solo es necesario percibir las señales sociales de los demás, sino ser capaces de producir las expresiones verbales y no verbales requeridas en el momento adecuado.

Sistema de atención compartida: los humanos nos distinguimos por la coordinación de nuestra atención con la de otras personas: «Mira, mamá, un caballo blanco», y entonces la madre y la niña miran hacia el mismo sitio. Ningún otro animal parece reproducir este tipo de conducta.

Teoría de la mente: descrita en «El dato: La teoría de la mente», es el sistema mediante el cual se construyen hipótesis sobre los estados mentales de los demás.

Sistema de normas: el cerebro tiene registrada una serie de reglas explícitas que regulan nuestra conducta en sociedad, como por ejemplo, saludar cuando nos encontramos con alguien conocido o respetar las normas de circulación.

Sistema de valores: cada uno de nosotros asigna una importancia personal a ciertos aspectos de nuestra vida en sociedad que modulan nuestra conducta, como por ejemplo, el valor de ser honesto o el respeto a los mayores.

¿QUÉ CONDUCTAS SOCIALES DISTINGUEN A LOS HUMANOS?

Observo a la gente intentando averiguar cómo pasan de ser extraños a ser íntimos. No hace mucho vi a dos personas sentadas en un autobús. Él la miró, luego se acercó y le apartó un mechón de pelo de la cara. Ella lo miró y sonrió. ¿Cómo sucede eso? Lo mismo pasa cuando veo una pareja caminando por una calle, cuyas manos se mueven al mismo tiempo para sostener la del otro. Parece tan instintivo. No puedo entenderlo.

MANDA, una mujer
con síndrome de Asperger⁴

Siempre me resultó difícil estar de cháchara hasta que descubrí que el objetivo de tales conversaciones es simplemente pasar el tiempo, y que está bien pasar de un tema a otro sin llegar a ninguna conclusión específica. ¡Si hubiera sabido que era así de simple!

SIMON, un hombre
con síndrome de Asperger⁵

Desde que era pequeña, a Nicki, una joven con síndrome de Williams, siempre le ha gustado hablar con hombres. Hace poco descubrió por casualidad cómo hacerlo. Se lee la sección de deportes del periódico y ve muchos partidos en la televisión. Ya ha aprendido tanto sobre diferentes deportes que puede hablar fácilmente sobre cualquier equipo o jugador y comentar cualquier detalle relevante. De esta manera es capaz de mantener una conversación con cualquier aficionado, aunque también provoca numerosas situaciones en que se malinterpretan sus intenciones.⁶

DAVID DOBBS,
«The Gregarious Brain»

La respuesta a esta pregunta incide en un ámbito de estudio muy actual y en el que se suceden constantemente las investigaciones y los hallazgos. Teniendo en cuenta el aspecto tan dinámico de este tema, voy a dar aquí la versión más ampliamente aceptada, aunque eso no quiere decir que sea la que al final se imponga. De momento, las investigaciones sugieren que los humanos tenemos mecanismos que avalan una mayor sociabilidad de los humanos en comparación con otros primates, como los chimpancés o los gorilas. Estas diferencias se han plasmado más en el ámbito de la conducta de cooperación que en la de competición, ya que la primera es la que ha facilitado un aumento de la inteligencia social del grupo y, por tanto, de su supervivencia y reproducción.

La cooperación entre individuos, entendida como la conducta mediante la cual una persona actúa de una manera que proporciona un beneficio a otra, ha sido un problema central de la biología evolutiva desde la época de Darwin. Para los biólogos, la cooperación presenta una paradoja porque, según la teoría de la selección natural, cualquier esfuerzo que no conlleve un beneficio propio es una pérdida de recursos. Cooperar, esto es, ayudar a alguien y gastar energías en ello, es en un primer término una conducta no adaptativa. En los últimos cincuenta años, la biología evolutiva ha resuelto esta paradoja mostrando que hay cuatro vías por las cuales la cooperación es adaptativa. La primera, la más clásica y más demostrada, es la que se conoce como «selección de parentesco». Si cooperamos con quien comparte genes con nosotros, entonces de una manera u otra obtenemos beneficios indirectos al ayudar a pasar nuestros genes a la siguiente generación.

Una segunda vía, conocida como «mutualismo», se basa en el hecho de que la cooperación puede aportar ventajas inmediatas para ambos coordinadores, que no serían posibles si no se hubiera realizado. Así, por ejemplo, en la caza, un lobo se beneficia inmediatamente de la cooperación con otros congéneres, porque el éxito no sería posible si no hubiera participado todo el grupo. Una tercera vía es lo que se conoce como «reciprocidad», mediante la cual los individuos cooperan y gastan recursos en un momento con el fin de conseguir beneficios más adelante. En los grupos de babuinos, por ejemplo, en los que hay una organización jerárquica en la que el macho alfa es el que se ha arrogado la prioridad de aparearse con las hembras, hay alianzas entre machos jóvenes a partir de las cuales un día uno de ellos distrae al macho alfa peleándose con él, mientras otro macho joven se aparea con algunas hembras. Esa conducta se ve recompensada en el futuro con la inversión de los actores, esto es, el macho joven que se apareó distrae al macho alfa, y el que se peleó el día anterior puede aparearse con las hembras disponibles. En este caso, los individuos deben tener capacidad para imaginarse el futuro, para reprimir el deseo del beneficio inmediato, para llevar la cuenta de quienes han cooperado bien y de aquellos que fueron tramposos, lo que supone un alto grado de sofisticación cognitiva.

La última vía parece ser la única, o al menos la más desarrollada, que se da solo en los humanos. Se conoce como «reciprocidad fuerte» y consiste en la creación de un sistema de normas de conducta social que los individuos asumen y acatan, y que el grupo puede premiar o castigar. Así, por ejemplo, una comunidad puede tener la norma de no pegar a sus hijos; si alguien lo hace en público, es muy posible que se le llame la atención. Esta conducta se conoce como «castigo altruista», entendiendo como «altruista» la inversión de recursos, e incluso la posibilidad de ponerse en peligro, con el fin de sancionar una conducta no cooperativa que incumple una norma social. De la misma manera, cuando el comportamiento es ejemplarmente normativo, por ejemplo de la persona que castiga al maltratador, tendemos a premiarlo con un coste de recursos para el que da el premio. Esto se conoce como «premio altruista». El caso de las brujas de Salem nos ilustra de manera ejemplar sobre el poder que tiene la reciprocidad fuerte en un grupo de humanos. Los puritanos que vivían en Salem tenían un código de normas morales y sociales muy estricto, que aplicaban de manera absoluta a todos sus miembros. En una estructura social y moral tan sofocante, la explicación del cuadro de las niñas como un ataque a la comunidad por parte del diablo indujo a sus miembros a asumir el relato sin rechistar y a apoyar todas las decisiones de las autoridades. Entre otras acciones, los miembros de la comunidad tuvieron que asumir el castigo altruista de ejecutar a miembros de su propia comunidad, con el coste moral de matar.

Como es obvio, la vía de la reciprocidad fuerte requiere mecanismos cognitivos mucho más sofisticados que los necesarios para la reciprocidad simple o el mutualismo. Es necesaria la comprensión de las normas, la interpretación de las situaciones de acuerdo con ellas, el análisis del comportamiento y de las intenciones de los demás, o la elección de las conductas de castigo o premio más apropiadas en cada situación. La necesidad de estos mecanismos de la reciprocidad fuerte y las ventajas que seguramente aportó un cerebro cada vez más grande y sofisticado para gestionarlos inducen a creer que la reciprocidad fuerte ha sido el factor que probablemente haya inducido el aumento tan rápido y grande de cerebro en la línea de los homínidos. En apoyo a esta hipótesis, los investigadores han demostrado que a la edad de dos años y medio los humanos mostramos la misma inteligencia que los chimpancés o los orangutanes para identificar las causas

de situaciones relacionadas con nuestro entorno físico, mientras que nos mostramos muy superiores a la hora de resolver situaciones en que intervienen las interacciones sociales con nuestros congéneres.

El dato: La teoría de la mente

La teoría de la mente se refiere a la capacidad que tenemos de «leer» la mente de los demás, esto es: 1) entender que otras personas tienen creencias, deseos o intenciones que no tienen por qué coincidir con los nuestros; 2) determinar el contenido de dichos estados mentales, y 3) predecir cómo se comportarán esas personas en respuesta a esos estados mentales. Existen dos hipótesis sobre cómo llevamos a cabo la lectura de otras mentes: la teoría de la simulación y la teoría de la gramática social. Según la primera, el ser humano utiliza el conocimiento que tiene sobre sí mismo para deducir qué deben de estar pensando los demás. Es decir, intenta predecir lo que el otro podría estar pensando a partir de lo que él mismo pensaría si se encontrase en una situación similar. La segunda teoría, la de la gramática social, postula que el ser humano va almacenando a lo largo de su vida conocimientos acerca de cómo funcionan las mentes de los demás. A partir de ellos extrae unas reglas que luego aplica con el objetivo de predecir los pensamientos y sentimientos de los otros. Esto es, ante la muerte de la madre de Juan, se aplicaría la regla «las personas se sienten tristes cuando muere un ser querido» para deducir que Juan se sentirá triste. De momento, la disputa entre estas dos grandes hipótesis no se ha resuelto, pero las dos comparten la necesidad de un cerebro grande y sofisticado.

La importancia de las capacidades sociales como elemento distintivo humano se hace muy evidente cuando por alguna razón u otra estas no están presentes. En «Los casos Asperger y Williams» he presentado testimonios de personas que carecen constitucionalmente de habilidades sociales: son los autistas o las personas con síndrome de Asperger. Lo más notorio de algunos de estos pacientes, sobre todo los que tienen una inteligencia no social casi normal o, en algunos casos, patentemente superior a la media, es lo *raros* que nos parecen a los demás. En cierta medida parecen miembros de una especie diferente que intentan ser aceptados con todas sus fuerzas, pero con muy poco éxito. Y eso es debido a la importancia que tiene lo social en nuestra naturaleza humana.

¿POR QUÉ SER SOCIALES NOS HACE NARRATIVOS?

El juego simbólico o de fingir, especialmente el juego de roles sociodramáticos, resalta y fomenta las habilidades de los niños para comprender y coordinar múltiples puntos de vista. La identificación de los niños con los personajes que encarnan aumenta su interés y compromiso emocional en la actividad. Al mismo tiempo, este juego de roles tiene una importante dimensión cognitiva. Impulsa al niño a ver el mundo desde el punto de vista del personaje representado —lo que implica construir una perspectiva relativamente consistente para cada personaje— y también a coordinar esta perspectiva imaginada con las de otros protagonistas en el escenario de juego. Por tanto, promueve la capacidad y la disposición para comprender las

acciones de las personas en términos de motivos, creencias, deseos y otros estados mentales, además de comprender su conducta. [...] Tanto en el juego simbólico como en el relato, los niños pequeños desarrollan gradualmente la capacidad para construir un escenario narrativo completo y, en consecuencia, un modelo coherente del entorno.

ANGELIKI NICOLOPOULOU,
«The Interplay of Play and Narrative
in Children's Development»⁷

¿De qué manera se benefició la vida en sociedad del relato para que se convirtiera en una ventaja adaptativa tan potente? La hipótesis que defienden algunos investigadores es que narrar es una actividad muy beneficiosa en el largo y complejo proceso que implica el aprendizaje de las habilidades sociales. La inteligencia social no es algo que aparezca espontáneamente en algún momento del desarrollo infantil, sino que debe evolucionar a lo largo de nuestra infancia y adolescencia. De hecho, en los seres humanos el aprendizaje social se alarga hasta al tercer decenio de edad.

En apoyo de esta hipótesis, los investigadores han hallado pruebas de que el volumen de la corteza cerebral está directamente relacionado con la duración del periodo de socialización. En este sentido, cuanto mayor es el volumen cerebral de una especie, más largo es el periodo que va desde el destete hasta el momento que el individuo es capaz de procrear, que es precisamente cuando aprendemos a ser sociales.

Este largo periodo de socialización propio de la especie humana parece ser necesario para adquirir las habilidades sociales que serán imprescindibles en un entorno social. Adquirir las competencias para vivir en sociedad requiere mucho tiempo y mucho entrenamiento. Hay que aprender a leer las mentes de nuestros congéneres, a predecir su comportamiento, a saber qué hacer en cada momento para conseguir nuestros objetivos, o a interpretar y aplicar las normas que corresponden en cada situación.

El dato: Desarrollo de los gestos sociales de los bebés

Identificación de gestos. La psicología del desarrollo ha demostrado que los bebés de hasta seis meses de edad son capaces de identificar gestos en otras personas que están destinados a un objetivo en concreto, como puede ser que alguien mueve el brazo con la intención de coger un vaso, es decir, que son capaces de distinguir la intención y el objetivo. Pero, además, los bebés de seis meses son capaces de identificar qué movimientos hay que esperar de alguien en una situación específica y cuáles no. Así, si alguien se sienta a comer en una mesa, los bebés de seis meses ya esperan que coja un cubierto para comer y no para peinarse o para rascarse.

Atención compartida. Esta consiste en identificar el foco de atención de la persona que está con nosotros y de dirigir la mirada hacia ese foco. Un bebé muestra atención compartida cuando mira a los ojos de su madre, identifica que ella está mirando a un juguete y entonces dirige su atención a ese objeto. Los investigadores han demostrado que los bebés de seis meses ya muestran esa capacidad, aunque de manera muy esporádica.

Señalar. A los nueve meses de edad los humanos ya mostramos la capacidad de dirigir la atención de los demás hacia algo que nos interesa señalando con el dedo.

Todas estas habilidades sociales pueden aprenderse como niños mientras crecemos; la experiencia de vivir en sociedad nos va aportando un bagaje de situaciones sociales de las que aprendemos. Además, y ahí está la innovación que aporta la facultad narrativa, los niños, cuando juegan, construyen por sí mismos situaciones sociales con las cuales experimentan y, de esta manera, son capaces de ampliar mucho más la cantidad y variedad de vivencias de las que pueden aprender. En este sentido, los humanos no dependemos exclusivamente de las situaciones que nos depara la vida, sino que disponemos de la capacidad para imaginarlas y practicar en ellas, sin tener que movernos de donde estamos o que gastar recursos en ello.

En efecto, uno de los juegos más populares de los niños y que realizan desde muy pequeños es lo que se conoce como «juego de fingir» o «juego simbólico». En él, los niños imaginan vivir durante un rato una situación no real como si fuera real, esto es, pretender que son algo que no son, que están en un sitio que no es y que las cosas son lo que no son. Los ejemplos son bien conocidos, como jugar a hablar por teléfono con alguien sin que haya teléfono o ninguna persona con quien hablar, ir en coche sin coche o explorar un planeta sin salir del dormitorio.

El juego simbólico es uno de los más comunes y populares en la infancia. Se inicia espontáneamente a partir de los dos años y se practica con asiduidad hasta los seis; a partir de entonces disminuye en beneficio de juegos basados en reglas explícitas. Es universal, se juega en todas las culturas, aunque las etapas en las que se desarrolla y las formas que adopta pueden ser variables. Incluso hoy en día es posible identificar el juego simbólico en las culturas que mantienen la caza y la recolección como base de su actividad.

Los psicólogos sostienen que el juego simbólico es una de las estrategias que utilizamos los humanos para aprender a ser sociales: gracias a él aprendemos a imitar a nuestros semejantes, creamos personajes, inventamos situaciones y asignamos a cada participante un papel que debe llevar a cabo en cada situación, así como a jugar con las normas que rigen nuestra comunidad. El juego simbólico ayuda también a cambiar la perspectiva de un participante a otro, y así permite comprobar qué efecto tiene interpretar el papel de los demás, lo que permite comprender nuestro entorno no solo en términos de nuestra propia experiencia directa, sino a través de la de los demás. Por todo ello, el juego simbólico nos permite desarrollar y entrenar muchas de las habilidades que son necesarias en un entorno social como, por ejemplo, la teoría de la mente, ya que permite interpretar las intenciones y las motivaciones de nuestros compañeros de juegos, y así conseguir construir explicaciones que asumen los estados mentales como causa de las conductas de nuestros congéneres.

En otras palabras, el juego simbólico puede considerarse como un laboratorio narrativo. Es el espacio en el que aprendemos a construir relatos sobre nuestro entorno social, creando situaciones y personajes cuyos estados mentales explican los acontecimientos que vivimos. Jugar a pretender algo da espacio y herramientas al impulso narrativo, y nos permite crear situaciones que simulen el mundo social y las interacciones causales entre los distintos participantes, con sus respectivos estados mentales.

No obstante, aparte del juego simbólico, narrar participa en muchas otras actividades durante el periodo de aprendizaje social. Cotillear, sin ir más lejos, es algo que realizamos con gusto y regularmente (casi todos) los humanos desde muy jóvenes. Gracias a ella no solo aprendemos cosas sobre nuestros congéneres, sino que entrenamos nuestras habilidades sociales, construyendo explicaciones que van mucho más allá de lo que los hechos cotilleados cuentan. El caso de las brujas de Salem es un ejemplo bien ilustrativo del poder del cotilleo. Sin la comunicación estrecha y confabuladora de las niñas no habría existido una «epidemia» de posesiones diabólicas entre ellas. Y sin el cotilleo y la comunicación estrecha entre los miembros de la comunidad no hubiera existido tampoco la histeria colectiva que llevó a los juicios por brujería.

La ficción, por otro lado, es también un espacio de aprendizaje y entrenamiento de nuestras habilidades sociales. Los cuentos, los mitos, las leyendas, el teatro, la novela y todo lo que deriva de nuestra capacidad para crear mundos imaginarios son espacios que nos permiten aprender y entrenar nuestras habilidades sociales, incluso mucho después de haber finalizado el periodo básico de aprendizaje social. Lo cierto es que siempre queda algo por aprender sobre la complejidad de la vida social y, a falta del juego simbólico, qué mejor actividad que contar y oír historias. De hecho, una investigación reciente ha demostrado las ventajas que aporta ser un buen contador de cuentos. El estudio se llevó a cabo en una población actual que todavía vive de la caza y la recolección. Los resultados indican que los buenos narradores, aquellos que incrementan la capacidad cooperativa del grupo, son los elegidos como pareja en contraposición a otras habilidades, como la de ser los mejores cazadores, lo que les otorga mayor éxito reproductivo. En otras palabras, narrar también tiene un valor adaptativo al cohesionar los grupos y facilitar la difusión de las historias propias de una cultura determinada. El caso de la comunidad de Salem también es interesante en este sentido. El relato del ataque a la comunidad por parte de un enemigo sobrenatural fue un mecanismo de cohesión que permitió superar los límites de lo razonable en el comportamiento colectivo.

En definitiva, narrar surgió de una necesidad adaptativa para la sociabilidad y el relato se convirtió en la herramienta que utilizamos con el fin de aprender a vivir en sociedad. En sus orígenes, narrar se nutrió particularmente de la fuerte predisposición para el juego propia de los mamíferos. Una vez establecida como una facultad propia de nuestra especie, narrar se integró en nuestro desarrollo, en nuestro comportamiento individual y social, en nuestra vida cognitiva y emotiva, y nos permitió enriquecernos a través de la imaginación. Nos hizo, por tanto, dependientes de todas aquellas vidas que podíamos imaginarnos para aprender tanto de las experiencias ajenas como de las propias.

CODA

Cabe advertir que todo lo dicho en este capítulo son conocimientos muy dinámicos que seguramente se enriquecerán en los próximos años con investigaciones en muy distintas disciplinas, incluidas la arqueología, la biología evolutiva, la neurociencia social, la psicología del desarrollo, entre otras. En este sentido puede que algunas de las ideas que he presentado tengan que ser modificadas. No obstante, lo que seguramente no cambiará en el futuro es el papel

central que tiene el relato en nuestras vidas, su participación en el aprendizaje social, su contribución al conocimiento que adquirimos, y a los modelos que nos explican cómo funciona el mundo y nosotros mismos.

Este aspecto social que motiva el uso del relato nos permite entender asimismo la función clave del relato: dar sentido a lo vivido de manera conveniente a nuestros intereses. Lo social predispone muy especialmente a elaborar relatos que están orientados a dar sentido a nuestro entorno social, que es lo más importante en nuestra vida, y eso provoca en muchos casos una tensión y desajuste entre lo que nos explicamos y lo que realmente ocurre. Me extenderé sobre este aspecto más adelante. Ahora voy a ocuparme de la estructura y propiedades del relato primordial tal y como ha llegado hasta nosotros desde nuestros antecesores.

El efecto *Rashomon*

En 1950 se estrenó *Rashomon*, una película de Akira Kurosawa que se convirtió en una referencia no solo en el mundo del cine, sino también en ciencias sociales y políticas, e incluso en filosofía. El guion, del mismo Kurosawa y del escritor Shinobu Hashimoto, se basaba en dos cuentos de Ryunosuke Akutagawa titulados *Rashomon* y *En el bosque*.

La película cuenta la siguiente historia: un campesino se refugia de la lluvia bajo una puerta en ruinas en las afueras de Kioto. Ahí se encuentra con un sacerdote budista y un leñador, quienes le cuentan que acaban de volver de un juicio donde testificaron en un caso en el que se juzgaba a un bandido por el asesinato de un samurái y la violación de su esposa.

A partir de ahí, la película recrea los testimonios de los participantes en el juicio, a saber, la esposa violada, el bandido Tajomaru e incluso el samurái asesinado, que testifica a través de una médium. La versión de Tajomaru sostiene que engañó al samurái, violó a la mujer delante de su marido y luego, a petición de la esposa, lo retó en duelo y lo mató, tras lo cual se marchó victorioso. La mujer cuenta la humillación que sintió al comprobar el desprecio que mostró su marido hacia ella, lo que la impulsó a matarlo y a intentar un infructuoso suicidio. A su vez, el espíritu del samurái cuenta a través de una médium que, tras la violación, su esposa pidió a Tajomaru que matara a su marido para poder huir con él. Sin embargo, el bandido se asustó y escapó, y la mujer salió tras él; solo y humillado, el samurái decidió entonces suicidarse con la daga de su esposa.

En este momento de la película, el leñador confiesa que no contó la verdad ante el tribunal por miedo a crearse problemas. Según la nueva versión del leñador, Tajomaru rogó a la mujer, después de haberla violado, que se casara con él. Esta se negó a ello y, humillada, conminó a los dos hombres a que lucharan por su honor. Ni el samurái ni Tajomaru se mostraron dispuestos a ello. La esposa se enfureció y les acusó de no ser lo bastante hombres. La acusación hizo mella y ambos iniciaron a regañadientes un duelo en el que lucharon aterrorizados hasta que Tajomaru acertó a matar al samurái, tras lo cual tanto él como la mujer huyeron horrorizados.

La película acaba con tres sentencias. El monje afirma que «si no se puede creer a nadie, entonces este mundo es un infierno»; el campesino que «los seres humanos no son racionales» y el leñador que «todo el mundo es egoísta y solo mira por su propio interés».

La originalidad y el atractivo de la película consiste en que recrea todos los testimonios como si cada uno de ellos fuera una fiel descripción de lo que ocurrió. En efecto, la película no presenta la *declaración* en el tribunal de los testigos, sino la *recreación* de la violación y el duelo tal y como lo vivieron cada uno de los participantes. En consecuencia, el espectador pasa a ser el observador de una realidad interpretada por los protagonistas, la realidad creada en la mente de cada uno de ellos. Pero, claro, cada versión es completamente incompatible con las demás. Y, sin embargo, la recreación convierte en creíble cada una de ellas.

Rashomon se presenta, por tanto, como una historia de relatos verosímiles, razonables y eficaces pero de los cuales no se puede sacar la verdad. Kurosawa induce al espectador a aceptar todos los testimonios, pero a la vez lo enfrenta con tal imposibilidad. Esta insoluble contradicción se puede resumir en la siguiente sentencia: lo que ocurre es una interpretación de quien lo vive. Desde su estreno, escritores, pensadores y científicos han tomado prestada esta tesis, que ya se conoce como «efecto *Rashomon*».

El relato del relato

*There are no stories, that I make them so*¹

PATRICK LANE, «Mute Swans»²

Hasta el momento he presentado la tesis de que los humanos somos una especie narrativa, con un impulso irrefrenable para dar sentido a lo que nos ocurre mediante relatos que construimos continuamente. He explicado que nuestra facultad para narrar nació de la necesidad de aprender y ensayar durante nuestra infancia los roles sociales que debemos interpretar más tarde como adultos. En este capítulo voy a explorar qué procesos sigue nuestra mente a la hora de llenar de contenido la estructura del relato primordial, así como las características que debe tener el contenido final de un relato primordial para que sea considerado como bueno.

NARRAR SIN PALABRAS

Ahora césped y árboles, aire viajero que al soplar vacía espacios en el azul que después se llenan, estremeciendo las hojas que después se aquietan, y nosotros en círculo, aquí sentados, con los brazos alrededor de las piernas dobladas, anuncian cierto orden diferente, y nuevo, que constituye una razón permanente. Lo veo durante un segundo, y esta noche intentaré fijarlo en palabras, forjarlo como un círculo de acero.

VIRGINIA WOOLF, *Las olas*³

El relato primordial es un relato que se elabora sin necesidad de palabras. Narrar se entiende habitualmente por contar lo que sucede, y hacerlo verbalmente; es decir, se asume que precisa del lenguaje. Sin embargo, el narrar del que me estoy ocupando nació antes de que tuviéramos un lenguaje complejo. El impulso narrativo que da lugar al relato primordial ha estado en nosotros como especie desde mucho antes de que tuviéramos una herramienta tan potente como el lenguaje tal y como del que disponemos actualmente. De hecho, nuestro cerebro es igual al que tenían los *Homo sapiens* mucho antes de que aparecieran las lenguas naturales y, sin embargo, estos antepasados nuestros eran probablemente capaces de razonar y de tener pensamientos narrativos mínimos, como se puede suponer por los testimonios arqueológicos que han quedado de ellos, por ejemplo, la escena del pozo en la cueva de Lascaux.

Por otro lado, no solo narramos como especie desde antes de tener la capacidad lingüística plenamente desarrollada, sino que también lo hacemos como individuos antes de aprender a hablar. Los psicólogos nos han demostrado que los humanos podemos identificar las causas de ciertas situaciones que observamos mucho antes de utilizar ningún tipo de lenguaje, cuando apenas

tenemos unos pocos meses de vida. Los bebés de seis meses pueden distinguir cosas o personas, además de acciones, y entender que esas cosas y personas pueden causar algo o les puede pasar algo causado por alguien o algo.

Si el relato primordial no está basado en el lenguaje tal y como lo conocemos actualmente ¿qué forma tiene? El hecho es que, al adquirir la estructura y forma del lenguaje moderno, el relato primordial se transforma y toma un formato que adquiere características que son propias de tal lenguaje y que no tienen por qué coincidir con los mecanismos que generan los relatos primordiales. En el caso de las brujas de Salem, el relato en el origen de la histeria colectiva —«El diablo nos ataca»— está formulado en palabras para poder describir la creencia a la que me refiero, pero en realidad es fácil imaginarse un pensamiento no lingüístico que represente la creencia de que estamos siendo atacados por una fuerza maléfica sobrenatural. El caso de *Rashomon* nos ofrece otra versión interesante del aspecto no lingüístico. La película parece presentar los testimonios de los protagonistas del acontecimiento que se juzga. Es decir, parece presentar *el relato verbal* de lo que cada uno de los protagonistas vivió durante el acontecimiento. Sin embargo, lo que realmente presenta la película es la *recreación* de lo que cada uno vivió. Es, de alguna manera, una mirada a la memoria de cada uno de los protagonistas tal y como se explicaron lo que habían vivido. En otras palabras, es una mirada al relato primordial con que cada uno de los protagonistas se contó lo vivido.

Sea como fuere, el reto es estudiar el relato primordial antes de su formulación lingüística. El problema es que sabemos muy poco sobre cuál podría ser el formato en el que construimos los relatos primordiales. De alguna manera, la única línea de investigación que podría ayudar a avanzar en este campo es la que intenta desvelar en qué formato construimos nuestros pensamientos. La mayoría de los psicólogos, neurocientíficos y filósofos consideran que el pensamiento humano se formula en lenguaje. Pensar es para todos ellos formular en palabras; es decir, sin el lenguaje, el pensamiento no existe. Sin embargo, hay otros investigadores (como, por ejemplo, el filósofo Jerry Fodor) que sostienen que el pensamiento no está formulado en el lenguaje natural de cada uno de nosotros, sino en uno propio del pensamiento que tiene la misma estructura y componentes en todos los humanos. Para Fodor, el lenguaje del pensamiento es parecido al lenguaje natural, pero no depende de él, sino que está codificado en nuestro genoma y se desarrolla en nuestra mente, del mismo modo que lo hace nuestra capacidad para percibir los colores o las distancias.

Sin embargo, no existen datos que permitan apoyar la idea de un lenguaje del pensamiento independiente de los lenguajes naturales. En consecuencia, por el momento, no podemos afirmar que los relatos primordiales estén formulados en ese lenguaje del pensamiento, aunque tampoco en ningún otro formato, puesto que de momento no tenemos pruebas de su forma. Tendremos que esperar a que la psicología o la neurociencia avancen en este ámbito y aporten hallazgos relevantes. No obstante, y a pesar de estas carencias, es posible describir las dimensiones básicas a lo largo de las cuales se elabora un relato primordial. Veamos cómo.

El dato: La mimesis como herramienta prelingüística

Merlin Donald publicó en los años noventa un libro que ha sido enormemente influyente: *Origins of the modern mind* (Harvard University Press). En este libro, Donald sugería que el mecanismo mental prenarrativo estaba basado en lo que llamaba «mímesis». Este consistía en dos conjuntos de capacidades, uno controlado por el objetivo de representar el mundo y otro para comunicar tal representación del mundo, consistente en gestos, señales, posturas del cuerpo, movimientos, expresiones faciales y sonidos vocales. La mímesis se distingue del mimetismo en que este último solo busca la imitación exacta de lo que se intenta representar, mientras que la primera no necesita que la representación se parezca a lo representado. Donald sugería en ese libro que el mecanismo mental de la mímesis se usaba para representar algo sin la intención de comunicarlo y, así, facilitar la representación para uno mismo de algún fenómeno de nuestro entorno, como por ejemplo el uso de una herramienta, y así poder ensayar y practicar conscientemente.

QUÉ, CUÁNDO, QUIÉN, DÓNDE Y POR QUÉ

Y dice que la narración será plausible si en ella aparecen todas las características que suelen revelar la verdad; y en estas siete se contienen todos los elementos para una argumentación persuasiva. Todos los autores de manuales hablan de las siete de arriba: quién, qué, por qué, dónde, cuándo, de qué modo y con ayuda de qué, y son las únicas sobre las que ofrecen preceptos.

CAYO MARIO VICTORINO (c. 290-c. 370),
Explanationum in Rhetoricam M. Tullii
Ciceronis Libri Duo I, 19-21⁴

En ciencia, periodismo, e incluso en la investigación policial se utiliza desde la Antigüedad el concepto de las cinco preguntas básicas (que también a veces se presentan como seis cuando se añade el «cómo») como las cuestiones necesarias para dar cuenta de algo que ha ocurrido. No es de extrañar que, independientemente de la época y la cultura, estas preguntas se hayan considerado básicas para entender algo que haya ocurrido, puesto que corresponden exactamente a las dimensiones que deben tenerse en cuenta en la elaboración de un relato primordial. De hecho, podríamos decir que la estrategia del periodista o del detective para *descubrir* qué ha pasado, es la misma que sigue alguien cuando *elabora* un relato de lo que ha pasado.

El dato: Estudiar a bebés primordiales

Las investigaciones sobre cómo piensan los bebés se basan en medir cuánto tiempo toman en observar una situación. Cuando la situación se desarrolla como esperan, los bebés no prestan demasiada atención. Por el contrario, cuando contrasta con su modelo de cómo funcionan las cosas, entonces los bebés se quedan observando lo que sucede durante mucho más tiempo. De ahí que los investigadores puedan identificar para cada bebé, y para cada edad, su conocimiento del mundo. Así, por ejemplo, en un experimento clásico, los investigadores familiarizaron a bebés de 6 meses con una situación en la que una persona movía un objeto de un lugar a otro a través de un trayecto en el que tenía que sortear obstáculos. Más tarde, los investigadores quitaron los

obstáculos y la persona volvió a mover el objeto de un lugar a otro. El experimentador movió el mismo objeto siguiendo el trayecto original, como si los obstáculos estuvieran todavía ahí, a un grupo de bebés, mientras que el experimentador movió el objeto en línea recta ante otro grupo. El resultado fue que el grupo que observó el trayecto como si existieran los obstáculos estuvo más tiempo mirando lo que había ocurrido. Es decir, los bebés de 6 meses se extrañaron que la persona siguiera el recorrido original, puesto que ya no había obstáculos que impidieran un trayecto más fácil y directo entre un lugar y otro. Por tanto, los investigadores concluyeron que los bebés de 6 meses son capaces de interpretar una situación en la que una persona tiene un objetivo (en este caso, llevar un objeto a algún lado) y de identificar qué es lo más eficiente para alcanzarlo (llevarlo por el camino más directo). En otras palabras, en su modelo del mundo las personas tienen intenciones y hacen lo posible por conseguir sus objetivos de la manera más apropiada posible. Muy pocos animales tienen, incluso de adultos, un modelo tan sofisticado del mundo.

En efecto, como he indicado previamente, un relato primordial no es otra cosa que una estructura narrativa mínima que debemos llenar de contenidos con el fin de que nos explique algo de lo que ha ocurrido. Pues bien, la estrategia de las cinco preguntas sería como la guía que nos permite completar de contenidos esa estructura narrativa mínima.

De las cinco preguntas clásicas, me voy a limitar a describir cuatro de ellas, las que corresponden al «cuándo», el «quién», el «dónde» y el «por qué», dejando de lado el «qué». El «qué» hace referencia a la descripción de «lo que ha pasado» pero, claro, esto es la interpretación de lo ocurrido, por lo que el «qué» correspondería más bien a la conclusión del proceso narrativo.

CUÁNDO: LA DIMENSIÓN TEMPORAL

En *Le confessioni del vegliardo*, Italo Svevo da a entender que el tiempo de la narración es, al contrario de los tiempos verbales, algo mixto: siempre están mezclados el presente, el futuro y el pasado.

NOTA PERSONAL

En primer lugar, un relato no existe si no se sitúa en el tiempo. Los humanos entendemos el mundo de una manera dinámica. Las situaciones que narramos se explican desarrollándose en el tiempo, y no instantáneamente. No existe relato que explique algo en que el tiempo no intervenga. Si el relato fuera una descripción estática de un acontecimiento, como por ejemplo una fotografía, entonces no sería posible establecer ninguna causa, ni de lo que ocurre, ni de quién o qué lo causa. Incluso cuando explicamos algo en que el tiempo parece no tener un papel, como, por ejemplo, si pensamos algo parecido a «es muy torpe porque tiene trastorno de atención por hiperactividad», el tiempo interviene de una manera u otra: la causa siempre precede al efecto, como en este caso la patología hiperactiva es anterior a la torpeza. Sin el tiempo, esa frase no tendría sentido, ya que la torpeza no ocurriría nunca si no hubiera previamente hiperactividad.

El dato: la memoria como máquina del tiempo

Endel Tulving propuso que una de las innovaciones específicamente humanas es el uso de la memoria episódica (los recuerdos de nuestra vida pasada) para viajar al pasado, así como para simular eventos futuros. Tulving llamó a esta capacidad «la máquina del tiempo mental». Según él, la ventaja adaptativa de la máquina del tiempo mental no es recordar sucesos pasados per se, sino permitirnos anticipar y predecir eventos futuros a partir de nuestras experiencias pasadas. La idea es que usamos nuestros recuerdos para proyectarnos al futuro con el fin de representar posibles escenarios, lo que nos permite prever las posibles consecuencias futuras de nuestro comportamiento o hacer preparativos en anticipación de una actividad planificada. Los estudios actuales de neuroimagen apoyan esta hipótesis, al demostrar que la memoria episódica y el pensamiento sobre el futuro utilizan los mismos mecanismos cerebrales. La psicología infantil también parece apoyar esta idea. La memoria episódica surge gradualmente entre los tres y los cinco años de edad. Los niños menores de tres años no parecen tener conciencia de lo que es un recuerdo. Así, cuando se les enseña algún conocimiento (por ejemplo, un nuevo nombre de color) y se les pregunta por él al cabo de un rato, creen que siempre han poseído este conocimiento. Por otro lado, la capacidad para viajar mentalmente al futuro sigue una trayectoria de desarrollo similar. Los niños de cuatro años ya son capaces de actuar teniendo en cuenta lo que puede ocurrir de manera precisa en el futuro.

Es de suponer, por lo tanto, que el cerebro deba de tener alguna manera de incorporar el tiempo en el relato. Esto puede parecer trivial, pero no lo es. Los humanos tenemos mecanismos biológicos que nos marcan unas pautas cíclicas necesarias para el buen funcionamiento del organismo desde el punto de vista fisiológico. Sin embargo, no tenemos mecanismos específicos para percibir el tiempo en nuestra mente, de ahí que el cerebro haya buscado mecanismos indirectos para establecerlo en un relato. Así, por ejemplo, el narrador se aprovecha de la capacidad del cerebro para ordenar los acontecimientos a lo largo de una serie: el acontecimiento A va antes que el B, que precede al C, y así sucesivamente.

Pongamos que somos testigos de una situación en la que un niño tira un jarrón, que se rompe y queda hecho añicos, y que todo ha sucedido mientras estábamos de espaldas, por lo que no sabemos la secuencia exacta de acontecimientos. Al volvernos para ver lo que ha pasado, nuestro narrador utilizará el conocimiento previo sobre niños y objetos para establecer un orden de los acontecimientos que construya un relato razonable: primero el niño desestabilizando el jarrón, luego este cayéndose, finalmente los añicos. Sin ese conocimiento previo que nos permite ordenar los sucesos, la construcción temporal del relato podría ser otra. Y esto es porque los mecanismos perceptivos no aseguran por sí mismos la adecuada reconstrucción temporal. Necesitamos una interpretación de lo ocurrido según el ordenamiento adecuado de los acontecimientos, y eso se hace a partir del conocimiento que nos ha ofrecido la experiencia, complementado con información que confirme la interpretación (por ejemplo, el recuerdo de que los pedacitos de jarrón no estaban ahí cuando entramos en la habitación).

Hay otras maneras indirectas de las que se aprovecha el narrador para establecer el tiempo, como es percibir el cambio en las propiedades de las cosas. La conexión entre los cambios y el tiempo se basa en el hecho intuitivo de que los que percibimos en nuestro entorno son señales del paso del tiempo. Percibir el cambio en la integridad estructural de un jarrón, que pasa de estar cohesionado a estar hecho añicos, nos ofrece un dato indirecto sobre el paso del tiempo.

El dato: Los primeros calendarios lunares

Los primeros calendarios de los humanos eran lunares y se remontan a los orígenes de la cultura. Uno de los más antiguos se encontró en la región de la Dordoña, en Francia, y se ha datado en 32.000 años de antigüedad. Se trata de una inscripción realizada sobre un cuerno de antílope que se fabricó con la intención de representar las fases de la luna para un periodo específico del año. Su creador preparó la superficie cuidadosamente: realizó una serie de muescas en los bordes hasta formar un sistema de coordenadas sobre el que trazó el resto de marcas, unas 70 cavidades diferenciadas que representan las fases sucesivas de la Luna. Además, el artesano (o artesana) dibujó las marcas a lo largo de una trayectoria serpenteante que refleja la posición real de las fases lunares en primavera en el cielo de la región de Dordoña. De esta manera, la placa representa tanto las fases de la Luna como su posición en el cielo.

En el caso de las brujas de Salem, el «cuándo» no resulta muy difícil de contestar. El cuándo de Salem fue contemporáneo, «El diablo nos ataca *ahora*.» Otra cosa sería si exploráramos las creencias religiosas sobre las que se basaba este relato. El diablo es una figura eterna, perennemente asociada a la de Dios, por lo que el tiempo de este personaje es eterno, sin pasado ni futuro, lo que permitiría utilizar el relato «El diablo nos ataca» sin tener que explicar nada de su presencia entre la comunidad. Si en lugar de «El diablo nos ataca», alguien hubiera explicado lo sucedido con un «Goliat nos está atacando», los habitantes de Salem habrían necesitado algo más que la mera mención de este personaje para entender la presencia de un soldado mítico de la Antigüedad en la Nueva Inglaterra del siglo XVII.

QUIÉN: CAPACIDAD PARA ACTUAR

El relato trata de las vicisitudes de la voluntad.

JEROME BRUNER,
*Actual Minds, Possible Worlds*⁵

Los humanos asumimos que para que algo tenga un efecto debe tener alguna característica especial que le permita causar lo que ha sucedido. Los humanos reconocemos dos tipos de cosas como capaces de causar. Por un lado, atribuimos a ciertas propiedades físicas, como la fuerza de la gravedad o la inercia, la capacidad para provocar acontecimientos en el mundo físico como, por ejemplo, que un jarrón caiga al suelo o que una bola de billar se mueva sola después de haber sido impulsada por un taco de billar. Estas propiedades físicas forman parte de un conjunto de

conocimientos que los psicólogos denominan «física intuitiva» y que hemos adquirido a partir de ciertas predisposiciones de nuestro cerebro, así como de la interacción con el entorno. La física intuitiva comprende una serie de principios y reglas del tipo «un objeto sólido no puede ser atravesado por otro objeto sólido» o «los objetos caen al suelo en línea recta». Es importante tener en cuenta que no todos los principios de la física intuitiva se corresponden con la física científica. El principio de «los objetos caen al suelo en línea recta», por ejemplo, no describe una propiedad real de los objetos. Estos no caen siempre en línea recta, por ejemplo, cuando se suelta un objeto estando en movimiento. No obstante, el desajuste entre la física intuitiva y la formal no tiene mucha importancia en nuestra vida cotidiana, porque en la mayoría de las ocasiones funciona adecuadamente y, cuando no lo hace, tiene en general consecuencias irrelevantes.

El dato: Identificar la voluntad de actuar

Los bebés son capaces de identificar a algo o alguien como capaz de actuar por voluntad propia si ese algo o alguien da pruebas de que tiene control interno sobre sus acciones, es decir, que elige cuándo y cómo actuar. Hay dos tipos de pruebas sobre las que los bebés se basan para llegar a esa conclusión.

La persona o cosa elige sus objetivos y los medios para conseguirlos. Los bebés de seis meses son capaces de identificar si una persona o cosa actúa por su cuenta. Por ejemplo, si un muñeco entra en una habitación y se da la vuelta para mirar un objeto que se encuentra allí antes de dirigirse hacia él, entonces para el bebé el muñeco da pruebas de que tiene intenciones y de que las lleva a cabo.

La persona o cosa detecta y responde a los cambios. Los bebés de doce meses son capaces de identificar si una persona o cosa actúa por su cuenta cuando se produce un cambio en una situación, y la persona o cosa da pruebas de que lo detecta y responde a él de manera directa. Si un muñeco entra en una habitación en la que había estado antes, pero en la que se ha producido un cambio, por ejemplo, que se haya retirado un objeto, y el muñeco habla y se comporta de manera extraña, entonces, para el bebé, el muñeco da pruebas de que detecta ese cambio.

Por otro lado, en las situaciones en que interviene la conducta de las personas, utilizamos otro tipo de propiedades para atribuir la capacidad para causar algo. En este caso, los humanos atribuimos lo que se conoce como «agencia». La agencia asume que los seres con estados mentales tienen la capacidad para actuar *a partir de* ellos. Las personas tienen creencias, deseos y otros estados mentales que motivan y justifican su actuación, como cuando decimos que «el cliente protestó porque estaba descontento», «Juan se puso a dieta porque quería perder peso» o «Clara compró el reloj porque suponía que era el regalo que deseaba su pareja». En otras palabras, la agencia asume que los humanos tenemos capacidad y voluntad para actuar por nosotros mismos. También permite explicar acontecimientos en que lo que ocurre no puede explicarse por fenómenos físicos, sino por la participación de personas que actúan movidas por emociones, pensamientos o creencias.

El dato: Atribuir estados mentales

A los doce meses, los bebés ya son capaces de atribuir estados mentales complejos a los demás.

Preferencias: cuando los bebés observan que alguien elige repetidamente un objeto, atribuyen a esa persona no solo una preferencia por ese objeto en particular, sino por esa categoría de objetos en general. Por lo tanto, después de ver a una persona elegir repetidamente una muñeca sobre una pelota, los niños de doce meses le atribuyen la preferencia por las muñecas.

Estados emocionales: la capacidad para atribuir emociones a los demás parece iniciarse también hacia los doce meses de edad, aunque hay que esperar al segundo año de vida para que los niños entiendan que las emociones pueden causar acciones específicas. Entre los doce y los dieciséis meses de edad, los niños ya saben qué acciones son congruentes con determinadas emociones básicas, como el enfado o la alegría.

Predecir las acciones de los demás: a los doce meses los bebés ya son capaces de predecir las acciones de los demás a partir de las intenciones que las personas exhiben previamente. Si una persona muestra repetidamente una preferencia por jugar con una pelota en lugar de con una muñeca, los bebés de doce meses esperan que empiece a jugar con una pelota cuando se le da la oportunidad de elegir entre ambas.

Para abordar la agencia en el relato, el narrador tiene a su disposición herramientas muy sofisticadas como, entre otras, lo que se conoce como «teoría de la mente», de la que volveré a hablar más adelante y que se refiere a un sistema de principios y reglas mediante el cual «leemos» la mente de los demás, esto es: 1) asumimos que otras personas tienen creencias, deseos o pensamientos que no tienen por qué coincidir con los nuestros; 2) suponemos el contenido de dichos estados mentales, y 3) desarrollamos hipótesis sobre por qué alguien se ha comportado de una manera determinada y sobre cómo lo hará seguidamente sobre la base del contenido de sus estados mentales. Gracias a la teoría de la mente, el narrador puede incorporar al relato estados mentales, motivaciones, creencias y pensamientos que explican lo ocurrido.

La agencia es tan útil que, de hecho, recurrimos a ella cuando tenemos que explicar situaciones en las que no intervienen personas, sino otro tipo de participantes cuya conducta tampoco pueden explicarse a partir de la física intuitiva. Así, también atribuimos la agencia a animales con comportamiento inteligente y afectivo, lo que seguramente está justificado, porque se supone que también tienen estados mentales. Sin embargo, la atribuimos incluso cuando hablamos de otro tipo de entidades sobre las cuales no tenemos ninguna garantía de que tengan estados mentales, como cuando hablamos de acciones de empresas, países o incluso de ciertos artefactos, como el coche o el ordenador. Así podemos construir relatos como que «Italia está asustada por la crisis», «el coche no quiere moverse», «la Tierra está enojada con nosotros» o «Ford quiere despedir a diez mil trabajadores». También adoptamos la agencia cuando hablamos de figuras ficticias o pertenecientes a mitos, leyendas o religiones. En el caso de Salem es imposible entender la reacción de la comunidad al relato «El diablo nos ataca» a no ser de que entendamos que los creyentes de Salem atribuían a la figura del diablo el deseo de hacer daño y la capacidad para hacerlo. Para las autoridades de Salem no era necesario haber experimentado la presencia directa del diablo para estar convencidos de que existía y de que tenía la capacidad para actuar.

DÓNDE: EL ESPACIO ADAPTADO

Ni podemos escapar de nuestros cuerpos ni podemos escapar del mundo. Solo podemos escapar a través de nuestra imaginación, aunque la imaginación está hecha a imagen y semejanza de nuestros cuerpos y del mundo.

BARBARA TVERSKY, «Spatial Cognition
Embodied and Situated»⁶

El componente «dónde» en un relato se entiende básicamente como la descripción más o menos precisa del lugar en el que ocurre lo que se narra. Así, por ejemplo, los relatos a los que estamos acostumbrados, los pasados por el lenguaje, utilizan referencias específicas para situar lo que ocurre en, por ejemplo, escenarios tipo «una estación de tren», «el dormitorio» o «el camino de la iglesia». Sin embargo, el «dónde» que me interesa resaltar aquí corresponde a una dimensión básica del relato primordial que hace referencia a la manera en que los humanos nos *situamos* en el mundo.

En efecto, una de las dimensiones básicas de la manera como nos explicamos lo que nos ocurre consiste en todos aquellos aspectos que determinan nuestra interacción con el entorno a través de nuestro cuerpo. Es decir, además de saber dónde estamos, es crítico entender cómo nos encontramos en el lugar en el que estamos. Así, para entender el componente «dónde», no es suficiente con saber, por ejemplo, que estamos en el «dormitorio», sino también si estamos dormidos, haciendo el amor, limpiando o buscando algo.

El dato: Las affordances

Las affordances u ofrecimientos, como ha sido traducido este término al español, es la cualidad de un objeto o de un entorno concreto que determina las posibilidades de acción que el usuario es consciente de que puede realizar con tal objeto o entorno. Por ejemplo, si una persona entra a una habitación en la que hay una pelota y un sillón, podría intentar chutar el primero y sentarse sobre la segunda, pero lo que normalmente hará es sentarse en el sillón y chutar la pelota. Los aspectos del sillón y de la pelota que determinan esas posibilidades de acción es lo que se entiende por affordance.

Este concepto fue desarrollado por el psicólogo James J. Gibson entre los años sesenta y setenta, pero se ha seguido estudiando hasta ahora. Las affordances se aprenden a lo largo de la infancia con la experiencia, pero también pueden perderse. Algunos pacientes con accidentes vasculares cerebrales pueden perder la capacidad de saber qué hacer con, por ejemplo, una herramienta. Pueden identificar correctamente que algo es una herramienta, pueden cogerla de la manera adecuada e incluso pueden describir su función, pero a la vez pueden haber perdido la capacidad para utilizarla. Esa pérdida correspondería a un déficit en su capacidad para percibir la affordance de la herramienta.

El hecho es que el cerebro humano no representa el entorno atendiendo solamente a los aspectos «objetivos», es decir, «re-presentando» aspectos como la distancia entre los distintos elementos, su forma o cualquier otra de sus propiedades fundamentales. En primer lugar, y como ocurre con los demás aspectos de lo que ocurre, nuestro cerebro atiende a los factores del entorno que son relevantes para lo que suponemos que está sucediendo y para lo que va a producirse. Si estamos en la calle, nuestro cerebro representará la información del entorno de manera muy distinta según los objetivos que tengamos en esa situación. Si queremos cruzar la calle, nuestro cerebro se concentrará en el estado del semáforo, si está en rojo, verde o amarillo, y desatenderá cualquier otra información irrelevante en ese momento, de tal manera que si después nos preguntaran sobre si había alguna panadería cercana, lo más probable es que no pudiéramos responder adecuadamente a la pregunta. Si en lugar de cruzar la calle lo que queremos encontrar es una panadería, nuestro cerebro representará la información del entorno con el objetivo de encontrarla, y eso es lo que procesará del entorno, de tal manera que si nos preguntaran después si había alguna panadería, podríamos responder fácilmente, mientras que si nos preguntaran si el semáforo estaba en verde, naranja o rojo, lo más probable es que no respondiéramos con igual efectividad.

En segundo lugar, en gran parte de las ocasiones que experimentamos incluso las propiedades más objetivas del entorno, como puede ser la distancia entre los elementos de un entorno o su forma, pueden representarse de manera distinta dependiendo de nuestro estado emocional, cognitivo y motivacional. Si estamos ansiosos o padecemos claustrofobia, un entorno cerrado con mucha gente nos parecerá mucho más pequeño que si no hay nadie o estamos tranquilos. Un coche nos puede parecer mucho más grande en una situación en que está a punto de atropellarnos que si lo observamos de manera neutra.

Finalmente, el «dónde» también incluye nuestro propio cuerpo, el cual es una parte fundamental de cómo experimentamos nuestro entorno, una forma de interfaz entre nuestra mente y este último. El cuerpo y el entorno tienen propiedades que permiten, modulan y limitan nuestra representación del espacio. Un niño, una persona joven o un anciano representan el entorno de manera diferente, del mismo modo que un acróbata no percibe igual el espacio que una persona sedentaria. El tamaño del individuo, su flexibilidad, su tonicidad y sus habilidades senso-motrices determinan y modelan la manera en que percibe el entorno. Si nos encontramos en una montaña, al borde de un precipicio, y estamos huyendo de un depredador, la representación de nuestro entorno se modelará específicamente según nuestro objetivo de huir, pero asimismo adaptada a nuestras capacidades individuales y habilidades motrices. Un acróbata representará probablemente ese entorno de manera más rica y compleja que un pintor sedentario cuando el objetivo sea escapar. Por el contrario, si la situación es la de una simple contemplación, el pintor sedentario probablemente representará el espacio de manera más rica y compleja. En otras palabras, el individuo representa el entorno teniendo en cuenta su experiencia y conocimiento, y la situación específica en que se encuentra. El entorno de alguna manera «invita» a cada individuo a representarlo de manera distinta.

El dato: El espacio peripersonal

Los psicólogos definen el espacio peripersonal como aquel que rodea nuestros cuerpos y está delimitado por el alcance de nuestras extremidades, es decir, hasta donde pueden llegar nuestros brazos o piernas extendidos. El espacio peripersonal utiliza mecanismos cerebrales y mentales diferentes al espacio que va más allá de nuestro alcance inmediato. La razón de ello es que en el espacio peripersonal es donde realizamos gran parte de nuestras actividades, como manipular objetos o relacionarnos físicamente con nuestros congéneres, con toda la gama de actividades que esto implica, desde acariciar a nuestro hijo hasta luchar con un enemigo, pasando por construir herramientas. La gestión de todas estas acciones precisa conocer con precisión no solo la ubicación de lo que manipulamos o tocamos, sino la coordinación precisa de todos los movimientos necesarios en tales interacciones.

Los estudios sobre el espacio peripersonal tanto en animales no humanos como en humanos han demostrado que es extremadamente flexible, tanto entre diferentes individuos, como en uno solo, según el contexto o su estado mental. Por ejemplo, el uso de herramientas aumenta el espacio peripersonal hasta el límite de acción de estas. Así, el empleo de un pincel aumenta el espacio peripersonal hasta el límite del pincel o, de manera más impactante, el uso del bastón por parte de los ciegos amplía el espacio peripersonal hasta alrededor del alcance del bastón. Es más, este objeto adquiere en el cerebro de los ciegos el estatus de una extremidad más, como si fuera un brazo adicional.

El perfil psicológico de las personas también tiene efectos sobre el espacio peripersonal. Los pacientes con ansiedad generalizada, por ejemplo, tienen un espacio peripersonal mayor que los demás y, por tanto, sienten más fácilmente la intrusión. Se ha encontrado asimismo el efecto inverso, es decir, la contracción del espacio peripersonal. En situaciones como en espacios cerrados (como ocurre en las celdas de las prisiones) o en situaciones restrictivas (por ejemplo, al volante de un coche) el espacio peripersonal se contrae.

En suma, el «dónde» ocurren las cosas no es un espacio objetivo en el entorno en el que situamos los acontecimientos que nos ocurren o que observamos. El entorno es algo que la mente humana percibe y representa de acuerdo con la situación específica que estamos viviendo, y eso incluye nuestro estado afectivo y motivacional, nuestros objetivos, nuestro cuerpo y otros aspectos particulares de la situación. El caso de las brujas de Salem es, en este sentido, interesante. Por un lado, el «dónde» de los sucesos de Salem parece bastante obvio: Salem. Sin embargo, en realidad, puede situarse en las niñas que mostraron los síntomas de lo que se interpretó como una posesión diabólica. Fueron ellas el lugar donde tuvo lugar el ataque del diablo. Fue en sus almas y en sus cuerpos donde, según las autoridades de Salem, se expresó el diablo para anunciar su presencia. Por tanto, a la pregunta del «dónde» de Salem debería responderse algo parecido a lo siguiente: «El diablo nos ataca *a través de las almas y los cuerpos* de los seres más inocentes de nuestra comunidad».

POR QUÉ: LA CAUSA

Cuando Sir Walter Raleigh fue encarcelado en la Torre de Londres, se entretuvo escribiendo una historia del mundo. Había terminado el primer volumen y trabajaba en el segundo cuando hubo una riña entre unos trabajadores bajo la ventana de su celda en

la que murió uno de ellos. A pesar de la diligente investigación y del hecho de haber visto lo ocurrido, Sir Walter nunca pudo descubrir por qué se peleaban; en vista de lo cual, según se dice —y si no es cierto debería serlo desde luego— quemó lo que había escrito y renunció a su proyecto de escribir una historia del mundo.

GEORGE ORWELL, *A mi manera*⁷

Para completar un relato primordial debemos responder al «por qué» explicando la *causa* de lo que ocurre. Determinar qué ha provocado, dado lugar o inducido la situación que hemos vivido es el objetivo del relato. Los humanos debemos añadir algo más al simple ordenamiento de acontecimientos y la atribución de la capacidad para actuar o causar. Además de que la intención *precede* a la acción o de que alguien *tiene* una intención, decimos que la intención *causa* la acción. En otras palabras, debemos establecer una relación especial entre los elementos de una situación. No hay relato sin causa y esta determina el relato. En el caso de *Rashomon*, lo que distingue fundamentalmente a los relatos de los protagonistas es precisamente las relaciones de causa y efecto que cada protagonista presenta. El bandido cuenta que mata al samurái porque su esposa se lo ordena. Esta atribuye a la cobardía de su esposo el motivo por el cual ella lo mata. El samurái reprocha a su esposa la debilidad e infidelidad y a esto atribuye la causa de su suicidio, mientras que en el relato del leñador es el bandido quien mata al samurái en una lucha sin otro fin que el de la supervivencia. En otras palabras, es precisamente la atribución de las causas de cada acción lo que convierte cada uno de esos testimonios en diferentes e incompatibles.

Hay investigadores, como Lewis Wolpert, Daniel Povinelli o Martin Stuart Fox, que creen que lo que nos diferencia a los humanos de los demás primates inteligentes es el razonamiento basado en identificar la causa de las cosas. Para ellos, en ninguna otra especie el razonamiento causal juega el papel tan central que desempeña en nuestro comportamiento. Los humanos buscamos activamente desde la infancia construir y probar relaciones de causa y efecto para incorporarlas en un modelo coherente de cómo funciona el mundo. Estos investigadores consideran que el avance más importante en la evolución cognitiva humana fue la aparición de una manera de representarse el mundo que permitió a los humanos reinterpretar lo que les sucedía por referencia a «causas no observables», tanto físicas como mentales. Los primates no compartirían nuestra comprensión causal del mundo porque no tendrían acceso a esta forma de representación.

La filosofía, la psicología y la neurociencia han intentado describir los principios y mecanismos que usamos los humanos para determinar las causas de una situación. Las investigaciones van desde el estudio de cómo los bebés de seis meses perciben situaciones de causa y efecto hasta modelos complejos de cómo razonamos sobre los fenómenos naturales. Estas investigaciones ha aportado pistas sobre cómo atribuimos las causas a las situaciones.

Para empezar, aquello que el humano corriente identifica como causa de algo no sigue las mismas reglas que la ciencia para asegurar que algo es la causa de alguna cosa. Cuando un humano corriente dice que «la pelota ha roto el cristal de la ventana», «la aspirina me ha aliviado el dolor de cabeza», «las grasas provocan digestiones pesadas» o «tocar madera da buena suerte», lo que dice es que existe una relación entre dos elementos, A y B, de tal manera que hay algo que hace A que provoca que B se transforme de alguna manera. En cambio, cuando el científico intenta establecer una causalidad busca propiedades en la relación que justifiquen de manera absoluta esa relación. La diferencia entre estos dos tipos de nociones de causalidad es lo que nos permite

atribuir causas a cualquier situación sin tener que justificar la relación de manera absoluta. Así, por ejemplo, en el caso de las brujas de Salem, las autoridades no necesitaron más que el testimonio de las niñas y sus creencias religiosas para explicar lo que ocurría *a causa* de la acción sobrenatural del diablo.

¿En qué se basa esta noción intuitiva de causalidad? Los psicólogos han descubierto que los humanos no percibimos relaciones causales de manera general, sino que utilizamos distintos principios y reglas para atribuir la causalidad según el ámbito de la explicación. Así, establecemos relaciones causales en el campo de los objetos físicos (qué causa que una pelota se ponga en movimiento) distintas a otros campos, como en la psicología (qué causa que alguien escoja un programa de televisión) o en el terreno de lo sobrenatural (qué causa que alguien sea poseído). Sin embargo, y a pesar de los innumerables estudios que se han llevado a cabo para determinar los principios para cada caso, todavía no se ha llegado a determinar de manera general ni específica en qué consisten.

El dato: El desarrollo del razonamiento causal

El razonamiento causal sobre los fenómenos del mundo empieza muy pronto en el desarrollo infantil. A los cinco meses, los bebés ya entienden que ciertos fenómenos, como el movimiento, tienen que estar causados bien por algo que impulse el objeto en movimiento (una mano empujando una pelota) bien por algo interno (una persona poniéndose en movimiento). A los diez meses ya son capaces de discriminar entre causas de movimiento más razonables que otras (una mano empujando a una pelota es más creíble que una pelota empujando a otra pelota). Los bebés a esa edad desconfían además de las causas «invisibles».

Sea como fuere, lo que se sabe es que para llegar a establecer relaciones causales, necesitamos en primer lugar adquirir o desarrollar una serie de facultades. Estas incluyen, por ejemplo, la capacidad para entender que algo es un objeto, es decir, un elemento independiente de nuestro entorno que se puede manipular, mover y trasladar, así como otras capacidades cognitivas como la facultad para entender variables como la velocidad y el movimiento de los objetos o para segmentar lo que ocurre en acontecimientos particulares. Estas capacidades establecen una base sobre la cual es posible fijar relaciones causales entre elementos de nuestro entorno. Más allá de ahí, deberemos esperar a estudios futuros para saber exactamente cómo atribuimos relaciones causales entre diferentes elementos de nuestro entorno.

El dato: Los estudios de Michotte

Uno de los primeros científicos que estudió la percepción de la causalidad en humanos fue Albert Michotte, un investigador de la Universidad de Lovaina, en Bélgica. En 1946 realizó unos experimentos para descubrir los principios y reglas mediante los cuales atribuimos la causalidad. Michotte ideó un elaborado aparato mecánico que le permitía manipular la animación de dos objetos en una pantalla de proyección. Ambos podrían moverse de izquierda a derecha a varias

velocidades y con diversos retrasos. Michotte descubrió que pequeñas variaciones en el movimiento de los objetos y la distancia entre ellos producían grandes diferencias en la explicación de lo que ocurría. A veces la explicación no contenía causalidad, como, por ejemplo: «La bola de la izquierda se movió de izquierda a derecha unos 20 cm, luego se detuvo durante unos 3 segundos». En otras ocasiones, la descripción incluía causalidad, como: «La bola de la izquierda impulsó a la de la derecha», mientras que en otras descripciones los participantes atribuían motivaciones, emociones, edad, género y relaciones entre los dos objetos, por ejemplo: «La bolita está tratando de jugar con la pelota grande, pero esta no quiere jugar, así que la persigue».

EL BUEN RELATO

El fundamento de la posición de Platón contra los poetas es que, si se les da a elegir entre la verdad y la belleza, los poetas están especialmente dispuestos a sacrificar la verdad. En cambio, para los poetas, la belleza es su propia verdad. Casi todos los escritores sostienen en la práctica alguna versión del argumento de que la belleza es su propia verdad. «Puede ser que me esté inventando este relato, pero por razones misteriosas que tienen que ver con su coherencia interna, su verosimilitud, su sentido de lo correcto y su inevitabilidad, se trata en cierto sentido de algo verdadero, o al menos nos dice algo verdadero de nuestra vidas y del mundo en que vivimos.»

J. M. COETZEE,
*The Good Story: Exchanges on Truth,
Fiction and Psychotherapy*⁸

¿En qué consiste un buen relato? Los estudiosos de lo narrativo llevan mucho tiempo investigando las características de los relatos, aunque la mayoría de ellos se refieren específicamente a los de carácter verbal. Existen teorías diversas que analizan el relato verbal en diferentes componentes, así como otras que describen las relaciones entre esos elementos. Se han caracterizado los diferentes tipos de argumentos narrativos que se utilizan, se han distinguido los papeles que ejercen los distintos elementos del relato, se ha estudiado cómo se organizan esos elementos en el tiempo y se han descrito qué tipos de relaciones causales se llegan a establecer en los relatos. Se han estudiado los relatos que crean los niños, los adultos o los narradores profesionales; se han comparado los relatos característicos de distintas culturas y épocas. En resumen, hay un largo y exhaustivo bagaje académico en el estudio de lo narrativo.

Muy poco de todo este bagaje académico nos va a ayudar aquí, sobre todo porque todo lo que se ha dicho hasta ahora analiza lo narrativo *vehiculado* por el lenguaje. Es decir, la forma lingüística en qué están escritos los relatos y las relaciones entre palabras, frases y conceptos son una parte consustancial del análisis de lo narrativo. Y eso es precisamente lo que quiero evitar aquí. Si pudiera, intentaría presentar el pensamiento no lingüístico en estado crudo y así analizar en qué consiste explicar algo sin un lenguaje natural, pero eso no es posible. Lo único que podemos hacer para describir el pensamiento prelingüístico es usar el lenguaje natural y advertir de su uso. Por ejemplo, podemos decir «Kanzi pensó algo parecido a “mi madre me avisó porque había un cocodrilo en la charca”», intentando aclarar que Kanzi no tenía esas palabras ni esa gramática para articular ese pensamiento. En cualquier caso, hay algunos aspectos primordiales

del relato que también se han estudiado exhaustivamente y que pueden ayudarnos a explicar qué cualidades tiene que presentar un relato primordial completado con unos contenidos determinados para que lo consideremos satisfactorio.

Verosímil

Los argumentos convencen por su veracidad, mientras que el relato convence por su verosimilitud.

JEROME BRUNER,
*Actual Minds, Possible Worlds*⁹

Un relato verosímil es aquel en que el narrador puede representarse a sí mismo en su modelo de cómo funciona el mundo. Los elementos y acciones que intervienen en el relato deben ser aquellos pertenecientes a su modelo, y deben comportarse tal y como tenemos conocimiento de cómo lo hacen tales elementos. En pocas palabras, un relato verosímil tiene que respetar la experiencia previa del narrador con los elementos del relato actual.

Por el contrario, cuando el relato no puede construirse dentro del modelo que el narrador tiene del mundo, resulta inverosímil y de difícil aceptación. Esto es lo que ocurre, por ejemplo, cuando vemos un truco de magia. Pongamos que observamos a un mago colocar a alguien en una caja y serrarla por la mitad sin que le pase nada a la persona que está dentro de la caja. Lo primero que hará nuestro narrador es explicar que han cortado a alguien por la mitad. Pero claro, esto no puede representarse en nuestro modelo del mundo. Lo que observamos rompe con nuestros conocimientos sobre cómo funcionan las cosas, los cuales nos indican que no se puede serrar a alguien y que esta persona no solo siga viva, sino que esté muy contenta por que la hayan cortado por la mitad. Todo lo que sabemos previamente sobre colocar cosas en cajas y serrarlas no se adapta a lo que estamos viendo, y el relato inicial resulta inverosímil.

Pero claro, si todo tuviera que adaptarse perfectamente a la realidad experimentada por el individuo, entonces no sería posible aprender nada que no conociéramos, porque cualquier objeto nuevo o acción desconocida no activarían ninguna experiencia previa. Gran parte de los relatos son constataciones de situaciones que hemos vivido en innumerables ocasiones: elegir un vestido por alguna razón, entender por qué el coche se paró en el semáforo, descubrir quién es el traidor en una película... No obstante, a veces hay algo en ese modelo del mundo que no ha sido experimentado previamente, algo que nuestra realidad narrada no contiene y que sorprende al narrador. En Salem, por ejemplo, no habían tenido antes ningún caso de posesión diabólica. El «por qué» de esa situación crea un desequilibrio en nuestro conocimiento del mundo que necesita ser resuelto. Y el relato debe aportar una explicación que sea verosímil y que solucione el desequilibrio creado.

Si en un espectáculo de magia vemos a alguien que parece haber sido cortado por la mitad y sigue con vida y tan contento, el narrador tendrá que buscar una explicación *nueva*. La verosimilitud de lo *nuevo*, no experimentado antes, consiste en que ese elemento pueda ajustarse a todos los demás elementos que participan en el relato, que pueda asociarse o asimilarse a un objeto o acción previos, aunque sea de manera muy remota, y que sirva para explicar

precisamente lo que sucede en la situación. Así, en el caso del truco de magia, un narrador puede explicarse lo que ocurre porque cree vivir una alucinación, mientras que otro puede aducir una fuerza misteriosa y un tercero recordar que existen trucos de mago. En los tres casos, el narrador puede optar por esa opción porque se adapta lo mejor posible a lo que previamente ha experimentado en situaciones parecidas. Por el contrario, si no conseguimos asociar lo que experimentamos con algo que nos permita dar sentido a la situación, el relato quedará incompleto por inverosímil. En el caso de Salem, la explicación sobrenatural fue la que se adaptó mejor a los fenómenos inexplicables, esto es, el comportamiento anómalo de las niñas. La posesión diabólica era fácilmente incorporable a las creencias de la comunidad y se asimiló rápidamente por casi todos sus miembros.

Razonable

El mundo tiene mucho menos sentido de lo que piensas. La coherencia proviene principalmente de la forma en que funciona tu mente.

DANIEL KAHNEMAN,
*Thinking, Fast and Slow*¹⁰

Lo razonable de un relato se refiere a la estructura interna del relato, al encaje adecuado de unos elementos con otros, al sentido de sus acciones y relaciones y a la coherencia de toda la historia explicada. En otras palabras, un relato razonable está bien construido, mientras que uno no razonable no consigue articular los elementos para que la situación tenga algún sentido.

Los estudiosos de lo narrativo distinguen diferentes aspectos que el narrador tiene que evaluar para considerar un relato como razonable. Uno de ellos tiene que ver con la coherencia temporal del relato: esto es, los acontecimientos que explica el narrador deben seguir un orden que tenga sentido. Así, por ejemplo, en una situación en que vemos a un niño tropezar con una mesa sobre la cual hay un jarrón que se tambalea y cae al suelo rompiéndose en añicos, el relato temporalmente coherente establecerá un orden que empieza con el niño acercándose a la mesa y luego tropezando, para seguir con el tambaleo y la caída del jarrón. Cualquier otra organización temporal, como que el jarrón se rompiera antes del tropiezo, sería incoherente temporalmente.

Los investigadores mencionan asimismo la coherencia contextual como una dimensión importante de aquello que el relato debe tener para considerarse razonable. Si vemos a dos niños peleándose en el patio de la escuela, el relato razonable contextualmente buscará motivos en un ámbito de desavenencias infantiles, como que uno le ha quitado el bocadillo al otro o que un niño le ha pegado previamente al otro. Lo que sería contextualmente poco razonable es utilizar el patrón de desavenencias políticas para explicar la pelea. En este sentido, aunque la aplicación del ámbito conceptual que pueda servir de explicación es muy sencillo en la gran mayoría de las ocasiones, en otras muchas el narrador puede tener problemas para encontrar el tema adecuado. Así, si en lugar de dos niños peleándose en el patio vemos a dos adultos, hombre y mujer, haciéndolo en la calle, el tema que puede resultar razonable aplicar para explicar lo que vemos puede ser complicado y, en muchas ocasiones, incoherente con lo que vemos que sucede posteriormente.

También es fundamental la necesidad de coherencia causal en el relato, es decir, que este se articule sobre una relación causal que esté bien aplicada a los elementos del relato. Supongamos que observamos a un niño acercar su mano al fuego y retirarla de golpe mientras se echa a llorar. Si nos explicamos lo que ha sucedido de alguna forma parecida a «el niño llora *porque se ha quemado*», el relato nos parecerá causalmente razonable porque la relación causal entre quemarse y llorar es coherente con lo que sabemos sobre llorar y de quemarse. Sin embargo, si el narrador explica la situación de alguna forma similar a «el niño llora *porque no ha podido mantener la mano en el fuego*», el relato probablemente parecerá causalmente incoherente por lo que sabemos de los niños, de llorar y de quemarse.

Como es natural, existe una variabilidad en lo razonable que puede parecernos un relato. En un extremo está el relato que el narrador acepta porque, aunque esté pobremente construido, es mejor que no tener ninguno. Este pudo ser el caso de algunos de los miembros de la comunidad de Salem, como el gobernador Phips, quienes prefirieron creerse al principio la posesión diabólica de las niñas a pesar de encontrar esa explicación poco razonable. En el otro extremo, en un relato razonable en su máxima expresión todo encaja, los elementos que participan en él son todos imprescindibles y las relaciones que se establecen son inequívocas y necesarias. Esa fue la posición que adoptaron la mayoría de los miembros de la comunidad de Salem y que les llevó a tomar todas las decisiones posteriores sin ningún tipo de vacilación.

Eficaz

Dios existe porque algo tuvo que crear el universo y todas sus cosas.

ARGUMENTO A FAVOR
DE LA EXISTENCIA DE DIOS

Dios es una creación humana porque nos permite explicar lo que no entendemos.

ARGUMENTO EN CONTRA
DE LA EXISTENCIA DE DIOS

Quizás lo más importante de un relato es que sirva para explicar lo que esté en cuestión, independientemente de lo bien construido que esté o lo verosímil que sea. En efecto, un relato puede resultar verosímil y estar bien construido y, sin embargo, ser ineficaz porque no consigue explicar la situación para la que se ha formulado.

Básicamente, para que un relato sea eficaz, la causa que el narrador propone tiene que ser capaz de explicar lo que resulta necesario explicar. Este aspecto no tiene demasiado que ver con el hecho de que la causa elegida sea coherente con el resto del relato. La coherencia se refiere a la estructura interna del relato, es decir, si la causa sirve para relacionar adecuadamente los elementos de este. En cambio, para que un relato sea eficaz, la causa identificada tiene que servir para explicar la situación, independientemente de lo razonable que sea.

Supongamos una situación parecida a la del niño que acercó su mano al fuego y la retiró de golpe mientras se echaba a llorar. Ahora supongamos que en lugar de un niño se trata de un padre que acaba de perder a su hijo fallecido en un accidente. El padre nos dice que no es capaz de

sentir nada. Y entonces nos mira, se da la vuelta, enciende un fogón de la cocina y acerca la mano al fuego para retirarla justo cuando empieza a llorar. Aquí el relato que podríamos construir como «el padre llora porque se ha quemado» puede ser coherente causal y contextualmente, pero no será adecuado para explicar lo que hemos observado. En esta situación el relato que explica lo ocurrido sería, por el contrario, algo parecido a «el padre se ha quemado *porque necesitaba llorar*». En este caso, lo eficaz es explicar lo ocurrido interpretando que la acción del padre tiene que ver con su incapacidad para llorar espontáneamente y la necesidad de hacerlo para desahogar el dolor de la pérdida. De alguna manera, podríamos decir que el relato eficaz restaura el orden de las cosas. En Salem, el relato de la posesión diabólica fue eficaz porque restauraba lo inexplicable del comportamiento de Betty Parris y su contagio a otras niñas de la comunidad.

Sea como fuere, y en contraste con lo verosímil y lo razonable de los relatos, no hay características o propiedades que puedan atribuirse a estos para determinar su eficacia. Esta solo puede determinarse en cada situación y dentro de cada narrador. De ahí que dependa de la experiencia del narrador, de su talento y de la complejidad de la situación. En general, la mayoría de los relatos que nos explicamos son eficaces porque necesitan poca experiencia y un talento muy básico. Además, casi todas las situaciones que vivimos son suficientemente simples como para que ni siquiera nuestra poca experiencia o talento pueda comprometer la eficacia de nuestros relatos. Solo las situaciones complejas, o con las que tengamos poca experiencia, crearán problemas al narrador a la hora de construir relatos eficaces.

CODA

En este capítulo he descrito las dimensiones fundamentales que debemos seguir para llenar de contenido un relato primordial y de aquello que lo convierte, una vez completado, en un buen relato. Esto nos permite contestar a las preguntas que fenómenos como las brujas de Salem o el juicio de *Rashomon* nos plantean. ¿Por qué tuvo tanto éxito el relato sobre la posesión diabólica en Salem? ¿Por qué se sostienen los testimonios de los protagonistas de *Rashomon* a pesar de que son incompatibles entre ellos? En los dos casos, los relatos que se formularon fueron razonables, verosímiles y eficaces.

El relato original de Salem —«El diablo nos ataca»— es verosímil porque en la mente de todos los miembros de la comunidad puritana de Salem el diablo era una figura «real», capaz de actuar en el mundo mediante sus servidores. Todos los ciudadanos de Salem pudieron incorporar el relato en su modelo del mundo, porque en él existían tanto el diablo como las brujas. También se trataba de un relato razonable, puesto que todos sus elementos tenían una coherencia interna perfecta. El cuadro de comportamiento extraño de las niñas se explicaba fácilmente a través de los actos de brujería. Y, finalmente, era un relato eficaz, porque servía para dar sentido a unos acontecimientos extraños, cuya explicación sobrenatural resultaba sencilla, poderosa y elegante.

De igual manera nos encontramos con los relatos de *Rashomon*. La historia misma, la garantía que permite a la película funcionar, es que cada uno de los testimonios es verosímil, razonable y eficaz, y que los cuatro no son solo buenos relatos, sino que también lo son en igual grado.

Sin embargo, este capítulo también ha abierto la puerta a una de las características que definen al relato y que están en el centro de lo que quiero explicar en este libro: a saber, el relato construye una *realidad narrada* que, como hemos visto en el caso de *Rashomon*, puede convertirse en tantas diferentes como narradores de la misma situación existan o, como hemos visto en el caso de Salem, puede estar tan desajustado con la realidad para llevar a la muerte a 19 personas inocentes. En los próximos capítulos voy a ocuparme del relato como fabricante de realidades.

El caso Ken

Un adolescente de Turín (norte de Italia) lleva un mes recibiendo tratamiento psiquiátrico para volver a la realidad después de sufrir una identificación total con el personaje de un videojuego. Tras cinco noches consecutivas de entretenimiento, el joven de dieciséis años, cuya identidad no ha sido revelada, creyó que era Ken, uno de los personajes del videojuego *Street Fighter*, basado en el filme homónimo de Steven De Souza. Convertido en su héroe virtual, el chico se lanzó a la calle en busca de enemigos que combatir y muchachas que salvar, cuando fue localizado por una patrulla de policía que lo trasladó al departamento psiquiátrico del hospital en el que sigue ingresado desde hace un mes. «Me llamo Ken, soy el guerrero de la calle y debo luchar», dijo el muchacho al presentarse a los médicos del centro. Durante varias semanas, el joven continuó creyendo ser ese personaje, y hablaba de batallas, aventuras y otros héroes de los videojuegos sobre los que los médicos debieron documentarse. Poco a poco ha ido recuperando su identidad gracias a especialistas como Adriana Ruschena, jefa del departamento psiquiátrico, para quien es evidente que «la situación se les fue de las manos a sus padres».

El País, 17 de noviembre de 1999

La tecnología digital ha revolucionado la sociedad en muchos ámbitos y el ocio ha sido uno de los más exitosos. Desde la aparición de los primeros ordenadores comerciales se ha desarrollado una industria alrededor de los videojuegos que hoy en día factura más en el mundo que la del cine. Los videojuegos se han hecho tan habituales entre niños, jóvenes y adultos que no es raro alzar la vista en un vagón de metro y ver a varias personas jugando en su móvil. Para algunas personas, el atractivo de los videojuegos es tal que acaban invirtiendo buena parte del día en ellos, muchas veces a costa de otras actividades importantes de su vida cotidiana o, en los peores casos, hasta llegar a la adicción pura y dura.

Un factor determinante en la atracción de los videojuegos es lo que se conoce como su capacidad de «inmersión», o como lo denominan los psicólogos, «presencia espacial». Un juego es especialmente «inmersivo» o tiene presencia espacial si los contenidos del juego se perciben como reales, en el sentido de que los usuarios experimentan la sensación de estar dentro del entorno presentado por el juego. Es más, las personas que experimentan la inmersión se comportan en el mundo virtual de acuerdo con los principios y reglas que regulan el juego, que pueden ser muy distintos de un juego a otro. Así, en algunos de ellos se utilizan conductas o razonamientos que se verán inadecuados en otros distintos.

Hay varias características de los videojuegos que facilitan la inmersión. Lo primero que hay que saber es que no es necesario, al contrario de lo que se cree, que el juego sea realista. La noticia que he incluido sobre *Street Fighter* es de 1999, cuando los videojuegos eran todavía muy rudimentarios y, aun así, este detalle no afectó a la capacidad inmersiva del juego. Las propiedades inmersivas no tienen nada que ver con su calidad sensorial. En primer lugar, los

videojuegos han de ser cognitivamente exigentes. El juego debe exigir la atención completa del jugador y apelar a todos sus recursos cognitivos. Cuanto más ocupados en entender y navegar por el mundo del videojuego estemos, menos conscientes seremos de sus inconsistencias. En segundo lugar, el mundo del videojuego debe ser verosímil. El comportamiento creíble de los personajes y las cosas en el mundo del juego significa que tanto estos como otras criaturas se comportan tal y como se espera de ellos, dados los principios y las reglas del juego. Los acontecimientos deben asimismo tener sentido y ser coherentes. Finalmente, el videojuego debe ser narrativamente interesante, rico y flexible, de tal manera que el jugador se vea atraído por la historia y quiera participar en ella como protagonista.

El problema con la capacidad inmersiva de los videojuegos es que esa sensación de realidad que inducen puede transferirse, en algunas circunstancias, a la vida real del jugador. Esto puede ocurrir de manera esporádica, con algunas sensaciones espontáneas que aparecen de manera inofensiva después de jugar muchas horas a un videojuego, o de una manera intrusiva y generalizada, como lo que le ocurrió al chico que se creía Ken.

Hay científicos que han investigado estos fenómenos y lo han bautizado como «fenómeno de transferencia del juego». Las personas que sufren esto siguen viviendo la experiencia parcial o total de estar inmersos en el juego, a pesar de haber dejado de jugar. Las sensaciones pueden ser visuales, auditivas o multisensoriales, así como incluir pensamientos o movimientos reflejos ante determinados estímulos. Antes de los videojuegos, se sabía que en entornos particulares, como los simuladores de vuelo, y tras muchas horas de entreno se daban algunos fenómenos parecidos a la transferencia del juego, como alucinaciones diversas, distorsión en la percepción de los colores, o sensaciones extrañas en el tacto y en la percepción del movimiento. Sin embargo, la sensación de completa realidad que los videojuegos pueden provocar es bastante nueva, aunque tiene mucho parecido a las alucinaciones que sufren algunos pacientes aquejados de esquizofrenia, migrañas con aura o epilepsia fotosensitiva.

Lo que me interesa resaltar aquí es que la experiencia de realidad de las personas con transferencia de juego o con alucinaciones es tan rica y tan completa como la experiencia de la realidad de las personas que no experimentan esos fenómenos. Si ponemos a una persona que sufre el fenómeno de transferencia al lado de otra que no lo padece, las experiencias del entorno inmediato que experimentarán cada una de ellas son completamente distintas, a pesar de que los sentidos de las dos personas reciban más o menos la misma información. En otras palabras, esas dos personas viven en dos realidades distintas y eso se debe a que sus cerebros procesan de manera muy distinta la información de los sentidos. Probablemente podríamos determinar cuál de las dos experiencias se ajusta más a lo que ocurre a su alrededor, pero no podríamos negar que ambas son experiencias de *alguna* realidad.

La realidad del narrador

He recibido muchas cartas de lectoras que me dicen que están dispuestas a dejar a su familia y su casa para venir a cuidar de Wallander. Una vez le contesté a una de ellas que si era consciente de que se trataba de un personaje de ficción y me respondió: «¿Y eso qué importancia tiene?».

HENNING MANKELL, entrevista en
el programa de radio *World Book Club*¹

¿Cómo es posible que alguien ande por la calle creyendo que está dentro de un videojuego, como le sucedió al chico de «El caso Ken»? ¿Qué pasó en su cerebro para que transformara lo que le transmitían los sentidos en algo que solo existía en el entorno de un videojuego? ¿Cómo pudo ignorar toda la información que recibía del entorno y seguir creyendo que estaba dentro de una realidad alternativa? ¿Se trata de un mal funcionamiento del cerebro o de algo diferente?

En este capítulo voy a presentar algunos datos sobre cómo funciona nuestra mente a la hora de elaborar la experiencia de nuestro entorno. Estos nos pueden ayudar a explicar no solo la posibilidad de que alguien crea que está en un videojuego, a pesar de ir caminando por la calle, sino que también nos puede ayudar a entender cómo es posible elaborar un relato sobre algo que hemos vivido y que este no se ajuste a lo que puede determinarse de manera objetiva, o que sea completamente distinto según el punto de vista de quien lo haya vivido, como nos presenta la película *Rashomon*.

LA REALIDAD NO ESTÁ AHÍ FUERA

Mira, mamá, la calle se ha llenado de noche.

MIGUELÍN ILLERA GONZÁLEZ,
asomado a la ventana junto a su madre

Mira, papá, la luna pasea con nosotros.

El hijo de BERNARD PLOSSU,
paseando con su padre

La primera experiencia que tiene cualquier bebé de este mundo puede equipararse a la de despertarse en un lugar extraño y no saber momentáneamente dónde estamos, cómo llegamos aquí e incluso quiénes somos. Pero al contrario de los pocos segundos que necesitamos para saber dónde nos encontramos y quiénes somos cuando nos despertamos en un lugar extraño, en la vida tardamos muchos años en conseguir saber dónde estamos y quiénes somos. Durante el «despertar a

la realidad» que sucede en nuestra infancia no tenemos nuestros sentidos lo bastante entrenados para percibir el mundo, ni el cerebro ha puesto en marcha mecanismos específicos para procesar la información de los sentidos, ni tampoco tiene la ayuda de nuestra memoria, para encontrar referentes en lo que vemos, o del razonamiento bien entrenado para interpretar lo que vivimos. Y es más, a medida que durante nuestra infancia empezamos a dar sentido a nuestras experiencias, olvidamos enseguida la confusión inicial de nuestra conciencia. Olvidamos que durante un momento de nuestra infancia pensábamos que cuando dejábamos de ver un objeto porque alguien lo tapaba, estábamos convencidos de que ya no existía; olvidamos que cuando caía un rayo y se oía un trueno, pensábamos que sucedía por causas mágicas; olvidamos que en algún momento de nuestra infancia pensamos que todas las personas del mundo eran aquellas que veíamos, y para todas ellas, nosotros éramos lo más importante; olvidamos que algún día pensamos que todo lo que no entendíamos era incomprendible por naturaleza o no resultaba relevante para entender el mundo. Y ahora, en la seguridad de nuestra experiencia de la realidad ya constituida y desarrollada, nos puede parecer incluso que nuestra experiencia del mundo consiste simplemente en abrir los sentidos a los datos que nos envía el mundo.

Tener la experiencia de la realidad no es un proceso directo. El mundo a nuestro alrededor no existe ni tampoco lo único que tiene que hacer el cerebro es abrir los sentidos para ver qué hay ahí fuera. Nuestra experiencia de la realidad no es una mirada al mundo tal y como «es», sino una compleja serie de procesos que construyen, más que representan, nuestro entorno. Los procesos perceptivos se basan solo en parte en los datos sensoriales, a los que se añaden otros extraídos de la memoria, sobre los cuales se realizan interpretaciones y recreaciones hasta llevar a la percepción final de lo que tenemos alrededor. Por ello, no solo es posible que a veces tengamos la experiencia de ver cosas que no existen, de confundir a unas personas con otras o, en los casos más extremos, como el de Ken, que creamos estar en una realidad alternativa, sino que lo sorprendente es que no nos suceda más a menudo. Nuestra experiencia de la realidad es tan construida que puede descarrilar muy fácilmente y, si no lo hace, es porque tenemos muchos mecanismos de seguridad para impedirlo.

Nuestra experiencia del mundo es un largo proceso que acaba con unos elementos que constituyen la realidad que experimentamos. Estos se elaboran a partir de ciertos datos del entorno y de ciertas reglas y principios que el cerebro sigue para cada dimensión de aquel. Así, nuestro cerebro aplica principios y reglas para conseguir una experiencia de nuestro entorno físico, del mismo modo que aplica otros para el entorno biológico, psicológico, social, etc. Algunos de los principios y reglas que aplica el cerebro para construir la experiencia del entorno son probablemente muy similares a los de otras especies muy cercanas a nosotros, como los chimpancés y otros primates, puesto que sus cerebros atienden a aspectos muy similares a los nuestros, como puede ser el entorno físico. En otros ámbitos, como el entorno social o psicológico, compartimos algunas de las reglas y de los principios, pero diferimos en muchos otros.

La naturaleza de estos principios y reglas me interesa aquí por dos motivos. Por un lado, porque es sobre la experiencia del entorno, basada en estos principios y reglas, sobre la que los humanos construimos nuestros relatos y experimentamos nuestra realidad. Por otro lado, la estrategia que sigue el cerebro al aplicar los principios y reglas sobre, por ejemplo, el entorno físico o psicológico es muy reveladora de la naturaleza de nuestra facultad para narrar. En

concreto, a lo largo de toda la historia filogenética, el cerebro ha adquirido la estrategia de elaborar representaciones *convenientes* para sus propios intereses, aunque eso implique que estén *desajustadas* con la realidad. La razón es muy clara. En muchos casos es mucho más adaptativo elaborar una representación conveniente que una ajustada a la realidad. Por ejemplo, existe una estructura cerebral muy antigua filogenéticamente, la amígdala cerebral, que tiene, entre otras, la función de advertir sobre la posible presencia de peligros inminentes. La amígdala es extremadamente rápida enviando señales de alarma al resto del cerebro. Sin embargo, la finura de la amígdala a la hora de representar lo que produce la alarma es muy baja. Para esta, casi cualquier cosa que aparezca por sorpresa es motivo de alarma. Esto provoca que en la mayoría de las ocasiones su puesta en marcha acabe como una falsa alarma. Sin embargo, es mucho más adaptativo tener muchas falsas alarmas, es decir, muchas representaciones desajustadas de peligros reales, que ser muy fino a la hora de representar fiablemente el entorno. Si tenemos que esperar a tener toda la información necesaria para conseguir esto, en muchos casos la representación fiable llegará demasiado tarde. Así, por ejemplo, la representación correspondiente «Ah, se trata de un Fiat Punto que va directo contra mí a más de 80 kilómetros por hora» será la última que elaboremos en la vida antes de acabar atropellados, mientras que si hubiéramos pegado un salto antes de tener ninguna representación fiable probablemente nos hubiéramos salvado. Otro ejemplo es la representación de nuestras propias fuerzas. En los humanos, como en muchos otros animales, se sabe que amplificar la representación de la propia fortaleza o atractivo proporciona beneficios a la hora de luchar contra adversarios o de conseguir pareja. En este caso una representación ajustada de la realidad, de nuestra fortaleza o del atractivo real, es mucho menos adaptativa que una conveniente, como es creer que somos más fuertes o guapos.

El dato: La amígdala cerebral

La amígdala cerebral es una estructura cerebral que apareció muy pronto en la historia evolutiva y se ha demostrado tan eficaz que se ha mantenido en casi todas las especies, desde los reptiles hasta los mamíferos. La función de la amígdala es enviar señales ultrarrápidas al resto del cerebro ante cualquier situación que pueda representar un peligro, aunque también interviene para identificar la familiaridad de una situación u otro tipo de aspecto afectivamente relevante. Gracias a la actividad de la amígdala podemos responder a cualquier situación, incluso antes de que nos demos cuenta de lo que ocurre en realidad. Así, si cruzamos una calle y percibimos una sombra en la dirección en la que podría venir un coche, lo primero que reacciona en nuestro cerebro es la amígdala, que envía señales inconscientes a nuestro sistema motor para que peguemos un brinco y evitemos un posible atropello. De manera similar, si entramos en una habitación donde están reunidos unos amigos, la amígdala se activará de manera que tengamos la sensación de que nos hallamos en una situación familiar, incluso antes de que reconozcamos de qué amigos se trata.

En suma, el cerebro de los humanos, y de muchos animales, ha optado por la estrategia de construir representaciones más convenientes que fiables para los intereses del individuo y eso implica un conjunto de reglas y principios extremadamente sofisticado que debe aplicarse de

manera precisa y efectiva para sobrevivir y conseguir los objetivos cotidianos, a pesar de no representar de manera completamente fiable el entorno. Veamos algunos de los principios y reglas que sigue el cerebro para construir este tipo de representaciones.

LA FÍSICA INTUITIVA

Las mareas se producen por una lucha entre la Tierra y la Luna. El agua tiende hacia la Luna, porque no hay agua en la Luna, y la naturaleza detesta el vacío. He olvidado qué papel tiene el Sol en esta lucha.

UNA RESPUESTA DE UN EXAMEN

En el caso del entorno físico, los humanos tenemos una manera de entender sus particularidades que los psicólogos han resumido en lo que se conoce como «física intuitiva». Esta se encuentra constituida por un conjunto de reglas como, por ejemplo, la que explica que «los objetos se caen al suelo si no están sujetos o soportados por algo» o que «para que llueva tiene que haber nubes».

El dato: La cinética y el portero de fútbol

Cuando un futbolista chuta el balón en un penalti, el portero necesita anticipar el movimiento de la pelota que le lanza el jugador contrario, si es que quiere evitar el gol. Para calcular la trayectoria de manera correcta, el cerebro tendría que aplicar una disciplina de la física que se llama «dinámica». La información dinámica describe las fuerzas que causan el movimiento o que actúan sobre los objetos con masa, teniendo en cuenta diferentes tipos de variables, como la masa del objeto —en nuestro caso, el balón—, su fuerza o su velocidad. Sin embargo, parece que los humanos no calculamos la trayectoria de los objetos según la dinámica.

De momento no hay acuerdo entre los investigadores para determinar de qué manera realizamos nuestras predicciones sobre el movimiento de los objetos, pero en general lo que parece es que calculamos la trayectoria de los objetos con masa mediante variables que se describen en otra disciplina, la cinética. La información cinética describe el movimiento puro de los cuerpos sin tener en cuenta su masa; solo calcula la posición, la velocidad y la aceleración de un objeto. El problema es que la cinética es menos eficaz que la dinámica para anticipar la trayectoria de los objetos con masa. Y, de hecho, los experimentos demuestran que los humanos cometemos muchos errores cuando estimamos la trayectoria de objetos con masa. No obstante, en nuestro día a día, los humanos nos las arreglamos muy bien a pesar de estos errores. No solamente evitamos goles, sino que, entre otros ejemplos, somos capaces de movernos sin chocar con los demás vehículos cuando conducimos, gracias a que actualizamos la posición de los objetos constantemente y revisamos nuestras predicciones.

Los científicos han estudiado exhaustivamente cuándo y cómo aparece este conocimiento intuitivo y han descrito algunos de esos principios y reglas. Así, se ha identificado que nuestro conocimiento de los objetos nace bien pronto, a los pocos meses de vida, y que responde a tres principios distintos que mantenemos durante toda nuestra existencia. En primer lugar, los bebés

son sensibles al *principio de solidez*, mediante el cual entienden que un objeto no puede pasar a través de otro. En segundo lugar, aplican el *principio de oclusión*, mediante el cual entienden que un objeto sigue existiendo aunque deje de verse momentáneamente, como, por ejemplo, cuando pasa por detrás de otro objeto sólido. Y, finalmente, utilizan el principio de *contención*, mediante el cual asumen que un objeto mayor que un contenedor no puede encajarse en este último. Hay muchos otros principios y reglas que regulan nuestra comprensión intuitiva del mundo físico, aunque todavía no se han descrito con exhaustividad.

La física intuitiva nos permite gestionar nuestra vida en el mundo físico de manera adecuada. Sin embargo, la física intuitiva no es una ciencia perfecta, esto es, no resulta óptima en la descripción de la realidad física (véase «El dato: La cinética y el portero de fútbol»). Como el caso del recuadro pone de manifiesto, los humanos aplicamos principios menos precisos, como la cinética, que otros más precisos, como la dinámica, para explicar el movimiento de los objetos. Los investigadores suponen que los humanos utilizamos la cinética porque su cálculo es mucho más sencillo que la dinámica y, por tanto, requiere menos recursos cognitivos y tiempo, algo muy útil en biología. Además, los errores que cometemos al aplicar la cinética son, por lo general, pequeños y se solucionan con la continua actualización de la información que nos proporcionan los sentidos, sobre todo la visión. Es decir, el cerebro puede cometer un pequeño error al estimar la trayectoria de un balón que dispara un delantero, pero gracias a que esta se actualiza constantemente mediante la visión, puede ajustar casi perfectamente la trayectoria real. Por tanto, podemos decir que cuando examinamos la capacidad de los humanos para acomodarnos a los objetos de las situaciones reales, como en un partido de fútbol, parece que nos adaptamos de manera satisfactoria, aunque no óptima, al movimiento del objeto. Esto, de nuevo, indica que la realidad en la que habitamos los humanos como narradores es suficientemente adecuada, pero no perfecta. La realidad física del narrador no se corresponde con la realidad absoluta y no es veraz al cien por cien, pero funciona bastante bien.

LA PSICOLOGÍA INTUITIVA

Hace un tiempo vi un programa en televisión en que pasaban treinta segundos de un reportaje en que se veía a John Fitzgerald Kennedy y Jacqueline Kennedy charlando al final de un banquete. Los realizadores del programa invitaron a un grupo de personas a imaginar de qué iba esa conversación. Cada uno de ellos caracterizó la relación de una manera particular e incluso en algunos casos incompatible con otras versiones. Nunca creí que treinta segundos dieran para tanto.

NOTA PERSONAL

Además de la física intuitiva, los humanos disponemos de unos principios y unas reglas particulares que utilizamos para explicar cosas a nuestros congéneres, que se conocen como «psicología intuitiva» o «psicología popular». Esta se refiere a la capacidad de «leer» la mente de nuestros congéneres, de entender que los demás tienen creencias, deseos o pensamientos que les hacen actuar como lo hacen. La psicología intuitiva nos permite explicar y predecir el comportamiento de los otros buscando la causa de esta conducta en sus razones: «Juan compró el

jersey azul porque cree que el azul le sienta bien», «Juan compró un coche deportivo porque deseaba cumplir un sueño de su infancia» o «Juan compró pilas porque no quería quedarse sin recambios en casa».

Los humanos aplicamos la psicología intuitiva para explicar y predecir el comportamiento de nuestros congéneres. No obstante, nuestra predisposición para explicar cosas atribuyendo creencias y deseos es tan potente que es muy habitual atribuir estados mentales a animales no humanos, así como a entes no animales tales como máquinas, países e incluso a fenómenos naturales como el clima, la tierra, el fuego, etc. El uso de la psicología intuitiva con los animales puede estar justificado biológicamente, puesto que es muy probable que tengan estados mentales parecidos a los de los humanos. Sin embargo, su uso para explicar entidades, artefactos y demás sistemas complejos parece responder a la irrefrenable predisposición que tenemos de explicar cualquier cosa que tenga un comportamiento no sencillo como si fuera algo que tuviera estados mentales. Es lo que algunos autores, como Daniel Dennett, han descrito como la «actitud intencional».

De manera similar a la física intuitiva, la psicología intuitiva no es siempre veraz, e incluso lo es mucho menos. La psicología intuitiva ofrece relatos razonables, pero muchas veces no se corresponden con lo que sucede en la realidad. Esto no debería sorprendernos, ya que la psicología, como ciencia que intenta explicar y predecir el comportamiento de las personas a partir de sus estados mentales, es bastante más complicada que la física. Además, cuando los humanos actuamos como psicólogos intuitivos, disponemos de muchos menos datos que cuando lo hacemos como físicos intuitivos, ya que no podemos acceder a la mente de las personas, mientras que sí podemos medir o estimar propiedades de los objetos físicos, como el peso o la velocidad. Por tanto, los principios y las reglas psicológicos que disponemos para entender a los demás no nos aseguran una explicación adecuada, ni siquiera compartida, de las razones psicológicas que hay detrás de una situación. Pongamos un caso particular.

Un jefe, Juan, y su subordinada, Teresa, están hablando en un bar.

Sara está observando la charla y piensa algo parecido a lo siguiente: Parece que haya alguna relación entre los dos. Teresa cree que Juan quiere flirtear con ella y, como ella quiere complacerlo, le sigue la corriente. Juan cree que ella quiere que él flirtee con ella y, como él desea complacerla, hace esto.

David también está observando la escena: Teresa le gusta a Juan, quien ve la oportunidad de aprovecharse de su posición como jefe. Ella se ha dado cuenta de esto y, como hacen todas las mujeres, acepta complacerlo para conseguir sus objetivos.

Víctor da su versión: Teresa cree que le gusta a Juan. Como a ella le agrada gustar, facilita la relación tratando de seducir a Juan. Este cree que le gusta a Teresa. Como le agrada gustar, facilita la relación tratando de seducir a Teresa.

Marta da la suya: A Juan le gusta ir de machote y una manera de mostrarlo es acosar a las mujeres y, por tanto, eso es lo que está haciendo ahora. Teresa cree que Juan está tratando de acosarla y también piensa que la mejor manera de lidiar con esa acción es mostrar aceptación; como ella quiere capear esa situación, esa es la actitud que exhibe.

La cuestión es que todas esas explicaciones «tienen sentido» y «dan cuenta» del comportamiento de Juan y Teresa. Incluso todos los observadores reconocen algún tipo de fenómeno psicológico común: se trata de una relación de poder. Es probable que esos observadores puedan llegar también a un acuerdo sobre lo que podría haber llevado a esta

situación e incluso pueden convenir en cómo, dependiendo de lo que suceda, evolucionará la relación. Sin embargo, este acuerdo no tiene una lectura común en términos de psicología intuitiva, ya que los relatos son diferentes y utilizan mecanismos psicológicos distintos para explicar lo que ocurre. Por ejemplo, las creencias que los observadores atribuyen a Juan y Teresa son todas diferentes.

La situación que acabo de describir no es excepcional. Los humanos relatamos las relaciones humanas de manera muy distinta según quiénes seamos, en qué cultura nos hayamos criado, en qué sociedad vivamos, de qué educación hayamos disfrutado, qué personalidad tengamos y qué vivencias hayamos experimentado. Interpretamos los comportamientos de manera diferente, según nuestra relación con las personas, nuestros sesgos individuales, ideológicos o culturales. Atribuimos estados mentales diversos, algunas veces parecidos, pero muchas otras contrapuestos. Y, sin embargo, no parece que vivamos en mundos distintos, incapaces de comunicarnos o de compartir interpretaciones del comportamiento de nuestros congéneres. La razón es que muchas de estas explicaciones que nos damos son irrelevantes y acaban por adaptarse al transcurso de los acontecimientos.

LA REALIDAD NARRADA

La emperatriz Sissí de Baviera publicó decenas de poemas cuya escritura, afirmaba, le venía dictada directamente desde el más allá por el poeta Heine. Un consejero imperial dijo al respecto: «Realmente, Heine ha empeorado mucho después de muerto».

Anécdota contada por
CLAUDIO MAGRIS en el programa
de radio *Lettres étrangères* de France
Culture, 13 de agosto de 2016

La experiencia del entorno en que vivimos los humanos está creada a través de los principios y reglas de todas estas teorías intuitivas que tenemos sobre los fenómenos físicos o psicológicos. A partir de ahí, creamos nuestra realidad narrada, construida a partir de los relatos que nos hemos explicado a lo largo de nuestra vida y que nos han contestado a los «por qué» que nos hemos ido formulando. Esto incluye, entre otras muchas cosas, seres animados, contextos o acciones que se han usado para dar cuenta de las situaciones que hemos vivido.

La realidad narrada tiene sus propias reglas, sus sesgos y su lógica, que desarrollamos a lo largo de nuestra infancia y que determinan cómo será el conocimiento sobre nuestro entorno físico, biológico y, sobre todo, social. Su construcción se basa tanto en los principios de los modelos intuitivos que he explicado previamente como en los propios de nuestra facultad narrativa. Las explicaciones propias de esta capacidad se integran con los principios y reglas intuitivos que usamos para entender los elementos físicos, psicológicos y sociales de nuestro entorno. En otras palabras, la realidad narrada es una realidad *augmentada*, esto es, enriquecida con explicaciones basadas en un formato narrativo.

Los relatos, al igual que todas las demás dimensiones del entorno, mantienen un ajuste con la realidad dependiente de los intereses y del estado del narrador. Así, por ejemplo, este puede explicarse que «la comida podrida provoca malas digestiones». Este relato tiene una correspondencia en la realidad, puesto que la comida podrida lleva en efecto sustancias que pueden provocar malas digestiones y, por tanto, representa adecuadamente lo que ocurre. El narrador también puede explicarse que «el mando a distancia no funciona porque las pilas se han gastado», lo que puede ser un relato fiable si el cambio de pilas resuelve el problema. Asimismo, el narrador puede explicarse que «cuando Juan está nervioso, decirle que se calme es contraproducente», lo que puede comprobarse cada vez si el estado de nervios de Juan empeora si se le pide que se calme.

No obstante, hay muchos elementos propios de la realidad narrada que ni son construcciones consistentes ni tampoco tienen relación alguna con la realidad. El narrador puede manejar elementos que son pura ficción, sin ninguna correspondencia con la realidad. La función del relato no es la de conocer fiablemente el entorno, sino proporcionarnos una explicación que dé sentido a lo que estamos viviendo. Esto puede conseguirse mediante un conocimiento veraz, pero también con explicaciones que carezcan de fiabilidad. Como muestra «El caso Ken», los humanos podemos tener la capacidad para inducirnos la creencia de vivir en una realidad a partir de nuestra interacción con un videojuego, a pesar de ese mundo virtual que tiene poco que ver con el mundo «real». El caso *Rashomon* nos proporciona también un buen ejemplo del desajuste que puede derivarse entre el relato y la realidad a partir de las explicaciones que nos damos de lo que nos ocurre. Cada personaje de la película construye su propia realidad narrada a partir de su perspectiva personal, intereses, objetivos, emociones e imagen que quieren dar de sí mismo. El resultado es un abanico de realidades narradas que se contradicen las unas a las otras, mostrando el desajuste al que puede llevar cada interpretación personal.

Lo cierto es que la realidad narrada puede llevarnos a extremos tan alejados de la realidad como cualquier relato verosímil, razonable y eficaz permita. Un claro ejemplo de los extremos a los que puede llegar la realidad narrada es lo que se conoce como «pensamiento mágico», que ha dado numerosos ejemplos de desajustes entre la realidad narrada y la realidad histórica. El pensamiento mágico es la creencia de que muchos de los fenómenos que experimentamos son producto de fuerzas que no responden a los principios de la física. El pensamiento mágico es tan potente y atractivo que incluso puede ser asumido por mentes científicas cuya profesión es, de hecho, entender el mundo físico a partir de los principios y las leyes físicas. Veamos una anécdota histórica que ilustra la potencia del pensamiento mágico:

Me gustaría contar aquí una experiencia que me sucedió durante mi último viaje a Estados Unidos, cuando visité a un científico de fama mundial que conocía de cuando vivía en Europa. Me recibió en el porche de su casa, que estaba adornada con una herradura. Traté de hacerle una observación divertida diciendo: «Pero, profesor, no creerá en ese tipo de cosas, ¿verdad?»; a lo que el científico contestó tranquilamente: «Por supuesto que no, pero me han dicho que funciona incluso si no crees en ello».²

Allí donde no llega el conocimiento, llega lo mágico. El mundo se llena de fuerzas ocultas, personajes con superpoderes o acontecimientos imposibles. Lo mágico es el comodín que nos permite dar sentido a lo que no tiene explicación. Si no entendemos por qué llevamos varios años de sequía, será porque hay algo o alguien que la provoca. Si no entendemos por qué nuestro hijo

no se cura, se deberá a que alguien nos ha lanzado un mal de ojo. Si deseamos algo, creemos que tocar un amuleto nos dará más posibilidades de obtenerlo. Si queremos anticipar lo que nos pasará, buscamos señales de augurio en lo que nos rodea que nos revelen el futuro; si el próximo coche es rojo, conseguiré lo que quiero; si el número de pasos hasta la esquina es impar, es que la chica que me gusta me quiere; si me devuelve la mirada quiere decir que todo irá bien...

El pensamiento mágico ha estado presente en nuestra especie desde que empezamos a contarnos lo que nos ocurre. Muchas explicaciones mágicas acaban formando parte del conocimiento popular de una comunidad sobre los fenómenos naturales o históricos que importan a sus miembros. En algunos casos pueden alcanzar trascendencia y complejidad por su importancia para la sociedad y acaban por convertirse en lo que conocemos como mitos o leyendas. Todas las culturas tienen relatos que se refieren a fenómenos naturales, como el sol o la lluvia, o sobre cuestiones como el origen de la humanidad.

El ejemplo de las brujas de Salem es ilustrativo de hasta dónde puede llegar el pensamiento mágico cuando se inscribe en el funcionamiento propio de una comunidad. Las creencias de los puritanos sobre la existencia real de fuerzas sobrenaturales les hacían extremadamente sensibles a los signos que podían indicar su presencia entre ellos. Por ello, solo fue necesario el comportamiento anómalo y contagioso de unas niñas en un contexto particularmente agitado para proyectar una realidad ficticia de brujas, diablos, posesiones y luchas sobrenaturales. Esta deriva puede parecer sorprendente pero, de hecho, su dinámica se fundamenta en los mecanismos propios de nuestra facultad narrativa. Los humanos nos contamos muchas cosas que tomamos como explicaciones de lo que sucede, pero en realidad estas son falaces.

¿Por qué construimos ese tipo de relatos? ¿Por qué aquello que no podemos explicar o controlar tiene que atribuirse a una causa mágica? ¿Por qué no podemos aceptar el azar como causa de las cosas? ¿Por qué no podemos decir simplemente «no sé qué ha sucedido»? De alguna manera parece que nuestro impulso narrativo deba satisfacerse aunque sea construyendo relatos mágicos. Si vivimos una situación que no comprendemos y no conseguimos encontrar una causa razonable que la explique, nuestro narrador se inventará una causa mágica para conseguir cerrar el relato. Si hemos soportado varios años de sequía, puede ser que no entendamos por qué. Sabemos por experiencia que la naturaleza no se había comportado nunca así. Buscamos razones naturales y no las encontramos y, al final, llegamos a la conclusión de que algo extraordinario tiene que haber pasado. Y lo más fácil narrativamente hablando es pensar que hay alguien o algo con poderes sobre la naturaleza que puede influir en el curso de los acontecimientos. Solo tenemos que introducir la causa mágica y todo pasa a tener sentido.

En suma, la realidad narrada debe entenderse como multiforme, constituida por diferentes tipos de elementos contruidos de manera diversa, con distintos estatus y una correspondencia variable con la realidad. Sin embargo, esta naturaleza diversa y la consistencia de la realidad narrada no implican necesariamente que el narrador viva en una realidad inestable. Al contrario, este vive habitualmente en esa realidad como si fuera fiable, veraz y uniforme. Y la verdad es que en general funciona muy bien, ya que nos permite manejarnos en nuestro entorno y con nuestros congéneres con fluidez y eficacia. En otras palabras, el hecho de que tenga elementos poco fiables no parece afectar especialmente a nuestras vidas.

¿CÓMO NOS ARREGLAMOS CON UNA REALIDAD NARRADA TAN POCO FIABLE ?

Somos todo menos un mecanismo establecido para percibir la verdad por sí misma. Al contrario, hemos desarrollado un sistema nervioso que actúa en interés de nuestras gónadas y en sintonía con las demandas de la competencia reproductiva. Si los tontos son más prolíficos que los sabios, entonces la estupidez se verá favorecida por la selección. Y si la ignorancia ayuda a obtener una pareja, entonces los hombres y las mujeres tenderán a ser ignorantes.

MICHAEL GHISELIN, *The Economy of Nature and the Evolution of Sex*³

Resulta sorprendente que algo tan poco fiable como la realidad narrada no tenga consecuencias. Cabe suponer que su falta de fiabilidad no ha tenido trascendencia evolutiva, puesto que contarnos cosas sigue siendo un rasgo de la especie humana, y eso quiere decir que aporta más ventajas que inconvenientes.

El primer motivo por el que esto puede ocurrir es que la función que cumple el relato —dar sentido a lo que vivimos— y la razón por la cual ha tenido valor adaptativo —ser un laboratorio del aprendizaje social durante nuestra infancia— son distintos. El relato pudo aparecer en nuestro pasado evolutivo con la función de dar sentido a lo que vivíamos, pero lo que realmente proporcionó ventajas adaptativas a quienes tenían este rasgo narrativo fue que sus descendientes aprendieron a vivir en sociedad de manera más rápida y eficaz que los individuos que carecían de él. Muchas adaptaciones biológicas han tenido una función, pero han sido seleccionadas por otras propiedades que tenían. En este sentido, el hecho de que nuestros relatos no se ajusten demasiado bien a la realidad puede tener efectos nocivos, pero como su valor adaptativo está en su contribución al aprendizaje social, tales consecuencias son descontables.

Sin embargo, hay otras razones por las cuales nos arreglamos muy bien con relatos mal ajustados a la realidad. Por un lado, aunque la realidad narrada dependa de la experiencia propia de cada narrador, eso no quiere decir que el mundo esté poblado de tantas realidades como narradores existan. Es cierto que cada uno construye los relatos a partir de los mecanismos narrativos propios de su cerebro y de sus experiencias. Así, desde que un bebé puede empezar a contarse cosas, va construyendo relatos que se van acumulando y relacionando entre ellos, generando poco a poco un conjunto de conocimientos basados en la explicación narrativa del mundo. Pero eso no implica que cada narrador viva en una realidad aparte. Todos ellos poseen mecanismos cerebrales casi idénticos, han vivido en entornos con objetos, individuos y acciones parecidos, y han tenido experiencias muy similares. Por tanto, gran parte de las realidades narradas se superponen las unas a las otras, lo que permite asumir que todos los narradores viven en realidades narradas más o menos superpuestas las unas a las otras.

Por otro lado, los narradores viven e interactúan con su entorno sin grandes problemas porque aquellos de sus relatos que no son fiables resultan irrelevantemente inadecuados, es decir, su falta de fiabilidad no tiene, en general, efectos negativos sobre nuestra supervivencia o éxito reproductivo. El caso es que la mayoría de las situaciones que nos explicamos son muy sencillas y

en gran parte de ellas estamos todos de acuerdo: «el balón ha roto el cristal de la ventana»; «el niño quiere un helado»; «la clienta está enfadada porque no la atienden»; «el chico cree que el jersey verde es más bonito».

Pero es que, además, no importa mucho que no nos pongamos de acuerdo con las explicaciones psicológicas o físicas, puesto que gran parte de ellas no acaban teniendo consecuencias sobre el curso de los acontecimientos. El hecho de que algunas culturas polinesias crean que el arcoíris es una escalera por donde los héroes suben al cielo o que los zulús consideren que es una serpiente que bebe de los charcos que quedan tras la lluvia no compromete la vida de los polinesios o los zulús. O, como ocurre en la película *Rashomon*, da igual quién tenga razón. La decisión del tribunal se basará en las pruebas y en la propia interpretación del juez de las explicaciones de los testigos. De la misma manera, en el caso de Teresa y Juan, da igual quién tenga razón. La relación entre ellos seguirá su curso independientemente de nuestras explicaciones y cada uno de nosotros adaptará su relato a los acontecimientos futuros para explicar lo que ocurra en adelante. Los humanos somos mejores gestores de personas y objetos que sabios conocedores de las razones psicológicas o físicas que explican su comportamiento.

Es cierto que algunos de los relatos sí que producen efectos deletéreos, como la creencia de que, a pesar de haber bebido una botella de vodka, podemos conducir adecuadamente, lo que sucedió en Salem en 1692 o lo que les ocurre a los adolescentes que tienen el delirio de vivir en una realidad de videojuego. Sin embargo, estos relatos fatales tienen efectos solo en algunos individuos y situaciones, mientras que la mayoría de nosotros podemos vivir toda nuestra vida construyendo relatos inadecuados sin que de ellos se deriven consecuencias de vida o muerte.

CODA

Los humanos vivimos en una realidad construida sobre principios y reglas que generan nuestros conocimientos intuitivos físicos y psicológicos, aunque también lo hacen otros que no hemos visto en este capítulo, como los conocimientos biológicos, económicos y de todos los ámbitos. El narrador integra en ellos los relatos con los que se ha ido explicando lo que ocurre y todo ello configura la realidad narrativa en la que vive.

La tensión entre esa realidad narrada y la realidad está en el centro de lo que quiero desarrollar en este libro. En este capítulo he presentado los aspectos básicos de la realidad narrada. Ahora voy a abordar los mecanismos mediante los cuales el cerebro la construye. En particular, voy a describir los mecanismos que seguimos para articular relatos coherentes y eficaces, y así comprobar cómo estos conllevan una serie de predisposiciones que sesgan de manera muy potente nuestra realidad narrada.

El caso de las armas de destrucción masiva

Extractos del informe que redactó la Comisión de Inteligencia del Congreso de Estados Unidos sobre las Armas de Destrucción Masiva para el presidente de Estados Unidos.¹

CARTA DE PRESENTACIÓN

31 de marzo de 2005

Sr. Presidente:

Con esta carta le hacemos llegar el informe de la Comisión sobre la Competencia de Estados Unidos con respecto a las armas de destrucción masiva. Nuestro informe, aprobado de forma unánime, se basa en una larga investigación, durante la cual hemos entrevistado a cientos de expertos de dentro y fuera de la comunidad de inteligencia y hemos revisado miles de documentos. Nuestro informe ofrece 74 recomendaciones destinadas a mejorar el Servicio de Inteligencia de EE. UU. (creemos que todas salvo una pueden implementarse sin cambios legales). Entre estas recomendaciones, algunos puntos merecen un énfasis especial.

Hemos llegado a la conclusión de que el Servicio de Inteligencia se equivocó en casi todos sus análisis previos a la guerra sobre las armas de destrucción masiva de Iraq. Esto supone un colosal error de espionaje. Sus principales causas fueron la incapacidad del Servicio de Inteligencia para recopilar buena información sobre los programas de armas de destrucción masiva de Iraq, la comisión de errores graves en el análisis de la información que llegó a recopilar, así como la falta de claridad sobre en qué medida sus análisis se basaban en suposiciones, en lugar de en pruebas sólidas. En un tema de esta importancia, no podemos permitirnos errores de esta magnitud.

Después de una revisión exhaustiva, la Comisión no halló indicios de que el Servicio de Inteligencia distorsionara las pruebas con respecto a las armas de destrucción masiva de Iraq. Lo que los profesionales de inteligencia dijeron sobre los programas de Saddam Hussein fue lo que creían honestamente. El problema es que estaban equivocados. [...]

CAUSAS DE LAS INADECUADAS EVALUACIONES PREVIAS A LA GUERRA POR PARTE DEL SERVICIO DE INTELIGENCIA [...]

El análisis de inteligencia es un asunto complicado. Los analistas se ven a menudo obligados a hacer predicciones ante la ausencia de pruebas claras y luego se les ridiculiza a toro pasado por no haber interpretado adecuadamente las pruebas. Evaluar el alcance de los programas de armas

nucleares, biológicas y químicas de un adversario plantea un desafío colosal; son necesarias interpretaciones de experiencias pasadas y una gran cantidad de datos.

Incluso las mejores prácticas de análisis producen a veces evaluaciones inexactas. Pero dadas las dificultades inherentes al análisis de los programas de armas de destrucción masiva y las graves consecuencias de juzgar inadecuadamente la potencialidad y los objetivos de dichos programas, se hace imperativo que el análisis sobre el que se base dichas evaluaciones sea lo más riguroso, exhaustivo y honesto posible. En el caso de Iraq, el Servicio de Inteligencia no cumplió con estos estándares.

Los analistas han indicado que su punto de partida en la evaluación de los programas de armas de destrucción masiva de Iraq fueron los antecedentes armamentísticos del país. En otras palabras, los analistas se formaron una idea a partir de la historia de Iraq en la producción de armas químicas y biológicas, el uso de armas químicas, el éxito a la hora de ocultar su programa nuclear antes de la Guerra del Golfo y el fracaso del régimen para dar cuenta de las reservas armamentísticas previamente declaradas. Por tanto, los analistas operaban desde la premisa de que Iraq todavía poseía muy probablemente armas químicas y biológicas, que ocultaba esto a los inspectores y que estaba tratando de reconstruir su programa de armas nucleares. El error de análisis no fue que esta premisa fuera implausible (porque no lo era); más bien, el problema fue que esta se anquilosó hasta convertirse en una presunción y los analistas comenzaron a ajustar los hechos a la teoría, en vez de a la inversa. Una consecuencia de esta tendencia fue que los analistas traspusieron la carga de la prueba, hasta exigir pruebas de que Iraq no tenía programas activos de armas de destrucción masiva, en lugar de requerir una prueba positiva de su existencia. [...]

Los analistas señalaron que solo habrían podido llegar a tal conclusión [que Iraq no estaba reconstituyendo su programa nuclear] si hubieran tenido información específica de una fuente humana fiable y muy bien ubicada. Al elevar en exceso el umbral de la carga de la prueba, los analistas desviaron artificialmente el proceso de análisis a la confirmación de su hipótesis original: que Iraq tenía programas activos de armas de destrucción masiva. En algunos casos, las suposiciones de los analistas eran tan firmes que simplemente descartaban las pruebas que no respaldaban sus hipótesis. Cuando se les presentaron las pruebas de que Iraq no tenía armas de destrucción masiva, los analistas decidieron no tener en cuenta esa información. En lugar de sopesar las pruebas de forma independiente, los analistas aceptaron información que se ajustaba a la teoría predominante y rechazaron aquella que la contradecía.

Si bien los analistas deben adoptar algún marco de referencia para interpretar la avalancha de datos que llegan a sus manos, sus suposiciones básicas deben ser lo suficientemente flexibles como para permitir la revisión a la luz de información discordante. El marco de referencia de los analistas sobre los programas de armas de destrucción masiva era que Iraq las había usado previamente, que había tratado de ocultar sus actividades sistemáticamente y que tales esfuerzos habían tenido éxito. El marco de referencia resultaba tan sólido que los datos que lo contradecían se descartaron como probablemente falsos. De hecho, los analistas (aunque no se les debe defender por ello) comenzaron a ver de manera comprensible la ausencia de pruebas de armas de destrucción masiva como un indicio de la capacidad de Iraq para engañar sobre su existencia. [...]

La historia de la guerra de Iraq presenta problemas de otro orden. La solidez de las suposiciones sobre el país provocó una mala interpretación de los datos que no se ajustaban a ellas, o simplemente se las descartó. El problema no era, por tanto, que los analistas no fueran

conscientes de las evaluaciones de otros analistas; más bien, el problema era que la mayoría pensaba lo mismo. [...]

Una preocupación relacionada es el problema de la estratificación del análisis: la elaboración de una conclusión a partir de otra sin tener en cuenta las incertidumbres de las conclusiones anteriores. La conclusión del informe NIE de octubre de 2002 de que Iraq estaba reconstituyendo sus programas de armas se basó en evaluaciones previas sobre los programas de armas de Iraq. Estas evaluaciones anteriores, sin embargo, se cimentaban en informes cuyas incertidumbres no se reflejaron en las conclusiones finales ni en algunas de las discusiones del informe NIE. En resumen, las evaluaciones previas basadas en información incierta indujeron, a través de la repetición, a crear una base relativamente incuestionable para el análisis de las evaluaciones que se realizaron en el periodo previo a la guerra. [...]

El hecho de que el Servicio de Inteligencia no considerara la posibilidad de que Saddam realmente dijera la verdad indujo a los analistas a aceptar pruebas muy problemáticas que podrían haber sido cuestionadas de manera más rigurosa si el Servicio de Inteligencia hubiera considerado la posibilidad de que Saddam hubiese abandonado los programas prohibidos. [...]

De manera general, las evaluaciones prebélicas llaman la atención sobre la importancia de la correcta presentación del material, particularmente con respecto a las incertidumbres que suponen las evaluaciones finales, y cómo se llevaron a cabo estas últimas. Mientras que un informe final de inteligencia necesita ofrecer una conclusión clara para el político, también debe explicitar claramente cómo se llegó a ella y en qué pruebas se basó. En el caso de los programas de armas de destrucción masiva de países enemigos como Iraq, esto significa que los políticos deben conocer cuándo, como con frecuencia es el caso, las evaluaciones de espionaje están basadas en indicadores intrínsecamente ambiguos. [...]

Sin embargo, esta contextualización de los informes brilla por su ausencia en los informes cotidianos de inteligencia y la repetición de tales carencias puede inducir, por efecto acumulativo, a un grado de «certeza» injustificado. [...]

Las suposiciones y las premisas lógicas en las que se basan los análisis de inteligencia deberían explicarse claramente. Los analistas señalaron que la «guerra inminente» influyó en su enfoque de las evaluaciones prebélicas de los programas de armas de destrucción masiva de Iraq, en particular en el informe NIE de octubre de 2002. En otras palabras, con el convencimiento de que las tropas de EE. UU. iban a tener que enfrentarse a esas armas de destrucción masiva, los analistas adoptaron por sostener el peor escenario posible. Sin embargo, esta decisión no se identificó ni tampoco explicó en el informe NIE. [...]

Aunque un exceso de matizaciones puede conducir a un análisis poco claro, si las pruebas son equívocas, la conclusión también debe serlo. Esto debe ser especialmente así cuando los resultados del análisis de inteligencia influirán en decisiones políticas importantes. Indicar las premisas lógicas y las suposiciones sobre las que se basa una argumentación produciría una mejor comprensión de las posibles debilidades lógicas en la evaluación. También es probable que mejore el proceso de análisis si se fuerza a los analistas a articular con claridad sus suposiciones operativas. [...]

Conclusión 12

Los analistas invirtieron el proceso de análisis al requerir pruebas de que Iraq no tenía armas de destrucción masiva.

Conclusión 13

Los analistas no dudaron de las hipótesis que sostenían sus conclusiones, y mostraron una propensión a descartar pruebas que contradecían sus hipótesis. [...]

Conclusión 15

Los analistas cometieron errores debido al fenómeno de «estratificación». Cada analista se formó una opinión a partir de la opinión de otro analista, descartando las incertidumbres implicadas. [...]

Conclusión 17

El Servicio de Inteligencia no comunicó adecuadamente las dudas sobre sus fuentes o sobre sus análisis.

Conclusión 18

El Servicio de Inteligencia se equivocó al no explicar adecuadamente las suposiciones y las premisas sobre las que se basaban sus análisis.

El narrador racional, o casi

Un buen relato y un argumento bien construido son cosas fundamentalmente diferentes.

JEROME BRUNER,
*Actual Minds, Possible Worlds*¹

LA RACIONALIDAD MÍNIMA

Narrar es una actividad compleja que utiliza numerosos mecanismos para conseguir su objetivo: construir un relato que consiga dar sentido a lo que vivimos de manera verosímil, razonable y efectiva. Y eso tiene como consecuencia que en muchos casos aparezca una tensión entre el relato y la realidad. En este capítulo voy a describir los aspectos fundamentales de esos mecanismos, así como las predisposiciones que provocan esa tensión.

Una de las herramientas básicas del narrador es lo que denominamos comúnmente «razonamiento», esto es, la capacidad para construir argumentos de manera coherente a partir de principios y reglas lógicos. Construir relatos sin utilizar la facultad para razonar es casi imposible. Para llegar a una explicación como «el niño se acerca con la pelota porque quiere jugar conmigo», hay que saber argumentar. Necesitamos principios y reglas específicos para saber que esa situación no puede explicarse con un relato como «el niño se acerca con la pelota porque *no* quiere jugar conmigo». Este último no es coherente con lo que sabemos de niños, pelotas, juegos, deseos, lenguaje corporal y otros muchos aspectos que lo invalidan, en principio, como explicación bien fundamentada. Los niños normalmente quieren jugar a la pelota con otras personas. Por tanto, lo lógico en este caso es pensar que si un niño se acerca a nosotros con una pelota lo más probable es que quiera jugar con nosotros.

El dato: La lógica de los animales

José Luis Bermúdez ha sido uno de los autores que ha intentado abordar el razonamiento no lingüístico de los animales. Bermúdez clasifica los niveles de racionalidad en el mundo natural en tres niveles.

El nivel 0, el más básico, sería el de una racionalidad meramente biológica, aquella que favorece la decisión con mayor posibilidad de éxito de supervivencia y reproducción. Se trataría de una racionalidad instintiva.

El nivel 1 correspondería a un sistema argumentativo muy básico que serviría para abordar situaciones en que el animal tiene distintas oportunidades y debe decidirse por alguna de ellas, como puede ser «He seguido este rastro hasta aquí; hay tres caminos; si el rastro no está ni en el primero ni en el segundo, estará necesariamente en el tercero».

Finalmente, la evolución del cerebro permitió que el razonamiento mínimo se fuera sofisticando hasta llegar a las capacidades argumentativas de los humanos, que corresponderían al nivel 2. En este nivel, el individuo puede formular hipótesis y generar algún tipo de proceso argumentativo basado en reglas explícitas. Es el tipo de razonamiento que utilizamos para narrar y para articular explicaciones razonables, y que seguramente proporcionó un valor adaptativo a nuestros antepasados mucho antes de disponer de lenguaje.

Voy a abordar de manera muy somera varios aspectos de la facultad para razonar que se utilizan en la construcción del relato primordial. Evidentemente, todo lo que sabemos de la razón se estudia con el lenguaje como mediador. Sin lenguaje, es muy difícil abordar la facultad para razonar. Los argumentos hay que formularlos lingüísticamente y los análisis lógicos necesitan el lenguaje para distinguir las relaciones entre los elementos. Sin embargo, a pesar de que no se sirve del lenguaje, el relato primordial también utiliza principios y reglas lógicas básicos, aunque sean mínimos. Hay entre los investigadores un cierto acuerdo sobre la existencia de una racionalidad mínima prelingüística que puede aplicarse a la conducta de muchos animales y algunos autores han descrito en qué podría consistir esta racionalidad mínima (véase «El dato: La lógica de los animales»).

LA VISIÓN IDEALIZADA DE LA RAZÓN

Cuando la gente cree que una conclusión es verdadera, es muy probable que crea también aquellos argumentos que parecen apoyarla, incluso si los argumentos son erróneos.

DANIEL KAHNEMAN,
*Thinking, Fast and Slow*²

La visión más clásica sobre el razonamiento humano lo define como la capacidad para argumentar a partir de ciertas premisas con el fin de llegar a una conclusión válida. Se han descrito diferentes maneras de hacerlo.

La *deducción*, por ejemplo, consiste en argumentar a partir de unos hechos conocidos y de unas reglas precisas, de tal manera que si los hechos son verdaderos, la deducción permite llegar a una conclusión que también lo es. Así argumentamos cuando decimos que la naranja contiene vitamina C ya que todos los cítricos contienen vitamina C y la naranja es un cítrico o, en el caso de las armas de destrucción masiva, la CIA dedujo *incorrectamente* que como las armas de destrucción masiva tienen tubos de aluminio con unas características específicas y los iraquíes poseían tubos con esos rasgos, Iraq debía tener armas de destrucción masiva.

La *inducción*, por otro lado, se basa en argumentar mediante la generalización a partir de un conjunto de casos que comparten algo en común. Argumentamos de manera inductiva cuando decimos que todo aquello que esté caliente me va a quemar a partir de haber comprobado que la llama de la vela quema y está caliente, que la bombilla quema y está caliente, y que el fuego de la cocina quema y está caliente. La CIA argumentó inductivamente, de nuevo *de manera incorrecta*, que Iraq mentía sobre sus armas de destrucción masiva porque en el pasado los responsables

iraquíes lo habían hecho de manera sistemática sobre sus armas no convencionales, habían ocultado con éxito ciertos programas de armas químicas y biológicas y también habían mentido sobre otros temas sensibles.

La *abducción*, a su vez, es la argumentación que va de un hecho a su posible causa mediante la aplicación de una regla general conocida. Utilizamos la abducción cuando argumentamos que el bebé necesita que le cambien el pañal a partir de comprobar que este llora, de notar un olor desagradable y de saber que cuando un bebé necesita que le cambien el pañal huele mal y llora. En el caso de la armas de destrucción masiva, la CIA también aplicó *incorrectamente* la abducción al comprobar que no había pruebas de la existencia de armas de destrucción masiva y al aplicar sobre este hecho la regla de que los iraquíes son muy buenos ocultando sus programas armamentísticos, lo que les llevó a la conclusión de que Iraq sí tenía armas de destrucción masiva.

Clásicamente, el razonamiento se ha intentado entender a partir de un conjunto de principios y reglas que constituyen lo que se conoce como «lógica formal». Esta comprensión del razonamiento considera que la aplicación adecuada de los principios y reglas lógicos aseguran la validez de la argumentación. En otras palabras, si las premisas son verdaderas, la verdad de la conclusión está asegurada. De ahí que se haya idealizado el razonamiento como un sistema que tendría las siguientes propiedades:

- a) Absoluto: si disponemos de las premisas de un problema, tenemos las respuestas.
- b) Infalible: la aplicación de las reglas lógicas sobre premisas veraces llega siempre a una conclusión verdadera.
- c) Consistente: el razonamiento no puede generar contradicciones.
- d) Libre de contexto: el razonamiento es un sistema que se aplica de manera general, es decir, no depende del significado de las premisas.

Sin embargo, la psicología experimental ha demostrado en los últimos cincuenta años que el razonamiento habitual de los humanos no funciona como una máquina lógica; sus mecanismos no pueden ser descritos como adecuados a la lógica formal. En efecto, desde el punto de vista formal, el razonamiento humano no es lógicamente absoluto, ni llegamos a todas las consecuencias que nos permiten las premisas, ni tampoco las conclusiones que alcanzamos se derivan únicamente de aplicar de manera adecuada las reglas lógicas.

Nuestra manera de razonar tampoco es infalible. No siempre empezamos a partir de premisas necesarias, nuestra información es a veces falsa o incompleta, y sin embargo podemos llegar a conclusiones correctas. El razonamiento humano tampoco es consistente, en el sentido que podemos tener creencias contradictorias y, sin embargo, argumentar de manera efectiva. Finalmente, el razonamiento humano es intensamente contextual. Las reglas que usamos en algunas circunstancias no se aplican en otras situaciones que tienen la misma estructura formal. Nuestro razonamiento depende fuertemente de las experiencias que hemos vivido y los problemas que hemos intentado resolver.

El dato: La lógica

El término «lógica» deriva del término griego logos, que significa etimológicamente «palabra», «discurso» o «razón». La lógica es una ciencia «formal», esto es, que no se interesa por el contenido de una argumentación, sino por las estructuras sobre las que esta se fundamenta. La lógica estudia la corrección e incorrección de las argumentaciones de acuerdo con una serie de principios y reglas. He aquí algunos de sus principios más conocidos:

Identidad: Todo objeto es idéntico a sí mismo.

No contradicción: Una proposición y su contradicción no pueden ser ambas verdaderas al mismo tiempo y en el mismo sentido.

Tercero excluido: Una cosa bien tiene una propiedad o bien no la tiene, y no hay una tercera posibilidad.

Y una de las estructuras de razonamiento lógico más conocida es:

Silogismo: Razonamiento deductivo que consta de dos proposiciones como premisas y otra como conclusión, siendo la última el resultado necesario de las otras dos.

El ejemplo de las armas de destrucción masiva es muy ilustrativo de la manera habitual de razonar. La agencia de inteligencia más poderosa del mundo, que debe contar con los operativos y analistas más formados y capaces de la comunidad de espionaje internacional, incurrió en errores que cualquier persona con un poco de sentido común y con la suficiente distancia con respecto a la situación concreta prebélica de aquel momento podría detectar en una sola lectura de esos informes de inteligencia. ¿Cómo es eso posible?

Para empezar, hay que indicar que los errores que observamos frecuentemente en nuestras argumentaciones (o en las de la CIA) no parecen ser producto de una mala aplicación de principios y reglas lógicas, sino una buena aplicación de otros principios y reglas que muestran su eficacia, aun incumpliendo la lógica formal. Muchos investigadores sostienen que nuestro incumplimiento de la lógica formal debe dejar de considerarse un error, porque en ocasiones es más eficaz no aplicar las reglas lógicas. A veces, la lógica no es la manera más adecuada de abordar un problema. Cuando hay poca información o poco tiempo para razonar, es necesario recurrir a otro tipo de principios y reglas que pueden resolver un problema de manera más eficaz que la lógica formal.

El razonamiento «natural» opera en presencia de condiciones «ecológicas», como información escasa, y con la necesidad de llegar a conclusiones rápidamente. Si tenemos que tomar una decisión de vida o muerte, es irrelevante que las premisas sean incompletas o poco claras; hay que encontrar una conclusión aunque no podamos asegurar que sea lógicamente defendible. Y el hecho es que los humanos razonamos habitualmente fuera de la lógica formal pero resolvemos los problemas y eso ha tenido su valor adaptativo, aunque a veces, en muchas ocasiones, esa forma de razonar puede llevarnos a cometer errores colosales, como pasó con las armas de destrucción masiva en Iraq. En todo caso cabe preguntarse: si no es aplicando la lógica, ¿de qué forma razonamos entonces?

EL RAZONAMIENTO POR ANALOGÍA

La analogía es nuestra mejor guía en toda investigación filosófica; y todos los descubrimientos que no se hayan producido por mero accidente se han conseguido gracias a ella.

JOSEPH PRIESTLEY,
*The History and Present State of Electricity*³

La herramienta de razonamiento más antigua que usamos los humanos es la analogía. Por esta se entiende la relación de similitud que se establece entre dos elementos, sean cosas concretas o ideas abstractas. La analogía relaciona rasgos generales o particulares comunes de lo que se compara, y permite identificar algo en la cosa comparada con la cosa que se usa para compararla. Así, si se dice que «un pincel es a la pintura, lo que un instrumento es a la música», la analogía relaciona la función de la herramienta (por un lado, el pincel y, por el otro, el instrumento musical) con el producto de su función: la pintura y la música. La analogía «el lunes es a la semana lo que enero es al año» relaciona la posición del día de la semana con la del mes en el año, mientras que «llorar es a la tristeza lo que el estornudo es al resfriado» relaciona la manifestación de un sentimiento con la de una enfermedad. La analogía incorpora en la argumentación elementos experimentados previamente por el narrador que son relevantes para explicar la situación en curso y, de esta manera, facilitar el proceso de razonamiento sin necesidad de aplicar ninguna regla lógica.

La analogía se utiliza como método de razonamiento porque facilita la explicación de algo que no se entiende gracias a algo que sí se comprende. Su uso cotidiano es muy habitual y pasa desapercibido de tan natural que es. Así, nuestras explicaciones están llenas de argumentos analógicos como, entre otros muchos, «Juan se comporta como un niño», «El presidente del gobierno es un Hitler», «si este producto funciona para quitar grasas, también puede servir para quitar manchas», «si Marta ha dirigido bien el departamento, podrá hacer lo mismo con la empresa», «si esto le ha pasado por haber comido pan, seguro que le pasa lo mismo con la pasta», «si a David le molesta que le tilden de tacaño, no te digo yo cómo se enfadará cuando le digan no es generoso».

La analogía no es un mecanismo únicamente usado en el razonamiento cotidiano. En la historia de la ciencia existen numerosos ejemplos de la participación de la analogía en muchas investigaciones. Así, por ejemplo, la idea de que el sistema nervioso se comunicaba mediante transmisión electroquímica se originó en el siglo XIX después de la invención del telégrafo. El funcionamiento del telégrafo proporcionó la analogía perfecta a los científicos para que la aplicaran al sistema nervioso. Incluso parece que el mismo Darwin llegó a la idea de la selección natural por analogía con la selección artificial de las especies domésticas, como él mismo explicaba en una carta:

¿Por qué no puedo inventar la hipótesis de la selección natural (que, a partir de la analogía de la obtención de variedades domésticas, y de lo que conocemos de la lucha por la supervivencia y de la variabilidad entre los seres vivos, es, en cierto grado, algo probable) e intento ver si esta hipótesis de la selección natural puede explicar (como creo que lo hace) una gran cantidad de hechos?⁴

El razonamiento por analogía tiene muchas ventajas, pero fundamentalmente ofrece rapidez y simplicidad. Un razonamiento inductivo con base en la lógica formal necesita un número importante de casos para sustentar una generalización: Pedro estuvo cerca de Juan y luego enfermó de lo mismo que Juan (caso 1); Ana estuvo cerca de Juan y luego enfermó de lo mismo que Juan (caso 2), Marta estuvo... y así muchos casos antes de llegar a la conclusión de que la enfermedad de Juan es contagiosa. Sin embargo, la analogía solo necesita dos elementos, el objetivo, aquello que queremos explicar (por ejemplo, la enfermedad de Juan) y la fuente de la analogía, el elemento que se utiliza como analogía (por ejemplo, la enfermedad que tuvo David y que tiene síntomas parecidos a los que muestra Juan). Esos dos elementos son suficientes para llegar a la conclusión de que «la enfermedad de Juan se parece a la de David, por lo que la enfermedad de Juan es contagiosa».

El riesgo del razonamiento basado en la analogía es que si el parecido entre los elementos no responde a la misma causa, entonces el razonamiento es incorrecto y el problema es que no hay manera de descubrir ese error examinando cómo se ha realizado la analogía. En contraste con la lógica formal, en la que los argumentos pueden evaluarse según los principios y las reglas de la lógica, en el razonamiento por analogía hay que esperar a tener pruebas directas, objetivas e independientes para evaluarlo. En el caso de la enfermedad de Juan y de David, el parecido puede no responder a una misma causa. Por ejemplo, la enfermedad de Juan puede ser causada por un virus contagioso, mientras que en el caso de David puede tratarse de una dolencia inflamatoria no contagiosa.

El hecho es que el uso de las analogías tiene sus ventajas y sus inconvenientes. Su facilidad nos permite razonar con rapidez y de manera sencilla, pero en muchos casos puede inducirnos a errores. Y el problema es que la relevancia y eficacia de las analogías no es evidente ni fácil de poner a prueba; solo la experiencia previa y la comprobación práctica de la comparación permiten evaluar su fiabilidad.

En suma, el razonamiento basado en la analogía es un mecanismo extremadamente útil para nuestro razonamiento. Esta se usa sistemáticamente en nuestra vida cotidiana y nos facilita la toma de decisiones de manera rápida y sencilla. En general, y en el día a día, este modo de razonamiento es adaptativo y eficaz, aunque en ocasiones puede inducir a errores que resultan difíciles de corregir. La experiencia puede, no obstante, afinar el buen uso de las analogías.

El dato: La actitud intencional

El filósofo Daniel Dennett propuso la actitud intencional como la estrategia que los humanos usamos para explicar cualquier cosa compleja. Consiste en utilizarnos a nosotros mismos como analogía. La idea es que si para entendernos a nosotros mismos como humanos nos basamos en pensamientos, emociones y objetivos, entonces podemos suponer, por analogía, que cualquier cosa compleja puede explicarse si suponemos que tiene pensamientos, creencias y deseos. Así, la actitud intencional nos permite decir que «hoy mi coche está perezoso; no quiere ponerse en marcha», «el planeta está enfadado con nosotros por haberlo contaminado», «Pakistán se siente agredido», «el mercado está nervioso» o «Uber tiene la intención de engañar a los gobiernos locales» y, al hacerlo, asumimos que se trata de entidades con creencias y deseos que explican su comportamiento.

El problema de la actitud intencional como estrategia de razonamiento es que muchos de los fenómenos que intentamos explicar con esa analogía no funcionan como el ser humano, es decir, no están causados por unos estados mentales que justifican su conducta. Puede que la conducta de algunos animales se explique adecuadamente con la analogía de tener estados mentales como los humanos, pero el clima, los ordenadores, las aspiradoras, los países o las empresas no son entidades cuyos comportamientos respondan a mecanismos basados en estados mentales. De ahí que gran parte de lo que dice el narrador sobre estas entidades se base en un uso inadecuado de la analogía.

HEURÍSTICA

Hay un viejo adagio en el mundo del póker que dice así: en toda partida hay siempre un tonto al que se puede desplumar. Si vas a jugar y no aciertas a saber quién puede ser, lo mejor que puedes hacer es levantarte de la mesa y marcharte.

NOTA PERSONAL

Además de la analogía, los humanos usamos la heurística como herramienta para razonar. El término «heurística» se empezó a utilizar en el siglo XIX y proviene de una palabra griega que significa «descubrir». Uno de los investigadores modernos que se tomó en serio la heurística fue el premio Nobel Herbert Simon, quien aplicó este concepto al campo de la resolución de problemas y fue el primero en demostrar que los humanos tomamos decisiones a partir de lo que llamó «razonamiento limitado», esto es, la búsqueda y la adopción de soluciones lo suficientemente buenas, aunque no óptimas, para conseguir nuestros objetivos. El razonamiento limitado parece haber estado con nosotros desde que apareció el *Homo sapiens* y, probablemente, mucho antes. Eso indica que proporcionó ventajas adaptativas muy potentes que se han mantenido hasta ahora. Entre ellas, el razonamiento limitado parece facilitar la toma de decisiones cuando no existe suficiente información, o incluso si hay demasiada, así como en aquellas situaciones en las que el tiempo que podemos dedicar a tomar una decisión es cuestión de vida o muerte.

Según algunos otros entre los más importantes investigadores modernos de la heurística, Amos Tversky y Daniel Kahneman, se trata del mecanismo básico del razonamiento limitado, y consiste en aplicar reglas intuitivas e imperfectas pero lo bastante buenas para conseguir nuestros objetivos. Son reglas del tipo «si no entiendes algo, busca una cosa similar que sí comprendas y aplícala a tu problema» o «si no sabes elegir entre dos opciones, escoge aquella con la que estés más familiarizado», o «si hay demasiada información, descarta la menos importante». En el caso de las brujas de Salem una de entre las muchas reglas heurísticas que seguramente emplearon las autoridades fue la de «si ves humo, es que hay fuego», mientras que una de las que probablemente emplearon las niñas para convencer a la gente de que estaban poseídas por el diablo es la de «si quiero ser creíble, debo aguantar hasta el final».

El dato: Los padres de la heurística modernal

La heurística aplicada al campo de la psicología se empezó a estudiar de manera sistemática en las décadas de 1970 y 1980 por los psicólogos Amos Tversky y Daniel Kahneman. En 2002 este último ganó el Premio Nobel de Economía en parte gracias a la heurística, ya que el Comité del Nobel reconoció que Kahneman había sabido integrar «aspectos de la investigación psicológica en la ciencia económica, especialmente en lo que respecta al juicio humano y la toma de decisiones bajo situaciones de incertidumbre». Tversky hubiera tenido que compartir el Nobel con Kahneman, pero desafortunadamente murió unos pocos años antes de la entrega del galardón.

Los humanos aplicamos este tipo de reglas constantemente en todos los ámbitos de nuestra vida y las combinamos con las propias de la lógica, utilizando unas u otras, o las dos a la vez, dependiendo de la situación o el problema. Tversky y Kahneman consideran que hemos adquirido estas reglas a lo largo de la evolución porque han tenido un valor adaptativo, al favorecer decisiones rápidas y suficientemente buenas, aunque no óptimas. Así, en una situación en que no sabemos si la sombra que se acerca hacia nosotros es un coche o el vuelo de una paloma, es mejor correr que quedarnos en un sitio esperando a obtener la información necesaria para decidir si, efectivamente, nos van a atropellar.

Para Kahneman y Tversky, el mecanismo subyacente a todas las reglas heurísticas humanas se puede resumir en lo siguiente: una situación inexplicable puede ser resuelta si *sustituimos* uno o varios elementos de ella por otro u otros que sí nos permita explicarla. El proceso de sustitución de elementos implica comparar y relacionar unas propiedades que nos son familiares con otras que nos resultan inexplicables. La analogía también se basa en esta estrategia de sustitución, pero no usa reglas explícitas para llevarse a cabo. Si se le pregunta a alguien por qué ha usado una regla heurística, es posible que pueda llegar a describirla, mientras que si se le pregunta a otra persona por qué ha utilizado una analogía concreta, lo más probable es que solo pueda decir «porque se parecen».

Como recurso heurístico, algunas propiedades son candidatas habituales a la sustitución porque son muy accesibles y fáciles de usar, como las características físicas, tales como el tamaño, el color o la forma. Así, por ejemplo, si alguien nos pregunta cuál es la ciudad más grande de Canadá y no sabemos la respuesta, una estrategia puede ser responder aquella que nos es más familiar. En este caso sustituimos la *magnitud* de las ciudades por nuestra *familiaridad* con ellas, esperando que la más familiar corresponda a la más grande. Otro ejemplo de sustitución de atributos físicos es el de los estereotipos. Si nos encontramos cara a cara con un extraño, juzgar su peligrosidad puede ser muy difícil, mientras que utilizar el color de la piel es bastante más fácil. Así, si la persona tiene un estereotipo sobre la peligrosidad de lo que él entiende como blancos, negros o asiáticos, ese atributo racial podría sustituir al rasgo más difícil de la peligrosidad.

Existen, evidentemente, muchos otros tipos de sustituciones. Si nos preguntamos qué nos irá mejor, si estudiar Derecho o Psicología, puede ser que transformemos esa pregunta en «¿me gustan más los abogados o los psicólogos que conozco?». Si la pregunta es «¿soy feliz?», puede que la transformemos en «¿cuál es mi estado de ánimo actual?». En resumen, dado un problema difícil, se trata de buscar otro más familiar, y aplicar lo que conocemos de este último como la solución al problema más difícil.

La heurística tiene muchas ventajas, pero también numerosos inconvenientes. El más importante de ellos es que la aplicación sistemática de la heurística en nuestro día a día genera en nuestro cerebro tendencias de razonamiento que acaban convirtiéndose en permanentes. Es lo que los psicólogos denominan «sesgos cognitivos». Veamos algunos de ellos.

Efecto Bandwagon o el «¿Dónde va Vicente? Donde va la gente»

Aunque a menudo no somos conscientes de ello, tendemos a seguir la opinión o la conducta de la gente. Cuando sentimos que alguna persona o idea se hace popular, tendemos a verlas con muy buenos ojos y a seguir el apoyo existente hacia ellas. No es necesario que se trate de una gran masa; lo que hacen nuestros amigos o compañeros es suficiente para que nos apuntemos al movimiento, casi sin pensar en ello. Esta disposición es lo que favorece que los comportamientos, las normas sociales y las modas se propaguen en grupos, con independencia de su contenido. El caso es que, adaptativamente, el hecho de «seguir lo que la gente hace» es una regla muy potente, porque seguramente proporciona mayores beneficios que no hacerlo. Este es uno de los sesgos de los analistas de la CIA en el caso de Iraq, al confluir todos en una misma evaluación.

Sesgo de proyección

Los humanos tendemos a suponer que la mayoría de la gente piensa igual que nosotros, aunque puede no haber ninguna justificación para ello. Este sesgo conduce a menudo a un efecto relacionado conocido como «falso sesgo de consenso», mediante el cual tendemos a creer que las personas no solo piensan como nosotros, sino que también están de acuerdo con nosotros. Es un sesgo en que sobreestimamos lo típicos y normales que somos, a la vez que suponemos que existe, sin que sea cierto, un consenso sobre un tema en concreto, cuando puede no ser el caso.

Sesgo de confirmación

Consiste en la tendencia a atender preferentemente a aquellas perspectivas que apoyan nuestros puntos de vista preexistentes, mientras que al mismo tiempo se ignoran o descartan las opiniones que amenazan nuestra visión del mundo. El hecho es que a los humanos nos satisface relacionarnos con las personas que están de acuerdo con nosotros. Por eso visitamos las páginas web que expresan opiniones políticas parecidas a las nuestras, y mantenemos relaciones estables con personas que tienen opiniones y gustos similares. Por el contrario, tendemos a evitar a personas, grupos y fuentes de noticias que nos hacen sentir incómodos o inseguros acerca de nuestros puntos de vista. De nuevo, este fue uno de los sesgos que más claramente aplicaron los analistas de la CIA cuando evaluaron la posibilidad de las armas de destrucción masiva: solo tuvieron ojos para las pruebas que confirmaban su hipótesis de partida e ignoraron las que la contradecían. En Salem, por su lado, una vez convencidas de la posesión diabólica de las niñas, las autoridades de Salem solo atendieron a las señales y pruebas que confirmaban su relato.

Sesgo del *statu quo*

Los humanos tendemos a rehuir el cambio, lo que a menudo nos lleva a tomar decisiones que garantizan que las cosas permanezcan igual o que cambien lo menos posible. Nos gusta mantener nuestras rutinas, nuestros sitios favoritos y nuestras comidas preferidas. Este sesgo asume que otra opción empeorará las cosas. El sesgo de *statu quo* puede resumirse con el dicho: «Si no está roto, no lo arregles». Los analistas de la CIA también se encontraron en una situación parecida. Cuando más cerca estaban de la guerra, y más se apoyaban los políticos en las armas de destrucción masiva, menos propensos fueron a contradecir los análisis que apoyaban tal decisión.

Sesgo de negatividad

La gente tiende a prestar más atención a las malas noticias, pues las percibimos como más importantes o relevantes, además de tender a darles más credibilidad. Los psicólogos creen que prestar atención a las malas noticias puede ser más adaptativo que ignorar las buenas; las malas noticias hay que gestionarlas, y debemos tomar decisiones para prevenir o curar, mientras que las buenas solo tenemos que disfrutarlas.

Sesgo de prominencia

Los humanos tendemos a fijarnos en los aspectos más «salientes y llamativos» de una situación. A veces, los rasgos más relevantes de una situación no son los que causan las cosas, pero los humanos tendemos a preferir lo más evidente como lo más probable. Así, si enseñamos una foto de un joven con aire de deportista junto a un coche deportivo, y preguntamos si es más probable que sea un deportista o un administrativo, la mayoría de la gente responderá que seguramente sea un deportista, cuando en realidad es mucho más probable que sea un administrativo porque hay muchos más administrativos que deportistas profesionales.

Sesgo de la verdad ilusoria

Como ocurre cada vez más frecuentemente en nuestra vida pública, una mentira repetida muchas veces acaba percibiéndose como verdadera. Esto se origina a partir de la regla heurística que asocia lo muy familiar con lo verdadero. Muchos estudios en psicología han demostrado que la familiaridad controla a lo racional y que oír repetidamente que un hecho cierto es incorrecto puede cambiar nuestro juicio sobre su veracidad. En el caso de Iraq, los informes que apoyaban la tesis de las armas de destrucción masiva se iban acumulando y repitiendo de forma sistemáticamente, lo que indujo a muchos analistas a tomar esas conclusiones como verdaderas.

Sesgo de selección observacional

Es la creencia de que algo sucede más habitualmente después de que lo hayamos detectado por primera vez, cuando en realidad su frecuencia no ha cambiado. Un ejemplo es el que, por ejemplo, sucede después de comprar un producto cuando, de forma inexplicable, comenzamos a verlo por todas partes. Este sesgo también está en el origen de creer que una coincidencia que nos ha ocurrido es algo más que una mera coincidencia. El problema es que la mayoría de las personas no reconoce esto como un sesgo, sino que realmente cree que estos acontecimientos suceden con mayor frecuencia.

Falacia del jugador

Se denomina «falacia», pero es más bien un sesgo en nuestro razonamiento. Cuando examinamos las posibilidades de que algo ocurra, tendemos a sobreestimar los acontecimientos anteriores, creyendo que de alguna manera influirán en los resultados futuros. El ejemplo clásico es el lanzamiento de monedas. Si después de hacerlo cinco veces seguidas, sale cara siempre, nuestra predisposición es a predecir que lo siguiente que aparecerá será cruz, cuando las probabilidades siguen siendo del 50 %. Una tendencia relacionada es la de las expectativas positivas, que a menudo alimenta las adicciones al juego. Se trata de la sensación de que nuestra suerte tiene que cambiar con el tiempo y que la buena suerte está en camino. Otro caso similar es la sensación al comenzar una nueva relación, que nos lleva a pensar que será mejor que la última.

Sesgo racionalizador de las malas decisiones

Todos hemos comprado algo por completo innecesario, defectuoso o excesivamente costoso. Sin embargo, es muy probable que después nos hayamos convencido de que no había sido tan mala idea. Se trata de un mecanismo que nos hace sentir mejor después de tomar malas decisiones. También conocido como «síndrome de Estocolmo del comprador», es una forma de justificar nuestras compras, especialmente las costosas. Los psicólogos sostienen que deriva del principio del compromiso, de nuestro deseo psicológico de creer que nuestra conducta es coherente.

Sesgo de negligencia probabilística

A muy pocas personas les parece peligroso subir a un coche y, sin embargo, mucha gente tiene miedo de volar. Volar, obviamente, es una actividad totalmente antinatural y en apariencia peligrosa. Sin embargo, casi todo el mundo sabe que la probabilidad de morir en un accidente de tráfico es muchísimo mayor que la de fallecer en un accidente aéreo, pero nuestros cerebros no siguen esta lógica. El miedo no atiende a la estadística. Es el mismo fenómeno que nos hace preocuparnos por la muerte en un acto de terrorismo en lugar de algo mucho más probable, como una caída por las escaleras o una intoxicación accidental. Los humanos no seguimos las probabilidades para crear una adecuada descripción del peligro y del riesgo al que estamos sometidos, algo que a menudo nos lleva a exagerar los riesgos de actividades relativamente inofensivas, al tiempo que infravaloramos otras más peligrosas.

Efecto de ajuste

Se trata de nuestra tendencia a evaluar algo sin conocer su valor estableciéndolo mediante la comparación de los elementos de los que disponemos. El ejemplo clásico es la valoración subjetiva del precio de algún producto en una tienda en comparación con otros similares de la tienda. Esta es la razón por la que algunos menús de restaurantes presentan platos muy caros, mientras que también incluyen otros con precios más razonables pero que seguramente son mucho más caros de lo que deberían. También es la razón por la cual tendemos a escoger la opción de coste medio: ni lo más caro, ni lo más barato.

Sesgo de presentación

Se produce cuando tendemos a evaluar los acontecimientos según un modo de presentación más o menos personal. Si a un grupo de psiquiatras se le dice que «se estima que 20 de cada 100 pacientes similares al señor Martín cometen actos de violencia», un 41 % rechaza darle el alta. Pero si se les dice que «se estima que pacientes similares al señor Martín tienen un 20 % de posibilidades de cometer actos de violencia», solo el 21 % rechaza darle el alta. Imaginarse 20 pacientes con una predisposición a la violencia no es lo mismo que pensar en porcentajes.

LA RACIONALIDAD NARRATIVA

El relato conlleva a menudo la engañosa promesa de una articulación lógica y coherente.

GEORGE STEINER, *The Poetry of Thought*⁵

Pero ¿por qué nos interesa cómo razonamos los humanos para entender el relato primordial? Fundamentalmente porque el relato es el resultado de un razonamiento en el que el narrador, de una manera u otra, analiza lo que está ocurriendo y busca una explicación que sea razonable. Todo relato tiene una estructura formal en la que el narrador describe lo que le sucede a alguien o a algo causado por una persona o cosa. Como vimos en capítulos previos, el relato debe ser considerado como razonable, entre otras propiedades, para ser aceptado. Y la facultad para razonar participa contribuyendo a esa característica del relato. Un relato razonable está construido de acuerdo con los principios y reglas del razonamiento humano. Razonar contribuye a construir el relato asegurando que sus elementos encajen unos con otros y que tengan coherencia temporal, temática y causal.

El dato: El paradigma narrativo en comparación con el paradigma racional

PARADIGMA NARRATIVO	PARADIGMA RACIONAL
1. Los humanos somos narradores.	1. Los humanos somos seres racionales.

2. La toma de decisiones está basada en «buenas razones».	2. La toma de decisiones está basada en «buenos argumentos».
3. Las buenas razones se fundamentan en aspectos históricos, biográficos, culturales o de carácter.	3. Los argumentos se basan en criterios lógicos.
4. La racionalidad está basada en el sentido de la consistencia interna y la referencia a experiencias pasadas.	4. La racionalidad está basada en la veracidad y la formalidad de los procesos de raciocinio.
5. Experimentamos el mundo como una narración.	5. El mundo se entiende como un conjunto de relaciones lógicas que se identifican mediante el razonamiento.

Walter Fisher abordó con especial atención la manera en que se integran los mecanismos del razonamiento humano en la construcción narrativa. Fisher propuso el término de «racionalidad narrativa» para referirse a la manera de construir argumentos que tenemos los humanos y lo aplicó a la hora de entender cómo nos comunicamos. Fisher partió de la idea de que la visión tradicional de la comunicación humana basada en la construcción lógica de los argumentos no correspondía con la forma en que realmente nos comunicamos y intentamos persuadirnos los unos a los otros. Para Fisher, toda comunicación humana ocurre a través de la construcción de relatos. La razón efectiva del uso universal del relato como forma de comunicación sería, en su opinión, que lo narrativo es mucho más persuasivo que una argumentación lógica. Su propuesta pasó a conocerse como «paradigma narrativo» (véase «El dato: el paradigma narrativo en comparación con el paradigma racional»).

Me voy a basar aquí en esta idea original de Fisher para sugerir cómo los dos modos de razonar, el heurístico (en el que incluyo también el analógico para simplificar) y el lógico, participan en la construcción del relato más básico. Las investigaciones de Fisher, así como las de otros investigadores del tema, proponen que la racionalidad narrativa debe entenderse como un sistema complejo que integra tanto el razonamiento heurístico como el basado en la lógica formal. El narrador, según estas investigaciones, es inicialmente heurístico. Utiliza de entrada reglas intuitivas, flexibles y coyunturales para construir sus argumentaciones, que le llevan a una perspectiva sobre los acontecimientos que sustentan el relato. En el caso de las armas de destrucción masiva, los analistas iniciaron su trabajo aplicando ciertas reglas heurísticas como «lo que hace alguien en el pasado es lo que hará con más probabilidad en la actualidad», algo que les indujo a creer que Saddam seguía mintiendo, o «si ves humo, es que hay fuego». En el caso de las brujas de Salem, por su parte, las autoridades llegaron al relato de que las niñas habían sido víctimas de brujería siguiendo reglas intuitivas, como que «si es inexplicable y malo, entonces es producto del diablo».

Una vez construido el armazón del relato, el narrador aplica la lógica formal para asegurar su coherencia. En pocas palabras, la lógica está al servicio del narrador heurístico, nunca al revés. El narrador solo está interesado en aplicarla para reforzar su explicación, de tal manera que modelará los argumentos con el fin de sustentar lo que está relatando. En el caso de las armas de destrucción masiva, los analistas crearon un marco lógico de argumentaciones en que se llegaba a ciertas conclusiones a partir de una serie de premisas. El problema es que estas últimas estaban

equivocadas. En el caso de Salem, la lógica se aplicó en el momento que el relato de la posesión se llevó a juicio. En el tribunal se pudo incorporar el relato en un esquema legal, lo que permitió a los jueces redactar sentencias que proporcionaron el armazón lógico al relato.

La imagen que se deriva de un narrador tal y como lo he descrito aquí dista mucho de ser la clásica de los humanos como seres fundamentalmente racionales cuyo comportamiento es solo irracional cuando se dejan llevar por las emociones. Al contrario, el narrador no es racional en el sentido lógico, sino en el sentido ecológico y adaptativo, esto es, un narrador que argumenta razonablemente en las situaciones que se dan de manera habitual, con poca o con demasiada información, con premisas ambiguas y no verificables, con premura y en contextos completamente diferentes. Por todo ello, no hay que evaluar al narrador por su respeto de la lógica, sino por su capacidad para encontrar soluciones a los problemas.

CODA

En este capítulo hemos visto los principios y reglas que utilizamos para razonar. Hemos visto que nuestro razonamiento no es un sistema que aplique la lógica formal. Nuestra manera habitual de razonar no es absoluta; no llegamos a todas las consecuencias que las premisas nos permiten, ni las conclusiones que alcanzamos se derivan únicamente de aplicar adecuadamente las reglas lógicas. Nuestra manera de razonar tampoco es infalible; las premisas que usamos son a veces falsas o incompletas. No somos consistentes, en el sentido que podemos tener creencias contradictorias y, sin embargo, argumentar de manera efectiva. Y, finalmente, nuestra manera de razonar es intensamente contextual. Las reglas que usamos en algunas circunstancias no se aplican en otras situaciones que tienen la misma estructura formal. Nuestro razonamiento depende mucho de las experiencias que hemos vivido y de los problemas que hemos intentado resolver.

A pesar de todo ello, razonamos muy a menudo de manera satisfactoria y eficaz. Y eso es porque el objetivo de nuestro cerebro no es convertirnos en máquinas lógicas, sino solucionar nuestros problemas cotidianos de la manera más rápida y eficaz posible en cualquier tipo de circunstancias. En cierto sentido, los principios y reglas de nuestro razonamiento funcionan de manera parecida a los que utilizamos para construir representaciones convenientes, más que fiables, del entorno, a partir de la información que nos proporciona este, como vimos en el capítulo «La realidad del narrador».

Esta estrategia general del cerebro de usar la información del entorno y de procesarla en forma de argumentos heurísticos es lo que alimenta la tensión entre el relato y la realidad. El cerebro ha evolucionado para conseguir sus objetivos y hacerlo con eficacia adaptativa. Mientras el cerebro sea eficiente, el desajuste entre lo que nos explicamos y lo que sucede en realidad no tiene importancia adaptativa. Los sesgos cognitivos, las reglas heurísticas y las analogías de nuestro razonamiento sirven para construir los relatos que necesitamos, aquellos que dan sentido a lo que vivimos.

Sin embargo, la eficacia a la que me estoy refiriendo aquí es adaptativa, es decir, la que se mide por la supervivencia de la especie a largo plazo. Ahora bien, el hecho de que el desajuste entre el relato y la realidad sea irrelevante adaptativamente no quiere decir que no tenga

consecuencias indeseables. Porque las tiene. En los próximos capítulos voy a abordar algunas de las consecuencias nocivas que tiene esta tensión a la hora de explicar al mundo y a nosotros mismos.

El caso Capgras y otras especies

Jean Marie Joseph Capgras publicó en 1926 la descripción clínica de un extraño cuadro psiquiátrico cuyos síntomas se conocían desde hacía siglos, aunque nadie los había descrito como un trastorno específico hasta ese momento.

El cuadro, conocido a partir de entonces como «delirio de Capgras», cursa de la siguiente manera: el paciente está persuadido de que alguien de su entorno más cercano (puede ser su madre, padre o cónyuge, o incluso un animal doméstico o un objeto apreciado) ha sido suplantado por un impostor. El familiar, conocido, animal u objeto reemplazado es indistinguible del original pero, por alguna razón que no sabe explicar, el paciente llega a la conclusión de que ha sido suplantado. El paciente puede decir algo como «Mire, doctora, esa persona se parece mucho a mi madre, habla como mi madre, se comporta como mi madre, pero no es mi madre».

El delirio de Capgras no es muy frecuente y, en la mayoría de veces, está asociado a la esquizofrenia. Sin embargo, en algunas ocasiones, la creencia de la sustitución es la única manifestación que puede tener alguien que, por lo demás, muestra una experiencia normal de la realidad y una adaptación a su entorno indistinguible de una persona sin el cuadro psiquiátrico.

¿Hay alguna razón para que alguien crea algo tan concreto como que su madre es una impostora? ¿Por qué el impostor tiene que ser alguien o algo especialmente apreciado y no todo el mundo a su alrededor o una persona desconocida? ¿Por qué siempre el argumento es la suplantación de la persona y no, por ejemplo, que esta haya cambiado de conducta por alguna otra razón? Lo cierto es que lo que más sorprende de este delirio es que tenga siempre el argumento de la suplantación y que se refiera sistemáticamente a personas, animales o cosas cercanas. ¿Por qué ocurre algo así?

Hace unos años se descubrió que en los pacientes con el delirio de Capgras existe un deficiente funcionamiento de una estructura cerebral evolutivamente muy antigua, la amígdala cerebral. Este hallazgo permitió dar una explicación al delirio que resulta fascinante y muy reveladora sobre la naturaleza narrativa humana. Como he contado en otra parte del libro, esta estructura cerebral nos advierte de un posible peligro o, al contrario, de una situación familiar, incluso antes de que sepamos lo que ocurre. Tener un sistema de alarma tan rápido nos ha beneficiado adaptativamente, aunque también pagamos un precio por ello. La amígdala es muy rápida y su actividad es muy potente, pero muy imprecisa. Su función es la de identificar un posible peligro, no la de describirlo claramente. En consecuencia, al ser imprecisa, provoca muchas falsas alarmas, como ocurriría si la sombra que detectara mi amígdala al cruzar la calle resultara ser el vuelo de una paloma en lugar de un coche acercándose. Sin embargo, la evolución ha mantenido esta estructura cerebral, que reacciona rápida pero imprecisamente, porque más vale tener muchas falsas alarmas que no disponer de ninguna y morir atropellado por no haber tenido tiempo de reaccionar.

¿Por qué el mal funcionamiento de la amígdala explica el delirio de Capgras? La respuesta es ilustrativa de cómo funciona nuestra mente. Cuando alguien mira a su madre, la amígdala le envía una señal de familiaridad al resto del cerebro. Sin embargo, cuando un paciente con el delirio de Capgras mira a su madre, la amígdala no envía ninguna señal, ni mala, ni buena, ni de alerta, ni de confianza. El paciente mira a su madre, la reconoce físicamente, identifica que habla y se comporta de manera normal, pero no experimenta la sensación de confianza y familiaridad que debería enviarle la amígdala. En pocas palabras, el paciente no siente lo que debería por su madre. El paciente experimenta, por tanto, dos sensaciones contrapuestas muy potentes. Por un lado, reconoce a su madre pero, por el otro, no siente lo que debería ante ella. Y, claro está, el paciente no puede saber que eso ocurre *porque la amígdala no funciona adecuadamente*. No puede saberlo en el momento en que ocurre, ni tampoco nunca, porque el código en el que está el funcionamiento de la amígdala es inaccesible para el narrador. De ahí que el narrador no tenga manera de llegar a la conclusión «ah, claro, falta la señal de familiaridad que la amígdala debería enviar al reconocer a mi madre». Solo tiene acceso a la experiencia de estar ante alguien familiar, pero que no produce la sensación que debería.

¿Qué sucede entonces? Pues que el paciente, ante la ausencia de la sensación habitual de confianza que nos debería hacer sentir nuestra madre, se dice a sí mismo: «Esta persona parece ser mi madre, se comporta como mi madre, pero no la siento como mi madre». Y como sea que el paciente experimenta un impulso irrefrenable para explicarse lo que ocurre, necesita llenar esa sensación incomprensible de desasosiego de estar ante alguien que parece ser su madre, pero que no siente como si fuera ella. ¿Y cómo lo resuelve? Pues contándose un cuento razonable, verosímil y efectivo. Si estoy delante de alguien que parece mi madre, pero que no siento como si fuese ella, entonces se trata en realidad de una impostora. Así de simple. Cualquiera que se encontrara en una situación parecida daría la misma interpretación. Es tan efectiva, que el delirio de Capgras ha tenido siempre este argumento, independientemente de la época histórica, la cultura, la edad, la formación o el sexo del paciente.

Algo similar sucede en otros casos clínicos como, por ejemplo, la anosognosia, otro síndrome neurológico que consiste en la falta de conciencia de enfermedad. Ocurre en especial cuando un paciente sufre un daño neurológico tras un accidente vascular cerebral que afecta a un área, la corteza parietal, que se ocupa de nuestro esquema corporal, esto es, de saber en qué posición están nuestros brazos, piernas y manos y de utilizar esta información para ejecutar movimientos. Pues bien, algunos pacientes con este daño cerebral sufren anosognosia.

El paciente con anosognosia pierde la capacidad para percibir adecuadamente los efectos que ha sufrido tras un daño neurológico. Así, por ejemplo, un paciente puede perder la movilidad del brazo izquierdo tras un accidente vascular cerebral. En la entrevista clínica, el paciente puede mostrarse orientado, razonable, con sentido del humor y comunicativo. A la pregunta de «¿puede mover el brazo derecho?», el paciente puede responder «por supuesto». Si se le pregunta si puede mover el izquierdo, el paciente dirá en muchos casos: «claro, también puedo moverlo», cuando en realidad no es así. Si se le pide que se toque la nariz con el brazo derecho, lo hará sin problemas. Pero cuando se le pide que lo haga con el izquierdo, entonces el paciente puede hacer varias cosas. Puede decir, por ejemplo, que lo ha hecho, aunque no sea así, o puede coger el brazo izquierdo con el derecho y tocarse la nariz con la mano izquierda que sostiene la mano derecha. A

la pregunta de por qué se ha cogido el brazo izquierdo con el derecho, el paciente puede contestar simplemente que tenía pereza de levantar el brazo izquierdo, pero que puede hacerlo perfectamente.

Lo importante es entender que el paciente dice eso honestamente; cree de verdad que puede hacerlo, no nos está engañando. Esa paradoja, tener un daño neurológico con efectos evidentes pero no ser consciente de ello, define la anosognosia. El alcance de la anosognosia puede llegar a situaciones peculiares. Así, por ejemplo, si el médico pregunta «¿de quién es ese brazo?», señalando al brazo izquierdo, el que no puede mover, el paciente puede llegar a decir «ese brazo no es mío; es de mi hijo». Al confrontar al paciente con el hecho de que el brazo está efectivamente conectado con su tronco, este puede llegar a elaborar explicaciones bastante extravagantes como que, por ejemplo, «perdí el brazo en un accidente y un cirujano me implantó este otro brazo de otra persona, pero la operación no salió bien». Y, de nuevo, este relato se formula con total convencimiento. El paciente cree honestamente lo que dice.

¿Por qué fabulan los pacientes sobre su extremidad? ¿Por qué no pueden aceptar el hecho de tener un brazo paralizado? ¿Por qué deben buscar una explicación extravagante? Este tipo de explicaciones fabuladas es muy común en los casos de anosognosia. El paciente que formula este tipo de relatos no presenta ninguna alteración psíquica en sí misma, sino que experimenta un desajuste de los mecanismos que tiene el cerebro para sentir la parte del cuerpo que está dañada y saber en qué posición y estado está. Como no puede procesar la información que recibe del brazo, al estar dañada la parte del cerebro que se ocupa de esa extremidad, el cerebro no puede incorporar los datos provenientes del brazo al esquema general del cuerpo. Es como si no recibiera información de la extremidad, como si no existiera. Sin embargo, el brazo sí que existe y el sentido de la vista permite comprobarlo, lo que produce un desajuste cognitivo. En esta situación, el paciente intenta buscar una explicación razonable. La discrepancia entre lo que ve y lo que siente solo puede resolverla con una explicación delirante, pero satisfactoria: si no siente su brazo es que no puede ser suyo, que es lo narrativamente más razonable, de manera similar a lo que hace el paciente de Capgras con la experiencia de no sentir nada ante su madre.

La esquizofrenia es también una patología en el que el impulso narrativo se hace evidente, especialmente en los delirios que la definen. Desde el punto de vista clínico, el delirio es la manifestación de la enfermedad. Sin embargo, el delirio también puede ser la manera que permite a los pacientes dar sentido a su experiencia. Cuando un paciente experimenta una pérdida de conexión con la realidad asociada a una angustia extrema por no entender lo que le está ocurriendo, busca de forma desesperada una manera de dar coherencia a esa situación. Y el delirio es el relato que proporciona una explicación mínimamente razonable. Se trata, por tanto, de una respuesta narrativa a la experiencia patológica de una angustia inexplicable.

El relato impropio

—¿Quién eres tú? —dijo la Oruga.

Alicia replicó con cierta timidez:

Pues... pues creo que en este momento no lo sé, señora...

—¿Qué quieres decir? —dijo la Oruga con severidad—. ¡Expíciate!

—Me temo que no *me* puedo explicar, señora —dijo Alicia—, porque, como ve, no soy yo misma.

—Pues no lo veo —dijo la Oruga.

LEWIS CARROLL,

*Alicia en el país de las maravillas*¹

He escogido en el capítulo anterior los casos de Capgras, de la anosognosia y de la esquizofrenia porque son muy representativos de cómo utilizamos explicaciones basadas en la estructura del relato primordial para explicarnos a nosotros mismos. Primero, ilustran el impulso irrefrenable que experimentamos para explicarnos lo que nos ocurre. Así, todos los pacientes de Capgras, con anosognosia o con esquizofrenia necesitan entender lo que les ocurre; no pueden sentir esa sensación de extrañeza y convivir con ella sin intentar explicársela. Segundo, ilustran cómo nuestra facultad para narrar sigue unos principios y unas reglas particulares que configuran relatos con estructuras bien definidas. Todos los pacientes de Capgras llegan a un relato más o menos con la misma forma y el mismo contenido: «Esta persona es una impostora porque siento algo que me lo dice». De igual manera, los pacientes con esquizofrenia también construyen relatos similares, basados en la idea de que «si siento angustia es porque algo o alguien me la está causando». Y, por último, son ilustrativos del poder de un relato eficaz. Los pacientes de Capgras, con anosognosia o con esquizofrenia se sirven del relato como «salvación». En todos estos casos patológicos, vemos que el narrador crea un relato sobre lo que está pasando que sirve para calmar su desasosiego. Que sea un relato inadecuado es lo de menos para los pacientes, porque lo importante es que les saca del caos y les devuelve algo de sosiego.

CONVIVIR CON UN EXTRAÑO

Pues si trato de captar ese yo del cual me aseguro, si trato de definirlo y resumirlo, ya no es sino agua que corre entre mis dedos. [...] Entre la certidumbre que tengo de mi existencia y el contenido que trato de dar a esta seguridad hay un foso que nunca será colmado. Seré siempre un extraño a mí mismo. En psicología, como en lógica, hay verdades pero no verdad. El «conócete a ti mismo» de Sócrates vale tanto como el «sé virtuoso» de nuestros confesonarios. Revelan una nostalgia al mismo tiempo que una ignorancia. Son juegos estériles sobre grandes temas. No son legítimos sino en la medida exacta en que son aproximativos.

¿Quién soy yo? ¿Por qué me comporto como me comporto? ¿Por qué siento lo que siento? Estas son preguntas que los humanos nos hemos formulado desde siempre. Llegar a un conocimiento de uno mismo es una de las preocupaciones centrales de los humanos, ocupa una buena parte de nuestro tiempo y está en el origen de muchas actividades intelectuales humanas, como la filosofía o la religión. Los griegos inscribieron el lema «conócete a ti mismo» en sus templos, invitando a la gente al ejercicio de la reflexión sobre uno mismo. Conocerse a uno mismo se consideraba en la Antigüedad como un imperativo que llevaba a la sabiduría, de tal manera que la respuesta a la pregunta «¿quién soy yo?» se tenía como la solución al problema de cómo encontrar el sentido de la vida.

Los científicos que se han dedicado a estudiar cómo pensamos sobre nosotros mismos han aportado numerosos estudios que demuestran que debemos dejar en suspenso todo lo que creemos conocer a través de la introspección. Creer que es posible conocer el origen y los mecanismos que producen mis pensamientos, deseos y emociones es, probablemente, una ilusión. Por un lado, gran parte de lo que determina lo que soy, mis predisposiciones, mis reacciones, lo que me atrae y me repulsa, es inaccesible a la introspección. No hay medio, canal o sistema para acceder a esos procesos. Están fuera del alcance de la introspección. Por otro, esos procesos están codificados en un lenguaje que, aunque pudiéramos acceder a él, sería completamente incomprendible a la introspección. Es un lenguaje que convierte ciertas propiedades de los estímulos de nuestro entorno en reacciones neuroquímicas y cálculos automáticos.

En realidad podríamos decir que convivimos con un extraño, nosotros mismos. Constatar este hecho y asumirlo no es tarea fácil. Todos creemos poder elaborar descripciones de cómo somos, de cuáles son nuestras creencias, predisposiciones y deseos. En mi caso particular, cuando estoy leyendo los resultados de investigaciones en las que los psicólogos muestran los desajustes entre el narrador y lo que realmente ocurre, me resulta sencillo aceptar la idea de que no nos conocemos, a pesar de lo extraño que supone constatar eso. Sin embargo, una vez que vuelvo al día a día de mi vida cotidiana, no parece que asuma para nada la idea de que soy un extraño para mí mismo. ¿Realmente me comporto como si no me conociera? ¿Entablo conversaciones con mis amigos hablando de mí como si fuera un extraño? Me parece que no es el caso. ¿Cómo es posible que haya tamaño desajuste entre lo que creemos saber de nosotros mismos y lo que realmente sabemos?

CONOCER QUÉ PENSAMOS

—¿En qué estás pensando? —preguntó mi amante.

¿En qué estaba pensando? En un pasaje de Proclo donde se dice que Orfeo reinaba sobre la raza de plata, es decir, en aquellos que llevan una vida de plata, en el volumen de Proclo en la chimenea de Balthazar, posiblemente entre los limpiapipas y las figuras indias de monos esculpidos en madera que nunca han visto, dicho ni oído el mal, bajo un pentágono mágico de Pitágoras. ¿En qué estaba pensando? En el feto en su bolsa cerosa, la langosta agazapada en el trigal, un árabe citando un proverbio que

resonaba en el espíritu. «La memoria del hombre es tan antigua como la desdicha.» En las codornices vertiéndose en el suelo como miel, sin intención de huir. En el olor de lilas de Persia en el bazar de los perfumes.
—Hace catorce mil años —dije en voz alta—, Vega, de la constelación de Lira, era la Estrella Polar. Mira cómo arde.

LAWRENCE DURRELL, *Balthazar*³

¿Cuántas veces hemos oído o dicho la frase «¿en qué piensas?»? ¿Qué es lo que queremos decir con ella? ¿Queremos saber todos los estados mentales que tiene nuestro interlocutor? ¿Sus deseos? ¿Sus miedos? ¿Su opinión sobre nosotros? Es probable que, como al narrador de Durrell, nos haya resultado casi imposible dar una respuesta adecuada a esa pregunta, aun cuando podamos decir (u ocultar) parte de lo que nuestro narrador estaba contando. Entre las respuestas más corrientes tenemos la famosa «no estoy pensando en nada» u otra bastante común, «estoy pensando en muchas cosas». Ciertamente es que en ocasiones se puede decir algo muy concreto, como «estoy pensando en ir de vacaciones a Italia», aunque eso probablemente podría decirse de otros muchos pensamientos de diferentes personas cuyos pensamientos sobre las vacaciones en Italia no tienen nada que ver entre sí. El hecho es que gran parte de lo que configura nuestra experiencia no puede describirse adecuadamente, ni el narrador puede acceder a lo que forma esa experiencia.

¿Es un problema del lenguaje? En principio, se dice que los pensamientos solo pueden describirse cuando se expresan. Según esta idea, la capacidad para expresar verbalmente nuestros estados mentales permite conocer lo que pensamos. Sin embargo, las características propias del lenguaje natural pueden no ser adecuadas para dar cuenta de la riqueza de nuestra vida mental, incluso para describir con precisión un solo estado mental. Supongamos que un día una persona llamada María dice lo siguiente:

[a] Quiero una tortilla bien hecha de champiñones.

¿Corresponde esto concretamente a lo que quiere María? Supongamos que le pedimos a María que especifique un poco más qué desea y nos dice:

[a1] Quiero sentir lo mismo que sentí la semana pasada, cuando mi abuela me preparó una tortilla de champiñones.

Bien. Supongamos que nos encontramos otro día con María y nos dice otra vez:

[a] Quiero una tortilla bien hecha de champiñones.

Le volvemos a pedir que especifique un poco más y nos dice:

[a2] Estoy empezando una dieta especial, y mi próxima comida tiene que cumplir los requisitos alimentarios x, y, z, que normalmente se satisfacen con hongos frescos y huevos de ave bien cocidos.

Claro, ahí la descripción del deseo verbal ya tiene dos posibles y diferentes explicaciones. Supongamos finalmente que otro día vamos a cenar con María a un restaurante y le dice al chef:

[a] Quiero una tortilla bien hecha de champiñones.

Insistimos en que nos aclare lo que quiere y nos dice:

[a3] Yo siempre escojo la especialidad del restaurante, y me han dicho que la de este es «una tortilla bien hecha de champiñones».

¿Describe [a] lo que quiere María en los tres casos? ¿Tienen algo en común los estados mentales de María en esas tres situaciones? La respuesta rápida es que sí, que María quiere simplemente una tortilla bien hecha de champiñones. Sin embargo, vistas las explicaciones de María, la cuestión no está tan clara. En cierto sentido, el primer día María quiere recrear una sensación, el segundo, una composición alimentaria específica y, en el tercero, satisfacer una norma social. Es decir, el hecho de utilizar una misma frase para describir un estado mental no significa que estemos describiendo lo mismo. Lo que quería María el tercer día podía haber sido satisfecho por un civet de jabalí a la miel de tomillo, un escabechado de atún al aroma de vinagre de Módena o un hojaldre de espárragos con bechamel de clavo, mientras cualquiera de los tres platos fuera la especialidad del restaurante; del mismo modo, el segundo día podía haber sido satisfecho por un suflé de huevos de pavo con trufas, ya que los huevos de pavo y las trufas satisfacen los requerimientos nutritivos de la dieta que María había empezado. Finalmente, es posible que lo importante de la tortilla de la abuela no sea la tortilla, sino la cocina de la abuela, su presencia y los platos que recordaba de su infancia, de tal manera que después de haberla tomado en mi casa podría haber dicho: «Pues no era esto lo que quería».

En otras palabras, incluso habiendo adoptado una herramienta tan potente como el lenguaje, no podemos estar seguros de poder describir con ella nuestros estados mentales. Puede ser que todavía no sepamos usar el lenguaje de manera adecuada para describir nuestros estados mentales. O, alternativamente, puede ser que todavía no tengamos la herramienta adecuada para hacerlo. Quizás. Pero lo que la psicología experimental nos ha enseñado en los últimos decenios indica que el problema es más profundo. No solo es difícil explicarnos a nosotros mismos mediante el lenguaje, sino que puede ser que no podamos hacerlo *de ninguna manera*.

EXPLICARNOS A NOSOTROS MISMOS

La contemplación de uno mismo es una maldición que empeora una vieja confusión.

THEODORE ROETHKE,
«Lines Upon Leaving a Sanitarium»⁴

¿Quién no se ha comportado de una manera y luego se ha explicado de otras varias diferentes, siendo todas ellas perfectamente razonables? Un día nos peleamos con nuestra novia, luego decimos al respecto «no voy a llamarla, ya estoy hart» y lo primero que hacemos después de la

frase es llamarla. ¿Cómo nos explicamos eso? Podríamos decir, por ejemplo, «simplemente he cambiado de opinión». Bueno, no está mal. Sin embargo, más tarde nos decimos «en mí vive un ser racional y otro irracional, y este último se ha rebelado». Tampoco está del todo mal. No obstante, se nos puede ocurrir también que «mi inconsciente ha visto que no podía aguantar la ansiedad de no llamar». Pues la verdad es que también es razonable. Y así hasta el infinito.

El relato sobre uno mismo es el que intenta explicar por qué hemos actuado de una manera u otra, o el que intenta predecir nuestro comportamiento futuro, suponer qué es lo que nos conviene y lo que no. Intuitivamente este relato tendría que ser el más adecuado posible, puesto que intenta explicarse a sí mismo, al individuo que produce los relatos. Y, sin embargo, muy a menudo es inadecuado, como ilustra el caso de Capgras. El paciente con síndrome de Capgras vive en una realidad en la que su madre (o alguien cercano a él) es una impostora. Esa es la explicación que se ha dado a la experiencia de ausencia de familiaridad que siente cuando está con su madre. Esa es la explicación *inadecuada* que le permite dar sentido a su experiencia. Un examen de su cerebro nos indica que, debido a que su amígdala cerebral no funciona adecuadamente, no experimenta la sensación de familiaridad ante su madre. Pero el paciente no puede acceder a esa explicación *adecuada*. Él experimenta la no familiaridad como si fuera una representación fiable de lo que ocurre y, por tanto, necesita una explicación eficaz: la más eficaz es decirse que su madre es una impostora. En el caso de las brujas de Salem, las niñas asumieron enseguida la explicación de que habían sido víctimas de brujería. Y no la abandonaron esa explicación hasta que la comunidad dejó de creer en ella.

Por muy razonables, verosímiles y eficaces que sean las explicaciones que damos a lo que nos ocurre, la psicología nos está demostrando que nuestro narrador no puede saber cuál es la verdadera causa, o causas, de todos estos movimientos internos. Por mucho que se piense en ello, por mucha experiencia que tengamos. Es más, quizás haya alguien que acierte en la explicación, pero no hay manera de saber que lo ha hecho porque no tenemos manera de acceder, a través del narrador, a esas causas íntimas que producen la conducta.

Hay una extensa bibliografía de estudios de psicología y neurociencia (véanse algunas revisiones en la sección de Bibliografía) que lleva años demostrando lo poco que conoce nuestro narrador los mecanismos que dan lugar a nuestra conducta y a nuestros estados mentales. Los pioneros en destacar estos errores fueron Richard Nisbett y Timothy Wilson. En 1977 publicaron un artículo de revisión en que mostraban de manera evidente la distancia que existe entre el narrador y lo que realmente nos ocurre. El catálogo de los desajustes que Nisbett y Wilson mostraron es asombroso. Veamos algunos de los ejemplos originales, así como otros que se divulgaron posteriormente.

Explicar por qué lo hacemos

En uno de sus primeros experimentos, los investigadores llevaron a un grupo de voluntarias a una tienda. Se les pidió que examinaran cuatro medias de nailon que estaban en una repisa y que eligieran la que les gustara más. Todas las medias eran iguales, aunque no lo parecían. Al analizar las preferencias en la elección de las participantes, se vio que existía una predisposición a escoger los productos por su localización. Los artículos de la derecha se prefirieron cuatro veces

más que los de la izquierda. Lo más interesante vino cuando se examinaron las razones por las cuales las participantes creyeron elegir el artículo. Ninguna de ellas mencionó la posición del artículo como un factor en su elección. Es más, cuando se les preguntaba si la posición podía ser la causa, las participantes no sabían qué contestar y muchas de ellas pensaban que se trataba de una treta del investigador. De hecho, la sola mención de esa posibilidad reforzaba aún más las razones que esgrimían para su decisión.

En otra investigación parecida, Jonathan Schooler y Timothy Wilson pidieron a unos participantes no expertos que calificaran diferentes tipos de mermelada. Los investigadores compararon los resultados con un panel de expertos. Los expertos y los estudiantes coincidieron bastante en las calificaciones. Pero lo interesante ocurrió cuando se les pidió a los participantes detallar las razones de sus calificaciones. Ahí, la correspondencia entre las descripciones de los expertos y de los participantes no tuvo nada que ver. Como los no expertos no disponían del conocimiento sobre cómo las distintas propiedades de las mermeladas daban lugar a las características descritas, las razones que proponían eran invenciones más o menos razonables, pero casi siempre inadecuadas. En otras palabras, en la evaluación se comportaban como expertos, pero sin saber por qué.

En otro estudio, Richard Nisbett y Lee Ross investigaron la atribución de causas en los estados de ánimo. Los resultados volvieron a ser sorprendentes. Cuando se preguntaba a los participantes cuáles creían que habían sido los factores que más habían influido en el estado de ánimo, se daban razones que resultaban no tener una influencia real, mientras que otras que sí la tenían, se ignoraban. En general se atribuía al sueño la causa de buena parte de los estados de ánimo y, sin embargo, fue el día de la semana lo que los explicaba mejor. Posteriormente, los investigadores realizaron nuevos estudios en los que manipulaban los factores causales (por ejemplo, la cantidad de sueño) a un grupo, mientras que el otro se quedaba tal cual. El resultado fue aún más curioso. Ambos grupos atribuyeron las mismas causas a sus estados mentales, independientemente de que estuvieran manipulados o no. En otras palabras, las causas reales no importaban en la construcción del relato.

Richard Nisbett y Timothy Wilson investigaron también otro tipo de manipulaciones en estudios de atribución. Así, por ejemplo, filmaron a un actor que representaba a un profesor universitario extranjero en dos caracterizaciones. En una se presentaba de una manera cálida y amistosa; en la otra parecía frío y distante. Pasaron las filmaciones a dos grupos distintos, que tuvieron que calificar al profesor en tres atributos distintos: atractivo físico, gestos y acento, además de describir su actitud general. En cuanto a esta última, los participantes fueron consistentes en calificar la actitud según el grupo en que estaban. En cuanto al atractivo físico, los gestos y el acento, los estudiantes que vieron la versión cálida del profesor percibieron un mayor atractivo físico, mejor gestualidad y menor acento que los estudiantes que vieron la versión fría del profesor. Sin embargo, cuando se les preguntó si la actitud del profesor había influido en sus calificaciones, ningún participante aceptó esta razón. Aún más curioso, aquellos que vieron la presentación distante afirmaron que había sido sus evaluaciones sobre el atractivo físico, los gestos y el acento lo que había influido a la hora de calificar la actitud del profesor como fría. En otras palabras, habían invertido la verdadera relación causal entre los factores.

En otro estudio, el experimento consistía en que una entrevistadora debía detener a una serie de hombres que pasaban por el parque para pedirles si podían rellenar un formulario. Cuando acababan, les agradecía su participación y les decía que estaría encantada de explicarles los detalles de la encuesta en otro momento. Escribía entonces su número de teléfono en un papel y se lo entregaba antes de que se fueran. El experimento se basaba en comparar cuántos hombres llamaban a la entrevistadora comparando los dos lugares del parque en que se realizaron las entrevistas. En la mitad de los casos, la entrevistadora estaba apoyada contra un banco, mientras que en la otra mitad la entrevistadora se encontraba en un puente estrecho e inestable. Los resultados fueron curiosos. El 65 % de los hombres entrevistados en el puente llamaron a la entrevistadora, mientras que solo el 30 % de los que lo fueron en el banco la telefonaron. Las razones de las diferencias se deben a un fenómeno clásico en psicología. Si estamos ante alguien y por alguna razón tenemos una reacción fisiológica que cursa con aumento de la frecuencia cardíaca y de la respiración, nuestro inconsciente asume que la causa de ese efecto se debe a la persona con la que estamos, lo que nos invita a creer que es porque nos gusta. Y eso es lo que les ocurrió a los hombres del puente. Al estar en un lugar que podía considerarse un poco peligroso, seguramente tuvieron una reacción fisiológica que atribuyeron de manera falsa a la presencia de la entrevistadora, lo que les hizo creer que les gustaba. Y por ello se aventuraron a llamar más que aquellos a quienes entrevistó en el banco.

En otro estudio sobre un tema parecido, los investigadores Sheena Iyengar y Raymond Fisman organizaron unas sesiones de citas rápidas. A los participantes se les pidió que completaran un cuestionario sobre qué buscaban en una pareja potencial justo antes de la sesión, al día siguiente y seis meses después. Las categorías a las que debían responder eran el atractivo físico, los intereses compartidos, el sentido del humor, la sinceridad, la inteligencia y la ambición. Además, al final de cada sesión, tenían que describir a las personas con las que la compartían según las mismas categorías. Los resultados fueron impresionantes. Si un participante afirmaba buscar a alguien inteligente y sincero, eso no significaba que escogiera a personas inteligentes o sinceras tras las entrevistas rápidas. Lo curioso era que si, al final de la velada, la persona se sentía atraída por alguien con unas características especiales, al día siguiente decía que eran esos rasgos los que buscaba en una pareja, independientemente de lo que hubiera dicho antes de la sesión. Si antes de la sesión había dicho que buscaba a alguien inteligente, pero en la sesión encontraba que le gustaba a alguien divertido, al día siguiente decía que buscaba a una persona divertida. Y lo más interesante es que, al cabo de seis meses, todos volvían a decir que buscaban las mismas características que antes de la sesión. Es decir, volvían a los criterios escogidos conscientemente.

Hay muchos otros investigadores que han trabajado en temas parecidos realizando intervenciones experimentales. Gary Well y Richard Petty son conocidos por sus experimentos pioneros. En uno de sus estudios compararon a un grupo de participantes que debía asentir con la cabeza mientras escuchaban un mensaje con otro grupo que oía el mismo mensaje pero que, en lugar de asentir, tenía que negar con la cabeza. Tras el experimento, los investigadores les preguntaron a los participantes su grado de acuerdo con el contenido del mensaje. Los que habían asentido estaban mucho más de acuerdo con el mensaje que quienes habían negado con la cabeza. En otras palabras, el hecho de realizar el gesto de asentir o negar produce la creencia inconsciente de que estamos más o menos de acuerdo con lo que decimos.

En otro experimento, Pablo Briñol y Richard Petty hicieron que sus participantes escribieran algunas de sus habilidades o carencias en su ámbito profesional. A la mitad de los participantes diestros les hicieron escribir con la mano derecha y a la otra mitad con la izquierda. Al final de la prueba se les preguntó por su confianza en lo que habían declarado. Los diestros que escribieron con la mano izquierda mostraron mucha menos confianza en sus palabras que quienes lo hicieron con la derecha.

Conocerse desde los demás

Otra línea de estudios demostró ampliamente que no hay mucho acuerdo entre la manera en que nos vemos nosotros y en que nos ven los demás. A la hora de describir nuestra personalidad, nuestros conocidos y amigos coinciden entre ellos mucho más sobre cómo somos que nosotros con cualquiera de ellos. Y lo más interesante es que si se toman esas descripciones de la personalidad para predecir nuestro comportamiento, las de nuestros conocidos y amigos serán más precisas que las nuestras. Es decir, que los demás predicen mejor nuestra conducta que nosotros mismos.

Pero es que la psicología ha llegado aún más lejos. No solo somos peores que nuestros amigos a la hora de describir nuestros rasgos de personalidad, es que incluso estos no son mucho mejores que unos desconocidos que observen algo relevante que nos defina. En una investigación dirigida por Samuel Gosling se realizó un curioso experimento. Los investigadores pidieron a los amigos de un grupo de estudiantes que los describieran según los rasgos típicos de personalidad. Los resultados demostraron que los amigos son bastante precisos, incluso más que los participantes objeto del estudio, a la hora de describir su personalidad. Luego, los investigadores pidieron a unos desconocidos que pasaran quince minutos en las habitaciones de los participantes que tenían que describir. Todo lo que pudieron hacer fue observar el dormitorio. No pudieron encontrarse con ellos, ni ver fotos ni vídeos, ni tampoco escuchar su voz. Al cabo de un cuarto de hora, les pasaron un cuestionario en el que les preguntaban sobre la personalidad de quien ocupaba el dormitorio, ¿el estudiante parece ser el tipo de persona que es hablador? ¿Tiende a encontrar defectos en los demás? ¿Es minucioso? ¿Es original? ¿Es reservado? ¿Es útil y desinteresado con los demás? Lo sorprendente fue comparar los resultados con los de los amigos. Los desconocidos fueron más o menos tan buenos como estos para medir la extraversión y la generosidad. Sin embargo, en todos los demás rasgos de la personalidad, los desconocidos fueron mejores que los amigos a la hora de describir a los estudiantes: en identificar cuán escrupulosos eran y en estimar su estabilidad emocional, así como en su disposición a las nuevas experiencias. En otras palabras, las personas que no nos conocen pueden llegar a saber mejor que nosotros cómo somos.

Como demuestran todos estos casos, los desajustes entre las explicaciones que damos a nuestra conducta y lo que ocurre de verdad son abundantes y variados. Por un lado, el narrador se muestra incapaz de identificar las causas efectivas: errores a la hora de reconocer los estímulos relevantes, incapacidad para reconocer las condiciones en que se presentan estos y también para reconocer las consecuencias de las causas efectivas. Por otro lado, el narrador tiene dificultades

para descartar las causas irrelevantes: errores sobre el impacto emocional de las situaciones que vivimos y sobre la influencia de nuestra atención, así como muchas otras. Incluso los investigadores que realizaron estos estudios resultaron ser igual de incapaces que los mismos participantes a la hora de estimar qué fue lo que realmente influyó en las conductas.

Todo esto me recuerda una anécdota que explicó Jean Rochefort. Rochefort fue un actor francés muy conocido que se hizo famoso internacionalmente por la película *El marido de la peluquera*. Su interpretación creó un personaje que ha pasado a la mitología del cine: un pachorra sensible. El Rochefort actor parecía compartir mucho con ese personaje. En las entrevistas que le hacían se lo tomaba todo a pitorreo, con una gracia tan contagiosa que parecía irreal, propia de los depresivos con humor. Una vez le oí en un programa de radio, cuando ya había cumplido los ochenta, y parecía tan cachondo como siempre, incluso cuando recordaba sus tiempos más difíciles. Rochefort contaba en esa entrevista que poco después de empezar como actor le llamaron a filas, lo que le impidió seguir con su carrera teatral. De hecho, al volver del servicio militar, había perdido su puesto en la profesión y en el mundo. El ejército le había partido la carrera por la mitad y le había dejado fuera del mundillo teatral. Y se deprimió, o algo así, como dijo entonces: «No quería ni levantarme de la cama, ni salir de casa durante semanas, digo yo que eso es estar deprimido, ¿no?». Un día, en el transcurso de aquel periodo, recibió la visita de un grupo de amigos. Pretendían convencerle para ir a un casting de una compañía de teatro que estaba buscando actores jóvenes. Rochefort dijo que no, que no quería ir, que no tenía ganas. Sus amigos insistieron. Fue inútil. No le apetecía. Creía que nada valía la pena. Ya no iba a conseguir ser actor. Para qué esforzarse... Pasaron las horas. Y, de repente, sin venir a cuento, a uno de ellos se le ocurrió decir: «Hay un autobús que va directo». Rochefort se levantó de la cama, y gritó: «¡Vamos! ¿A qué estamos esperando?». Ni él mismo podía explicarse qué pasó.

En suma, los humanos no siempre somos capaces de identificar las causas de nuestro comportamiento o el de los demás, de detectar aquello que tiene influencia en nuestra conducta y descartar lo que no la tiene. El hecho es que una buena parte de aquello que configura nuestra vida mental nos pasa completamente desapercibido; se esconde en nuestro inconsciente. Un inconsciente que nos determina y que, sin embargo, nos es completamente inaccesible e inexplicable.

EL INCONSCIENTE

Con esto ya nos hemos dejado llevar demasiado lejos; pero lo que queremos dar por conocido es que en todo individuo hay una especie terrible, salvaje y sacrílega de apetitos, inclusive en algunos de nosotros que pasamos por mesurados: esto se torna manifiesto en los sueños.

PLATÓN, *La República*⁵

La psicología y la neurociencia nos han demostrado que gran parte de nuestra vida psíquica, incluidos emociones, motivaciones, creencias o deseos, no es consciente. Los estudios son concluyentes. Los humanos sentimos y deseamos sin saber por qué lo hacemos de esta manera, y

cuando nos contamos la razón por la cual nos sentimos así, habitualmente no identificamos el motivo real.

Las razones del desajuste entre la causa de lo que sentimos y aquello que creemos que es resultan conocidas. La mayoría de la actividad del cerebro es inconsciente, es decir, inaccesible al narrador. El cerebro inconsciente está constituido por unos procesos preestablecidos y universales para toda la especie que le permiten procesar la mayoría de los datos que usamos en la interacción con el entorno y en la gestión de nuestro cuerpo. Por ejemplo, en el caso de la visión, el cerebro inconsciente procesa los datos de cada campo visual por separado y luego los fusiona, calculando las pequeñas diferencias entre los campos visuales con el fin de estimar la distancia a la que se encuentran los objetos del entorno, y generando así los efectos tridimensionales. De igual forma, el cerebro inconsciente gestiona todos los demás datos relevantes de nuestro entorno y de nuestro propio cuerpo, y eso implica desde la información de la posición de cada una de nuestras articulaciones hasta el movimiento ultrarrápido de las expresiones faciales de nuestros congéneres, pasando por la identificación de nuestro estado metabólico.

Asimismo, gran parte de lo que aprendemos lo hacemos de manera inconsciente. El cerebro tiene una maquinaria específica dedicada a aprender, bien estableciendo rutinas de comportamiento, como ocurre cuando aprendemos a conducir, o bien identificando asociaciones entre elementos relevantes en una situación, como la relación entre la fruta madura con lo dulce. Todos estos aprendizajes se organizan en la memoria de manera óptima para ser utilizados rápidamente cuando se necesiten. Y todo esto sucede fuera del alcance de la consciencia.

Además, el cerebro inconsciente no solo procesa y aprende, sino que también toma decisiones sin que la consciencia tenga ningún papel en ellas. Existe, de hecho, una maquinaria cognitiva inconsciente dedicada a tomar decisiones a partir de la identificación del conocimiento previo relevante a la situación actual y a aplicar reglas que procesan la información disponible con el fin de encontrar la decisión más adecuada.

Toda esta maquinaria inconsciente permite que el cerebro, en cada situación en la que nos encontramos, procese una cantidad ingente de datos, los relacione con el estado del individuo en ese momento y, gracias a las experiencias previas relevantes, evalúe el contexto en el que ocurre la situación y dé curso a la acción más adecuada. Y eso lo ha hecho así el cerebro durante millones de años, en cada una de sus etapas evolutivas, mucho antes de que apareciera un narrador como adaptación en la especie humana.

El dato: El inconsciente psicoanalítico

El cerebro inconsciente no corresponde a lo que se conoce como «inconsciente psicoanalítico». Los psicoanalistas consideran el inconsciente como el conjunto de contenidos psíquicos que son apartados de la consciencia, a la vez que mantienen su capacidad para afectarla a través de mecanismos específicos. En cambio, el cerebro inconsciente, tal y como lo entienden los neurocientíficos, corresponde a procesos neuroquímicos y de cálculo automático que se ocupan de procesar los datos de los sentidos, de nuestro estado metabólico y motivacional sin que nos demos cuenta de ello.

En este sentido, el narrador *solo* tiene acceso al resultado final de todo este proceso inconsciente. Ni puede acceder a los procesos inconscientes, ni los podría entender si pudiera hacerlo. Eso es lo que les ocurre a los narradores con el delirio de Capgras, con anosognosia o con esquizofrenia. Esos narradores no pueden descubrir el problema neuroquímico o neurofuncional, porque no tienen acceso a esa información.

Por un lado, el inconsciente es inaccesible porque los sistemas cerebrales del narrador no están fisiológicamente diseñados para acceder a los procesos del cerebro inconsciente. El narrador puede influir en ellos, y de hecho lo hace constantemente, pero no puede «leerlos». Así, por ejemplo, el cerebro registra innumerables asociaciones que hemos identificado a lo largo de nuestra vida, como la sensación de familiaridad ante nuestra madre, el dolor que provoca el fuego o el placer de una bebida dulce. Pues bien, el narrador no puede acceder al mecanismo que asocia esos elementos. El problema no es tanto que el narrador no pueda acceder al recuerdo de cuándo y cómo se estableció la asociación entre, por ejemplo, nuestra madre y la sensación de familiaridad, sino que solo tiene acceso al resultado, que es que nuestra madre siempre nos resulta familiar, pero no al mecanismo que los asocia.

Por otro lado, el narrador es incapaz de comprender los mecanismos inconscientes porque están codificados en operaciones complejas que tratan con magnitudes neurofisiológicas muy básicas, como la identificación de la combinación de las longitudes de onda del espectro visible, de las frecuencias del espectro auditivo o el nivel de presión sobre la piel. Todos estos procesos son incomprensibles para cualquier narrador.

En suma, el cerebro inconsciente es una realidad cuyos elementos y mecanismos son completamente distintos a los que maneja el narrador. Lo que sentimos, lo que creemos, lo que razonamos es el sabor de una cocina cuyos ingredientes, artes y trucos son inaccesibles al narrador. En la película *Reservoir dogs*, como me hizo ver un amigo mío, la gracia de la última escena, en la que la policía llega a un lugar donde todo el mundo ha muerto tras un tiroteo, es la imposibilidad para los agentes de imaginar lo que ha llevado a ella, incluido cómo se desarrolló el tiroteo, así como la complejidad de las relaciones y las razones de cada personaje. Lo mismo pasa con el inconsciente: no le sirve de casi nada al narrador conocer el producto final para saber cómo se produjo, y no solo porque haya muchísimas maneras de llegar a ese resultado, sino porque además no podría comprenderlas.

LA INTROSPECCIÓN EXPLICA AL NARRADOR

Había una vez una rana sentada en la orilla de un río a la que se le acercó un escorpión:

—Necesito cruzar el río. ¿Podrías llevarme tú? —preguntó el escorpión.

—¿Por qué iba a hacerlo? Si te llevo, me picarás —respondió la rana.

—No seas estúpida, si te picase, nos ahogáramos los dos —sentenció el escorpión.

Ante la contundencia del argumento, la rana accedió. El escorpión se colocó sobre la rana y empezaron a cruzar el río. Cuando habían llegado a la mitad del trayecto, el escorpión picó a la rana.

—Pero ¿por qué me has picado? ¿No te das cuenta de que ahora nos vamos a ahogar los dos? —preguntó sorprendida la rana.

A lo que el escorpión respondió:

¿Cuál es el lugar en que queda la introspección como método para percibir, comprender y explicar los estados mentales? Los filósofos siempre han otorgado a la introspección un carácter especial. Es una creencia asumida por casi cualquier persona que el conocimiento de los propios estados mentales es algo privilegiado y de lo que nos podemos fiar. Y la filosofía ha hecho profesión de esta creencia. Descartes hizo carrera, por ejemplo, con la idea de que el conocimiento de los propios estados mentales es infalible, esto es, que no podemos equivocarnos sobre ellos, aunque esa creencia se puede encontrar ya en Aristóteles, san Agustín, Locke y muchos otros. Y aún ahora, a pesar de que la mayoría de filósofos no llegaría hasta el extremo de basar sus argumentos en todo lo que significa el «pienso, luego existo», la filosofía asume implícita o explícitamente la necesidad de considerar que disponemos de algún tipo de acceso privilegiado a nuestros estados mentales y que tenemos sobre ellos una autoridad mayor que cualquier otra persona.

En ciencia, la introspección también ha tenido su lugar. Se considera que el inicio del estudio científico de la introspección empezó con el psicólogo estadounidense William James a finales del siglo XIX. De hecho, en su misma definición de la psicología como ciencia experimental, James sostuvo que la introspección es el punto de partida para describir y explicar los estados mentales: «La observación introspectiva es en lo que hay que confiar en primer lugar de manera fundamental y para siempre». En pocas palabras, James sostiene que para describir los estados mentales necesitamos introspección. Esta tradición en psicología experimental ha llegado hasta nuestros días, en que muchos psicólogos basan sus observaciones en las descripciones de los estados mentales que realizan sus sujetos de estudio.

Sin embargo, lo que hemos visto hasta ahora en este capítulo invita a poner en suspenso la introspección como método para explicarnos. Esta produce relatos verosímiles, razonables y efectivos, pero que resultan altamente especulativos y desencaminados. La introspección no parece ser el mejor método para conocer y explicar nuestra vida mental. Creer que nuestro pensamiento, nuestros deseos y nuestras emociones inconscientes son transparentes a sus causas no es más que una ilusión. No podemos conocer nuestro inconsciente mediante la introspección y, por lo tanto, no tiene demasiado sentido intentar descubrir las causas inconscientes a través de ella. De la misma manera que no podemos identificar mediante la introspección el mecanismo por el cual transformamos los datos de la retina de dos a tres dimensiones, tampoco podemos identificar nuestras predisposiciones inconscientes. Al paciente con síndrome de Capgras, que cree que su madre es una impostora, no le servirá la introspección para descubrir la causa de esa creencia: el mal funcionamiento de su amígdala cerebral.

Por todo ello, y a medida que aprendemos más sobre el cerebro inconsciente, más grande se hace la sospecha de que tenemos que tomarnos todo lo que dice el narrador con mucha precaución. El narrador no puede acceder, ni tampoco entender, el inconsciente. Y lo que el narrador cree saber sobre los mecanismos de nuestro inconsciente es en gran parte fabulado.

Podríamos decir que el narrador y el inconsciente viven en dos realidades que coexisten. En ciertos momentos se articulan adecuadamente, y en otros no. Y esto tiene importancia, y mucha, en nuestra vida, porque nuestro narrador controla muchas decisiones, algunas de ellas radicalmente

opuestas a lo que pretende el inconsciente. Así, los impulsos inconscientes de alguien pueden disponerle, por ejemplo, a la sociabilidad, y eso se articulará muy bien con la decisión de su narrador de dedicarse a la política. Pero si en lugar de esto, el narrador hubiera decidido retirarse a un convento de clausura, esa persona tendría un conflicto que podría tener consecuencias, algunas de ellas importantes.

En efecto, los estudios que han examinado el ajuste entre el narrador y el cerebro inconsciente demuestran que aquellas personas que tienen un mayor desajuste entre el narrador y su inconsciente tienen más problemas de salud física y psíquica. El desajuste provoca alteraciones psicosomáticas, estrés, menor bienestar emocional, menor satisfacción vital, problemas de identidad y disminución de la motivación para realizar actividades, entre otras. En pocas palabras, aquellas personas que sintonizan mejor con su inconsciente parecen ser más felices.

¿Cuál es entonces el papel de la introspección? Si bien el narrador puede hacer bien poco por acceder al inconsciente, sí puede identificar o evaluar los elementos conscientes a los que tiene acceso desde la consciencia, o reflexionar sobre ellos. En realidad, podemos entender la introspección como un método *para explicar al propio narrador*, más que para explicar su inconsciente. La introspección, vista de esta manera, es un método para conocer cómo funciona el narrador, cuáles son sus preferencias, sus predisposiciones, sus reglas, su estilo, sus obsesiones, sus coherencias e incoherencias.

Es más, el narrador no solo es un actor pasivo de lo que recibe del inconsciente, sino que también puede influir en él desde la consciencia. Puede decidir que, «a pesar de que mi predisposición natural me impulsa a ser racista, voy a combatir esa tendencia conviviendo con personas de otra raza hasta que mi inconsciente se habitúe a ellas», o que, «a pesar de que mi predisposición natural me produce pánico a hablar en público, voy a entrenarme hasta conseguir dominar mi miedo». Esta manera de entender al narrador es la que usan explícita o implícitamente todas las escuelas de psicoterapia, desde la terapia cognitivo-conductual, que intenta el tratamiento a través de la modificación de los pensamientos, a la psicoanalíticas, que se basa en la búsqueda por parte del propio paciente de la comprensión de lo que ha motivado sus afecciones psíquicas. Y algunas de esas terapias tienen éxito abordando exclusivamente al narrador. Aunque no siempre. El problema, claro está, es que muchas veces lo que de verdad importa está en el inconsciente, al cual no tiene acceso el narrador. Y para solucionar los problemas que se originan en el inconsciente, la introspección no servirá de mucho.

CONOCERSE MEJOR A UNO MISMO

ALMIRANTE: No me gusta su actitud.

SPOCK: ¿Cuál de ellas, señor? Sostengo varias al mismo tiempo.

Star Trek: En la oscuridad

Se dice que la felicidad está hecha de ciertas dosis de inconsciencia. Ser consciente, por ejemplo, de todo lo doloroso que nos ha pasado en la vida podría resultar insoportable. Sería muy difícil vivir desde la mañana hasta la noche con la sensación de nuestra mortalidad, o de todo lo malo que nos ha pasado o hemos provocado. Los psicólogos han demostrado que una dosis de

autoengaño parece ser un mecanismo beneficioso. Nos permite tener mayor autoconfianza y autoestima y, en consecuencia, mayores posibilidades de conseguir nuestros objetivos y vivir con mayor bienestar. Los datos parecen claros: ciertas dosis de ignorancia están directamente relacionadas con una vida más larga y de mayor calidad, e incluso con mayores índices de descendencia. Entonces ¿para qué vamos a desengañarnos?

Ser consciente de nuestras limitaciones crea desasosiego y puede afectar a nuestra salud mental, pero también abre caminos que pueden tener sus propios beneficios. Saber que nuestro narrador puede equivocarse nos permite explorar la posibilidad de ajustar mejor nuestros relatos a lo que ocurre, cuando antes solo podíamos estar en falso. Saber que hay cosas que no tienen una explicación fácil, y que lo razonable no tiene por qué ser cierto, despeja el panorama de explicaciones impuestas y nos permite explorar nuevas perspectivas sobre lo que desconocemos. Saber que los sesgos forman parte de nosotros puede ayudarnos a aceptar mejor nuestras reacciones inconscientes y a reconducirlas sin tener que aferrarnos a relatos extravagantes que quieran dar cuenta de nuestros impulsos inconscientes.

En este sentido, hay propuestas basadas en estudios científicos que sugieren algunas vías para conocerse *mejor*, aunque no completamente, y para conseguir un mayor ajuste entre nuestras tendencias inconscientes y las del narrador. En primer lugar, se ha demostrado que, aunque la introspección sea un método ineficaz para conocernos a nosotros mismos con propiedad, puede ser útil para identificar el sentido de las disposiciones inconscientes. Ciertos estudios sugieren que si escuchamos mejor nuestro primer impulso y silenciamos todo lo que imponemos desde el narrador, podemos llegar a ser capaces de entender algunas de las predisposiciones de nuestro cerebro inconsciente. Estas señales del cerebro inconsciente son evanescentes y el narrador las desatiende fácilmente. Muy a menudo desaparecen antes de llegar a estar disponibles por completo, pero se puede entrenar a las personas para llegar a identificarlas antes de que el narrador imponga reglas e interpretaciones de la situación. Así, nuestro cerebro inconsciente puede estar mostrándonos disposiciones «racistas» ante un inmigrante de una cultura distinta a la nuestra, mientras que el narrador las acalla con reglas explícitas de «ser racista es malo». O en otra situación en la que estamos decidiendo qué estudiar, nuestro cerebro inconsciente puede estar indicándonos que le gusta el trabajo manual, mientras que el narrador está formulando justificaciones para cursar Derecho. Escuchar a esas disposiciones inconscientes puede llegar a ofrecer una mejor idea de quiénes somos y, con ello, tratar de conciliar ambos mundos o modificar uno de ellos.

En segundo lugar, hay investigadores que sugieren que el autoconocimiento puede mejorarse si nos convertimos en científicos de nuestro propio comportamiento. Se trata de observar nuestra conducta. Así, los psicólogos que han investigado en esta línea sugieren llevar la cuenta de nuestro comportamiento en determinadas situaciones o ante personas concretas, y compararlo con nuestra conducta en otras situaciones y con personas distintas. También sugieren observar nuestro lenguaje no verbal, es decir, atender no tanto al *qué* decimos, sino más bien a *cómo* lo decimos. Analizar cómo nos situamos ante otras personas, nos movemos, gesticulamos e incluso hablamos sin tener en cuenta el contenido de lo que decimos. Convirtiéndonos en científicos de nosotros mismos podemos llegar a descubrir que, por ejemplo, nos damos muchas excusas para explicar por qué acudimos sistemáticamente al mismo sitio que alguien, cuando lo que puede pasar es que

simplemente nos gusta esa persona más de lo que estamos dispuestos a aceptar. De igual forma podemos sorprendernos al observar que mostramos síntomas de angustia en presencia de alguien, cuando no teníamos conciencia de que esa persona nos asustaba.

Finalmente, podemos tratar de vernos a través de los ojos de otras personas. Los estudios realizados hasta ahora indican que los demás detectan señales de nuestro cerebro inconsciente de manera más adecuada que nosotros mismos. Es más, se ha demostrado, como he indicado previamente, que globalmente un desconocido es más eficaz a la hora de detectar las disposiciones del cerebro inconsciente que nosotros mismos, incluso mejor que nuestros amigos más cercanos.

CODA

En este capítulo me he centrado en describir los desajustes de las explicaciones de nuestra vida mental con aquello que realmente ocurre en ella. He descrito la difícil y compleja relación entre el narrador y el cerebro inconsciente, plagada de incomprensiones y de ficciones más o menos adaptativas. De ahí que debemos tomarnos todo lo que dice el narrador con mucha precaución. Creer que la causa que genera mis pensamientos, mis deseos, mis emociones es accesible a la introspección no es más que una ilusión o, en el peor de los casos, un delirio. Gran parte de lo que determina lo que soy, mis predisposiciones, mis reacciones inconscientes, lo que hace que algo que atraiga o me repulse, es inaccesible a la introspección. No hay medio, canal, o sistema de acceder a esos contenidos. Están fuera del alcance de introspección. Esos contenidos inconscientes están codificados en un lenguaje inaccesible e incomprensible.

Y, sin embargo, como he presentado, hay esperanza. Quizás conocerse completamente a uno mismo pueda ser una quimera, pero conocerse *mejor* es algo factible. Lo que no está mal.

El caso *Allegro ma non troppo*

Allegro ma non troppo es una expresión italiana que puede traducirse literalmente como «alegre pero no demasiado», aunque se conoce más habitualmente como una acotación musical en la que el compositor pide a los músicos una interpretación «no demasiado rápida».

Allegro ma non troppo es asimismo un libro escrito por el historiador económico italiano Carlo Maria Cipolla (1922-2000), que se compone de dos breves ensayos, «El papel de las especias (y de la pimienta en particular) en el desarrollo económico de la Edad Media» y «Las leyes fundamentales de la estupidez humana», publicados informalmente para sus amigos en 1973 y 1976, respectivamente. Los ensayos tuvieron un gran éxito *underground* y acabaron por convertirse en textos de culto. En vista al deplorable estado con el que los ensayos se distribuían fuera del circuito comercial, Carlo Maria Cipolla decidió finalmente publicarlos conjuntamente en una edición de 1988 con la editorial Il Mulino.

Allegro ma non troppo es una parodia de los estudios académicos sobre temas de sociedad y economía. En «El papel de las especias (y de la pimienta en particular) en el desarrollo económico de la Edad Media», Cipolla desarrolla una tesis sarcástica a partir de la cual demuestra el papel determinante que tuvo la pimienta en la evolución de la Europa medieval, atribuyendo a su poder afrodisíaco el aumento poblacional que experimentó el continente durante la Edad Media. La tesis se presenta de manera académica, con explicaciones formalmente fundamentadas en ecuaciones sofisticadas y conceptos sesudos.

El segundo ensayo, «Las leyes fundamentales de la estupidez humana», presenta una teoría irónica, pero a la vez intencionadamente lúcida, sobre el poder nocivo de la estupidez humana. En palabras de Cipolla:

Este grupo [los estúpidos] es mucho más poderoso que la mafia o que el complejo industrial-militar o que la Internacional Comunista. Es un grupo no organizado, que no pertenece a ningún ordenamiento, que no tiene jefe, ni presidente, ni estatuto, pero que consigue de todas formas funcionar en perfecta sintonía, como si lo guiase una mano invisible, de tal modo que la actividad de cada miembro del grupo contribuye poderosamente a reforzar y amplificar la eficacia de la actividad de todos los demás miembros.¹

Algunos estúpidos causan normalmente pérdidas limitadas, mientras que otros son capaces de causar daños terribles a la sociedad. El potencial del estúpido para provocar daños depende de dos factores principales. La genética es el factor más importante. Algunos individuos heredan grandes dosis del gen de la estupidez, y gracias a tal herencia entran, desde el nacimiento, en la élite del grupo. El segundo factor que determina el potencial de un estúpido deriva de la posición de poder y de autoridad que ocupa en la sociedad. Entre burócratas, generales, políticos, jefes de Estado y servidores de la Iglesia se encuentra una proporción de estúpidos cuya capacidad de dañar al prójimo fue (o es) altamente amplificada por la posición de poder que ocupan. La pregunta que a menudo se formulan las personas razonables es de qué manera y cómo es posible que los estúpidos consigan posiciones de poder y de autoridad. [...] En el contexto de un sistema democrático, las elecciones generales son un instrumento de gran eficacia para el mantenimiento estable de la proporción de estúpidos entre los poderosos.²

Esencialmente, los estúpidos son peligrosos y funestos porque a las personas razonables les cuesta imaginar y entender un comportamiento estúpido [...] Las acciones de un estúpido no se rigen por las reglas de la racionalidad, a saber: a) sus ataques nos cogen por sorpresa; b) aunque se anticipe el ataque, no es posible organizar una defensa racional, porque el ataque carece, en sí mismo, de cualquier estructura racional.³

El estúpido carece de lo que los anglosajones llaman *self-consciousness*. Con una sonrisa en los labios, como si llevaran a cabo la cosa más natural del mundo, el estúpido aparecerá de improviso para destrozar tus planes, destruir tu paz, complicarte la vida y el trabajo, hacerte perder dinero, tiempo, el buen humor, el apetito, la productividad, y todo esto sin malicia, sin remordimientos, y sin motivos. Estúpidamente.⁴

Cipolla presenta a lo largo del ensayo lo que él denomina las leyes fundamentales de la estupidez, a saber:

Primera Ley Fundamental: Siempre y de manera inevitable se subestima el número de estúpidos en circulación.

Cipolla afirma que uno no para de sorprenderse de comprobar que: a) personas en apariencia racionales e inteligentes se revelan de manera súbita inequívoca e irremediamente estúpidas; b) día a día, con una incesante monotonía, nos topamos con estúpidos que aparecen de improviso y de forma inesperada en los lugares y en los momentos menos oportunos para entorpecer con obstinación nuestras actividades cotidianas.

Segunda Ley Fundamental: La probabilidad de que una persona sea estúpida es independiente de cualquier otro rasgo de esa persona.

Según Cipolla, el grado de estupidez viene determinado genéticamente para cada individuo, y tal rasgo no está asociado a ninguna otra característica de personalidad, origen étnico, sexo, educación o cultura. Por tanto, hay estúpidos en todas las capas de la población, incluso entre los premios Nobel. Cipolla presenta un estudio propio (supuestamente) realizado en el contexto de la universidad, y en la que investigó la proporción de estúpidos en las cuatro categorías en las que divide la población universitaria: los bedeles, los administrativos, los estudiantes, el cuerpo docente. Pues bien, la proporción de estúpidos que (supuestamente) encontró Cipolla fue exactamente la misma en cada una de los estamentos universitarios.

Tercera Ley Fundamental (o de Oro): Una persona estúpida es aquella que causa pérdidas a otra persona o grupo de personas, no solo sin obtener ningún beneficio a cambio, sino incluso incurriendo en costes variables.

La tercera ley de la estupidez presupone una división previa de los seres humanos en cuatro categorías:

- Ineptos:* aquellos que benefician a los demás, perjudicándose a sí mismos.
- Bandidos:* aquellos que perjudican a los demás, beneficiándose a sí mismos.
- Inteligentes:* aquellos que benefician a los demás y a sí mismos.
- Estúpidos:* aquellos que perjudican a los demás y a sí mismos.

Una persona puede actuar de estas cuatro maneras diferentes en situaciones distintas. En ciertas circunstancias una persona puede actuar como inteligente y en otras como bandido. La única excepción importante a esta regla es la de los estúpidos, que muestran una fuerte tendencia a la conducta estúpida en cualquier actividad o circunstancia.

Cuarta Ley Fundamental: Las personas no estúpidas subestiman siempre el potencial nocivo de las personas estúpidas. En particular, los no estúpidos ignoran sistemáticamente que relacionarse o asociarse, en cualquier circunstancia, con estúpidos implica irremediablemente incurrir en errores costosísimos.

Cipolla sugiere que en alguna ocasión el no estúpido puede caer en la tentación de asociarse con un estúpido con el fin de conseguir algo, a sabiendas de que se trata de un estúpido. Sin embargo, advierte que tal empresa está condenada al más absoluto fracaso porque: a) está basada en la total incompreensión de la naturaleza esencial de la estupidez; b) da al estúpido un espacio suplementario para el ejercicio de sus talentos.

Quinta Ley Fundamental: El estúpido es el tipo de persona más peligrosa que existe.

Cipolla afirma que a lo largo de los siglos, en la vida pública y privada, innumerables personas no han tenido en cuenta la naturaleza de la estupidez y esto ha ocasionado pérdidas incalculables. La diferencia entre una sociedad que progresa y otra que declina consiste, según Cipolla, en que en la que se encuentra en declive: a) los miembros no estúpidos de la sociedad han concedido a los estúpidos la posibilidad de ser más activos; b) la proporción en la capa de poderosos de los bandidos ha aumentado mientras que ha bajado la de los inteligentes.

El relato estúpido

Nuestra convicción de que el mundo tiene sentido se basa en nuestra capacidad casi ilimitada para ignorar nuestra ignorancia.

DANIEL KAHNEMAN,
*Thinking, Fast and Slow*¹

En este capítulo voy a abordar una de las consecuencias más impactantes que implican los desajustes entre nuestros relatos y la realidad. Tal y como he ido mostrando, el relato primordial es la estructura básica sobre la que se construyen nuestras explicaciones, desde las más sencillas, basadas en uno solo, a las más sofisticadas, que requieren una arquitectura narrativa más compleja. Por ello, puede afirmarse que la estructura del relato primordial, con todas sus características y propiedades, se infiltra en todos los modelos que construimos para entendernos a nosotros y al resto del mundo.

El hecho de que muchas de nuestras explicaciones estén basadas en una estructura como la del relato primordial nos ha aportado muchas ventajas. Somos una especie narrativa que emplea habitualmente relatos primordiales y debemos en parte a ello nuestro éxito. Sin embargo, y de eso me voy a ocupar en este capítulo, estas ventajas adaptativas no pueden hacernos olvidar que el relato primordial es adaptativo *a pesar de que* su función no sea la de representar fiablemente lo que ha ocurrido, sino la de *dar sentido* a lo que ha sucedido. Y eso lleva consigo un elemento distintivo de su naturaleza: narrar no es sinónimo de conocer.

NARRAR NO ES CONOCER

No existe una realidad «aborigen» contra la cual uno pueda comparar una ficción para establecer alguna forma de correspondencia entre la ficción y el mundo real.

JEROME BRUNER,
*Actual Minds, Possible Worlds*²

La realidad que nos contamos está construida a base de los relatos que nos hemos explicado a lo largo de la vida. Su construcción depende tanto de los principios de nuestras teorías intuitivas sobre los fenómenos físicos, psicológicos o biológicos, como de los principios y reglas propios de la facultad narrativa. Los componentes de la realidad narrada son, por tanto, los elementos de la realidad de nuestras teorías intuitivas sobre el mundo integrados en los relatos creados por el narrador a partir de los principios y reglas que definen nuestra capacidad para narrar.

El conocimiento, si puede llamarse así, que produce esta acumulación de relatos no tiene por qué representar adecuadamente la realidad. La función del relato es dar sentido a lo vivido, y eso no siempre se consigue representando adecuadamente el mundo. El hecho es que muchas de las historias que nos explicamos no son una buena representación de la realidad. Si en un casino vemos a alguien tocar tres veces una ficha, luego ponerla en el tapete de la ruleta y ganar, seguro que alguien explicará la situación como que el jugador ganó porque tocó tres veces la ficha, pese a que no haya ninguna relación entre tocar fichas y ganar (aunque habrá alguien que piense que eso está por demostrar). Una persona que ha superado los cien años de edad puede explicarnos que la clave de su longevidad es el yogur que se toma por las mañanas, o un empresario con éxito nos puede contar que lo único que hace falta para alcanzarlo es ser tenaz, pero la realidad es que hay mucha gente que no llegó a los cincuenta y comió yogur toda su vida o empresarios que fueron muy tenaces y acabaron quebrando. Nuestro narrador no es un científico, es un contador de cuentos. Esto es clave para entender la realidad narrada: preferimos una buena historia a una buena descripción de la realidad.

El caso de las brujas de Salem nos ofrece testimonios directos muy ilustrativos de lo que significa el contraste entre lo relatado y la realidad. Una vez la histeria colectiva sobre la presencia del diablo en Salem desapareció y que las autoridades reconocieron que se habían equivocado por completo al explicar el comportamiento de las niñas como víctimas de la brujería, muchos de los miembros de la comunidad empezaron a darse cuenta de lo equivocados que habían estado. Un ejemplo de ello fue la carta pública que difundieron los miembros de los jurados que condenaron a muerte a 19 acusados de brujería. He aquí lo que dijeron:

Confesamos que no fuimos capaces de entender ni de resistir a los misteriosos delirios de los poderes de las tinieblas y de su príncipe; pero, a falta de discernimiento propio y de una mejor información por parte de otros, prevaleció la necesidad de presentar pruebas contra los acusados, que se demostraron, a falta de mejor criterio e información, insuficientes para comprometer la vida de cualquier persona. Por tanto, tememos haber sido instrumentales, juntamente con otros, sin conocimiento ni voluntad, de haber hecho caer sobre nosotros y sobre este pueblo del Señor la culpa de haber vertido sangre inocente; un pecado que el Señor no perdonará, como dijo en las Escrituras; suponemos que será así su juicio. Por tanto, en este documento queremos expresar a toda la comunidad (y en especial a los supervivientes) nuestro más profundo sentido de arrepentimiento y nuestra pena por los errores que hemos cometido al condenar a miembros de la comunidad a partir de tales pruebas. Y declaramos que tememos haber sido tristemente engañados, por lo que nos sentimos muy afligidos; y por tanto, humildemente pedimos perdón por nuestro error, primero en nombre de Dios; y rezamos para que Dios no nos atribuya la culpa a nosotros, ni a los demás; y también rezamos para que los que hayan sobrevivido nos consideren honestos y decentes, víctimas del poder de un engaño poderoso y universal, totalmente ajenos y sin experiencia en asuntos de esta naturaleza. Pedimos sinceramente perdón a todos, a quienes justamente hemos ofendido, y declaramos en el momento presente que ninguno de nosotros volvería a actuar de la misma manera por los mismos motivos por nada en el mundo; rogamos que se acepte nuestro perdón como manera de satisfacer nuestro agravio.³

Sin embargo, a pesar de que en el caso de Salem el desajuste entre lo relatado y lo ocurrido es extremo, la verdad es que la realidad narrada no siempre es un conjunto de fantasías completamente desconectadas de la realidad, porque entonces nos habríamos extinguido. Aquellos antepasados nuestros que se contaron cosas como que los leones son cariñosos o que no comer es

sano dejaron de existir porque murieron a causa de la inadecuación de sus narraciones. De modo que algún tipo de relación eficaz se establece entre el relato y la realidad. Lo cierto es que los humanos hemos sido capaces de conocer y de dominar nuestro entorno.

La correspondencia entre el relato y la realidad es compleja. Por un lado, el cerebro maneja representaciones fiables y veraces del mundo como, por ejemplo, entender que una piedra es sólida y el agua líquida, o que las personas actúan movidas por creencias y deseos. Por otro lado, algunas representaciones que construimos con el mismo tipo de información son representaciones convenientes, más que fiables, del mundo, como creer que, si después de lanzar una moneda al aire sale cara cinco veces seguidas, hay más probabilidades de que salga cruz la siguiente vez. Estas representaciones son construcciones propias del cerebro que se han incorporado durante la evolución porque han resultado apropiadas en nuestra interacción con el mundo y con nuestros congéneres, aún a pesar de que no son representaciones fiables del mundo.

El narrador construye representaciones que tienen distintos grados de correspondencia con la realidad. El narrador puede explicarse que «la comida podrida provoca malas digestiones» y decir así algo verificable, puesto que la comida podrida tiene en efecto sustancias que pueden provocar malas digestiones y, por tanto, representa adecuadamente lo que ocurre. Pero el narrador también puede construirse representaciones que no son construcciones consistentes ni tampoco tienen relación alguna con la realidad. Como muestra el caso de las brujas de Salem, los humanos nos explicamos muchas cosas que nos tomamos como una explicación de lo que sucede, pero que no tienen ninguna correspondencia con la realidad. La comunidad de Salem se convenció de ser víctima de los ataques del diablo y llevó esta idea hasta la ejecución de 19 personas sospechosas de practicar la brujería. El desacuerdo entre lo relatado y lo que realmente les sucedió a las niñas de Salem es un caso extremo dentro de una gran gama de situaciones, desde las más prosaicas a las científicamente fundamentadas, y desde las más inocentes a las más graves.

EL CUÑADO SABELOTODO

Estoy convencido de un hecho clave y universal sobre la ignorancia. No se trata de que el ignorante carezca de información, sino de que está mal informado.

DAVID DUNNING,
«We Are All Confident Idiots»⁴

El cuñado sabelotodo puede definirse como aquel individuo que pretende saber de casi todo y que aprovecha cualquier ocasión para demostrarlo a propios y extraños. Todos conocemos algún ejemplo exagerado de cuñado sabelotodo. El problema es cuando este se comporta como un estúpido, tal y como lo entiende Carlo Maria Cipolla: alguien que se comporta perjudicando al prójimo y a sí mismo.

Un ámbito donde todos nos convertimos en cuñados sabelotodo es en el conocimiento que creemos tener sobre aspectos cotidianos de nuestra vida, como puede ser qué comida es más sana, cómo evitar un resfriado o cómo ligar con éxito. Estas creencias son un conjunto de relatos que cada cultura ha ido construyendo y compartiendo a lo largo del tiempo. Todas las sociedades tienen una relación de relatos que describen los fenómenos o situaciones más habituales o

importantes en su existencia, y que por su popularidad acaban formando parte del acervo común. El poder explicativo de estas creencias está directamente relacionado con su sencillez y eficacia, de tal manera que faciliten su recuerdo y el momento de aplicarlas.

Muchas de estas creencias pueden variar a lo largo del tiempo debido a los cambios experimentados en una sociedad o al desarrollo del conocimiento científico, que va filtrándose en el conocimiento popular y convirtiendo ciertas creencias en obsoletas. Sin embargo, hay muchos relatos populares que son completamente insensibles a los avances científicos o culturales y que permanecen en el acervo de una sociedad con independencia de su inadecuación. Estos relatos, que acaban convirtiéndose en mitos o leyendas, son tan atractivos y eficaces que ni la ciencia ni la experiencia puede con ellos, probablemente porque son inofensivos y, además, en el día a día es muy difícil refutarlos. Veamos un par de ejemplos a modo de ilustración.

El mito del resfriado

«¡No salgas con el pelo mojado!» «¡Si no te abrigas bien vas a acabar por coger un resfriado!» «Si no quieres resfriarte, evita los cambios bruscos de temperatura.» La mayoría de nosotros hemos escuchado alguna versión de estas advertencias en muchos momentos de nuestra vida. La explicación en forma de relato primordial común a todas ellas explica el resfriado *porque se ha producido un enfriamiento de nuestro organismo*, y esto sucede si no nos abrigamos de manera suficiente, salimos fuera sin habernos secado bastante o si hemos cambiado bruscamente de temperatura sin la protección adecuada.

Sin embargo, la ciencia hace mucho que sabe y que explica que son los virus, y no el tiempo atmosférico, los que causan los resfriados. Los virus se transmiten de persona a persona inhalándolos en forma de gotas de aire, o tocando la piel o superficies contaminadas y luego llevando estas gotas a alguna zona sensible, como la boca o la nariz. Solo de esta manera es posible adquirir un resfriado, nunca por haber sufrido un enfriamiento. Es cierto, no obstante, que las infecciones respiratorias, como los resfriados y la gripe, ocurren más a menudo durante los meses de otoño e invierno, aunque los expertos sugieren que esto tiene que ver con el hecho de que hay más aglomeraciones de gente en sitios cerrados, lo que facilita el contagio. Asimismo, también parece que los virus sobreviven mejor a una temperatura ligeramente inferior a la del cuerpo humano, por lo que en las estaciones de frío sería más frecuente que esto ocurriera en las zonas de contagio, como las manos o en la piel alrededor de la boca y la nariz. En suma, la ciencia sobre la naturaleza contagiosa del resfriado es muy contundente. No hay dudas ya sobre ello y, sin embargo, seguimos con la leyenda del «no te enfríes».

Si la ciencia ha demostrado consistentemente que no existe relación entre el enfriamiento corporal y el resfriado, ¿por qué estos relatos inadecuados siguen teniendo éxito? ¿Por qué los mantenemos en nuestro modelo de cómo funciona el mundo? El motivo tiene que ver especialmente con la naturaleza misma de nuestra manera de razonar, con los sesgos cognitivos propios que nos definen. En concreto, en el caso del mito del resfriado, los humanos tenemos la potente tendencia a establecer relaciones de causa y efecto cuando dos fenómenos ocurren al mismo tiempo de manera sistemática. Así, relacionamos el trueno con el relámpago y concluimos que el relámpago causa el trueno; relacionamos lo caliente con quemarse y concluimos que los

objetos calientes pueden quemarnos, o relacionamos el llanto con la tristeza y concluimos que la tristeza produce el llanto. En el caso de los resfriados resulta que son más frecuentes en tiempo de frío, por lo que consideramos que este induce de alguna manera u otra el resfriado. Pero es que, además, el relato cristaliza porque nuestro razonamiento tiene el sesgo de *atender* especialmente a los datos que *confirman* nuestras creencias e hipótesis, y el sesgo de *ignorar* los datos que las desacreditan. Por ello, el mito del resfriado sigue manteniéndose y así lo hará porque seguiremos ignorando los datos que niegan algo tan arraigado como la asociación entre este y el frío.

El dato: La ciencia del resfriado

Las primeras investigaciones que se llevaron a cabo para demostrar o no la participación del enfriamiento en el desarrollo del resfriado se realizaron en estudios de campo, algunos de ellos bastante fastidiosos para los participantes. Una de las primeras observaciones se realizó en la década de 1930 en una pequeña isla en el Ártico, donde se observó que ningún habitante padeció un resfriado durante el invierno. Fue solo después de que se rompiera el hielo, y de que el primer barco con provisiones llegara con unos marineros infectados, que el resfriado empezó a difundirse. En otro experimento llevado a cabo tras la Segunda Guerra Mundial en Salisbury, en Reino Unido, se compararon dos grupos de personas a los que se les instiló moco infectado en sus fosas nasales. Uno de los grupos se mantuvo en un sitio cálido y cerrado, y a los otros se les obligó a deambular por pasillos fríos en trajes de baño húmedos. El resultado fue que los dos grupos se infectaron por igual, independientemente de si habían pasado frío o no. Otra versión a mayor escala de este experimento se llevó a cabo en Chicago en los años cincuenta, con exactamente los mismos resultados.

De lo que se come se cría

La alimentación es una de las actividades más importantes que realizamos. Evidentemente, la razón fundamental de ello es que resulta imprescindible para la supervivencia, incluso mucho más que en otras especies. Se dice que el hecho de que seamos omnívoros nos hace a los humanos mucho más «maniáticos» que cualquier otra especie cuya alimentación tenga una sola o pocas variedades de alimentos. Esto se conoce como «la paradoja del omnívoro». Por un lado, si uno come de todo debería preocuparse menos por lo que comer. Por otro, lo cierto es que, al abrir el abanico de posibilidades de alimentos, los humanos estamos más predispuestos a comer cosas que pueden sentarnos mal o incluso matarnos. El hecho es que si solo se come una variedad de alimentos, como es el oso panda, que únicamente se alimenta de bambú, le es más fácil controlar su calidad; hay menos alimentos disponibles y se conocen mejor. Si, en contraste, tenemos muchos más disponibles, con características tan distintas como las de una víscera, una seta o un crustáceo, es mucho más difícil saber si lo que nos vamos a comer es o no saludable. Por ello tenemos muchas manías y reglas adquiridas por nuestra comunidad con el paso del tiempo que aplicamos constantemente en nuestra alimentación.

Pero es que hay más, lo cierto es que no todo lo que rodea a la alimentación en los humanos está ligado a la supervivencia. De hecho, lo que no está directamente relacionado con la supervivencia ocupa más tiempo y es más representativo en la cultura humana. La alimentación es una actividad que define culturas, congrega familias y amistades, pacifica enemigos, escenifica compromisos y acuerdos, y un sinnúmero de otros aspectos de la cultura humana. Por todo ello, la alimentación está plagada de rituales y costumbres particulares en las que nuestra disposición narrativa se infiltra de manera muy evidente. Los relatos que se derivan de estas tendencias son muy comunes en casi todas las culturas, donde llevan establecidos siglos. El refranero es una muestra de la cristalización de estas costumbres en forma de relatos populares, como son los siguientes: «Dieta y no recetas y tendrás salud completa»; «Somos lo que comemos»; «Que el alimento sea tu medicina y tu medicina el alimento»; «Quien bien come y mejor digiere, solo de viejo se muere»; «Quien come con cordura por su salud procura»; «Comer verdura es cordura»; «Lo amargo es provechoso y lo dulce, dañoso»; «Ajo, cebolla y limón, y aléjate de la inyección»; «Caballa, sardina y salmón agradece tu corazón»; «Las penas con pan son menos»; «Come buena carne y bebe vino añejo y te lucirá el pellejo»; «Si quieres ver a tu marido enterrado, dale a cenar carnero asado»; «De cenas están las sepulturas llenas», entre muchos otros.

Uno de los refranes que me ha resultado siempre curioso es el que dice «de lo que se come se cría». El relato que representa este refrán es especialmente interesante porque asume una idea muy narrativa: que las propiedades del alimento se transfieren a la persona que los consume. Hay numerosos ejemplos provenientes de muchas culturas y todos ellos tienen en común esta idea. Así, si alguien manifiesta falta de energía, como puede ser por agotamiento o por alguna patología como la anemia, ha habido muchas culturas que recomendaban el consumo de sangre (o de productos con presencia evidente de sangre), como si esta pudiera transferirse por el consumo o pudiera inducir la producción de sangre. Incluso se ha relacionado la sangre joven con la capacidad para prolongar la vida y rejuvenecer a personas ancianas. En el campo de la prolongación de la vida también se cuenta la recomendación, por ejemplo, de consumir uvas pasas, basada en la creencia de que, al ser un producto cuya vida natural se ha prolongado, podrá hacer lo mismo con la vida de quien lo consuma. También es frecuente en muchas culturas la recomendación de comer carne roja para aumentar la fortaleza y capacidad muscular.

Y, cómo no, en el campo de la sexualidad han existido numerosos consejos y recetas basados en la idea de la transferencia de propiedades. A lo largo de la historia se han utilizado numerosos productos como estimulantes, afrodisíacos y revitalizantes, desde hortalizas hasta insectos, pasando por mariscos, pescados, especias, pero sobre todo los miembros sexuales de machos de muchos animales. Es curioso, por ejemplo, el uso del cuerno de rinoceronte, en que la transferencia de propiedades se supone por la forma del cuerno, y quizás por el aparente vigor del animal. Algunas setas y frutas con forma de pene en erección también han sido candidatas a vigorizantes. Otra costumbre curiosa, muy común en la China tradicional, era la de usar la orina como afrodisíaco.

Sin embargo, el vigorizante por excelencia en muchas culturas ha sido el consumo de testículos de animales y, evidentemente, cuanto mayores fueran, más vigorizantes se suponían. En la península Ibérica hay registros de su uso desde muy antiguo. En Roma, Plinio el Viejo recomendaba los testículos de caballo y, en un recetario árabe del siglo XVI, se recogen recetas de testículos de distintas procedencias destinados a aumentar la potencia sexual.

En cualquier caso, la idea que todos estos relatos tienen en común está basada en una suposición que la ciencia ha demostrado que es inadecuada. Los alimentos no transfieren las propiedades que muestran por su forma (un cuerno como ejemplo de erección), función (los testículos como elementos sexuales) o su relación (la orina y los órganos sexuales). Los alimentos, en realidad, los descomponen los ácidos y las enzimas gastrointestinales en componentes básicos, indiferenciados por su procedencia, y estos son los que se absorben y procesan en el organismo. En consecuencia, no debería existir ninguna diferencia de vigor sexual entre un vegetariano y su hermano gemelo consumidor de criadillas. A lo sumo, quizás el vegetariano resulte tener más vigor por tener una dieta más sana, pero eso estaría por demostrar.

De todo lo anterior no tiene que derivarse que todos los conocimientos de una cultura sean relatos desconectados con la realidad. Nuestro acervo popular está generalmente bien ajustado y, si no es así, esto no tiene mucha importancia porque no interfiere con nuestra interacción con el entorno. La idea que quiero resaltar es que la construcción de nuestros relatos no la guía principalmente el buen ajuste con la realidad, sino su capacidad para dar sentido a lo que vivimos. Lo primero es que la explicación nos proporcione sentido a lo que vivimos; lo segundo, y supeditado a lo primero, es el ajuste con la realidad. Por ello, puede ser que, como en el caso de los mitos populares, construyamos relatos que no se ajusten nada bien a la realidad y, aún así, que los mantengamos indefinidamente en nuestro conocimiento compartido.

EL POLÍTICO POPULISTA

Hay que decir que los problemas intelectuales que presenta el mundo actual son extremadamente complejos. [...] Uno de los aspectos más penosos de todo ello es que aquellos que aparecen como los más seguros de sí mismos son precisamente los necios, mientras que los que tienen imaginación y entendimiento están llenos de dudas e indecisión.

BERTRAND RUSSELL,
*The Basic Writings of Bertrand Russell*⁵

El relato pretendidamente político o ideológico es aquel que está explícitamente basado en un modelo específico sobre la sociedad y su organización. La ideología puede entenderse como un modelo sobre el mundo que, cuando lo asumimos, se incorpora a nuestro modelo particular de cómo funciona el mundo. Es como si añadiéramos uno adicional a los que ya tenemos sobre el mundo físico, psicológico y biológico. La ideología incorpora unos principios y reglas particulares a partir de los cuales interpretamos nuestro entorno social.

Como modelo específico del entorno social, la ideología consiste en un sistema narrativo, tal y como son los demás modelos. Al ser un sistema narrativo, la ideología está constituida por un conjunto de relatos que explican diversos elementos de nuestra vida en sociedad. Y, al igual que sucede con los mitos populares o los relatos sociales, la narración ideológica es susceptible de explicar de manera inadecuada esos elementos sociales. No me refiero al uso intencionadamente deshonesto de los relatos ideológicos, aspecto que es muy interesante, y del que hablaré en el

capítulo «*Fake news*», sino los que se formulan de manera honesta, creyendo que algo es de una manera cuando resulta palmario que no lo es. Y tampoco me refiero los relatos de una ideología en concreto en oposición a otras, sino a cualquiera de cualquier ideología. Veamos algún ejemplo reciente.

Durante la campaña electoral de las presidenciales estadounidenses de 2016, el equipo de Donald Trump dio con dos relatos que tuvieron mucho éxito: «construyan ese muro» (*build that wall*) y «enciérrenla» (*lock her up*). Estos eslóganes fueron muy populares durante su campaña. Se coreaban en cada mitin de Trump, y es muy posible que le hicieran ganar muchos votos. Su forma, aunque no lo parezca, es fuertemente narrativa, ya que representa que algo le tiene que pasar a alguien o algo causado por alguien o algo. Así, el eslogan «construyan ese muro» relata la situación deseada de que «los inmigrantes ilegales no podrán cruzar la frontera de México a Estados Unidos *porque* se ha construido un muro» y el de «enciérrenla» relata la situación de que «Hillary Clinton tiene que ir a prisión *porque* ha cometido un delito». El hecho es que casi todos los eslóganes políticos corresponden a relatos y, como tales, cumplen todos los requisitos de un buen relato: son verosímiles, razonables y eficaces, pero a la vez tan simples, potentes y atractivos que se convierten en incuestionables. Su valor es que expresan de manera sencilla pero clara algo que parece imposible y que se deja de serlo por el simple hecho de expresarse.

¿Por qué han tenido tanto éxito estos eslóganes? *Build that wall* promete resolver un problema enquistado y complejo de manera sencilla y definitiva, de ahí su atractivo y éxito. No importa que sea imposible construir un muro a lo largo de la frontera entre Estados Unidos y México. Existen, por ejemplo, miles de kilómetros de frontera que siguen el río Grande. Estados Unidos no puede construir un muro que le impida acceder al río, ni tampoco México lo va a hacer en su lado, y mucho menos se va a construir un muro en medio del río. Ni tampoco importa que evitar el paso de inmigrantes ilegales mediante muros sea una quimera, como han demostrado muchas fronteras en el mundo, algunas de ellas entre las más seguras, como la que separa Israel de Egipto en Gaza. Lo importante es que la autoridad que concede ser candidato a la presidencia de Estados Unidos confiere verosimilitud al relato y, por su sencillez y eficacia, lo convierte en incuestionable.

La tecnología digital ha facilitado el desarrollo y la popularidad de este tipo de fenómenos. La concisión que requieren los medios de las redes sociales actuales, y la rápida y amplia difusión de los mensajes, favorecen el éxito de fórmulas sencillas y claras, con independencia de su veracidad y/o viabilidad. Al principio de los movimientos vehiculados a través de las redes sociales, en plataformas como *newsletters* o *newsgroups*, era posible el uso de sistemas narrativos complejos. Sin embargo, la irrupción de plataformas como Twitter ha cambiado el paisaje por completo. El activismo social en Twitter se manifiesta actualmente en lo que se conoce como *hashtag*. Agregar el signo # a una palabra, como *#change* o *#climate*, hace que sea más fácil para otros usuarios en Twitter buscar, vincular e interactuar entre ellos a través de la palabra etiquetada y así compartir historias relacionadas. De hecho, los *hashtags* son una práctica común en Twitter. Sin embargo, la mayoría de ellos no evolucionan en grandes campañas. Los casos más exitosos de activismo *hashtag* tienen las características de eslóganes narrativos, parecidos a los de *build that wall* o *lock her up*, como por ejemplo *#BlackLivesMatter* («Las vidas de los negros importan»), *#BringBackOurGirls* («Devuélvannos a nuestras chicas») o *#MuslimsAreNotTerrorists* («Los musulmanes no son terroristas»).

Estos casos de activismo digital ilustran el cambio radical que ha experimentado la vida política pública. Por un lado se ha democratizado el discurso, puesto que ahora cualquier persona puede tener tanta audiencia como el político más conocido. Sin embargo, y a la vez, el discurso político se ha convertido en más espectacular y publicitario, lo que ha facilitado la construcción de relatos sencillos y claros, cada vez más libres de tener que justificar su veracidad o viabilidad. De hecho, como veremos más adelante, la veracidad o viabilidad de su relato no importa para que un eslogan tenga éxito; lo importante es que el relato sea simple y bien articulado, que apele a motivaciones concretas y potentes de personas y grupos, y que se produzca en el momento y el lugar apropiados.

EL ALGORITMO SIMPLISTA

—¿Qué opina de los chinos?

—Me pone usted en un aprieto. La verdad es que no los conozco a todos.

Anécdota atribuida al escritor
y diplomático PAUL CLAUDEL

Desde hace unos años existe una explosión de ciertas tecnologías digitales, basadas en lo que se conoce como *big data*. Este es el proceso de acumulación de grandes cantidades de datos y su análisis para encontrar patrones recurrentes en las opiniones, gustos y el comportamiento de las personas. Las empresas, pero también los Estados, están aprovechando estas herramientas del mundo de internet para identificar las opiniones, los gustos y los deseos de los ciudadanos para sus propios fines. La explosión del *big data* ha provocado que ahora el relato social pueda decir de la gente muchísimas más cosas de las que se podían contar previamente. La mínima expresión de esta nueva tecnología, pero asimismo la más potente, se basa en los *likes* que otorgamos a cualquier cosa que nos gusta de internet, aunque también se analizan las veces que visitamos una página, el tiempo que pasamos en ella, los productos que compramos o los comentarios que realizamos. Si clicamos un *like*, quiere decir que eso nos gusta; si visitamos una página, implica que nos interesa; si comentamos que estamos muy felices, es que es así, y de esta manera sucesivamente.

La tecnología social es, a veces, un gigante con pies de barro: lo que realmente quiere, piensa y cree una persona no puede interpretarse a partir de sus *likes*. ¿Cuántas opiniones hay detrás de un mismo *like* que reúne a millones de personas? Creer que tantos millones de *likes* significan lo mismo peca de lo que se denomina «falacia ecológica». Esto consiste en pensar que la decisión en una votación, encuesta o similar nos da acceso a saber cuál es la opinión o el deseo de cada individuo que ha participado en esa elección. El error está en creer que si la persona ha elegido algo o a alguien en concreto, entonces por esa elección, tenemos ya la información suficiente para saber lo que esa persona opina o quiere. En general, esta estrategia parece justificada y razonable porque es altamente explicativa: si alguien vota por algo será porque lo quiere o lo apoya. Y, sin embargo, los votantes son un grupo complejo compuesto de individuos

distintos, cuya elección puede tener muchas explicaciones diferentes a las que se le supone. La confluencia de todos los votantes en una sola decisión no quiere decir que todos los que participan de ella compartan las mismas creencias y deseos.

La falacia ecológica impone una simplificación a la contribución individual que, además, asume varias suposiciones que no siempre se dan, como que todos los participantes en una decisión común tienen una opinión o deseo formado sobre el tema en cuestión, y que pueden formularlo efectivamente en la decisión. En pocas palabras, la falacia ecológica asume que todas las contribuciones quieren decir lo mismo e ignora que es muy difícil que la opinión de cada uno de los ciudadanos se vea reflejada en una decisión con tan pocos matices como unas elecciones o un *like*. Interpretar lo que quiere un individuo por su elección en una decisión colectiva se lleva por delante la complejidad de las creencias y los deseos humanos. Supongamos que a toda la población se nos pasara una encuesta con una pregunta como «¿ha sido feliz a lo largo de su vida?», y solo tuviéramos dos respuestas: sí o no. ¿Las respuestas acumuladas de toda la población nos dirían algo sustancial sobre la felicidad de cada uno de nosotros? Lo más probable es que no. Se sabe que en este tipo de preguntas las respuestas dependen mucho del estado de la persona en el momento que responde, así como de lo que uno quiere ver en su propia vida y de lo que se espera que responda. En consecuencia, las respuestas no podrían tomarse como un acceso fiable a lo que realmente siente o desea la persona. Pero es que, además, y aún más importante, la felicidad de una vida no puede definirse con una respuesta de sí o no. La vida es compleja, larga, extremadamente rica en situaciones y experiencias. ¿Tiene sentido preguntarse algo así? Y, finalmente, cada vida es tan distinta a las otras que recoger en una pregunta y una respuesta tan simples se lleva por delante toda la complejidad de los individuos y las existencias humanas.

El problema es que esta falacia se ignora corrientemente en el relato social, el mismo que se utiliza para explicar lo que quiere la gente y justificar decisiones: «Los votantes quieren un cambio en la Constitución tras haber votado al partido que la proponía»; «Los ciudadanos quieren que el presidente asuma todo el poder»; «La encuesta demuestra que los habitantes de nuestro país son felices». Y el uso de la falacia ecológica basada en el *big data* está tomando cada vez mayor importancia. Políticos, empresas y analistas usan los resultados del *big data* como si fueran una descripción adecuada de la sociedad, de lo que quiere la gente. La realidad social que construyen esos narradores a partir de esas descripciones asume la simplificación de la tecnología social y, por tanto, sus decisiones se basan en una interpretación falaz, en un relato subjetivo, de lo que opinan o desean los ciudadanos. Y eso puede tener consecuencias importantes y duraderas como, por ejemplo, cambiar aspectos fundamentales de la ley o de la economía, o incluso entrar en guerra cuando el gobernante cree que tiene el apoyo de la población a través de una votación.

EL RELATO EN CIENCIA

Las teorías científicas (ya lo dije) comienzan como construcciones imaginativas. Empiezan, si se quiere, como relatos, y el objetivo de la fase crítica o evaluadora en el razonamiento científico es precisamente descubrir si se trata de relatos de la vida real o no. La veracidad literal o empírica no es, por lo tanto, el punto fuerte de la investigación científica, sino más bien la dirección en la que se mueve el razonamiento científico. Si esto es así, se deduce que los relatos científicos, poéticos

o imaginativos del mundo no se distinguen entre sí en sus inicios. Comienzan en paralelo, pero divergen unos de otros en algún momento posterior. Todos contamos historias, pero los relatos difieren en los objetivos que esperamos que cumplan y en los tipos de evaluaciones a los que están expuestos.

PETER MEDAWAR, *Pluto's Republic*⁶

Como es de suponer, el relato también se usa (y se abusa de él) en ciencia. El hecho es que si los humanos no hubiéramos tenido el impulso narrativo desde siempre, no tendríamos ciencia, porque fue la necesidad de construir relatos para explicar lo que nos ocurre lo que nos llevó a esta. De hecho, la ciencia también utiliza explicaciones con un formato que incorpora relaciones de causalidad entre elementos de la naturaleza, al igual que lo hace un relato primordial. La diferencia es que la ciencia aspira a prescindir de todo lo que convierte el relato primordial en una herramienta para dar sentido a lo vivido, y busca establecer observaciones lo más objetivas posibles de los elementos y las relaciones que deben entrar en una explicación. Si el relato consiste en una *interpretación* de lo que ocurre, la ciencia aspira a *representar objetivamente* lo que sucede y, para ello, trata de utilizar los mecanismos más objetivos posibles tanto en su forma, por ejemplo utilizando la matemática, como en su metodología, apoyándose en otros no subjetivos para determinar las propiedades de las cosas. Por tanto, cuanto más avanza la ciencia, más se aleja de lo narrativo.

No obstante, a pesar de que su aspiración es prescindir del relato, lo narrativo se infiltra esporádicamente en las ciencias modernas. Si la disciplina científica es muy técnica, entonces el relato es un recurso útil para explicar al público no experto los conocimientos científicos sin el aparato técnico para que *tengan sentido* a ojos del receptor. Este es el caso de, por ejemplo, la física, cuyos conocimientos teóricos y metodológicos pueden ser comprendidos por muy poca gente. El recurso narrativo permite a la física hacer comprensibles esos conocimientos, aunque en algunos casos puede resultar engañoso, como en la explicación de los fenómenos cuánticos, porque se trata de fenómenos que no pueden describirse narrativamente. Sin embargo, en otros casos, y ahí me gustaría incidir, el recurso narrativo revela la necesidad de dar sentido a los fenómenos que se pretenden explicar cuando se carece del suficiente conocimiento para explicarlo científicamente. Veamos algunos ejemplos.

El economista arrogante

En economía, la esperanza y la fe coexisten con una gran pretensión científica y un profundo deseo de respetabilidad.

JOHN KENNETH GALBRAITH⁷

Una manera de evaluar una disciplina científica es examinar la capacidad predictiva de sus teorías, esto es, la facultad para identificar cómo evolucionará una situación una vez conocidas sus condiciones actuales. Cuanto más avanzada está una ciencia, más precisa es su capacidad para predecir los fenómenos que estudia y, al contrario, cuanto menos puede predecir, menos avanzada está. Lo cierto es que la economía actual no sale muy bien parada cuando se evalúa su capacidad

para predecir los fenómenos económicos. Cabe decir que el campo de estudio de la economía es uno de los más difíciles que existen, pues trata de explicar y predecir un sistema complejo, esto es, uno cuyos componentes se relacionan entre sí para dar lugar a un resultado que no es la suma de sus partes. Los fenómenos económicos dependen de innumerables variables, desde la conducta afectiva del ser humano hasta la dinámica de grandes flujos financieros, pasando por el clima. Es posible que no haya nada más complejo, si dejamos de lado el cerebro humano, que un sistema económico. En consecuencia, no es de extrañar que todavía estemos lejos de tener una ciencia económica al mismo nivel que la física. Sin embargo, y ahí es donde quiero llegar, en sus declaraciones públicas, muchos economistas se atreven a anticipar la evolución de la economía con la misma certidumbre que si se tratara de una reacción química, cuando lo que hacen es describir una historia basada más en sus creencias ideológicas que en modelos económicos firmes y demostrados. Aunque no todos los economistas se comportan así, los más asiduos en los medios de comunicación son los más relajados al respecto.

Evidentemente, las razones para esa actitud son de peso. La economía es una parte esencial de las sociedades modernas, y de ella depende su estado. El bienestar de la población guarda relación con su capacidad adquisitiva, su inserción social, la salud, la educación y un montón más de factores que dependen estrechamente de la economía. Por tanto, hablar de esta disciplina es un asunto central para todos los ciudadanos, y reconocer la incertidumbre sobre la evolución de los fenómenos que importan a la gente no es muy mediático. Asimismo, al ser tan importante, el conocimiento económico es un mecanismo de poder, y el poder y la complejidad no hacen muy buenas migas. Algunos desempeñan el papel de la certidumbre científica económica conscientemente de que se trata de una impostura, por motivos más o menos claros. Otros lo hacen porque creen que es necesario tomar decisiones y más vale adoptarlas en la dirección que ellos sostienen. Sin embargo, hay algunos que se engañan a sí mismos sobre el verdadero alcance de la economía. Sea como fuere, en cualquiera de estos casos lo que sucede habitualmente es que la sabiduría económica se sustituye por la capacidad para contar una historia verosímil, razonable y eficaz.

Por otro lado, además de la capacidad predictiva, otra manera de evaluar lo avanzada que está una disciplina científica es comprobar el número de teorías disponibles que pretenden explicar el mismo fenómeno. Cuando una ciencia está bastante desarrollada, o el conocimiento sobre un fenómeno está bastante avanzado, el número de teorías disponibles se reduce a una o, a lo sumo, a muy pocas. Cuando tenemos diferentes teorías disponibles y aceptadas por representantes equivalentes en autoridad científica de una disciplina, podemos asumir que lo que se diga desde esa ciencia sobre un fenómeno en concreto debe tomarse con mucha precaución, un consejo que no se sigue muy a menudo. Y si hay alguna disciplina con variadas teorías disponibles para explicar un mismo fenómeno, esa es la ciencia económica.

El problema es que esa variedad en las teorías económicas responde en muchas ocasiones a la ideología que sostienen los defensores de esas teorías. Y el hecho es que una ideología no es otra cosa que un sistema de relatos sobre cómo funciona el mundo y sobre cómo debería ser, basado todo él en unos pocos relatos primordiales, como, por ejemplo: «la sociedad es desigual por naturaleza», «la sociedad funciona mejor con la iniciativa individual» o «hay que desconfiar de la iniciativa individual porque el ser humano es egoísta». Las ideologías nacen de asumir algunos de esos relatos y de construir un conjunto de principios y reglas que ofrecen un modelo

sobre cómo funciona el mundo y sobre cómo mejorarlo. En otras palabras, las ideologías fuerzan una visión narrativa del mundo. Y si un economista sostiene una de esas ideologías es muy difícil que no interfiera con su análisis económico del mundo, incluso si intenta ofrecer una visión científica. Una situación donde esto queda especialmente patente es cuando se analiza un acontecimiento del pasado del que tenemos una ingente cantidad de datos disponibles para su análisis y sobre el cual se han realizado miles de estudios. Incluso en estos casos, las ideologías pueden inducir análisis económicos con profundas y radicales diferencias en las explicaciones del porqué de tal o cual acontecimiento, de qué factores fueron los más decisivos y de hasta las consecuencias que provocó. Veamos un ejemplo ilustrativo.

En 2011, la emisora de radio británica BBC Radio 4 organizó un debate en la London School of Economics entre expertos en la Gran Depresión de 1929 y en los economistas John Maynard Keynes y Friedrich August Hayek. El debate demostró que, a pesar de haber pasado más de ochenta años desde la Depresión y de ser uno de los fenómenos económicos y sociales más estudiados de la historia, sigue sin haber acuerdo sobre qué es lo que realmente pasó, qué debió hacerse y qué permitió la recuperación económica posterior. En el debate, George Selgin afirmó, por ejemplo, que si se hubieran aplicado las recetas de Hayek, Estados Unidos hubiera salido de la Depresión rápidamente, así como que las políticas de Roosevelt, aplicando las ideas de Keynes, solo hicieron más profunda y más larga la crisis. Lord Skidelsky opinó exactamente lo contrario. Es más, durante el debate, que incluía a otros expertos, cada bando presentó las siguientes ideas como si fueran leyes fundamentales de la economía:

<i>Pro Keynes</i>	<i>Pro Hayek</i>
Ahorrar produce paro.	Ahorrar produce empleo.
Disminuir la deuda del Estado produce estagnación.	Disminuir la deuda del Estado produce crecimiento.
El mercado no tiene la capacidad para generar la recuperación en una recesión.	El mercado es lo que puede generar la recuperación en una recesión.
En una recesión, el Estado debe intervenir y gastar dinero para generar actividad económica.	La recesión debe dejarse evolucionar hasta que desaparezcan las malas inversiones.

En resumen, ni los más selectos economistas reunidos en la más prestigiosa escuela de economía del mundo pueden ponerse de acuerdo sobre los aspectos técnicos de uno de los acontecimientos más estudiados de la historia de su disciplina. Es difícil pensar que algo así pudiera ocurrir en el campo de, por ejemplo, la química. ¿Podría existir una discusión de primer nivel en que se cuestionara la mecánica del movimiento del electrón alrededor del núcleo atómico? O en disciplinas más empíricas, como la medicina, ¿podría organizarse una discusión sobre las causas del efecto bactericida del hongo *Penicillium*? Parece difícil poder encontrar científicos de primer nivel que difieran sobre estos hechos, descubiertos en la misma época que la Gran Depresión. El relato ideológico sostiene todo el análisis técnico posterior.

Otro caso que resultó especialmente significativo es el que protagonizó en la crisis de 2008 Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos (una institución parecida a los bancos centrales europeos) desde 1987 a 2006. Tras el estallido de la crisis financiera, Greenspan declaró ante la Comisión de Supervisión y Reforma del Congreso de Estados Unidos. Esta le convocó para que testificara sobre la participación de la Reserva Federal en la

desregulación del mercado financiero y, especialmente, en los productos conocidos como «derivados financieros», que estuvieron en el origen de la crisis. He aquí un extracto de sus declaraciones al presidente de la Comisión:

PRESIDENTE WAXMAN: Ha sido usted el presidente más longevo en la historia de la Reserva Federal y durante este periodo de tiempo fue probablemente el principal defensor de la desregulación de nuestros mercados financieros. [...] En 1994 testificó en una audiencia del Congreso sobre la regulación de los derivados financieros. Dijo usted que «la regulación federal no tiene que aportar nada mejor a la propia regulación del mercado». En 1997 dijo: «No parece que haya necesidad de reglamentación gubernamental de transacciones de derivados». En 2002, cuando el colapso de Enron llevó a renovados esfuerzos del Congreso para regular los derivados, escribió al Senado: «No creemos que el caso justifique esta intervención gubernamental». A principios de este año, escribió en el *Financial Times*: «Los gestores de préstamos bancarios, según mi experiencia, saben mucho más sobre los riesgos y el funcionamiento que los reguladores bancarios». Mi pregunta es simple: ¿estaba usted equivocado?

SR. GREENSPAN: Parcialmente. [...]

PRESIDENTE WAXMAN: En su declaración previa dijo usted que «el edificio teórico de la gestión moderna del riesgo financiero se derrumbó por entero». Dijo también: «Todos aquellos, y en especial yo, que hemos confiado en la capacidad de las instituciones crediticias para velar por su propio interés como mecanismo para proteger los intereses de los accionistas estamos en estado de *shock* y de incredulidad». Esto me suena como si dijera que aquellos que confiaron en el mercado para regularse, incluido usted mismo, cometieron un grave error. ¿En qué se ha equivocado?

SR. GREENSPAN: Cometí un error al suponer que los bancos velarían por sus propios intereses y, por tanto, serían mejores que los reguladores en la protección de los accionistas. [...] Así que el problema es que algo que parecía ser un edificio muy sólido y, de hecho, un pilar fundamental de la economía de mercado, se derrumbó. Y, como dije, me sorprendió. Todavía no entiendo completamente por qué sucedió y, obviamente, en la medida en que averigüe por qué sucedió, cambiaré mi punto de vista. Si los hechos cambian, cambiaré.

PRESIDENTE WAXMAN: Usted declaró previamente: «Tengo una ideología. Creo que los mercados libres y competitivos son, sin duda, la mejor manera de organizar las economías. Hemos intentado la regulación, y ninguna medida funcionó». Usted tenía la autoridad para evitar las prácticas irresponsables de los préstamos que llevaron a la crisis de las hipotecas de derivados financieros. Se le aconsejó hacerlo. Ahora, toda nuestra economía está pagando el precio por no haberlo hecho. ¿Cree que su ideología le empujó a tomar decisiones que ahora no hubiera tomado?

SR. GREENSPAN: La ideología es un marco conceptual a partir del cual la gente gestiona la realidad. Todo el mundo tiene una. La necesitas. Para existir, necesitas una ideología... Me pregunta usted si la mía es adecuada o no. Pues sí, en efecto, encontré un fallo en mi ideología; no sé lo importante o duradero que será, pero estoy bastante consternado por ello.

PRESIDENTE WAXMAN: ¿Encontró un fallo?

SR. GREENSPAN: Encontré un fallo en el modelo que tenía sobre cómo funciona el mundo, por así decirlo.

PRESIDENTE WAXMAN: En otras palabras, encontró que su visión del mundo, su ideología, no era correcta, no funcionaba.

SR. GREENSPAN: Precisamente. Esa es precisamente la razón por la que me sorprendí, porque llevaba cuarenta años, o más, con la constatación de que funcionaba excepcionalmente bien.⁸

Lo cierto es que no puedo imaginar un caso más ilustrativo de la tensión entre un relato pretendidamente científico y la realidad: El economista más poderoso del mundo reconoce que su relato de la economía de mercado no funciona y que uno de los pilares básicos de esta última, la búsqueda de los intereses propios, es inadecuado como regulador del mercado. Fascinante.

De todas maneras, no pretendo afirmar que toda la ciencia económica esté basada en relatos inadecuados de la economía. La economía es una ciencia joven y con mucho potencial que explica un gran número de fenómenos económicos de manera adecuada. Ahora bien, es tanta la seguridad que han adquirido algunos economistas por su relevancia pública y su papel en las decisiones políticas que muy a menudo pierden de vista que muchos de sus relatos son todavía solo eso y no descripciones precisas de la realidad económica.

El psicólogo creativo

La triste mitología de nuestro tiempo habla de la subconciencia, o de lo que es aún menos hermoso, de lo Subconciente; los griegos invocaban la musa, los hebreos, el Espíritu Santo.

JORGE LUIS BORGES, *Obra poética*⁹

Mi campo de estudio, el cerebro y la mente, ha estado abonado desde hace siglos al abuso de lo narrativo cuando no se tiene el conocimiento científico suficiente de lo que se quiere explicar. Ninguna de las ramas de las ciencias del cerebro se ha visto libre de ello, aunque hay algunas, las dedicadas a fenómenos químicos, eléctricos, celulares y genéticos, se salvan algo más que las que tratan como tema las funciones mentales normales o alteradas.

En este sentido, es muy habitual encontrar relatos basados en el conocimiento que tenemos de cómo funciona el cerebro. El problema es que todavía estamos muy lejos de un conocimiento completo sobre cómo funciona el cerebro a todos sus niveles, desde el molecular, pasando por el celular, el de las redes locales o sistémicas, o el cerebro en su globalidad, ni tampoco tenemos un modelo general de qué es lo que hace el cerebro en cada uno de estos niveles. Tenemos hipótesis interesantes y modelos razonables, pero estamos solo al inicio de la investigación científica del cerebro. Sin embargo, muchos investigadores se atreven a dar explicaciones sobre el porqué de muchos aspectos de la psique humana, y hasta a dar recomendaciones basadas en supuestos conocimientos neurocientíficos. Veamos un ejemplo:

En lugar de quedarse atrapado en las reacciones habituales al entorno externo e interno, el meditador puede experimentar la naturaleza transitoria de todas las percepciones, emociones o cogniciones relacionadas en cada momento de la experiencia. La conciencia de la naturaleza transitoria del yo y de la experiencia momentánea conduce a un cambio en la perspectiva del yo, donde el procesamiento autorreferencial (es decir, la narrativa de la relevancia del estímulo para uno mismo) disminuye, mientras que la experiencia en primera persona se optimiza. Todo el proceso representa una autorregulación mejorada que se define como un proceso que permite a los individuos guiar sus actividades dirigidas a objetivos mediante la modulación del pensamiento, el afecto, el comportamiento o la atención a través del uso deliberado o automatizado de ciertos mecanismos.¹⁰

Este texto versa sobre la conciencia plena o *mindfulness*, como se conoce generalmente, y está extraído de un artículo científico publicado en una revista de prestigio; se trata de un estudio metodológicamente adecuado y bien conectado con la bibliografía y el conocimiento previo. Sin embargo, lo que describe en este párrafo es un conjunto de relatos que están todavía muy lejos de ser conocimientos sólidos sobre la mente humana. Muchos de los conceptos que usa son

controvertidos y el modelo de funcionamiento que se asume, todavía más. El texto dice, por ejemplo, «en lugar de quedarse atrapado en las reacciones habituales al entorno externo e interno, el meditador puede experimentar la naturaleza transitoria de todas las percepciones, emociones o cogniciones relacionadas en cada momento de la experiencia». Es difícil saber qué quiere decir «quedarse atrapado» en el sentido científico para referirse al proceso normal, no patológico, del pensamiento, ni a qué se refiere con «experimentar la naturaleza transitoria de todas las percepciones». Estamos en un terreno donde la narrativa tradicional de las explicaciones psicológicas intuitivas se confunde con los conocimientos neurocientíficos que tenemos actualmente. El resultado de tal proceso es un conjunto de relatos que está muy lejos de describir conocimientos evidentes, probados y aceptados.

Con todo esto no quiero sugerir que las disciplinas que estudian el cerebro se basen todas exclusivamente en una ficción narrativa. Ni mucho menos. Todas las disciplinas que se acogen al método científico tienen sus mecanismos para conectar nuestros modelos con las causas reales de los fenómenos que queremos observar. Sin embargo, las ciencias del cerebro son muy jóvenes todavía, se encuentran incompletas y queda mucho trabajo por delante. La neurociencia no depende tanto de explicaciones narrativas cuando aborda los fenómenos más básicos: genéticos, bioquímicos o eléctricos. Pero cuanto más se aleja de los fenómenos más básicos, el relato se hace mucho más importante y, como he insistido, mucho más arriesgado. Como en el caso de los economistas, es crítico entender cuándo utilizamos el relato por sí mismo y hasta qué punto podemos confiar en él.

He descrito dos ámbitos científicos en los que el relato se infiltra en ocasiones para tapan la insuficiencia de la explicación. Evidentemente, hay muchas más disciplinas científicas en las que el relato se usa de la misma manera. En la elección de estas dos particulares, la economía y la neurociencia, no hay más que un (dis)gusto personal. Podría haber dicho lo mismo de otras.

CODA

En este capítulo hemos visto algunas de las consecuencias que implica la tensión entre la representación y el funcionamiento real del mundo. La particularidad del conocimiento que construimos sobre el mundo es que está fuertemente infiltrado por los principios y reglas que rigen nuestra facultad narrativa. En gran parte de los casos esa tensión no conlleva desajustes relevantes o efectivos. Sin embargo, en muchas ocasiones, el desajuste puede ser flagrante. No solo afecta a que nuestro conocimiento más prosaico y cotidiano sobre el mundo puede ser erróneo, sino que incluso las estructuras de conocimiento más rigurosas y precisas que tenemos, como la ciencia, pueden verse afectadas por un desajuste con consecuencias importantes.

El problema es que, además de tener consecuencias indeseables en la explicación sobre nosotros mismos y el mundo, la tensión entre el relato y la realidad también tiene consecuencias en nuestra vida social. De hecho, es en este ámbito en el que los efectos indeseables dan lugar a fenómenos sociales de primera magnitud y que afectan a la vida cotidiana de las personas de manera directa. En los próximos capítulos me voy a ocupar de ello.

El caso Sandy Hook

A las nueve y media del viernes 14 de diciembre de 2012, un chico de veinte años, Adam Lanza, entró en su antigua escuela primaria en la ciudad de Newtown, en el estado de Connecticut, en Estados Unidos, y acribilló a veinte niños y a seis trabajadores antes de suicidarse. Un poco antes Adam había matado a su madre en casa.

Sandy Hook fue uno más de esos asesinatos múltiples cometidos por jóvenes amargados y resentidos contra su entorno. Sin embargo, este caso también es conocido por un sorprendente movimiento de reacción que provocó posteriormente. Pocos días después de la masacre, un hombre se presentó en la ciudad de Newton filmando un vídeo donde declaraba que la masacre había sido un montaje por parte de un grupo de elitistas al que llamaba «Nuevo Orden Global», cuya misión era eliminar el derecho a llevar armas. Una semana más tarde, James Tracy, un profesor de la Universidad de Florida Atlántica, escribió en un blog sus dudas sobre la masacre. En enero, un vídeo de treinta minutos subido a YouTube y titulado «The Sandy Hook Shooting – Fully Exposed» («El tiroteo de Sandy Hook: Revelación total») presentaba a un moderador que preguntaba cosas como «¿No son los niños un blanco difícil para un tirador?». En pocos días había recibido más de diez millones de visitas. Otros vídeos siguieron por este camino incluyendo preguntas como «¿Por qué no se ven helicópteros de emergencias en las primeras imágenes del tiroteo?» o «¿Qué ocurrió con los informes sobre un segundo tirador?». El principal protagonista de la difusión de estos mensajes fue Alex Jones, a través de su plataforma *online* Infowars, especialmente adepta a denunciar (supuestas) conspiraciones. Alex Jones no se cortó ni un pelo con Sandy Hook, y llegó a insultar a los padres de las víctimas y a llamarlos mentirosos patológicos.

En pocas palabras, poco tiempo después de la masacre de Sandy Hook, alguien muy adepto a la libertad de poseer y llevar armas, y convencido de que las masacres producidas por adolescentes con armas automáticas son un poderoso argumento antiarmas, concibió la idea de difundir la noticia de que la masacre de Sandy Hook fue un montaje. El relato inicial seguramente no se conocerá nunca, pero las distintas formas que adoptó tienen en general una idea de base: un grupo poderoso montó la masacre con la ayuda de instituciones públicas, medios y actores activistas; los niños supuestamente asesinados no existieron nunca o se incorporaron a un programa de protección de testigos supersecreto. El interés partidista de todos los que creían en conspiraciones antiarmas proporcionó el combustible necesario. El relato de que la masacre de Sandy Hook era un montaje prendió en internet y se fue expandiendo y desarrollando hasta cruzar los límites de la decencia y el sentido común.

Al mismo tiempo que las familias de las víctimas lloraban a sus muertos, un movimiento amplificado en internet a través de Infowars les empezaba a acusar de encubrir un montaje publicitario. Pero el acoso no quedó ahí, sino que los acusadores llegaron a enfrentarse directamente a los padres. Un hombre robó los mensajes dejados en el lugar de la masacre en

memoria de las víctimas y empezó a llamar a los padres de las víctimas diciéndoles que el hurto no tenía por qué afectarles, puesto que sus hijos no habían existido nunca. A otros padres se les increpó por la calle, grabó en vídeo e insultó, y algunos recibieron amenazas de muerte.

El resultado de todo ello es que los padres tuvieron que empezar a poner medidas de seguridad en sus casas y vigilar que sus otros hijos no sufrieran ataques o amenazas. Algunos de ellos se mudaron incluso de ciudad. Muchos necesitaron ayuda psicológica. Como dijo algún comentarista, «sus vidas acababan de convertirse en un infierno dentro de otro infierno».

Fake news

Los gérmenes están en nosotros, pero Facebook es el viento.

HARINDRA DISSANAYAKE,
asesora del presidente de Sri Lanka¹

Lo narrativo ha evolucionado en el siglo XXI hacia nuevas formas de representar, compartir y consumir noticias. Los avances en la tecnología digital han facilitado elaborar y difundir información en todo tipo de formatos. Hoy en día, cualquier usuario, con apenas un ordenador y unos pocos programas informáticos, tiene la capacidad de convertirse en su propio canal de difusión de información, con la posibilidad de llegar a cualquier rincón del mundo de manera inmediata. La brecha tecnológica entre los grandes medios de difusión de la información y el ciudadano con un ordenador y conexión a internet es cada vez menor. El nuevo ecosistema digital está superpoblado de creadores de contenidos y de canales de difusión.

Esta revolución tecnológica tiene, evidentemente, sus consecuencias negativas, como es la creación y la difusión malintencionada de información por parte de personas y grupos con intereses comerciales, ideológicos o personales. Uno de los fenómenos más notorios de esta deriva es lo que se conoce como *fake news*,* una noticia falsa que es especialmente novedosa, espectacular y beligerante a favor o en contra de una persona, grupo o idea y que se difunde por internet para dañar o alabar lo máximo posible a esa persona, grupo o idea. La facilidad técnica en la creación y difusión de contenidos digitales, la ausencia de impedimentos técnicos o legales para el uso malintencionado de tales contenidos, y la inutilidad de los filtros tradicionales para garantizar la calidad de la información han hecho que las *fake news* hayan tenido un gran impacto mediático y social.

Lo cierto es que gran parte de la población carece de las herramientas para evaluar la veracidad de las *fake news*, incluso las mentiras más flagrantes. Esto se agrava aún más en el caso de los más jóvenes, los llamados *millennials*, puesto que han consumido la mayor parte de la información directamente de internet y de las plataformas digitales, y su interacción con ese medio ha sido directa y basada totalmente en la confianza. Para ellos internet es *la* fuente de información y expresiones como «Lo dice Google» es un lugar común entre ellos.

Desafortunadamente, la evolución de las nuevas tecnologías no ha llevado todavía al establecimiento de unos criterios sobre los que basarse para dilucidar qué es buena información, cuáles son los medios fiables y los que no, o cuáles son los mecanismos habituales de engaño. Y eso ha tenido, tiene aún más ahora y tendrá mucho más en el futuro unas consecuencias indeseables.

En este capítulo voy a presentar los aspectos más relevantes que caracterizan a las *fake news* como una innovación y deriva narrativa. A pesar de que la manipulación y el engaño no sea una estrategia nueva, el fenómeno de las *fake news* ha introducido elementos que considero de interés

abordar. En especial, me interesa resaltar los mecanismos mediante los cuales los fabricantes de *fake news* se aprovechan de las predisposiciones naturales de los humanos para evaluar un relato como creíble y adecuado.

¿QUÉ SON *FAKE NEWS*?

El lenguaje político [...] está pensado para hacer verosímil la mentira, y el asesinato respetable.

GEORGE ORWELL,
«Politics and the English Language»²

Por *fake news* se entiende toda aquella noticia intencionalmente creada para engañar o manipular, adoptando alguna de las siguientes estrategias:

- Contenido falso: noticias no auténticas, creadas a propósito.
- Manipulación de contenidos: distorsión de información genuina como, por ejemplo, incluir datos falsos en la noticia sobre un crimen real.
- Contenido engañoso: uso de información engañosa como, por ejemplo, hacer pasar una opinión por un hecho.
- Contextualización de contenidos: acompañar información genuina con datos contextuales falsos como, por ejemplo, acompañar el titular «Un niño de ocho años asesinado» con la foto de un individuo con el fin de asociarlo al delito, aunque no haya pruebas.
- Sustitución de fuentes: falsear el origen de la información.
- Contenido satírico: presentar noticias falsas pero en tono irónico, dando la sensación de que es una información verdadera sobre la que se bromea.

Es cierto que estas diferentes maneras de desinformar no son por sí mismas un fenómeno completamente nuevo. Desde que difundimos noticias ha habido gente que ha intentado engañar mediante la creación de noticias falsas. Por ejemplo, si nos fijamos en el caso de las brujas de Salem, hay historiadores que atribuyen el origen de los acontecimientos a la difusión de un relato malintencionado. Samuel Parris, el padre de Betty Parris, la primera niña que presentó la supuesta posesión diabólica había sido elegido como pastor en 1688. Sin embargo, Parris tuvo una gran oposición que no cesó en los siguientes años. Él se resistía a dimitir y sus adversarios llegaron a rechazar pagar las tasas con las que se pagaba su sueldo. En esta situación, hay quien cree que Parris aprovechó el comportamiento extraño de su hija para elaborar y difundir el relato de que el diablo estaba atacando a la comunidad. De esta manera, conseguía desplazar la atención de su persona y crear un enemigo contra el que tenía que luchar toda la comunidad. Parris, según esta versión, se convirtió en un exitoso fabricante de *fake news*.

No obstante, este término tiene una connotación especialmente ligada al ecosistema digital. En efecto, lo que ha convertido las *fake news* en un fenómeno moderno es la aparición de internet y la evolución de la tecnología digital. La facilidad de uso y la disponibilidad universal de esta tecnología la ha puesto al alcance de cualquier usuario medianamente hábil. Hoy en día es

relativamente fácil elaborar noticias con una riqueza formal solo disponible para los profesionales hasta hace muy pocos años, así como difundirlas por cualquier medio o plataforma digitales. Gracias a ello, las *fake news* se han convertido en un fenómeno omnipresente en nuestro día a día.

¿QUÉ DISTINGUE A LAS *FAKE NEWS* DE OTRAS NOTICIAS ?

Un relato estratégico es una declaración escrita concisa, pero completa, de la situación y el propósito de una organización, que puede sostenerse por sí misma como base principal de las directivas de planificación estratégica, o como apoyo a la creación de relatos individualizados, culturalmente contextualizados y dirigidos a audiencias particulares con el fin de fomentar la cohesión del grupo.

Definición por parte de la OTAN de una de las armas disponibles para influir en la percepción, actitudes y conducta de la población.³

Partidistas

Las *fake news* son un relato partidista del mundo, es decir, uno que se opone a propósito a otra visión ideológica del mundo, o a un individuo o grupo concretos, tomando explícitamente una supuesta verdad espectacular como arma informativa. El objetivo de las *fake news* es dar apoyo a esa visión partidista mediante la estrategia de dañar la credibilidad o reputación del individuo, grupo o ideología adversarios.

La particularidad de las *fake news* es que la noticia que se transmite es intencionadamente inesperada, desmesurada e inverosímil pero, a la vez, de inmediato es aceptada por todos aquellos predispuestos a hacerlo. Los estudios sobre creencias políticas han demostrado que la información política coincidente con nuestra ideología tiene muchas más posibilidades de ser creída, con independencia de su veracidad. Los investigadores han demostrado que la aceptación y solidez de la información engañosa se debe a la necesidad que tenemos los humanos de que nuestras creencias, y las personas o instituciones que las sostienen, estén en lo cierto, aunque no lo parezca. Por ello, cualquier información partidista, aunque parezca poco creíble, será considerada cierta porque necesitamos confiar en todo lo que apoye a nuestro grupo o ideología.

En contraste, la credibilidad y consistencia con respecto a las personas o instituciones que sostienen nuestras creencias se invierten a la hora de evaluar la información de nuestros adversarios ideológicos; nuestros enemigos no son creíbles ni son consistentes, ni tampoco lo son las noticias que son coherentes con ellos.

Dramatizadas

Las *fake news* son un fenómeno moderno que se ha aprovechado de la evolución de la tecnología digital. Esta, al alcance de cualquier usuario básico, ha permitido la elaboración rápida, barata y sofisticada de mensajes multimedia. Esto ha sido aprovechado ampliamente por los fabricantes de *fake news* para crear noticias que van más allá de la simple transmisión de información. Las *fake news* adoptan estrategias dirigidas especialmente a gustar, seducir y persuadir a los receptores de los mensajes. Para ello se aprovechan de la tecnología digital, pero también de la publicitaria para conseguir mensajes más atractivos.

Los investigadores de estos fenómenos han creado un neologismo, *infotainment*, para describir las estrategias de dramatización de las noticias. Este término fusiona las palabras inglesas *information* y *entertainment*, o sea «información» y «entretenimiento», por lo que en castellano podría traducirse por algo así como «infoentrenimiento». La estrategia del *infotainment* es la de elaborar noticias con todos aquellos elementos que se utilizan en la difusión de contenidos de entretenimiento. El objetivo está claro: hacer pasar una noticia como si fuera un espectáculo. Esto permite aumentar el número de consumidores, incluidos aquellos que encuentran las noticias aburridas, así como inhibir, en caso de que existiera, su análisis crítico a la hora de evaluarlas, puesto que se consumen como entretenimiento. En efecto, a nivel superficial, las *fake news* dramatizadas a base de *infotainment* parecen objetivas e informativas, lo que les proporciona verosimilitud. A nivel más profundo, la riqueza formal crea un contexto que permite la recepción y la asunción más fácil de los mensajes. Además, la inclusión de manera más o menos sutil de «buenos» y «malos» actores hace pasar el relato partidista como si fuera simplemente una historia de ficción. El resultado es que el *infotainment* ha conseguido amplificar colosalmente el éxito de los relatos partidistas.

Personalizadas

Las *fake news* se caracterizan asimismo por la capacidad que tienen de transfigurarse según el perfil del usuario final. Es cierto que también se difunden a través de los medios tradicionales — radio, televisión y prensa—, pero alcanzan el mayor éxito mediante las redes sociales y, en ellas, adquieren distintas formas hasta llegar a su destinatario final. En las redes sociales, en lugar de difundir un mensaje coherente a una audiencia variada, la personalización permite dirigir diferentes mensajes a grupos reducidos de usuarios, reforzando y amplificando los conflictos partidistas.

El dato: Cambridge Analytica

Cambridge Analytica fue una empresa dedicada a la consultoría política que estuvo activa desde 2013 hasta 2018. Se dedicaba a la recopilación de datos personales y su análisis con el fin de asesorar campañas electorales. Su especialidad era elaborar anuncios políticos basados en esos datos y de dirigirlos de manera personalizada a los posibles electores. Fue una de las empresas pioneras en utilizar datos de usuarios de internet en la personalización de campañas electorales. Su ámbito preferente de actuación fueron las campañas presidenciales de Estados Unidos. A principios de 2018 un extrabajador de la empresa reveló prácticas empresariales que incumplían

las normas de Facebook, que era la plataforma de donde recopilaban preferentemente los datos privados de los usuarios. La consultora había obtenido de manera ilegal información de más de 50 millones de usuarios. Esta no solo incluía los likes del usuario en Facebook o las respuestas a cualquier test que hubiera realizado online, sino todos los clics que el usuario había realizado en internet, es decir, el registro completo de su actividad en su navegador. Con estos datos, la empresa construyó un algoritmo que permitía identificar las tendencias políticas del usuario, y qué temas y mensajes podían tener más éxito en su conducta posterior.

Gracias a las innovaciones tecnológicas en la elaboración y transmisión de información, los fabricantes de *fake news* pueden dirigir el mensaje de manera mucho más precisa. Para ello, seleccionan aquellas características que pueden influir en la recepción del mensaje por parte de una persona o un grupo determinados, y lo elaboran de acuerdo con esas características para facilitar una recepción exitosa.

Hay numerosas herramientas disponibles para identificar los datos personales de los usuarios; la forma más clásica es la tecnología de *cookies*, pero hay muchas otras. Desde 2008 hasta el escándalo de Cambridge Analytica, Facebook permitió a las empresas acceder a los datos de perfil de los usuarios para facilitar los anuncios dirigidos en su plataforma. El escándalo de Cambridge Analytica, que puso al descubierto cómo esa empresa utilizó esta tecnología para manipular a los electores durante la campaña presidencial de Estados Unidos en 2016, ha complicado el acceso de las empresas a estos datos. Pero siguen habiendo formas de recopilarlos y continúan utilizándose.

¿QUÉ PREDISPONE A CONSUMIR *FAKE NEWS*?

Estoy convencido de que nuestra ignorancia no consiste en no saber algo, sino en creer saber algo, aunque no tengamos razón para ello. Esto implica que no solo carecemos de principios para llegar a la verdad, sino que tenemos muchos otros que se acomodan muy bien con la mentira.

BERNARD LE BOVIER DE FONTENELLE,
*Histoire des Oracles*⁴

No hay personalidades o niveles de inteligencia o de formación cultural que estén asociados preferentemente a los consumidores de *fake news*. Todos somos susceptibles de sucumbir a ellas. Es cierto que cuanta mayor formación educativa, más herramientas hay disponibles para evitar o combatir el engaño informativo. Pero lo que hay que tener claro es que lo más importante que determina dejarse llevar por las *fake news* es la motivación por aceptar lo que quiere o afirma el relato. Uno puede ser muy inteligente y culto, pero si desea con todas las fuerzas que eso que afirma la noticia se cumpla, bajará todas las defensas intelectuales, inhibirá toda reflexión sobre los posibles riesgos o argumentos contrarios a lo deseado y asumirá con entusiasmo las *fake news*.

Identidad grupal

Las *fake news* son un fenómeno fundamentalmente social. Normalmente hacen referencia a aspectos de confrontación política, ideológica, étnica o nacional o, a lo sumo, otros de carácter sensacionalista con un objetivo claro de impacto social. No existen muchas *fake news* sobre jardinería, lógica formal, peluquería o historia del arte, o sobre el valor de la meditación trascendental. En general, consumimos *fake news* porque tratan de un tema actual relevante que genera opiniones muy encontradas y que nos importa, sea porque se refiera al partido o político que apoyamos, o al grupo al que sentimos pertenecer o a algún aspecto relevante de nuestra vida social. Lo que provoca más habitualmente nuestro consumo crédulo de *fake news* es, en primer lugar, lo que consideramos que afecta a nuestro grupo o a nuestros adversarios.

La identificación grupal puede definirse como un sentimiento de pertenencia a un grupo y de una vinculación total con lo que representa este, de tal manera que el grupo se ve como una extensión del yo. Todos los humanos nos sentimos más o menos identificados con algún grupo o ideología. La experiencia de la identificación grupal implica un fuerte compromiso personal. Percibirse a sí mismo como miembro de un grupo es parte fundamental del concepto de identidad personal y de nuestra disposición a participar en la vida de nuestra comunidad. Y ese proceso de identificación tiene importantes implicaciones personales, como por ejemplo el hecho de que pasamos a adoptar la perspectiva del grupo, a idealizar y a confiar en los otros miembros en comparación con los que se encuentran fuera de él, así como a estar en disposición de incurrir en sacrificios personales para conseguir los objetivos del grupo.

Los grupos sociales satisfacen numerosas necesidades sociales básicas como la necesidad de pertenencia a un grupo, la de distinguirse de «los otros» y la de tener una visión del mundo, así como otras menos simbólicas o psicológicas, como el acceso a los recursos materiales. Los grupos satisfacen estas necesidades a través de diferentes medios. Por ejemplo, la puesta en marcha de movimientos con algún objetivo concreto (la dimisión de un gobernante, nuevas elecciones, etc.) satisface las necesidades de pertenencia; las representaciones simbólicas asociadas a un grupo (una lengua, una cultura, una forma de vestir, etc.) ayudan a distinguirse de «los otros», mientras que una ideología proporciona una visión completa del mundo.

La satisfacción de estas necesidades conlleva, evidentemente, un precio que los individuos estamos dispuestos a pagar, y ese es la disposición a sesgar nuestra comprensión del mundo a través del filtro de nuestro grupo. En gran parte de nuestras actividades diarias, esto no tiene ninguna influencia, pero en todo lo que tenga alguna relación, por pequeña que sea, con nuestro grupo o ideología, el filtro identitario influirá en cómo percibimos, analizamos y evaluamos lo que nos rodea. Por poner un ejemplo ilustrativo, los adversarios del presidente estadounidense Barack Obama percibían su tono de piel como bastante más oscuro que sus votantes.*

Por todo ello, en la medida en que el consumidor de *fake news* crea que su grupo satisface sus necesidades identitarias, estará más predispuesto a consumir las *fake news* que estén de acuerdo con los intereses de su grupo. Se ha demostrado que la información coincidente con nuestra ideología o nuestro grupo tiene muchas más posibilidades de ser aceptada acríticamente. Y cuanto más sostenga a nuestro grupo, o ataque a nuestros adversarios, más bajo será nuestro umbral de aceptación de cualquier noticia, por inverosímil o extravagante que sea.

La relevancia de la identidad grupal varía, evidentemente, con el contexto social. Cuando una pertenencia particular a un partido político se destaca, por ejemplo, en unas elecciones, tenemos más probabilidades de ser más crédulos con aquella información congruente con nuestra identidad

grupal. De igual manera, en una situación de conflicto grupal, cuando hay un enfrentamiento y nuestro grupo está amenazado, la credulidad partidista aumentará.

Predisposición conspirativa

Por «predisposición conspirativa» se entiende la tendencia a aceptar explicaciones en las que la causa de algún acontecimiento se atribuye a personas o grupos de personas con poder, cuya participación en ese suceso concreto se pretende encubrir. La creencia en conspiraciones es tan antigua como la existencia de las mismas, es decir, desde que los humanos somos una especie social. Sin embargo, la predisposición conspirativa no hace referencia a creer que las conspiraciones existen, sino a creer que casi todo lo que ocurre esconde una conspiración. Es esta predisposición exagerada lo que facilita la credulidad en las *fake news*.

El factor que predice mejor si alguien tiene una predisposición a las conspiraciones es si previamente ha creído exageradamente en conspiraciones, lo que no es muy útil. Hay, sin embargo, algunos rasgos que se han asociado a las personas que tienen predisposición conspirativa. En primer lugar, se ha relacionado con la percepción de falta de control sobre la propia vida. Los psicólogos han desarrollado el concepto de percepción de control, que tiene otras denominaciones posibles como, entre otras, «locus de control», «autonomía personal» o «autoeficacia», para referirse a la manera en que las personas perciben el poder que ejercen sobre su propia vida. En un extremo de la percepción de control, hay algunas que perciben que pueden manejar y manejan su propia vida. En el otro extremo hay otras que se sienten desvalidas y creen que su vida está determinada por fuerzas externas, sea la suerte, el destino u otras personas. Los psicólogos han demostrado que las personas con sensación de control sobre su vida tienen mejor bienestar psicológico, e incluso mejor salud, que las que no tienen sensación de control. La falta de control lleva a la depresión, el estrés y a los trastornos de ansiedad y, curiosamente, a tendencias de pensamiento particular, como el pensamiento conspirativo, ya que la persona extiende la falta de control no solo a su propia vida, sino a los acontecimientos que le rodean.

El segundo rasgo propio de personas con predisposición conspirativa es su tendencia al pensamiento mágico, es decir, la tendencia a utilizar con más facilidad causas sobrenaturales en sus explicaciones. Como vimos en el capítulo «La realidad del narrador», el pensamiento mágico es un estilo de pensamiento al que hemos recurrido los humanos desde que empezamos a contarnos lo que nos ocurre. La historia está repleta de culturas con razonamientos mágicos que intentan explicar fenómenos naturales o históricos inexplicables. El impulso narrativo humano nos impulsa a conseguir una explicación sea como sea y, si no conseguimos encontrar una causa razonable, nos inventamos una de carácter mágico para conseguir cerrar el relato. Sin embargo, existen personas que tienden a las explicaciones sobrenaturales mucho más frecuentemente que los demás, y que, ante la opción de una explicación prosaica o una mágica, prefieren la segunda opción.

El dato: La conspiración por encima de cualquier cosa

En un experimento online en la Universidad de Chapman, unos investigadores preguntaron en una encuesta sobre encubrimientos de posibles conspiraciones del gobierno de Estados Unidos. Los encuestados debían responder si creían o no que el gobierno estaba detrás de un número de casos en los que se sospechaba de su participación. Lo interesante del estudio es que los investigadores incluyeron diez casos inventados, es decir, acontecimientos que no existieron. A pesar de ello, uno de cada tres encuestados contestó que creían firmemente que el gobierno estaba detrás de cada uno de esos diez casos inexistentes. Algunos de estos acontecimientos fueron incluso considerados más probables como casos de conspiración que muchos de los casos más famosos de la historia.

El último rasgo que se ha identificado entre las personas con predisposición a las conspiraciones es la tendencia a lo que podríamos denominar «pensamiento épico», esto es, la preferencia por relatos particularmente melodramáticos para la explicación de acontecimientos importantes, en especial aquellos que se refieren a la vida social. El relato épico es hiperbólico, con actitudes exageradas, basadas en la lucha entre fuerzas del bien y del mal, con personajes heroicos o villanos, y repleta de valores extremos de bondad y de maldad. Estas explicaciones son muy habituales en los relatos histórico-populistas y se alinean muy bien con las situaciones en las que un grupo o una idea está en peligro.

En conjunto, estos tres factores —la falta de control, el pensamiento mágico y el pensamiento épico— se presentan en gran parte de las personas con tendencias a creer en conspiraciones. Es verdad que estos tres rasgos también se dan en ciertas psicopatologías, pero es importante resaltar que la predisposición conspirativa no es sinónimo de psicopatología. Aunque la falta de control, el pensamiento mágico o el épico se dan en algunas enfermedades psiquiátricas, como el trastorno de personalidad paranoide o la esquizofrenia, las personas con predisposición conspirativa llevan por lo general una vida completamente normal y adaptada a su entorno, lo que no es característico en una psicopatología. Es más, las personas con predisposición conspirativa no elaboran sus propias teorías, sino que asumen algunas de las que han llegado a ellas. Finalmente, las personas con tendencias conspirativas tienden a buscar y a tomar por buenas conspiraciones que dan apoyo a sus creencias previas o al grupo con el que se identifican.

Conocimiento previo sesgado

El conocimiento partidista sobre un tema es, no obstante, el factor más importante que determina la credulidad ante las *fake news*. La disponibilidad de acceso a cualquier tipo de información que facilita internet da la oportunidad a cualquier persona de informarse sobre cualquier tema. El problema es que mucha de la información disponible es falsa, engañosa, sesgada o incompleta, y cualquier persona que sostenga un relato partidista sobre un tema puede encontrar fácilmente toda la información que quiera para apoyarlo. Los estudios son claros: cuanto mayor es la intensidad del partidismo implicado en el relato, más grande es la probabilidad de credulidad ante la información que dé apoyo a su relato.

La idea del conocimiento partidista como causa de conductas sociales no es nueva en ciencia. Investigadores en ciencias políticas, sociología y comunicación han identificado desde hace mucho tiempo a sectores de la población que sostienen un conocimiento partidista sobre un

tema y que se niegan a modificarlo con información que lo contradiga. En el caso de las brujas de Salem, por ejemplo, el convencimiento sobre la existencia de brujas se convirtió en un dogma de fe que determinó la manera en que la comunidad interpretó el comportamiento de las niñas.

Las autoridades saben por experiencia que el seguidor de un grupo es especialmente refractario a cualquier campaña de modificación de su conocimiento partidista. Cuanto más intensa es su actitud con respecto al relato que sostiene, más información coherente con este consume y más rechaza la información que la desmiente. Esto desemboca en una actitud colectiva que niega ningún desajuste en su conocimiento partidista. Además, los seguidores partidistas desconfían habitualmente de las fuentes de información gubernamentales o provenientes de corporaciones. Su predisposición a creer en conspiraciones del poder económico o político convierte en enemigos a cualquier institución oficial pública o privada que se acerque a ellos. En el caso de las vacunas, por ejemplo, los grupos antivacunas están convencidos de que la industria farmacéutica tiene el objetivo de venderlas aun sabiendo de sus efectos indeseables y de que se ha infiltrado en los estamentos gubernamentales para defender sus intereses, por lo que ninguna información que provenga de instituciones públicas sanitarias es de fiar.

¿QUÉ MODULA EL CONSUMO DE *FAKE NEWS*?

Moduladores emocionales

Los estudios experimentales sobre desinformación demuestran que la manera en que se consumen las *fake news* depende del estado emocional del consumidor, y en especial de dos tipos de emociones: la ira y el miedo. Se ha demostrado que ambas determinan, independientemente la una de la otra, la aceptación de las *fake news*.

La ira induce la evaluación partidista de la información, de tal manera que se asume con más facilidad información falsa que resulta coherente con la posición que se sostiene. En cambio, el miedo no actúa a través del partidismo. La persona que lo experimenta desea dejar de padecerlo y eso la predispone a aceptar información que disminuya su miedo, independientemente de lo veraz que sea la información. Lo que sucede es que, para un seguidor partidista, todo aquello que sea coherente con su relato partidista acostumbra a disminuir el miedo.

El caso de las brujas de Salem es un ejemplo bien ilustrativo del poder de la ira y del miedo en la transmisión y la aceptación del relato. El miedo fue una constante en las comunidades puritanas. Miedo a lo exterior, a lo desconocido, a la corrupción moral, a la pérdida de la gracia de Dios. Pero es que, además, en el caso particular de Salem, la campaña que había emprendido el pastor Samuel Parris había alentado el miedo a los enemigos internos y externos, creando un caldo de cultivo de miedo favorable a la aceptación del relato de brujería. La ira, por otro lado, tuvo probablemente un papel menos generalizado en la difusión de las acusaciones, aunque seguro que fue muy importante para los que apoyaban al pastor Parris en contra de sus adversarios.

Moduladores cognitivos

Hay diversos mecanismos cognitivos que facilitan la credulidad ante la desinformación. Uno de los más conocidos es la repetición. Esta es una estrategia clásica en las campañas de persuasión. Se sabe desde hace mucho tiempo que cuanto más se repite un mensaje, más aumentan las posibilidades de que se considere verdadero. De hecho, solo es necesaria una única repetición para que empiece a surtir efecto. Se ha demostrado que, incluso cuando tenemos conocimiento previo para evaluar la falsedad de un mensaje, la mera repetición del mensaje falso induce la sensación de irrelevancia de nuestro propio conocimiento. En otras palabras, sabemos que algo no es verdad, pero la repetición de la mentira nos hace ignorar que sabemos que no es verdad.

En el ecosistema digital *online*, la repetición parece funcionar igual o mejor que en los medios tradicionales. Estudios recientes que han utilizado Facebook como plataforma *online* han probado que la repetición funciona como inductor de credibilidad, independientemente de lo poco creíbles que sean las noticias («La Tierra es plana») o incluso aunque se acompañe de información contraria basada en «verificadores de hechos», esto es, agentes de internet cuya función es la comprobación de la información que se difunde en las redes sociales.

¿Por qué la repetición nos convierte en crédulos? Se supone que esta induce la credibilidad porque convierte el mensaje en familiar, y la familiaridad es un potente factor de credibilidad. Este es uno de los sesgos cognitivos que vimos en el capítulo «El narrador racional, o casi». Además, lo familiar ayuda a la aceptación de un mensaje porque es más fácil procesar un mensaje familiar que uno nuevo, y eso lo convierte en más aceptable.

Otro modulador cognitivo es lo que los investigadores han bautizado como «efecto *boomerang* partidista»: Si alguien está muy seguro de su relato partidista, la presentación de datos irrefutables contrarios a este no solo no hace dudar al receptor de esa nueva información, sino que queda aún más convencido de su relato. Esto se ha demostrado en numerosas investigaciones. Por ejemplo, en un estudio entre aquellas personas que dieron apoyo a la invasión de Iraq por la presencia de armas de destrucción masiva, los investigadores presentaron datos irrefutables de su inexistencia. A pesar de ello, los participantes salieron del experimento creyendo con más firmeza en la existencia de las armas de destrucción masiva. Y es probable que eso también les ocurriera a los analistas de la CIA. Otro caso fue el de los grupos de milenaristas que creían que el fin del mundo se produciría el 1 de enero del año 2000. Unos investigadores realizaron entrevistas con algunos milenaristas meses después del cambio de siglo y comprobaron que sus creencias en el inevitable y cercano advenimiento del fin del mundo no solo seguían vivas, sino que habían incorporado el fracaso del 1 de enero del año 2000 como un signo premonitorio de la llegada del fin del mundo, algo un poco similar a lo sucedido con los analistas de la CIA que tomaron la falta de pruebas de la presencia de armas de destrucción masiva como una prueba de que el gobierno de Iraq las ocultaba.

Moduladores sociales

Los estudios sobre la dinámica social de las *fake news* han demostrado la relevancia de las interacciones sociales en el desencadenamiento, la difusión y la aceptación de tales fenómenos. Para empezar, la simple comunicación entre dos personas modula la información que se tendrá en cuenta a la hora de evaluar los mensajes. Diversos estudios han demostrado que la información

que aparece en una conversación entre dos personas será la que determine la aceptación de las afirmaciones que se discutan, independientemente del conocimiento previo relevante que cada interlocutor tenga con respecto a lo discutido. Toda aquella información que no se menciona desaparece de la ecuación y se ignora por completo. Cuando no hay razón para una actitud hostil, la gente tiende a querer ponerse de acuerdo con cualquier interlocutor sobre lo que están hablando y hará lo posible por llegar a este acuerdo, incluso negar su propio conocimiento.

En la evaluación de un acontecimiento importa asimismo el contexto social en el que lo hemos experimentado. La opinión de las personas con las que hemos experimentado un acontecimiento puede modular nuestra evaluación del mismo. En un estudio, los investigadores pasaron un documental a unos grupos de unas pocas personas. Unos días más tarde, los participantes respondieron individualmente a preguntas sobre el documental. Una semana más tarde volvieron a contestar a las mismas, pero esta vez después de haber visto respuestas falseadas de sus compañeros. A pesar de haber respondido correctamente en la primera sesión de preguntas, el 70 % de los participantes cambiaron su respuesta para converger con las de sus compañeros. Es más, incluso después de saber que habían sido falseadas, solo algo más de la mitad de quienes habían cambiado de opinión volvieron a su respuesta original. En otras palabras, el impacto del grupo con el que experimentamos un acontecimiento es potente y duradero.

En cuanto a la evaluación específica de las *fake news*, diversos estudios han identificado la importancia de lo que se denominan «vínculos débiles». Estos son los que se establecen con los conocidos que comparten nuestra ideología o grupo, en contraste con los vínculos que se entablan con amigos o familiares. Los vínculos débiles parecen tener más importancia en la difusión de las *fake news* en particular y de las noticias en general. Las personas parecen descontar la estrecha familiaridad a la hora de la evaluación de la veracidad de una noticia y consideran que las noticias que provengan de conocidos con los que compartimos grupo o ideología son algo más fiables, puesto que no llevan el sesgo de la familiaridad. Estudios recientes han demostrado, por otro lado, que una vez establecida una versión de un acontecimiento a través de vínculos débiles, es muy difícil cambiarla.

El riesgo de la consolidación de un determinado relato a través de los vínculos sociales, débiles o fuertes, es el fortalecimiento de una visión partidista de la historia o de los acontecimientos contemporáneos de una determinada comunidad o sociedad. Este fenómeno de consolidación existía evidentemente en los tiempos preinternet, pero el nuevo ecosistema digital ha amplificado esa tendencia. En el momento actual, más del 50 % de la población occidental se informa de las noticias preferiblemente a través de las redes sociales y las que cada individuo frecuenta son las que se alinean con su propia ideología o grupo. Por tanto, si los que apoyan un determinado grupo o ideología se informan preferentemente en las plataformas favorables a ese grupo o ideología, el mecanismo de consolidación partidista se refuerza ampliamente. La gente que está de acuerdo tiende a ponerse de acuerdo sobre algo que ha ocurrido y tiende a consolidar ese conocimiento como un hecho incontestable.

El dato: La dinámica social de las fake news

Existe una dinámica curiosa entre la verdad y las noticias difundidas por las redes sociales. Por un lado, un estudio reciente (Zubiaga, 2016) ha mostrado que aquellas noticias que se demuestran que son verdaderas tienden a desaparecer de las redes sociales más rápidamente que las noticias que resultan ser falsas, lo que parece indicar que la verdad tiene menos interés que la mentira. La gente está más motivada en desacreditar una falsedad que en hacer lo mismo con una verdad.

Por otro lado, otra investigación reciente (Vosoughi, 2018) ha demostrado que las mentiras no solo tienden a mantenerse más en las redes, sino que se difunden mucho más rápidamente que las noticias veraces. Los investigadores estudiaron 126.000 noticias difundidas en Twitter entre 2006 y 2017 enviadas por unos 3 millones de personas en unos 4,5 millones de tweets. Las noticias falsas llegaron más rápidamente y a más gente. El 1% más popular de las noticias falsas llegaron a entre 1.000 y 100.000 usuarios, mientras que las veraces apenas arribaron a 1.000 personas.

Un resultado adicional y relevante del estudio fue comprobar que mientras que los robots difundieron las noticias falsas y las verdaderas al mismo ritmo, y a idéntica cantidad de usuarios, fueron los humanos los que difundieron las noticias falsas con más rapidez y a más usuarios. En otras palabras, la dinámica de las fake news se debe al factor humano y no a alguna característica propia de estas en contraposición a las noticias veraces.

¿QUÉ EFECTOS TIENE EL CONSUMO DE *FAKE NEWS*?

Una vez que el creador de *fake news* obtiene acceso a los teletipos, ningún periodista honesto será capaz de identificar el daño que puede estar a punto de desencadenar. Al recibir una noticia por teletipo, el periodista no tiene oportunidad de probar su autenticidad, como lo haría en el caso de una noticia local. Las oficinas de los miembros de The Associated Press en este país están conectadas entre sí, y sus centros de recepción y distribución de noticias están conectados mediante un sistema de cableado que podría dar la vuelta al mundo cinco veces. Es un sistema realmente sensible. Pula tu dedo en Nueva York y se sentirá la vibración en San Francisco.

E. MCKERNON, «Fake News and the Public: How the Press Combats Rumor»⁵

Es una obviedad recordar que el funcionamiento de una democracia depende fuertemente de la existencia de un entorno en el que los ciudadanos se puedan informar de una manera libre y veraz. Los procesos mediante los cuales la gente forma sus opiniones y explicaciones son fundamentales. Un entorno en el que las *fake news* puedan difundirse a sus anchas, sin que exista una manera de identificarlas y contrarrestarlas, supone un riesgo evidente. Sobre todo teniendo en cuenta algunas de las características básicas de las *fake news*: persisten más tiempo que las noticias veraces, se distribuyen entre más personas y, una vez han creado un conocimiento de referencia, es difícil conseguir modificarlo de nuevo.

Uno de los efectos negativos más evidentes de las *fake news* es su contribución a la polarización social. Esta no es negativa en sentido estricto, pero la que provocan las *fake news* es perversa. Las *fake news* se alimentan de las emociones más peligrosas, el miedo y la ira, lo que facilita que el debate público deje paso al enfrentamiento más básico y primitivo entre adversarios políticos o ideológicos.

Otro de los efectos nocivos de las *fake news* es la consolidación de conocimientos partidistas, lo que va en detrimento de un acervo compartido por todos los ciudadanos sobre aspectos básicos de la comunidad, desde su historia hasta sus valores, pasando por su cultura. El conocimiento compartido por una comunidad es lo que configura la forma en que sus ciudadanos se ven a sí mismos y entre ellos. El conocimiento compartido es un mecanismo muy delicado, susceptible de manipulación y de engaño. Hasta la aparición de la tecnología digital e internet, los medios y plataformas de referencia que albergaban el conocimiento compartido eran pocos y con amplia difusión en la población, lo que inducía un cierto consenso colectivo. La tecnología digital e internet han permitido el desarrollo de tantos medios y plataformas como grupos se acaban formando, y cada uno de ellos puede construir su propio conocimiento colectivo. Si a ello se le añade el poder beligerante de las *fake news*, la idea de un conocimiento compartido consensuado por los individuos de una sociedad se enfrenta a muchas más dificultades.

Sin embargo, acaso el riesgo más patente de las *fake news* es su participación en decisiones trascendentales, tanto a nivel personal como colectivo. Si una buena parte de la población, o un grupo concreto, cree que algo falso es cierto, la desinformación puede ser la causa de decisiones irremediables. Esta es, de hecho, más peligrosa que la ignorancia, pues esta última rara vez causa decisiones, ni buenas ni malas. Si uno reconoce que no sabe de mecánica, es muy probable que no se atreva a tocar un motor de un coche que no funcione bien, mientras que el que está desinformado puede empezar a toquetear el motor hasta estropearlo definitivamente.* La ignorancia no provoca tampoco movimientos políticos o ideológicos. Se ha observado, por ejemplo, que aquellos que reconocen no saber si el cambio climático es real o no, son los menos movilizados en favor o en contra de él. En cambio, la desinformación puede provocar decisiones con consecuencias graves, incluso letales. No vacunar a los niños puede tener, por ejemplo, consecuencias letales no solo para los hijos de los antivacunas, sino para otros niños con los que convivan. En el caso de las armas de destrucción masiva, la desinformación llevó a una guerra de la que aún hoy pagamos las consecuencias.

Por todo ello, uno de los retos que tiene la sociedad actual es intentar contrarrestar los efectos de las *fake news*. Pero esto es más fácil decirlo que hacerlo. Internet y la tecnología digital están a disposición de cualquier persona y seguirá siendo así en el futuro. Por tanto, ni la censura ni el control parece que vayan a ser efectivos. Las *fake news* seguirán existiendo. La lucha para contrarrestarlas deberá basarse, por tanto, en otras estrategias.

¿SE PUEDE LUCHAR CONTRA LAS *FAKE NEWS*?

Una sociedad con libertad de expresión que funcione adecuadamente debería cumplir dos claros requisitos. En primer lugar, las personas deberían estar expuestas a información que no hubieran elegido de antemano. Los intercambios espontáneos e imprevistos son fundamentales para la democracia misma. [...] En segundo lugar, la mayoría de los ciudadanos deberían compartir una serie de experiencias comunes. Sin ellas, una sociedad tendrá muchas dificultades para abordar sus retos sociales. La gente puede incluso encontrar difícil entenderse entre sí. Las experiencias compartidas [...] proporcionan una forma de pegamento social. La disminución drástica de esas experiencias creará muchos problemas, en parte debido al aumento de la fragmentación social.

Tiempo antes de que se empezara a hablar de las *fake news*, los responsables de las redes sociales y otros medios de internet ya se enfrentaban al reto de moderar los contenidos que se transmitían en sus canales. Esto puede parecer sorprendente a primera vista. Las redes sociales no son fabricantes de contenidos, sino simplemente gestores de un canal de transmisión de información, por lo que parece extraño que deban ocuparse de la moderación de los contenidos. Es como si las empresas telefónicas se ocuparan de moderar lo que decimos en nuestras conversaciones a través del teléfono. Sin embargo, el mundo digital ha cambiado los estándares tradicionales de la difusión de información, y las redes y otras plataformas digitales han difuminado, mayoritariamente en beneficio suyo, la frontera entre contenido y canal. Esta es una de las peculiaridades del mundo digital en el que vivimos actualmente. Por tanto, es lógico que esas mismas empresas se ocupen de los contenidos que difunden. Los mensajes racistas, la discriminación de género, el acoso y el contenido nocivo que ha florecido en las redes sociales en los últimos años ha obligado a las empresas digitales a buscar soluciones para evitar la propagación de esos contenidos tóxicos. Sin embargo, solo las empresas más afectadas por los escándalos más notorios de los últimos años, como ha sido Facebook con la intromisión en las elecciones presidenciales de 2016 de Estados Unidos, han adoptado una actitud más proactiva en intentar controlar la difusión de *fake news* y otros contenidos tóxicos.

Las medidas que han intentado desarrollar algunas de estas empresas para gestionar los contenidos indeseables se han basado en tres estrategias: a) medidas automatizadas de control de contenidos, a través de algoritmos diseñados para identificar contenidos indeseables; b) medidas para facilitar la identificación y la denuncia de contenidos indeseables por parte de los usuarios y c) medidas de educación de los usuarios.

En cuanto a las medidas automatizadas, las grandes empresas de internet han realizado numerosos anuncios al respecto, donde sugerían que están desarrollando algoritmos destinados a detectar contenidos tóxicos. Sin embargo, el reto de conseguir este tipo de medidas automatizadas puede ser mucho más difícil de alcanzar que nada de lo que han logrado los algoritmos hasta ahora. Las *fake news* presentan distintas dificultades para los algoritmos. En primer lugar, el carácter tóxico de las noticias falsas no siempre es evidente en el contenido textual de las noticias. Las *fake news* son elementos complejos, compuestas de diferentes estilos y formatos. Pueden, por ejemplo, basarse en la asociación de una foto y de un texto, ambos veraces por sí solos, pero que se convierten en una noticia falseada cuando se difunden conjuntamente. En otras ocasiones, el contenido tóxico puede estar relacionado con matices en las expresiones de las noticias como, por ejemplo, si lo tóxico está basado en una ironía. Un simple «es un patriota» puede esconder un mensaje honesto, pero también puede ser irónico o simplemente deshonesto. Por tanto, el contenido falso de las *fake news* no es fácil de descifrar para los algoritmos.

En segundo lugar, cualquier método de detección automático de una falsedad necesita comparar lo que se va analizar con algo que determina la veracidad de lo transmitido. ¿Es posible hacer esto con «es un patriota»? Para saber si alguien es patriota debemos compararlo con un estándar de patriotismo. Los algoritmos necesitan una referencia en la que basarse para identificar la verdad, y eso no existe más que en una parte muy reducida de nuestro conocimiento. Por cada falsedad sobre las matemáticas, por ejemplo, como que dos más dos suman cinco, hay millones de

mensajes sobre los que no tenemos referencia verificable, como que hay números de la suerte o que los números esconden un código secreto sobre el funcionamiento del mundo. Por cada falsedad sobre el mundo físico como, por ejemplo, que la Tierra es plana, hay millones de mensajes inverificables, como que los extraterrestres nos visitan. Por cada mentira sobre la biología, como que los humanos no provenimos de ningún antecesor primate, hay millones de mensajes sin referencia incontestable, como que los humanos tenemos un aura. Por cada mentira sobre la medicina, como que las vacunas producen autismo, hay millones de noticias sin referencia, como que el gluten es nocivo. Por cada mentira en historia, como que las cámaras de gas no existieron, hay millones de mensajes inverificables, como que los masones han querido dominar el mundo... En pocas palabras, es muy difícil esperar que un algoritmo pueda identificar la falsedad de gran parte de los mensajes y noticias que nos transmitimos. El hecho es que las iniciativas que se han desarrollado hasta ahora y que se han divulgado, como la «*Fake news Challenge*», han tenido muy poco éxito en determinar la presencia o no de *fake news*.

Respecto a las medidas en que se invita al usuario a denunciar el contenido indeseable, ha habido algunos intentos por parte de las grandes empresas de internet. Facebook, por ejemplo, ha dispuesto diferentes mecanismos para permitir que los usuarios señalen posibles casos de *fake news*, aunque no queda claro qué criterios siguen para finalmente clasificar algo como tal. Otras empresas de internet han desarrollado otros mecanismos para moderar las manipulaciones de noticias e imágenes. Sin embargo, en muchos casos estos no funcionan o lo hacen de manera deficiente.

En cuanto a las medidas de educación de los usuarios, es probable que sea la única estrategia que permita a la larga una lucha efectiva contra el fenómeno de las *fake news*, así como de otras formas de desinformación. Aparte de una toma de conciencia sobre el problema, lo cierto es que existen muchas herramientas que pueden ser desarrolladas por el usuario final para desenmascarar un posible relato falseado. Voy a describir en el último capítulo algunas de las herramientas más clásicas, como el pensamiento crítico, así como otras de las que se están desarrollando específicamente para el entorno digital y que reciben el apelativo de «alfabetización digital». Ha habido intentos por parte de las grandes empresas de internet de contribuir a ello, aunque estos pueden considerarse bastante modestos. Facebook, por ejemplo, ha desarrollado dos proyectos que ha denominado «Proyecto Facebook de Periodismo» y «Nueva Iniciativa de Integridad», pero, aparte de anuncios y declaraciones rimbombantes, poco se sabe de en qué consisten esas medidas y los efectos que están teniendo. Por su parte, Google ha apostado por el proyecto «Ciudadanos de Internet», en el que ofrece *workshops* para usuarios jóvenes. De las otras empresas, poco puede resaltarse que vaya en esta dirección. En general, no puede decirse que ninguna compañía se haya esforzado mucho para luchar contra las *fake news* y otros contenidos tóxicos. El responsable de Facebook, Mark Zuckerberg, ha manifestado, por ejemplo, que no quiere que Facebook se convierta en un árbitro de la verdad. El tiempo dirá si lo que están haciendo estas empresas es escurrir el bulto o intentar atajar el problema.

CODA

La aparición de internet y de la tecnología digital han introducido cambios importantes en el ecosistema de los medios y las plataformas que se usan para difundir la información. Estos cambios han proporcionado numerosos beneficios a los usuarios, pero también han creado un entorno vulnerable a la manipulación y al engaño con consecuencias cuyos límites seguramente aún no hemos experimentado. Las *fake news* son uno de los fenómenos más característicos que definen esta nueva vulnerabilidad.

La relevancia de las *fake news* en este libro es que no son otra cosa que un conjunto de relatos, muchos de ellos primordiales, es decir, basados en una estructura narrativa mínima, puestos al servicio de la manipulación y el engaño. Son relatos que se alimentan de las emociones más peligrosas, el miedo y la ira, promueven la creación de conocimientos partidistas y generan la polarización social más beligerante. Son un riesgo evidente para la convivencia democrática entre adversarios y están en el origen de decisiones que pueden llegar a ser irremediables.

Pero las *fake news* no son la única deriva a la que pueden llevar los relatos. En el siguiente capítulo presentaré otra, lo que se conoce como «burbujas narrativas». En este caso, no se trata de una deriva malintencionada de origen, sino una nacida en un relato primordial que apela profundamente a un grupo de personas y que, en las circunstancias adecuadas, puede llevar a la creación de un movimiento social que asume el relato de manera proactiva.

El caso de La Puerta del Cielo

El 26 de marzo de 1997, la policía de San Diego, en California, acudió a un rancho de las afueras de la ciudad tras recibir una llamada anónima. Al llegar, los policías encontraron una escena macabra, con 39 cadáveres (21 mujeres y 18 hombres) de 26 a 72, repartidos por distintas habitaciones de la casa. Todas las víctimas iban vestidas con pantalones de chándal negro y una túnica del mismo color, cubiertos el torso y la cabeza por una tela de color violeta, y con exactamente 5 dólares con 75 centavos en los bolsillos de sus pantalones. La primera impresión de la policía, que luego se confirmó, es que se trataba de un suicidio colectivo. Los agentes encontraron vídeos con manifiestos en que los suicidas explicaban que habían dejado sus «vehículos humanos» y que habían sido transportados hacia una nave espacial extraterrestre que se escondía en la cola del cometa Hale-Bopp. «La gente a la que había estado buscando durante tanto tiempo ha venido para llevarme de vuelta a casa —decía una persona en uno de los vídeos—. Podéis creer que todo esto es una fantasía... Pero no es una ilusión, y algunos de vosotros lo sabréis después de que nos hayamos ido.»

Este suicidio colectivo, el mayor cometido en Estados Unidos, fue perpetrado en el seno de una secta denominada La Puerta del Cielo, dirigida por un líder que la había fundado en los años setenta. Los miembros de esta secta creían que había un lugar físico en el universo, otro mundo, en que habitaban seres pertenecientes a un nivel evolutivo superior al humano, en que se vivía en plena felicidad, y con la luz solar como único alimento. En ese nivel, los seres no tenían ni sexo, ni comían, ni bebían ni morían. Para ser elegibles, los miembros tenían que deshacerse de todo lo que les ligaba al planeta: familia, amigos, individualidad, trabajo, dinero, posesiones y, claro está, su propio cuerpo...

La llegada del cometa Hale-Bopp fue el momento que estaban esperando. La Tierra iba a ser «reciclada» y la única posibilidad de sobrevivir era abandonarla inmediatamente mediante el suicidio, que les llevaría a su nueva naturaleza.

Burbujas narrativas

Los relatos proporcionan a las culturas el modelo de identidad y de conducta que deben seguir sus miembros.

JEROME BRUNER,
*The Culture of Education*¹

LAS BURBUJAS NARRATIVAS

El caso de las brujas de Salem, así como otros muchos fenómenos sociales parecidos, como el que describo en «El caso de La Puerta del Cielo», caen dentro de una categoría de fenómenos conocida como «burbujas narrativas», o «cámaras de eco», como también se han denominado. Estos fenómenos ocurren en unas circunstancias especiales en las que un grupo de personas se convencen, en muy poco tiempo, de un conjunto de relatos que dan una visión completa, excluyente y militante sobre algo que les ocurre o que sucede en su entorno, y que les lleva a realizar acciones colectivas extraordinarias para imponer ese relato. En Salem, los miembros de la comunidad se convencieron de que estaban viviendo un ataque despiadado del diablo, a través de sus servidores terrenales, brujas y otros apoyos, que se manifestaba con la posesión diabólica de las personas más inocentes de la comunidad, las niñas, y cuya solución requería la identificación y el sacrificio de los culpables terrenales. En La Puerta del Cielo, los seguidores de la secta se convencieron de vivir el final de la Tierra y de ser unos elegidos que podían transmigrar, mediante el suicidio, a otros seres pasajeros de una nave interestelar que les llevaría a su nuevo mundo.

Salem y La Puerta del Cielo son, evidentemente, ejemplos exagerados de estos fenómenos, pero lo cierto es que burbujas narrativas hay de muchos tipos. Estas no tienen por qué ser tan extravagantes o radicales como una secta o como lo que ocurrió en Salem. Muchas burbujas nacen de protestas por alguna injusticia real, algunas pretenden conseguir un objetivo político, mientras que otras tantas tienen metas menos ideológicas, como las que promueven una dieta o una moda. Cualquier relato potente y atractivo es candidato a convertirse en una burbuja narrativa en el momento y el lugar adecuados, y todos los humanos somos susceptibles de convertirnos en seguidores de ella.

De hecho, podríamos afirmar que todos los humanos hemos participado en alguna en algún momento u otro de nuestra vida. Por ejemplo, ¿quién no ha sido seducido por la burbuja narrativa de los Reyes Magos? La infancia es un periodo de la vida muy dado a asumir burbujas narrativas. La manera de pensar de los niños favorece la atracción por sistemas explicativos sencillos basados en alguna idea potente asociada con algún deseo o motivación intensa. Para los niños casi todo es posible, y el espíritu crítico todavía no se ha incorporado como herramienta de razonamiento y, por tanto, no están preparados para neutralizar ideas descabelladas. Por ello resulta tan fácil hacerles creer historias que a los adultos nos parecen inverosímiles. Es

precisamente el desarrollo de su espíritu crítico el que abrirá la puerta a argumentos y pruebas en contra. Descubrir a los tres años que nuestros padres ponen los regalos no tiene por qué hacernos desconfiar del relato fantástico, pero si sucede cuando tenemos siete, la cosa empieza a tener mala pinta. La idea de que tres individuos montando en camello consigan llegar a la casa de cada niño del mundo en apenas una noche toma un cariz sospechoso.

Otra de las burbujas narrativas por las que hemos pasado casi todos es la del enamoramiento. Cuando nos enamoramos de una persona se produce en nuestro cuerpo una cascada de fenómenos psíquicos y biológicos que cambian radicalmente nuestra manera de percibir la realidad. Todo empieza a parecernos mucho más bonito que antes, disfrutamos más de lo que hacemos y tendemos a ver las cosas mejor de cómo lo hacíamos previamente. De ahí que se diga que lo vemos todo de «color de rosa». El enamoramiento pone en marcha una serie de mecanismos cognitivos que tienden a idealizar a la persona amada y la relación que tenemos con ella. Y es ahí donde nace otra burbuja narrativa muy potente, basada en una de las motivaciones más intensas que puede sentir un ser humano: el deseo sexual/afectivo. Lo cierto es que, sin apenas conocer a la persona amada, nos convencemos de que es ideal para nosotros y aprovechamos cualquier pequeña coincidencia para confirmar la idea de que eso es así.

La mayoría de las burbujas narrativas tienen que ver, no obstante, con fenómenos que ocurren en nuestro entorno social, inducidas por algo que cambia o puede cambiar nuestro entorno. Una burbuja narrativa que apareció al final del siglo pasado, cuando nos acercábamos al año 2000, y se difundió ampliamente por todo el mundo occidental, es la que se conoció como «el problema del año 2000» o Y2K. El problema giraba en torno al formato y almacenamiento de datos en los ordenadores. Muchos de los programas informáticos que se utilizaban entonces representaban los años con solo los dos dígitos finales, esto es, 10/08/92 por 10 de agosto de 1992, y se preveía que al empezar el año 2000 los programas informáticos no podrían distinguir entre el año 1900 y el 2000.

El relato que se empezó a utilizar en esos años previos al cambio de siglo era que en la medianoche del 31 de diciembre de 1999 todos los sistemas que dependían de los ordenadores dejarían de funcionar y estallaría un caos global. Se auguraba que la cadena de fallos informáticos llevaría a un desorden total, con colapsos bancarios, apagones generalizados, errores en las señalizaciones en los transportes que provocarían accidentes aéreos, ferroviarios y automovilísticos, una caída de los sistemas en los hospitales, la interrupción en la distribución de alimentos y un sinnúmero de otras catástrofes. Uno de los expertos que dio fuelle a la burbuja narrativa fue Peter de Jager, un ingeniero informático que publicó un artículo en 1993 augurando el desastre:

¿Alguna vez ha sufrido un accidente de tráfico? A medida que te acercas al automóvil contra el que vas a chocar el tiempo parece ralentizarse; es demasiado tarde para evitarlo, vas a empotrarte contra ese coche. Todo lo que puedes hacer es contemplar cómo sucede. El sistema informático mundial se dirige hacia una situación más devastadora que un accidente de tráfico. Nos dirigimos hacia el año 2000. Nos dirigimos hacia el problema del formato de fecha estándar: MM/DD/AA. Desafortunadamente, a diferencia del accidente, el tiempo no se ralentizará. En todo caso, vamos acelerados hacia el desastre. Hay buenas y malas noticias. Primero las

malas: hay muy pocas buenas noticias. No hay manera de salvar el hecho de que nuestros sistemas informáticos se basan en una forma defectuosa de señalar las fechas que costará al mundo miles de millones de dólares.

PETER DE JAGER, «Doomsday 2000»²

En algunos casos, el sensacionalismo sobre el peligro llegó a extremos bastante llamativos:



«1 de enero de 2000: El día que la Tierra se detendrá» o «Armagedón: el año 2000 pondrá las máquinas contra el ser humano». Quizás estos titulares no representan fielmente el estado de opinión generalizada, pero de lo que no hay ninguna duda es que la gente no las tenía todas consigo. De hecho, en los últimos días de diciembre de 1999 hubo retiradas masivas de dinero de los cajeros automáticos por miedo a que los bancos se colapsaran. Hoy en día apenas nos acordamos de esa burbuja porque solo necesitó unas pocas horas para desinflarse al comprobarse que no había ningún colapso informático y que casi todo lo que dependía de ordenadores funcionaba de manera adecuada. No obstante, durante las semanas previas al fin de año se convirtió en una burbuja narrativa bastante generalizada y asumida en mayor o menor grado por la población.

Hay innumerables ejemplos de burbujas narrativas en todas las culturas y épocas. Y de muy diversa naturaleza. Algunas son muy intensas y exageradas, otras son más leves y razonables; algunas nacen de ideas completamente descabelladas, mientras que otras están basadas en relatos que describen adecuadamente lo que ocurre. Como indicaré más adelante, una burbuja narrativa no es sinónimo de un relato inadecuado o malintencionado. La caracterización de algo como una burbuja narrativa es neutral con respecto a su veracidad, solo describe un fenómeno social en que la disposición narrativa juega un papel central. Muchas burbujas se basan en una idea contrastada y veraz, y sin embargo, por las características del movimiento de apoyo, crean una burbuja narrativa.

EL SISTEMA NARRATIVO DE LAS BURBUJAS

Un sistema narrativo estratégico es un sistema de relatos que comparten temas, formas, acontecimiento y participantes comunes; un sistema que crea expectativas sobre cómo se pueden articular esos elementos para satisfacer un deseo que está arraigado en un conflicto.

JEFFREY R. HALVERSON,
H. L. GOODALL y STEVEN R. CORMAN,
*Master Narratives of Islamist Extremism*³

Una burbuja se genera alrededor de un relato, el cual corresponde a un hecho, un objetivo o una creencia, como puede ser «el diablo corrompe nuestras almas», «el final de la civilización está cerca», «la raza blanca está en peligro» o «el gluten es nocivo».* Para que exista una burbuja este relato debe conectarse con otra idea que permite fundamentar el original. En general este segundo relato es un fenómeno que explica, justifica o soluciona la idea matriz, como que «las niñas están siendo víctimas de brujería» en el caso de Salem, «los gobiernos promueven la inmigración» en el caso del supremacismo blanco, «nuestra alma puede ser transportada a un nivel de existencia superior» en el caso de La Puerta del Cielo, «el gluten produce indigestiones» o «la emisión de gases con efecto invernadero está produciendo un aumento de la temperatura». La asociación de estos relatos crea la idea matriz que define la burbuja, como puede ser el de que «las niñas se contorsionan y chillan porque son víctimas de una posesión diabólica», «nuestra alma debe ser transportada a un nivel de existencia superior porque el final de la civilización está cerca», «la raza blanca está en peligro porque los gobiernos no la defienden» o «la dieta sin gluten es más saludable». A partir de ahí, el sistema narrativo de la burbuja se enriquece con relatos, datos y otros elementos que la sostienen y refuerzan.

Veamos con más detalle los relatos que estructuran una burbuja narrativa. Empecemos con el caso de las brujas de Salem, en el que se dieron los siguientes relatos:

- 1) El diablo es una presencia real en el mundo.
- 2) El diablo desea corromper las almas de los creyentes.
- 3) Las almas de los seres más inocentes, como los niños, son las más susceptibles de recibir el ataque del diablo.
- 4) Las brujas son individuos que están al servicio de los designios del diablo.

- 5) Las brujas son capaces de crear las circunstancias adecuadas para que el diablo se infiltre en las almas de los niños.
- 6) La única manera de acabar con el ataque del diablo es sacrificando a las brujas.

Examinemos ahora el sistema narrativo de la secta La Puerta del Cielo. Para ello, voy a transcribir un texto escrito por los propios líderes de la secta en el que definen sus creencias centrales, a saber:

A principios de la década de 1970, dos individuos (mi compañera de misión y yo mismo) del Nivel Evolutivo Superior al Humano (el Reino de los Cielos) se encarnaron en dos cuerpos humanos que tenían más de cuarenta años. Yo me mudé a un cuerpo masculino y mi compañera, que es un miembro de mayor edad del nivel superior al humano, tomó un cuerpo femenino (llamamos a estos cuerpos «vehículos», ya que simplemente servían como herramientas físicas vehiculares para que los usáramos en una misión en el mundo humano. Habían sido etiquetados y reservados para nuestro uso desde su nacimiento). Trajimos a la Tierra con nosotros un equipo (nutrido) de estudiantes con los que habíamos trabajado en la Tierra en misiones anteriores. Estaban en diferentes etapas de transición metamórfica desde la pertenencia en el reino humano hasta la pertenencia en el Nivel Evolutivo físico Superior al Humano (lo que en la historia se refiere como el Reino de Dios o el Reino de los Cielos). Parece que llegamos a la atmósfera de la Tierra entre la década de 1940 y la década de 1990. Sospechamos que muchos de nosotros llegamos en accidentes de naves espaciales (ovnis) y muchos de nuestros cuerpos descartados (sin género, ya que no pertenecen a la especie humana) fueron recuperados por las autoridades humanas (gubernamentales y militares). Otras tripulaciones del Nivel Superior Humano precedieron nuestra llegada y etiquetaron —colocando un chip— en cada uno de los vehículos (cuerpos) en los que íbamos a encarnarnos individualmente. Estas «etiquetas» seleccionaron esos cuerpos para nosotros. Mientras estábamos «fuera del cuerpo», entre nuestra llegada y la encarnación, nos informaron de manera exhaustiva sobre la misión y nos mostraron los lugares y acontecimientos que ayudarían a nuestro proceso de encarnación individual, es decir, el traslado de nuestra conciencia al vehículo (cuerpo) y el borrado de la mente de la «planta» humana (o contenedor) que cada uno de nosotros debía usar. Este proceso de encarnación es muy difícil y no se puede realizar sin la ayuda de miembros mayores del Nivel Evolutivo Superior al Humano, que no solo han pasado la transición metamórfica por sí mismos, sino que también han ayudado antes a otros a través de esta transición (actuando como «parteras» para algunos en transición de sus características propiamente humanas y mientras se preparan para nacer como nuevas criaturas en el próximo Reino Evolutivo). El acto final de metamorfosis o separación del reino humano es la «desconexión» o separación del contenedor o cuerpo físico humano con el fin de ser liberado del entorno humano e integrarse en el «próximo» mundo o entorno físico del Siguiendo Nivel. Esto se hará bajo la supervisión de los miembros del Siguiendo Nivel en un procedimiento clínico. Nos reuniremos en las «nubes» (una nave nodriza gigante) para nuestra sesión informativa y para el viaje al Reino de los Cielos Literales. Al final de la Era o civilización (donde estamos ahora), parece que todas las almas que fueron depositadas en cualquier parte de la civilización actual son llevadas de vuelta.⁴

Los relatos que estructuran este sistema narrativo corresponden más o menos a:

- 1) Hay un «Reino de los Cielos» donde existen seres del «Nivel Evolutivo Superior al Humano».
- 2) Algunos de estos seres visitaron la Tierra en el pasado y se «mudaron» a cuerpos humanos.
- 3) Nos encontramos en el final de la civilización.
- 4) Los seres del «Nivel Evolutivo Superior» en cuerpos humanos están esperando una «metamorfosis» que los llevará al «Reino de los Cielos».

- 5) El transporte a los «Reinos de los Cielos» se llevará a cabo mediante una nave nodriza que vendrá a rescatarlos.

Es cierto que, para la gran mayoría de la población, el contenido de este sistema narrativo puede parecer estrafalario, inverosímil y hasta ridículo, pero es sorprendente cuán fácil es acabar creyendo algo así tras un proceso de aislamiento y adoctrinamiento. Los psicólogos han demostrado que los humanos somos unos animales narrativos muy crédulos, capaces de tragarnos, en las circunstancias adecuadas, cualquier relato verosímil y razonable, con la condición de que sea eficaz. Y las burbujas narrativas viven de esta credulidad. Además, la idea de que estamos «al final de la civilización» es una creencia mucho más difundida de lo que puede parecer a primera vista. Mucha gente cree que los problemas del mundo actual son una indicación clara del declive inexorable de la civilización humana o del final cercano de la vida en la Tierra. Por otro lado, tampoco es tan rara la idea de que nuestra «alma» pueda trascender a nuestro cuerpo. La creencia en un alma inmaterial que perdura tras la muerte es compartida por gran parte de las religiones u otros sistemas de creencias. De ahí que, si bien el sistema narrativo completo suene extravagante, sus ideas matrices son relativamente populares y, por tanto, susceptibles de captar la atención de mucha gente que, en determinadas circunstancias personales, puede acabar por abrir la puerta al resto de los relatos.

Otro ejemplo de burbuja narrativa de un grupo marginal es el del supremacismo blanco. Este movimiento defiende la idea de que los «blancos» son superiores a otras «razas», por lo que promueve su dominio social y político sobre todas las demás. Es más, el supremacismo afirma que si hay alguna «raza» en peligro, esta es la «blanca», aduciendo una supuesta conspiración o plan para llevar a cabo su genocidio. He aquí un resumen de sus postulados:

Se conoce como «genocidio blanco» o «eurocidio» al actual proceso demográfico planificado que busca reducir o eliminar a la población blanca del mundo. El genocidio contra la raza blanca se lleva a cabo por medio de políticas gubernamentales forzadas e ingeniería social que tienen por efecto la reducción o abolición de la raza blanca, de forma totalmente pacífica y silenciosa. Las condiciones que han reducido drásticamente la natalidad de la población blanca, dañándola seriamente desde las últimas décadas, y ocasionando una grave crisis demográfica y etnográfica son: la apología y el uso masivo del aborto promovido por el feminismo, la creciente aceptación del homosexualismo y la feminización del varón europeo pero, sobre todo, la inmigración masiva y la integración forzosa de no-blancos en países blancos aplicadas como políticas de Estado (una invasión planificada y a prueba de resistencias armadas) y la promoción e imposición del multiculturalismo, así como de la mezcla racial.⁵

Véamos los relatos que definen este sistema narrativo:

- 1) Hay una disminución de la natalidad de los «blancos».
- 2) Esta forma parte de un plan para llevar a cabo un genocidio de los «blancos».
- 3) Este plan lo llevan a cabo los gobiernos.
- 4) El plan consiste en una serie de estrategias de ingeniería social:
 - a. La apología y el uso masivo del aborto.
 - b. La inmigración masiva y la integración forzosa de los «no-blancos».
 - c. La imposición del multiculturalismo.
 - d. ...

- 5) Las ideologías que desarrollan el genocidio blanco son, entre otras:
- a. La homosexualidad.
 - b. El feminismo.
 - c. La feminización del varón blanco.
 - d. ...

En este caso, la idea matriz es «la raza blanca está en peligro», mientras que la otra idea con la que se asocia es «la conducta antiblanca del poder establecido», que incluye políticas como la legalización del aborto o el aumento de la presencia de lo femenino por parte del *establishment* cultural. El resto de los relatos apoyan la asociación focalizándose en la mayor presencia de inmigrantes o de personas de otras «razas» en, por ejemplo, los medios de comunicación y en otros puestos de responsabilidad. De nuevo, a pesar de lo exageradas o infundadas que parezcan estas afirmaciones, el sistema narrativo que las sostiene es estructurado y coherente, y no resulta difícil aceptarlas en determinadas circunstancias.

No todas las burbujas corresponden a grupos marginales. He empezado por ellas porque son muy ilustrativas de lo que es una burbuja narrativa. El hecho es que la mayoría de ellas forman parte de la sociedad más convencional. Por ejemplo, una burbuja bastante reciente, nada extrema y que concierne a algo muy cotidiano, nuestros hábitos alimentarios, es la que propone una dieta generalizada sin gluten. El caso es que desde hace unos años se ha creado la idea que sostiene que el consumo de gluten, y del trigo en general, es nocivo para la salud, y no solamente para los celíacos o los hipersensibles al gluten. Esta burbuja tiene características estructurales muy parecidas a las otras que he descrito. He aquí un ejemplo de sus creencias:

El problema principal con los cereales como el trigo es el gluten, una proteína grande y compleja, y especialmente la parte llamada «gliadina». La proporción de gluten en el trigo ha aumentado espectacularmente gracias a la hibridación. La palabra «gluten» deriva de la palabra griega que significa «pegamento», y sus propiedades elásticas y adhesivas son las que hacen que una rodaja de pan o un trozo de pastel no se desmenucen. Pero cuando ese pegamento entra en contacto con los intestinos interfiere con el metabolismo y absorción de nutrientes de los alimentos que componen esa comida. Y como no tiene casi ningún valor nutricional en sí mismo, poco obtenemos con dicha comida. Incluso las personas que no padecen alergia al trigo están introduciendo en su intestino un pedazo pegajoso que provoca estreñimiento, considerándolo una comida nutritiva. La menor de las reacciones al trigo en una persona es una sensación constante de leve fatiga. De hecho, arruinamos cada una de las comidas del día con uno de los alimentos con más antígenos que hay en el planeta. La alta ingesta de productos de harina refinada de trigo provoca estragos en el intestino, donde se encuentra el 70% del sistema inmunitario. Por tanto, no es de extrañar la alta incidencia de enfermedades autoinmunes como diabetes, artritis, Alzheimer, lupus, fibromialgia, esclerosis múltiple, enfermedad de Crohn, etc. Por otro lado, el trigo es rico en grasas omega-6, lo que contribuye a distorsionar el ratio entre las grasas omega 3:omega-6, causa de numerosas patologías.⁶

Veamos los distintos relatos que sostienen este sistema narrativo:

- 1) Hay un aumento de la proporción de gluten en el trigo moderno.
- 2) Las propiedades elásticas y adhesivas del gluten interfieren con la absorción de nutrientes en el intestino no solo en los celíacos.
- 3) El trigo distorsiona la proporción entre las grasas omega-6 y omega-3.
- 4) Todo esto provoca problemas de salud:

- a. Mala alimentación.
 - b. Estreñimiento.
 - c. Fatiga.
- 5) Además puede facilitar la aparición de enfermedades graves:
- a. Artritis.
 - b. Lupus.
 - c. Alzheimer.
 - d. Fibromialgia.
 - e. Enfermedad de Crohn.
 - f. Etc.

Estas afirmaciones seguramente suenan mucho menos extravagantes (a excepción de, probablemente, a la profesión biomédica) que las de la Puerta del Cielo o las de los supremacistas blancos. Sin embargo, lo interesante es comprobar que la estructura y coherencia interna de las tres burbujas que hemos examinado no difiere de manera notable. Las tres identifican un fenómeno que puede ser reconocido como real y cercano. Los promotores de la dieta sin gluten dirigen la atención a las molestias gastrointestinales, una dolencia muy habitual, por lo que mucha gente puede sentirse identificada. Por otro lado, identifican los efectos sobre la digestión que tiene el gluten en enfermos celíacos. Y, como quien no quiere la cosa, relacionan ambos fenómenos como si se tratara de una relación causa-efecto. Además, todo esto se enriquece con una serie de datos y argumentos que ayudan a consolidar esta asociación, hasta crear una construcción narrativa sólida y coherente.

En resumen, las burbujas narrativas tienen una estructura narrativa bastante simple. Los promotores utilizan ideas, datos o hechos que apelan al interés de sus posibles seguidores y los relacionan con ideas, datos o hechos que proporcionan el mecanismo causal necesario para sustentar el concepto de interés. Si esta asociación cae en un momento y lugar propicios, este sistema puede convertirse en una burbuja narrativa de éxito.

EL PAPEL IRRELEVANTE DE LA VERDAD

Me he referido a las burbujas como fenómenos sociales basados en un sistema narrativo que explica un aspecto de nuestro entorno o propone cambiarlo para conseguir uno nuevo. Como todo sistema narrativo, las burbujas han de ser verosímiles, razonables y eficaces para sus seguidores; si no, no podrían desarrollarse con éxito. Sin embargo, y como he explicado en los capítulos anteriores, que un relato sea verosímil, razonable y eficaz es independiente de su veracidad o viabilidad.

En efecto, los buenos relatos pueden ser tan veraces y viables como falsos e inviables. La bondad de un relato no se basa en su capacidad para dar cuenta de manera fiable de la realidad. Y eso también ocurre con las burbujas narrativas. No es necesario que las ideas que generen sean veraces, pero a la vez no tienen por qué ser tan absurdas o falsas como las que defienden que unas

niñas puedan estar poseídas por el diablo. Si he utilizado ejemplos especialmente marginales, ingenuos o absurdos es porque permiten ver lo fácil que es estar convencido de una tesis a pesar de que sea meridianamente falsa.

El hecho es que, en contraste con las *fake news*, que son falsedades por definición, las burbujas narrativas pueden describir fiablemente lo que ocurre. Su capacidad de representar la realidad es independiente de lo que las define y caracteriza, esto es, una visión totalitaria, excluyente y militante sobre algún aspecto del mundo que interesa muy especialmente a sus seguidores y que quieren imponer. El fabricante de *fake news* sabe que lo que va a transmitir es falso, porque su objetivo manifiesto es el engaño. En cambio, las personas que sostienen una burbuja narrativa creen honestamente que los relatos que la definen son veraces, y su objetivo es imponer esa «verdad», aunque la veracidad de esta sea irrelevante. La veracidad de los relatos de una burbuja narrativa no influye en su funcionamiento. Una burbuja puede estar muy alejada de la realidad y otra muy cercana, y las dos pueden funcionar por igual; lo relevante es su capacidad y facilidad para meternos en una realidad determinada y convencernos de que no hay alternativa posible. Eso depende, como veremos, de la motivación de sus seguidores y de la oportunidad de su puesta en marcha, mientras que la veracidad de sus relatos afecta de manera muy esporádica, quizás en el desencadenamiento de algunas burbujas o en su declive, pero siempre supeditada a la propia dinámica de esta. En pocas palabras, el éxito de una burbuja narrativa es independiente de lo veraz que sea su representación del mundo.

EL CARÁCTER «TOTALITARIO» DE LAS BURBUJAS

Un rasgo fundamental de las burbujas narrativas es su capacidad para ofrecer una visión completa y cerrada sobre un tema, esto es, lo que podríamos llamar su carácter «totalitario». En efecto, las burbujas narrativas generalmente dan la sensación de que tienen todas las respuestas. En el caso de Salem, el relato sobre la presencia del diablo requería una visión totalitaria. Cualquier desvío o desacuerdo ponía en peligro a la comunidad. Es más, cualquier voz discordante se interpretaba como un acto de traición al servicio del gran adversario y se actuaba con fiereza contra ella. La situación extraordinaria y límite que creían estar viviendo inducía a actuaciones radicales.

Sin embargo, son las debilidades del relato las que acaban con las burbujas narrativas. La posibilidad de que queden aspectos no aclarados o justificados supone una fragilidad importante que puede impedir que se cree la burbuja o que se «desinfla» rápidamente. De acuerdo con el proverbio «una cadena vale lo que su eslabón más débil», una burbuja vale lo que su elemento más frágil.

Pongamos el caso 11M, esto es, el atentado del 11 de marzo de 2004 cometido en Madrid. Este ataque terrorista ocurrió en cuatro trenes de la red de cercanías de Madrid y lo llevó a cabo una célula terrorista yihadista. Fallecieron 193 personas y alrededor de dos mil resultaron heridas. Pues bien, en la discusión posterior a los ataques, se creó una burbuja narrativa que defendía que la autoría de los atentados era obra de ETA. Durante un par de días, el gobierno y parte de la prensa sostuvo con firmeza esta hipótesis, hasta que se desinfló precisamente por no poder dar respuesta al hecho de que el *modus operandi* del atentado no se correspondía con el

que utilizaba habitualmente ETA. Esto provocó una fisura importante en la burbuja narrativa, que dio fuelle a la creación de una burbuja narrativa contraria basada en la idea de que «el gobierno pretende atribuir el atentado del 11M a ETA por motivos electorales».

Por otro lado, el carácter totalitario de una burbuja también implica la capacidad para neutralizar los argumentos contrarios o, al menos, para evitar su consideración. De hecho, los psicólogos han mostrado que es más efectivo neutralizar o desacreditar los relatos contrarios o alternativos que buscar coherencia o pruebas en los relatos propios. En este sentido, cuando una burbuja ha establecido una idea matriz y la ha asociado con el fenómeno que determina la relación causal clave («las niñas están embrujadas *porque* son víctimas del diablo», «la raza blanca está en peligro *porque* los gobiernos promueven el aborto y el multiculturalismo» o «el gluten es malo *porque* produce una barrera adhesiva en el intestino»), lo importante es que se enriquezca con todos aquellos relatos que faciliten la neutralización o el descrédito de los relatos contrarios o alternativos. Por ejemplo, en el caso del supremacismo blanco, el argumento con el que han debido lidiar en los últimos decenios es la demostración por parte de la biología moderna de que el concepto «raza» no tiene ninguna base científica. Veamos una formulación de este argumento antirraza en una revista científica:

La variación biológica humana moderna no está estructurada en subcategorías filogenéticas (esto es, en «razas»). Las clasificaciones antropológicas que se asocian al término «raza» no cumplen ningún criterio filogenético suficiente para ser aceptadas. Se trata de un concepto construido socialmente.⁷

Para conseguir que la burbuja narrativa supremacista se mantenga, sus seguidores buscan neutralizar este tipo de argumentos con otros que tengan más o menos la misma formulación. Veamos un ejemplo:

Los negacionistas del concepto de raza a menudo parecen pensar que con solo refutar la existencia de razas humanas según alguna definición, entonces también hacen lo mismo con las diferencias genéticas entre poblaciones humanas (a excepción de las diferencias genéticas que afectan la apariencia física, como el color de la piel). En particular, demostrarían que no hay diferencias genéticas poblacionales que afecten a características mentales políticamente sensibles. Esto es falso ya que, independientemente de si existen o no razas de acuerdo con una definición particular, hay muchas diferencias genéticas comprobadas entre poblaciones humanas. Los ejemplos incluyen diferencias poblacionales con respecto a la frecuencia de variantes genéticas que afectan la resistencia a la malaria, la intolerancia a la lactosa y la capacidad de los adultos para comer productos lácteos, así como la actividad de la enzima monoaminoxidasa del cerebro, que se ha relacionado con las características de personalidad y comportamiento. Existen muchos otros grupos de genes, incluidos un gran número de ellos involucrados en el sistema nervioso, al menos potencialmente (incluido el cerebro). El grupo de genes que muestra las mayores diferencias de población está implicado en el desarrollo de la glándula pituitaria. Esta es la parte del cerebro que controla el sistema hormonal, cuyos efectos se extienden por todo el cuerpo (incluido el cerebro).⁸

Estos argumentos aportados por los supremacistas dan la sensación de basarse en datos y argumentos científicos, cuando en realidad son relatos infundados. La existencia de diferentes proporciones de rasgos genéticos en distintas poblaciones es parte de la variabilidad normal en la especie humana, y eso no convierte a esas poblaciones en «razas» o en algo parecido. Sin embargo, a los seguidores de la burbuja supremacista les da igual que no sean correctos. Para ellos, lo importante es tener algún argumento verosímil, razonable y eficaz que restaure la

integridad argumental de la burbuja. Disponer de supuestos datos científicos y argumentos que *parezcan* desacreditar el relato contrario es suficiente para mantener la confianza en el relato matriz, proporcionándole el arsenal narrativo necesario para confirmar aún más su adhesión a la burbuja narrativa.

EL CARÁCTER MILITANTE DE LAS BURBUJAS

Una burbuja narrativa es un fenómeno militante que no se crea si no apela a una movilización de sus seguidores. En general, una burbuja se pone en marcha si existe una disposición de sus seguidores a realizar acciones específicas destinadas a difundir, defender, desarrollar o imponer sus objetivos. Es precisamente la militancia activa de sus seguidores lo que genera y mantiene la burbuja. Cuando por alguna razón u otra se pierde tal militancia, la burbuja deja de tener sentido.

La militancia de los seguidores de una burbuja narrativa se desarrolla en tres grandes ejes: el aprendizaje, uso y enriquecimiento de su sistema narrativo, la incorporación de sus representaciones simbólicas y, finalmente, la participación en las conductas o actividades sociales propias de la burbuja. En cuanto al uso y enriquecimiento del sistema narrativo, participar en una burbuja implica aprender sus argumentos y usarlos en las conversaciones o discusiones relacionadas con el tema de la burbuja, así como en ayudar a buscar datos y otros argumentos que permitan fortalecerla.

Respecto a la representación simbólica, los seguidores de una burbuja narrativa se asocian habitualmente con un conjunto de elementos distintivos que los marcan para el resto de la sociedad, como puede ser una manera de vestir o elementos menos notorios, por ejemplo, lazos, broches u otro tipo de manifestaciones simbólicas. Finalmente, las actividades de grupo incluyen conductas realizadas en común y pueden llevarse a cabo de manera tan diversa como movilizaciones públicas, rituales u otro tipo de prácticas sociales. El hecho es que la identidad grupal se desarrolla gracias a estas interacciones continuas, a través de las cuales el grupo integra a sus miembros y se da a conocer al resto de la sociedad. Estas actividades colectivas son fundamentales para unir a los miembros del grupo. Cuando sus seguidores participan en ellas, experimentan la pertenencia al grupo y la distinción con los «otros» de manera afectiva y simbólica, lo que retroalimenta su sentido de identificación con el grupo.

EL COMBUSTIBLE DE LAS BURBUJAS

La camaradería era un estado de felicidad [...] nadar a favor de una corriente caudalosa de confianza y ruda familiaridad [...] Precisamente esta felicidad y justo este tipo de camaradería pueden convertirse en uno de los instrumentos de deshumanización más terribles.

SEBASTIAN HAFFNER,
*Historia de un alemán*⁹

El éxito de las burbujas narrativas depende fundamentalmente de la motivación de sus seguidores y de la oportunidad de sus creencias en una coyuntura histórica determinada. En cuanto al primer aspecto, la motivación de los seguidores por creer en los preceptos de una burbuja es lo que podríamos denominar el combustible de las burbujas narrativas. Es esa motivación personal lo que convierte a las personas en sus seguidores, y lo que las desarrolla y mantiene. Si uno siente un miedo profundo ante la idea del diablo, será más fácil creer en una posesión diabólica; si uno experimenta un rechazo visceral a personas que percibe como de «raza» negra, será mucho más fácil que abrace la burbuja supremacista, así como si siente la necesidad imperiosa de buscar una solución a su desesperación existencial, será más fácil que se acerque a las burbujas narrativas de sectas que le ofrecen «liberarse» de ella.

El tipo de motivación que genera, alimenta o mantiene una burbuja puede ser de naturaleza «positiva», es decir, relacionada con emociones como la alegría, el entusiasmo o la esperanza, aunque también puede tener una naturaleza «negativa», conectada con emociones como el miedo o el resentimiento. En general, no obstante, las burbujas narrativas se originan y mantienen con una mezcla de motivaciones positivas y negativas. Así, la esperanza y el miedo se combinan y se alternan constantemente a lo largo de la vida de las burbujas narrativas.

Veamos algunos ejemplos de estos aspectos motivacionales:

Me sentía sola, triste, sin apoyos y al entrar allí pasé a estar muy arropada. Salía fortalecida de cada sesión de terapia con el líder. Me hizo sentir bien en un momento muy complicado para mí. Me repetía lo maravillosa y especial que era, me decía lo que yo quería oír.¹⁰

Me apunté a la psicología cuando tenía alrededor de catorce años. Era un adolescente tímido y mi papá pensó que me iría bien. Después de mi primera auditoría (sesión de asesoramiento) quedé completamente enganchado. ¡Pude solucionar algunos problemas emocionales que experimentaba en ese momento y empecé a verlo todo claro y a sentirme muy contento! Quería aprender y llegar a más.¹¹

Siempre he sido una trotamundos. Nacida en Sudáfrica de padres políticamente activos, que se mudaron a Londres en protesta por el régimen del apartheid, viajé a Berkeley, San Francisco, a la edad de dieciocho años, como voluntaria en una clínica gratuita para pobres, y compartiendo casa. En tanto que idealista, ansiaba involucrarme en un movimiento organizado, así que, en 1980, sentí curiosidad cuando conocí a un hombre comprometido con el movimiento O. Quería cambiar el mundo: el hecho de que el movimiento O fuera clandestino lo hacía incluso más atractivo.¹²

LA OPORTUNIDAD DE LAS BURBUJAS

La segunda dimensión que garantiza el éxito o el fracaso de una burbuja determinada es su oportunidad. Cada burbuja tiene su momento y su lugar. Su atractivo o su capacidad para apelar a motivaciones personales intensas y muy compartidas no es suficiente para que tome consistencia. Son necesarias unas circunstancias particulares para cada tipo de burbuja narrativa. No es lo mismo el movimiento que trata de mejorar la salud cambiando la dieta, como el de defender la «raza blanca» o la promesa de «transferir el alma a una realidad superior». En el caso de Salem, los historiadores creen, como he indicado previamente, que esta ciudad vivía una situación especial. En 1688 la comunidad eligió un nuevo pastor, Samuel Parris, aunque con gran oposición

por parte de algunos de sus miembros. En los siguientes años hubo intentos de expulsarlo de su función, ante lo cual Parris empezó a llenar sus sermones semanales de referencias al diablo y a la división que podía provocar en la comunidad. Cuanto más lo atacaban, más referencias y con más vehemencia se refería Samuel Parris al diablo. En febrero de 1692 algunos miembros de la comunidad empezaron a rechazar pagar las tasas con las que se pagaba su sueldo. ¿Y qué sucedió entonces? Una niña, curiosamente la hija de Samuel Parris, empezó a presentar un cuadro de posesión diabólica. Muchos de los historiadores creen que, sin ese clima de enfrentamiento, no se hubiera producido en la comunidad el fervor histórico contra las supuestas brujas.

Otras circunstancias muy distintas, pero igualmente relevantes, fueron las que se produjeron, por ejemplo, a raíz de los atentados del 11 de marzo de 2004 en Madrid. La burbuja narrativa que se produjo tras estos atentados sobre la posible autoría de ETA solo se pudo producir en las circunstancias de esos años en España. ETA todavía era una organización activa, y la violencia yihadista aún no había llegado a España. Además, el hecho de que se produjera a tres días de unas elecciones generales, y de que el partido en el poder hubiera utilizado ampliamente la lucha contra ETA como arma electoral, daban a ese momento histórico un caldo de cultivo adecuado para que se produjera una burbuja como la del 11M. Así, por ejemplo, tras el atentado yihadista en las Ramblas de Barcelona en el verano de 2017 no hubo ni un pequeño atisbo de generar una burbuja narrativa que atribuyera a ETA la autoría.

En el caso del supremacismo blanco, las circunstancias son mucho menos coyunturales. El miedo de los supremacistas proviene de las circunstancias propias de la fundación de Estados Unidos. Las relaciones raciales en ese país fueron desde el principio un eje básico de la sociedad norteamericana, y muchos de aquellos que se sentían «blancos» albergaron miedo a ser contaminados, desplazados o eliminados por los «negros». La naturaleza de estas relaciones no ha desaparecido en los doscientos y pico años que lleva de vida Estados Unidos. Han mutado, eso sí, muchos de los relatos acompañantes, justificadores o explicativos de su idea matriz, y eso produce una metamorfosis de la burbuja que probablemente permita su pervivencia. Así, en el siglo XIX las ideas básicas tenían más que ver con compartir el espacio público (la calle, los medios de transporte, la escuela, etc.) con los «negros», mientras que ahora se trata más del multiculturalismo o de la feminización de la sociedad.

En cuanto a burbujas narrativas como las de la dieta sin gluten, las circunstancias que facilitan su inicio y desarrollo tienen que ver con un conjunto de factores sociales y económicos. Las burbujas que se centran en mejorar nuestro estado de salud mediante cambios en la dieta y que afectan a alimentos tan preponderantes en sociedades occidentales como el pan no pueden aparecer en cualquier momento. La sociedad en la que prenden estos movimientos debe ser relativamente moderna, con una clase media acomodada, y que no sufra una crisis económica galopante; es difícil imaginarse una burbuja narrativa relativa a la dieta sin gluten en una posguerra o en una crisis económica como la que sufrió Grecia en la década de 2010.

Finalmente, las burbujas narrativas relacionadas con las sectas tienen mucho más que ver con las circunstancias personales que con las sociales o políticas de un país. Las sectas captan a sus miembros en los momentos de crisis personal, cuando esas personas se sienten perdidas, han pasado algún proceso traumático, sufrido una pérdida irreparable o simplemente están al final de la adolescencia, un momento en que existe una gran labilidad y credulidad, y se está mucho más abierto a nuevas ideas por extravagantes, y ambiciosas que sean. En el caso de La Puerta del

Cielo, el objetivo de la secta era precisamente conseguir un cambio personal: que sus miembros llegaran a un nivel superior de existencia en que todos los males de la vida humana se abandonarían para conseguir una felicidad eterna. Por tanto, hay que contextualizar el tiempo y el lugar de una burbuja narrativa sectaria a cada persona. Sin embargo, esto no quiere decir que las sectas no hayan evolucionado a lo largo de la historia, dependiendo de circunstancias culturales o tecnológicas. Obviamente, las del siglo XIX no versaban sobre naves nodrizas o implantes de chips, por lo que las sectas también tienen que adaptarse a cada época.

En suma, cada burbuja narrativa tiene su momento y su lugar. Un sistema narrativo concreto solo se convierte en una burbuja bajo determinadas circunstancias y en lugares específicos. Otros fenómenos similares a los que propone la dieta sin gluten no ocurrirán en una situación de hambruna, mientras que el supremacismo blanco no tiene sentido en países polinesios donde la idea de una «raza» superior a otra no tiene arraigo. Sin embargo, a pesar de que una vez que la burbuja se haya producido parezca sencillo explicar su oportunidad, es muy difícil prever su éxito de antemano.

LA DINÁMICA DE LAS BURBUJAS

Cada burbuja tiene una dinámica propia, lo que podemos denominar su «metabolismo», término con el que me refiero a la naturaleza del desarrollo, la intensidad y el mantenimiento del fenómeno que ponen en marcha. El hecho es que las burbujas pueden entenderse como estructuras vivas, con una dinámica que responde a elementos y procesos específicos de este tipo de fenómenos.

En este sentido, cada burbuja narrativa tiene una dinámica metabólica diferente. Algunas son muy efervescentes, con una vida corta pero muy intensa, mientras que otras son más sosegadas y pueden tener una duración muy larga. Un ejemplo de una dinámica metabólica intensa es la de Salem, que, en apenas unos meses, pasó del primer caso de supuesta posesión diabólica a la condena a muerte de diecinueve personas. Otra burbuja con un metabolismo intenso fue la que se produjo a raíz de los atentados del 11 de marzo de 2004 en Madrid. En los días posteriores a estos, el gobierno de España y una parte de la prensa construyó una tesis en la que se defendía la idea matriz de que los atentados habían sido obra de ETA. La burbuja se creó en pocas horas y se desarrolló muy rápidamente para acabar desinflándose asimismo a igual velocidad cuando a los tres días se difundieron pruebas irrefutables de que se trataba de un atentado yihadista. Por el contrario, el supremacismo blanco tiene una dinámica mucho más lenta. En Estados Unidos lleva más de cien años de existencia y seguramente seguirá durante mucho más tiempo.

Los factores que determinan la dinámica de una burbuja son tanto el contenido propiamente dicho de la idea matriz, el objetivo que busca, como las circunstancias en las que ocurre. En el caso de los atentados del 11M, la acelerada dinámica respondía a algo tan prominente como un atentado terrorista: quién lo ha cometido, cómo encontrar a los culpables, medidas para prevenir otros atentados etc. En este sentido, tanto el contenido de la burbuja («Los autores forman parte de ETA») como el objetivo (la detención de los culpables) o las circunstancias concretas (un atentado con múltiples víctimas) generaron una dinámica extremadamente rápida. En cambio, en el caso de los supremacistas, tanto el contenido («La raza blanca está en peligro») como el objetivo

(«conseguir la supervivencia de la raza blanca») o las circunstancias en las que debe desarrollarse (mediante la introducción de cambios políticos y sociales) no generan una dinámica tan intensa, y promueven una actividad sostenida y a largo plazo.

CODA

Las burbujas narrativas son un fenómeno habitual en las sociedades modernas y probablemente lo serán mucho más con el paso del tiempo. La disponibilidad de medios tecnológicos poderosos y el funcionamiento de las redes sociales, facilitadoras de la difusión de mensajes atractivos y potentes, hace muy probable que las burbujas narrativas prosperen en el futuro.

Aunque muchas no tienen consecuencias negativas, como la de los Reyes Magos, lo cierto es que la mayoría de ellas son dañinas. Las burbujas narrativas aparecen a menudo en situaciones que afectan a la sociedad en general y su carácter totalitario, excluyente y militante provoca muchos problemas de convivencia que pueden ir del simple ajeteo social al enfrentamiento violento. En efecto, tanto las burbujas narrativas como las *fake news* están detrás, o al lado, de muchos enfrentamientos sociales. Y estos tienden a cristalizarse porque las burbujas y las *fake news* se alimentan precisamente de factores que predisponen al atrincheramiento y a la perpetuación del enfrentamiento.

¿Es posible combatir estos fenómenos? Hay que reconocer que es muy difícil luchar contra ellos. La dinámica propia de las burbujas o de las *fake news* genera un movimiento con una inercia potentísima que impulsa a sus participantes hacia la sobreestimación de las propias fuerzas y legitimidad: se tiende a sobreestimar la veracidad de los relatos propios y a minusvalorar la de los antagónicos, a sobreestimar la posibilidad de conseguir lo que se desea y a hacerlo rápidamente.

Sin embargo, a pesar de la dificultad, combatir las *fakes news* o las burbujas narrativas no es imposible. En el capítulo final presentaré algunas estrategias, viejas y nuevas, que pueden seguirse para intentar una lucha efectiva contra estos fenómenos.

La redención de Derek Black

Derek Black pertenece a una familia activista del movimiento supremacista blanco. Su padre, Don Black, fue miembro del Ku Klux Klan y un pionero del movimiento supremacista blanco en internet. Transcribo aquí secciones de una entrevista que concedió Derek Black a Michael Barbaro, periodista del *New York Times*, en otoño de 2017, en las que se puede comprobar que es posible combatir las derivas de los relatos inadecuados de manera efectiva.

DEREK BLACK (DB): Nací en una de las familias más conocidas del movimiento supremacista blanco. Mi padrino fue David Duke [uno de los líderes más conocidos de este movimiento], que estuvo casado con mi madre antes de que yo naciera. Luego mi padre creó el sitio web supremacista blanco Stormfront, el primero que hubo en internet y el más importante desde entonces. Crecí, por tanto, en un hogar en que los líderes supremacistas del movimiento estaban en casa muy a menudo y, cuando me hice mayor era yo el que asistía a las actividades del movimiento. Conocía a todo el mundo. Era mi vida.

Entrevistador (E): ¿De qué manera viviste el movimiento supremacista como niño?

DB: Mi familia fue pionera del supremacismo blanco en internet. Para mi padre era la misión de su vida. Fue su proyecto vital desde el inicio de los noventa. Crecí rodeado de la tecnología más avanzada, los ordenadores más modernos, la primera banda ancha del vecindario. Estábamos conectados con todo el mundo del movimiento. Cuando era pequeño podía estar conectado con un chat con amigos en Australia o en Serbia. A los doce años abrí la primera website para niños en Stormfront.

E: ¿Y en qué consiste creer en el supremacismo blanco?

DB: Mis padres creen firmemente que Estados Unidos está en peligro. Creen que para recuperar la mejor versión de nuestro país, la existente antes de 1950, los estadounidenses tenemos que mantener las razas separadas. Para ellos, la raza es una cosa real, genética, que predice la inteligencia y otras cosas. Decir esto ahora me suena a fabulación, pero es muy fácil creérselo y pensar que tiene sentido. Para los supremacistas el mundo funciona así. Creen en ello firmemente. De hecho, mis padres no piensan que estén haciendo daño a nadie en concreto. Creen que las razas deben vivir separadas. Y que los blancos están en peligro.

E: ¿Y eso es lo que pensabas cuando te cruzabas con un afroamericano o un judío?

DB: Mi familia distingue entre individuos y grupos. La idea es que la raza no determina el individuo. Solo cuando se considera a millones de personas la raza tiene su papel.

E: ¿Y qué pasó cuando Barack Obama llegó a la presidencia de Estados Unidos?

DB: En 2008, cuando Obama se convirtió en presidente, yo tenía dieciocho años. Me presenté a una elección para un comité republicano local. Gané y David Duke organizó una conferencia. Fue el caos. Los líderes supremacistas estaban seguros de que habría un ataque contra el movimiento. Creíamos que íbamos a vivir una persecución y que teníamos que responder a ella. Y ahí se pusieron las bases sobre cómo responder. Pensábamos que todos los blancos se unirían al Partido Republicano, que se convertiría en el partido de los blancos, y que lucharíamos contra Obama. El hecho de que tuviéramos a todo el mundo en contra nos unió más.

E: Y sin embargo dejaste de creer en el supremacismo. ¿Qué ocurrió?

DB: En 2010 fui a la universidad, que estaba a unas tres horas de mi casa. Era la primera vez que vivía lejos de casa. En el campus nadie sabía quién era ni tampoco yo deseaba que lo supieran. Hice amigos, salí con gente y toqué la guitarra en el balcón de mi dormitorio. Me adapté. Por la mañana llamaba al programa de radio de mi padre, comentaba las noticias y luego iba a clase con otra gente que eran a menudo defensores de causas sociales. Sin embargo, vivir esas dos vidas me angustiaba porque sabía que un día u otro alguien iba a

introducir mi nombre en Google. Un día estábamos en la cafetería y un chico encontró mi sección de «El Señor de los Anillos» en la website de mi padre y de repente dijo: «¿Podéis creer que esta gente intenta reclutar a seguidores de *El Señor de los Anillos* para convertirlos en supremacistas blancos? ¡Qué barbaridad!». Esa sección la había creado yo y, efectivamente, reclutar era lo que quería hacer. Y a pesar de ello, de ser mi propia creación, hice como si no supiera ni que existía. Pero entonces, claro, inevitablemente un día ocurre que te descubren. Y así pasó, y todo el mundo empezó a rehuirme.

E: Pero un día recibes una invitación.

DB: Tenía un amigo judío en el campus. Era muy practicante y en el sabbat organizaba cenas a las que invitaba a mucha gente, de otras religiones y también a ateos. Él ya sabía lo que había sido yo hasta ese momento. No pretendía convencerme de nada, sino simplemente enseñarme una parte de la vida de la comunidad judía, de tal manera que si quería seguir diciendo cosas antisemíticas, al menos debía conocer a judíos reales. En las discusiones que tuvimos en esas cenas yo podía decirle: «Esto es lo que creo sobre el coeficiente de inteligencia (CI) y la raza. Tengo doce estudios que demuestran que la raza predice el CI y que hay diferencias de CI entre razas». Pero entonces ellos venían el siguiente día con ciento cincuenta estudios, más recientes y mejores, que demostraban lo contrario. Al final me iban convenciendo poco a poco y yo iba sacando cada idea supremacista de mi armamento ideológico. Hasta que dejé de creer en ello.

E: ¿Y qué hiciste cuando llegó ese momento?

DB: Escribí una carta al Southern Poverty Law Center, una organización de derechos civiles que ha sido el gran enemigo del movimiento supremacista. En ocasiones han lanzado ataques contra mis padres y han intentado cerrar nuestra website varias veces. Decidí escribirles porque sabía que su informe periódico era el más leído por la comunidad supremacista, más incluso que cualquier otra publicación supremacista. La audiencia a la que me dirigía era, sin embargo, mi familia. Cuando se publicó, mi padre me llamó enseguida y me dijo: «Creo que te han hackeado la cuenta». Yo no le había contado nada y, cuando le dije la verdad, se lo tomó muy mal. Incluso llegó a decirme: «Me has hecho mucho daño. Quizás me equivoqué en tener un hijo, si eso tenía que provocar el dolor que siento ahora». Después me llamó arrepentido por habérmelo dicho. Hablamos y me dijo que nuestra familia era una familia política y que, aunque quisiéramos, no podríamos tener una relación si me convertía en antisupremacista. El supremacismo es lo que éramos y lo que nos mantenía unidos.

E: ¿Qué es lo que más te sorprendió cuando abandonaste el movimiento?

DB: Desde que estoy fuera del movimiento, lo que más me ha sorprendido es que la raza no es un tema de conversación habitual entre la gente.

E: ¿Cómo recuerdas tu pasado supremacista?

DB: Cuando recuerdo mi época de supremacista, tengo pensamientos enfrentados, aunque no me siento avergonzado, porque no sé qué otra cosa hubiera podido hacer.

E: ¿Qué has pensado hacer con tu pasado supremacista?

DB: Llegué a la conclusión de que el supremacismo era un movimiento marginal. Y de que lo seguiría siendo, y que yo podría vivir tranquilo. Lo que quería era dejar el movimiento y desaparecer, que nadie supiera de mí nunca más. Pero desde los últimos acontecimientos, y la intervención de Donald Trump legitimando el movimiento, quiero seguir un consejo que me dio mi padre: si crees que la sociedad está en peligro, haz algo al respecto. No quiero involucrarme demasiado, pero puedo ayudar poniendo en contexto muchas de las cosas que suceden. Cuando observo enfrentamientos entre supremacistas y antisupremacistas me encuentro en una situación extraña. Por un lado, entiendo lo que los supremacistas piensan y sienten, pero a la vez veo lo horrible que es lo que pretenden. Y resulta una situación difícil de conciliar, pero creo que puedo ayudar a explicar el movimiento supremacista, cómo puedes formar parte de algo así y no darte cuenta de que estás haciendo algo mal.

Convivir con el relato

La naturaleza es solo una hipótesis.

MANET (citado por JEROME BRUNER),
*Actual Minds, Possible Worlds*¹

Este libro ha partido de la constatación de que nuestra experiencia del mundo es narrativa. Los relatos nos acompañan desde pequeños, estructurando el largo aprendizaje de las habilidades sociales que necesitamos para vivir en sociedad. Contarnos historias nos permite crear un espacio donde personajes, acciones y situaciones pueden ser creados a voluntad y aplicados en muchas actividades, desde el juego hasta el cotilleo, pasando por el arte y la literatura. Sin embargo, el relato va mucho más allá de una simple herramienta de aprendizaje. Narrar se ha adueñado no solo de nuestra vida social, sino incluso de nuestra comprensión del mundo. El relato es, de hecho, el material con el que construimos la realidad en la que vivimos.

A lo largo del libro hemos visto que el relato primordial no construye esa realidad a partir de una representación *fiabile* de lo que ocurre, sino más bien una representación *conveniente* que da sentido a lo que vivimos de una manera verosímil, razonable y eficaz. En ocasiones eso pasa, como hemos visto, por hacernos creer que las cosas son de una manera, cuando en realidad son de otra (o de ninguna), lo que puede implicar, según el caso, consecuencias positivas, irrelevantes o negativas. Las *fake news* y las burbujas narrativas son algunas de esas consecuencias indeseables. En este último capítulo voy a abordar diferentes estrategias para combatir este tipo de derivas propias de la naturaleza del relato primordial.

COMBATIR EL (MAL) RELATO

Es un terrible error confundir lo que pensamos con lo que sabemos; así nacen y se liberan las mentiras.

JOSH BILLING, *Everybody's a Friend, or:
Josh Billing's Encyclopedia and Proverbial
Philosophy of Wit and Humor*²

Los ejemplos de las brujas de Salem o del supremacismo blanco muestran las derivas más extremas a las que puede llevar una burbuja narrativa basada en un relato desajustado con la realidad. Muchos habitantes de Salem aceptaron de buena fe las descripciones de las posesiones diabólicas como si fueran realidades incontestables, mientras que muchos seguidores del supremacismo han crecido desde pequeños con una idea racista del mundo que ninguna persona de su confianza les ha contestado. De ahí que sus actos solo tuvieran que aplicar una visión incuestionable del mundo.

Sin embargo, ambos casos también nos muestran que asumir relatos desajustados del mundo no significa una condena irremediable. Tanto en Salem como en el supremacismo hemos visto que hay la posibilidad de revertir la fortaleza de una visión desajustada del mundo. En Salem las autoridades detuvieron la histeria colectiva, evidentemente demasiado tarde, pero lo hicieron, y reajustaron sus relatos. En el caso del supremacismo blanco existen ejemplos de muchos seguidores que, como Derek Black, pasaron de creer en los relatos del supremacismo a encontrarlos ridículos.

¿Hay alguna receta de cómo combatir el (mal) relato? En este último capítulo voy a abordar viejas y nuevas estrategias que pueden emplearse para combatir los sesgos del narrador, y que pueden ayudarnos en la lucha contra fenómenos como las burbujas narrativas o las *fake news*.

DESENMASCARAR EL RELATO

Honestamente, creo que es mejor no saber nada que saber algo que no sea verdad. [...] La sabiduría no consiste en saber algo más de nuevo, sino en saber algo de menos que sea falso.

JOSH BILLING,
*Everybody's a Friend, or: Josh Billing's
Encyclopedia and Proverbial Philosophy
of Wit and Humor*³

Desenmascarar el relato primordial es lo primero que podemos hacer para combatir los desajustes de nuestros relatos. Por «desenmascarar» entiendo revelar el relato como relato, es decir, como interpretación, y no como una representación veraz de lo que ocurre. Y eso implica tratar de separar el relato de lo que sucede. Esto es mucho más fácil de decir que de hacer, aunque existen formas que lo intenten.

Para empezar, desenmascarar el relato primordial requiere que adoptemos una actitud abierta y crítica, esto es, que estemos dispuestos a prescindir de nuestro relato, incluso a adoptar el punto de vista contrario, o cualquier otro diferente al que nos ofrece nuestro narrador. Sin esa disposición es inútil el ejercicio. Esto, de nuevo, es más fácil de decir que de hacer. Solo hay que pensar en algo prosaico, como por ejemplo un lance polémico de cualquier deporte en el que participe nuestro equipo favorito. ¿Estaríamos dispuestos a interpretar la jugada en el sentido contrario al que sostenemos? No es una cuestión fácil.

En segundo lugar, hay que intentar sacar a la luz el punto de vista que sostenemos, independientemente de todo el aparato de argumentos y datos que ayudan a apoyarlo. ¿A qué me refiero con esto? Cuando vemos a dos personas discutir y aportar argumentos para defender sus puntos de vista, lo más natural es pensar que la perspectiva que sostienen se basa en un proceso argumentativo que les llevó a una conclusión a partir de una serie de argumentos y datos. Sin embargo, lo que sucede habitualmente es lo contrario. Uno adopta un relato primordial sobre la realidad que le han aportado el narrador y sus sesgos, y luego solo busca datos y argumentos que sustenten su punto de vista. Por eso es casi imposible conseguir lo que todo el mundo cree que se alcanza con una discusión: poner en común los argumentos y datos que sustentan nuestra perspectiva para intentar convencer a nuestro interlocutor con ellos. Nada más lejos de lo cierto.

El debate es solo una exposición de fortaleza por parte de los contendientes. Muy poca gente empieza una discusión con el convencimiento de que puede llegar a cambiar de opinión. Es una lucha cuyas armas son los argumentos y los datos, que sirven solo para dañar al contrario, no para convencerlo. Y la derrota en un debate no deriva habitualmente en un cambio de opinión, sino más bien en lo contrario, en una defensa más acérrima de nuestros propios puntos de vista.

En consecuencia, si queremos desenmascarar el relato primordial, hay que ir a buscar la perspectiva que lo genera. Y eso tampoco es fácil. El punto de vista que genera el relato se sustenta en los procesos de nuestro cerebro inconsciente, los cuales son inaccesibles e incomprensibles desde la introspección. Por tanto, desentrañar nuestra perspectiva sin tener acceso a todos esos procesos o comprenderlos es algo que está más allá de las capacidades de la introspección. Sin embargo, de la misma manera que podemos examinar nuestras emociones mientras las sentimos, también es posible analizar nuestro punto de vista. Volvamos al ejemplo de un lance del juego con nuestro equipo favorito. No es imposible tomar algo de distancia y reconocer que nos miramos a nuestros jugadores y a sus jugadas a través del filtro de nuestra adhesión. Pues algo parecido podemos hacer con nuestra perspectiva.

En tercer lugar, hay que aprovecharse de la capacidad para observarnos desde fuera con el fin de redondear el proceso de desenmascaramiento. Para ello, una vez identificado el punto de vista más básico, hay que buscar, de la manera más desapasionada y técnica posible, las palabras que describan mejor nuestra perspectiva. Esto es fundamental. El narrador tiene una serie de sesgos que modelan el tipo de relato primordial que se construye. Y no me refiero a los sesgos propios del cerebro inconsciente, sino a los del narrador, los que imponemos sobre el producto de nuestro cerebro inconsciente para adecuarlo a nuestro sistema de valores morales, creencias políticas o a otros condicionantes explícitos de nuestra vida. Estos sesgos modifican lo que nos llega del cerebro inconsciente para construir un relato que nos parezca aceptable. Así, si nos encontramos con una persona que nos parece de una raza distinta y que asociamos con un posible peligro, el cerebro inconsciente nos alertará contra esta por parecer de esa raza distinta, mientras que el relato primordial al que quizás lleguemos puede explicar la sensación de peligro por su vestimenta y conducta y no por su aparente raza, que es lo que realmente nos asusta. Pasamos de un sesgo inconsciente que nos dice «su raza es peligrosa» a un relato consciente y filtrado por el narrador que dice «su aspecto es peligroso». Por ello, si queremos desenmascarar el relato primordial, debemos intentar describir el punto de vista tal y como lo haríamos si estuviéramos observando a una persona desconocida.

Y, para acabar este proceso, hay que contrastar esta descripción de nuestro relato primordial con nuestra perspectiva original. Si el análisis ha sido efectivo, el relato al que habremos llegado mediante este análisis será mucho más crudo, radical y políticamente incorrecto del que sosteníamos al inicio del análisis. Al evitar los sesgos propios del narrador, los principios morales, la ideología, la carga personal y el análisis pueden darnos una idea más directa y honesta de qué pinta tiene el relato propio de nuestro cerebro inconsciente. Y habremos desenmascarado nuestro relato primordial.

La sabiduría obtenida a expensas de la simplicidad es una ganancia de dudoso valor.

JOSH BILLING, *Everybody's a Friend, or: Josh Billing's Encyclopedia and Proverbial Philosophy of Wit and Humor*.⁴

Les faux amis es una expresión que propusieron unos lingüistas franceses en 1928 para referirse a una palabra de otro idioma que se parece, en la escritura o en la pronunciación, a una de la lengua materna, pero que tiene un significado diferente. Así, por ejemplo, la inglesa *actually* se parece mucho a la castellana «actualmente», pero su significado no es el de «actualmente», sino el de «en realidad». De la misma manera, parece que la palabra *advertisement* signifique «advertencia», pero en realidad su sentido es el de «anuncio».

Voy a aprovecharme de la expresión «falso amigo» para referirme al relato simplificador. El hecho es que el sesgo narrativo quizás más potente que tiene nuestro sistema narrativo es el de una predisposición irrefrenable a la simplicidad, la cual que entiendo en este contexto como aquel relato que utiliza el mínimo número de elementos, y entre ellos los más sencillos, para explicar una situación. Es tal ese sesgo que cuanto más simple sea el relato y mayor sea la complejidad que explique, mayores serán nuestra disposición a aceptarlo y nuestra satisfacción al hacerlo.

De esta predisposición natural que tenemos por los relatos simplificadores nace, por ejemplo, nuestra afición a las máximas, los aforismos, refranes, proverbios y otros muchos tipos de expresiones conocidas como «paremias». Estas existen en todas las culturas y lenguas, y nos han acompañado desde que se tiene constancia del pensamiento humano. Pues bien, en estas expresiones sentenciosas se halla la esencia de nuestra predisposición narrativa a la simplicidad. Las paremias son relatos simplificadores que han cristalizado en una cultura o sociedad determinadas. Son explicaciones sencillas, potentes, que dan cuenta de una situación o de una categoría de situaciones parecidas; explicaciones que reúnen el conocimiento de la experiencia, la agudeza de la inteligencia y el gusto por lo elegante, todas ellas características típicas de los humanos. A pesar de que las paremias son construcciones que han cristalizado en una cultura compartida, todos los humanos utilizamos los mismos mecanismos y estrategias que dieron lugar a las paremias. Cuando nos enfrentamos a una situación compleja, intentamos por todos los medios construir un relato simplificador porque permite dar cuenta de la complejidad a la que nos enfrentamos cotidianamente de manera elegante, eficiente y económica.

Como explico en el capítulo «El narrador racional, o casi», Daniel Kahneman y Amos Tversky propusieron que esta estrategia simplificadora se consigue aplicando una serie de reglas que tienen en común lo siguiente: si nos encontramos ante una situación inexplicable, sustituimos uno o varios elementos de esa situación por otros que permitan explicar la situación. Si alguien nos pregunta cuál es la ciudad más grande de Canadá y no sabemos la respuesta, una estrategia es responder la ciudad más conocida. En este caso, sustituimos la familiaridad por la magnitud de la ciudad. La estrategia de la sustitución genera respuestas simples y sencillas a situaciones complejas, porque los sustitutos son accesibles y fácilmente evaluables. Pero, claro, las explicaciones simples pueden ser completamente inadecuadas para aclarar una situación compleja, como son muchas de las que vivimos: cómo se comportará alguien, qué consecuencia tendrá una de mis decisiones, cómo irá la economía, cómo le irá a mi hija...

El hecho es que las situaciones complejas raramente tienen una explicación sencilla. Los sistemas complejos son narrativamente inmanejables. Los humanos tenemos grandes dificultades en comprender casos con más de unas pocas variables, y no podemos utilizar información que concierne a muchos componentes o interacciones complejas de componentes. En otras palabras, el narrador no puede explicar un sistema complejo y los relatos simples se convierten en una trampa que ignora los límites explicativos que tiene todo narrador. Por tanto, una buena regla heurística para combatir la simplificación es empezar por sospechar si damos con un relato sencillo para explicar algo complejo.

COMBATIR EL ESPEJISMO DE LO RAZONABLE

Las explicaciones existen. Han existido todo el tiempo. Siempre hay una solución a cada problema humano, clara, plausible y errónea.

HENRY LOUIS MENCKEN,
*Prejudices: Second Series*⁵

La eficacia de muchos de nuestros relatos es independiente de lo ajustados o desajustados que estén con respecto a la realidad. Como ocurre en el delirio de Capgras, un relato inverosímil, como imaginar que nuestra madre es una impostora, es sumamente eficaz para explicar un fallo en nuestro sistema de alarma inconsciente. Y ahí está el problema. Solo nos hace falta un relato razonable para convencernos de que lo que el relato describe es lo que realmente pasa. Simplemente porque es razonable y, por tanto, convincente. Podría decirse que narrar funciona en nosotros como una variación del adagio periodístico «que la verdad no te arruine una buena historia». Por todo ello, los relatos son candidatos perfectos a convertirse en falsos amigos, esto es, en interpretaciones de la realidad en las que confiamos plenamente, cuando en realidad son falaces.

El hecho es que los relatos primordiales están contruidos para dar sentido a lo que vivimos y se completan aun a pesar de no tener los elementos suficientes para argumentar adecuadamente lo que ocurre. Nuestra mente busca encontrar la posible causa de una situación y los diversos factores que intervienen en ella, caracterizando los papeles de los diversos participantes y las relaciones entre los diversos elementos, hasta que da con la primera interpretación razonable que explica lo que pasa, independientemente de su adecuación. La veracidad del contenido de un determinado relato primordial solo le importa al narrador como efecto secundario, no como objetivo principal; lo importante es lo conveniente, no lo veraz.

Sin embargo, una explicación ajustada de lo que ocurre puede ser muy poco razonable. La realidad no es a menudo razonable. Pongamos el ejemplo de nuestro sesgo innato a escoger las cosas que están a nuestra derecha. Pues bien, nuestra mente no nos construirá naturalmente un relato que explique «he escogido el jersey a rayas de la derecha en lugar del de la izquierda porque prefiero las cosas que están a la derecha», que es el relato ajustado, sino que buscará la explicación más razonable en ese momento, como «he escogido el jersey a rayas de la derecha en lugar del de la izquierda porque el de la derecha parece en mejor estado». Del mismo modo, tampoco nos construirá un relato en el que el azar sea la causa de una situación en la que una

cadena de fatalidades sucede en un periodo breve. En lugar de «me han sucedido varios sucesos inoportunos sin que haya otra explicación que el azar», es más probable que me diga «la mala suerte me persigue».

Por todo ello, sería prudente tener muy claro que un relato razonable puede ser un falso amigo, y que es mejor no fiarse simplemente de lo razonable como garantía. A pesar de lo persuasivo que puede resultar por ello, la cualidad de razonable puede ser impostada y precisa una mirada escéptica y un análisis crítico.

ENTRENAR EL PENSAMIENTO CRÍTICO

El pensador crítico ideal es curioso, está bien informado, confía en la razón, es flexible y abierto de mente, imparcial en sus evaluaciones, honesto en reconocer sus sesgos personales, prudente al hacer juicios, dispuesto a reconsiderar sus puntos de vista, claro en definir los problemas, ordenado al abordar temas complejos, diligente en la búsqueda de información relevante, razonable en la selección de criterios, concentrado al investigar y persistente en la búsqueda de resultados que sean tan precisos como el tema y las circunstancias de la investigación permitan.

PETER A. FACIONE, *Critical Thinking*⁶

Otra estrategia disponible para desenmascarar el relato primordial es hacer lo mismo con los argumentos y los datos en los que se sustenta nuestro relato. Me refiero a lo que se conoce como «pensamiento crítico». Esta estrategia tiene ya una larga tradición y un amplio apoyo, tanto en el mundo académico como en la sociedad en general. El pensamiento crítico recoge un conjunto de reglas y procedimientos destinados a garantizar, en la medida de lo posible, que nuestro pensamiento se base en argumentos y datos bien formulados y contrastados, que valore los distintos puntos de vista más relevantes, que evalúe las motivaciones detrás de cada uno de ellos y que tenga en cuenta el contexto en el que se produce.

El pensamiento crítico tiene una larga historia. Puede decirse que su tradición empieza en Sócrates. Y, desde entonces, numerosos pensadores, filósofos, escritores y científicos se han apropiado de este concepto para promover un pensamiento lo más objetivo posible. Todos ellos proporcionan indicaciones, sugerencias y consejos destinados a mejorar nuestra capacidad de razonamiento. En los últimos años ha habido muchas iniciativas que han tratado de reunir y sistematizar estos consejos y darles la forma de un sistema de técnicas y procedimientos que pueda aplicarse en cualquier ámbito. Entre los usos más populares se encuentra la incorporación del pensamiento crítico al ámbito educativo. Aquí voy a ilustrar algunas de las estrategias extraídas de esta aplicación pedagógica que pueden servir para contrarrestar los sesgos de nuestros relatos primordiales.

Para empezar, uno puede tratar de identificar las posibles interpretaciones de la situación. La mejor manera de realizar esto es a modo de *brainstorming*, es decir, suspender el juicio todo lo que sea posible y dejar a la imaginación producir el máximo de interpretaciones diversas sobre la situación que tenemos entre manos. El siguiente paso que se sugiere es seleccionar solo aquellas interpretaciones que puedan evaluarse. En el caso, por ejemplo, de un lance en el juego de nuestro

equipo, quizás el *brainstorming* nos sugiera una interpretación extravagante, como, por ejemplo, que la decisión del árbitro ha sido realizada al azar. Al ser difícilmente evaluable una explicación así, mejor la dejamos de lado.

Seguidamente, uno puede recoger los datos que tenemos a nuestro alcance para cada una de las posibles interpretaciones, así como buscar datos adicionales en cualquier otra fuente que esté disponible. Es muy importante no evaluar estos datos hasta que no tengamos el proceso acabado. Es una tentación muy grande realizarlo mientras nos llega la información. Formarse una idea sobre la base de muy pocos datos es muy fácil y, en cambio, luego es muy difícil cambiarla, aunque haya información posterior que la desmienta. Hay que tener en cuenta que un dato puede ser consistente con diferentes interpretaciones. Si uno ya se ha formado una idea, lo mejor es preguntarse qué podría cambiar nuestra opinión y buscar honestamente los datos que facilitarían este cambio. Prestar atención a datos que nos causan sorpresa es especialmente recomendable, porque en ocasiones esta es una vía para encontrar inconsistencias en nuestras interpretaciones.

Una vez llegados aquí, la idea es formular y evaluar argumentos basados en los procesos previos. De igual forma que en el caso de la recogida de datos, hay que ser muy cautos y analizar los argumentos con detalle, porque la tendencia a formular argumentos a favor de nuestra interpretación preferida es muy habitual. Es recomendable empezar por evaluar los argumentos y datos contrarios a nuestro punto de vista. Y el proceso que se sugiere es ir descartando alternativas, lo que es más operativo que tratar de confirmar alguna. Normalmente este proceso ayuda a seleccionar una o dos interpretaciones como las más sólidas y objetivas de acuerdo con la situación, y los datos y argumentos disponibles, y habitualmente la más adecuada resulta la que tiene menos argumentos y datos en contra. El paso final es realizar una evaluación global que permita ponderar las conclusiones en el contexto preciso en que se realiza el procedimiento.

DESARROLLAR LA ALFABETIZACIÓN DIGITAL

Desde hace siglos hasta hace apenas unos veinte años ser analfabeto consistía en no saber leer ni escribir. Hoy en día tiene una acepción distinta. En la actualidad, quien carece de las habilidades necesarias para manejar un ordenador, internet, el teléfono móvil y otras tecnologías digitales es un ciudadano de segunda clase, esto es, un analfabeto digital.

Disponer de las habilidades para manejarse en un ecosistema digital es, no solo útil en la sociedad actual, sino imprescindible. Y eso no tiene que ver tanto con las actividades más básicas que realizamos con un ordenador o un móvil, sino con algo más fundamental que está en el centro de nuestra definición como ciudadanos. Entre otras cosas, gran parte de la información que utilizamos la adquirimos de internet. Carecer de las habilidades para buscarla, evaluar su calidad y saber aplicarla es extremadamente limitante. Pero aún más importante es el hecho que nuestras gestiones cotidianas, sean administrativas, de trabajo o de ocio, se realizan cada vez más frecuentemente en el entorno digital. Los servicios públicos y privados están migrando a marchas forzadas hacia el entorno digital, y muchos de los canales y plataformas en las que podemos ejercer nuestros derechos, y deberes, son asimismo y cada vez más únicamente accesibles mediante las tecnologías digitales. Por tanto, carecer de las competencias digitales llevará de manera indefectible al aislamiento y al ostracismo.

La importancia de identificar el grado de alfabetismo digital se está convirtiendo en una prioridad. Desde hace algunos años las autoridades políticas y administrativas, así como la sociedad civil, se han movilizado para incorporar la alfabetización digital en el centro de lo que se ha dado en llamar «empoderamiento del ciudadano». El objetivo es incorporar el empoderamiento digital en el currículo de la educación primaria y secundaria, así como en la formación de aquellos grupos que hayan podido quedarse fuera de la tecnología digital.

¿En qué consiste el empoderamiento digital? La noción de empoderamiento es un neologismo introducido en los últimos años para describir la adquisición de una serie de conocimientos y habilidades que permitan la competencia y la autonomía en un determinado ámbito. Así, el empoderamiento digital se refiere a todos esos conocimientos y habilidades que permiten a alguien utilizar y aprovecharse de las tecnologías digitales, y hacerlo de manera crítica e informada.

Hay muchas propuestas de empoderamiento digital, aunque todas ellas incorporan más o menos las mismas habilidades y conocimientos. Voy a presentar una de esas versiones que describe nueve tipos diferentes de competencias organizadas en tres grandes categorías.

A. Competencias básicas

1. Acceso

El acceso a la tecnología digital es una condición previa para adquirir la plena competencia digital. Sin acceso a ella, el ejercicio de los derechos y de los deberes en la sociedad actual se vuelve difícil. El hecho es que casi una cuarta parte de los ciudadanos europeos carecen de acceso a las tecnologías digitales. Esta cifra asciende a más de la mitad de los ciudadanos en todo el mundo según datos de 2017. Por tanto, se considera prioritario que todo ciudadano tenga acceso a los recursos digitales con el fin de que pueda llevar a cabo actividades en un entorno digital.

2. Autonomía

Disponer de acceso al entorno y las tecnologías digitales no es suficiente. Usar la tecnología es imprescindible, pero el objetivo de todo empoderamiento es aportar las herramientas y las competencias útiles para que la persona sea autónoma en el entorno digital. El usuario debe poder formarse continuamente para poder estar al día de cualquier innovación y, para ello, debe tener la capacidad para aprender por sí mismo en un entorno digital.

3. Uso crítico

El uso crítico se refiere a la capacidad de evaluar la calidad de la información recopilada *online*, desde la valoración de las fuentes que la difunden, pasando por el análisis del contenido, del formato y del contexto, así como la identificación de los motivos políticos, ideológicos o comerciales que pueden estar detrás de la información. Las competencias que se incluyen en este apartado corresponden fundamentalmente a las estrategias que he explicado antes, como el pensamiento crítico, o aquellas que nos permiten desenmascarar el relato simplificador o falsamente razonable, aplicadas en este caso en el entorno digital.

B. Competencias sociales

4. Ética y civilidad

Compartir un entorno social digital no es igual que vivir en uno presencial. Las reglas y el protocolo del mundo presencial no sirven para el mundo digital. La disponibilidad de acciones de la tecnología digital y la distancia que permite establecer internet facilitan comportamientos que son muy diferentes en uno u otro entorno. Por ello, se considera necesario establecer un canon de competencias éticas que es recomendable aprender para convivir en un mundo digital.

5. Bienestar

El acceso a internet se hace habitualmente de manera privada, sin vigilancia ni restricciones directas a las actividades que se realizan en la red. En este entorno, los usuarios se encuentran con plena libertad para llevar a cabo cualquier actividad que deseen. En muchos casos esto ha significado aumentar los espacios de libertad, pero en otros casos facilita el desarrollo de actividades nocivas para uno mismo que fuera del entorno digital son limitadas directamente por nuestro entorno inmediato. Muchas empresas se aprovechen de este hecho y se conviertan en predadores de nuestras tendencias más autodestructivas, como el juego de azar, los videojuegos o las compras compulsivas. Para luchar contra esas tendencias autodestructivas se han diseñado competencias que permiten identificar en cada uno de nosotros los momentos de mayor riesgo y cómo gestionarlos.

6. Seguridad

El entorno digital de internet resulta propicio para el engaño y la delincuencia. La honestidad con la que niños y adolescentes, así como muchos adultos, utilizan esta tecnología les convierte en víctimas propiciatorias de delitos. Existen, en este sentido, una serie de competencias que pueden adquirirse para identificar los posibles riesgos en la red y gestionar el entorno digital con mayor seguridad.

C. Competencias ciudadanas

7. El ciudadano digital

En este ámbito se incluyen todas esas competencias relacionadas con la vida ciudadana, incluidas las necesarias para interactuar con las administraciones o tener una participación activa en la comunidad. Entre ellas se cuentan la gestión de procesos operativos básicos (como, por ejemplo, el uso de contraseñas y la identidad digital), la gestión de la información personal (cómo acceder a bases de datos públicas, cómo actualizar nuestros datos...) o el acceso a gestiones administrativas básicas (como, por ejemplo, pedir un documento oficial, pagar una multa, etc.).

8. Participación activa

La participación activa se relaciona con las competencias que el usuario necesita adquirir para contribuir con sus opiniones o actividades en la vida de su comunidad. Se incluye en ella competencias como, por ejemplo, el conocimiento de las estructuras legales y normativas que

regulan los movimientos ciudadanos, o de los canales y plataformas de las administraciones públicas abiertas a la participación ciudadana.

9. Derechos y deberes

Así como los ciudadanos disfrutan de derechos y deberes en el mundo presencial, los usuarios digitales los tienen asimismo en el entorno digital y para cuyo ejercicio son necesarias competencias diferentes de las que rigen los derechos y deberes del mundo presencial. Los usuarios digitales deben aprender, por ejemplo, a conocer y gestionar sus derechos con respecto a la privacidad de sus datos personales, sanitarios o laborales. Por otro lado, existen obligaciones cuyo ejercicio hay que aprender a gestionar, como respetar la privacidad de los demás ciudadanos, el copyright de las obras de creación o los límites de la legalidad de ciertas actividades *online* cuando implican a otros países o culturas.

En suma, la idea de la alfabetización digital es intentar que todos los ciudadanos de una comunidad puedan ser competentes por sí mismos con las tecnologías digitales en todos los ámbitos de la vida contemporánea. Cada ciudadano debe ser capaz de participar activa y responsablemente, adquiriendo el conocimiento y las actitudes propias de un entorno digital. Todas estas competencias son útiles no solo para permitir el ejercicio de una ciudadanía eficaz y segura, sino para permitir la evaluación crítica de las derivas narrativas con las que debemos manejarnos en el entorno digital. La alfabetización digital es, posiblemente, la única una caja de herramientas útil para luchar contra tantos fenómenos contemporáneos basados en la manipulación interesada de las formas narrativas tradicionales.

SUCUMBIR AL RELATO

No hay nada tan extraño que no pueda ser verdad, ni ningún relato tan improbable que no pueda ser contado. Narrar no es mentir, porque narrar es el puente que conduce a la verdad.

*Las mil y una noches*⁷

Como el libro se ha dirigido fundamentalmente a buscarle las cosquillas a nuestra facultad narrativa, tipo «no nos conocemos» o «nos engañan», quisiera acabar cambiando ligeramente el tono. A pesar de los sesgos y desajustes del relato primordial, los humanos podemos confiar en nuestra facultad para narrar. Lo cierto es que la mayoría de relatos que nos explicamos se ajustan bien a lo que ocurre y, si no es así, en algunos casos es mejor que no lo hagan, como en la sobreestimación de nuestras capacidades: vale más que exageremos un poco lo buenos y guapos que somos si queremos conseguir nuestros objetivos. Narrar no es algo que debemos reprocharnos como humanos. Al contrario, contarnos historias nos ha permitido sobrevivir y reproducirnos como especie. Y si no construyéramos relatos, seríamos una especie distinta, o ya nos habríamos extinguido.

La aparición de la facultad para narrar fue un hito en la evolución humana y nos convirtió en una especie narrativa. Contarnos historias nos ha ayudado no solo a ser sociales, sino a ser propiamente humanos. Narrar entrena nuestras habilidades sociales, pero también modela los valores y las normas que definen la vida en sociedad, como la generosidad, la sensibilidad y el respeto por los demás, o nuestra capacidad para ponernos en la piel de nuestros amigos y enemigos. Narrar permite que el territorio social en el que debemos vivir toda nuestra vida sea navegable y accesible a nuestra participación como agentes autónomos. Pero es que le debemos más. Gracias a esta facultad podemos viajar al pasado o al futuro, imaginar situaciones inexistentes, inventar personajes, o cambiar sus acciones o estados mentales. Nos permite, por tanto, vivir experiencias que no hemos tenido y ensanchar así nuestras vidas de manera ilimitada. Narrar es, en definitiva, la manera que tenemos los humanos de estar en el mundo y de comprenderlo.

Es más, en algunos casos, como en el caso Capgras, la anosognosia o la esquizofrenia, nos servimos del relato como «salvación». En todos estos casos patológicos, vemos que el narrador completa un relato primordial sobre lo que está pasando que sirve para calmar el impulso narrativo, pero que no da cuenta de manera adecuada de lo que realmente está pasando. Pero eso es lo de menos. Lo importante es que el relato nos saca del caos y nos devuelve la claridad. Y eso ocurre porque estamos hechos para llenar cualquier vacío explicativo con una narración verosímil, razonable y eficaz, con independencia de que podamos o no explicar realmente lo que sucede. No estamos hechos para vivir sin explicarnos lo que sucede. Por incierto o fantasioso que sea el relato al que lleguemos, necesitamos una explicación. Nos hace falta dar sentido a lo que experimentamos y, cuanto más extraño e inexplicable sea lo que nos pasa, más importante es dar con una explicación.

En suma, todo lo que he dicho en este libro no debe entenderse como un deseo de desacreditar la facultad narrativa, sino como un intento de que seamos conscientes de los riesgos intrínsecos asociados a su naturaleza particular. A partir de ahí, disfrutemos de sus creaciones y desconfiemos de sus certidumbres. Porque nadie es perfecto.

Bibliografía de los principales capítulos

EL IMPULSO NARRATIVO ORIGINAL

- BOYD, B., *On the Origin of Stories. Evolution, Cognition, and Fiction*, Cambridge, Massachusetts-Londres, The Belknap Press of Harvard University Press, 2009.
- BRUNER, J., *Actual Minds, Possible Worlds*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1986. [Hay trad. cast.: *Realidad mental y mundos posibles*, Barcelona, Gedisa, 2004.]
- COLLINS, C., *Paleopoetics. The Evolution of the Preliterate Imagination*, Nueva York, Columbia University Press, 2013.
- DONALD, M., *Origins of the Modern Mind: Three Stages in the Evolution of Culture and Cognition*, Cambridge, Harvard University Press, 1991.
- GOTTSCHALL, J. y WILSON, D., *The Literary Animal: Evolution and the Nature of Narrative*, Evanston, Illinois, Northwestern University Press, 2005.
- , *The Storytelling Animal. How Stories Make Us Human*, Boston-Nueva York, Mariner Books, 2013.
- LAHAD, M., *The Lonely Ape that Told Himself Stories: The Necessity of Stories for Human Survival*, Nueva York, Nova Science Publishers, Hauppauge, 2017.
- LEGARE, C. H., «Exploring Explanation: Explaining Inconsistent Evidence Informs Exploratory, Hypothesis-testing Behavior in Young Children», *Child Development*, vol. 83, núm. 1 (2012), pp. 173-185.
- POPOVA, Y., *Stories, Meaning, and Experience: Narrativity and Enaction*, Londres-Nueva York, Routledge, 2015.

¿POR QUÉ SOMOS NARRATIVOS?

- ACEDO-CARMONA, C., y GOMILA, A., «Una revisión crítica de la hipótesis del cerebro social de Dunbar», *Revista Internacional de Sociología*, vol. 74, núm. 3 (2016), pp. e037.
- BRUNER, J. S.; JOLLY, A., y Sylva, K. (eds.), *Play — its role in development and evolution*, Middlesex, Penguin, 1985.
- CHUDEK, M., y HENRICH, J., «Culture-Gene Coevolution, NormPsychology and the Emergence of Human Prosociality», *Trends in Cognitive Sciences*, 2011.
- DEAN, L. G.; KENDAL, R. L.; SCHAPIRO, S. J.; THIERRY, B. y K. N. LALAND, «Identification of the Social and Cognitive Processes Underlying Human Cumulative Culture», *Science*, vol. 335, núm. 6072 (2012), pp. 1114-1118.
- DUNBAR, R. y S. SHULTZ, «Why are there so many Explanations for Primate Brain Evolution?», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, vol. 372, núm. 1727 (2017), pp. 2016.0244.

- FRITH, C. D. y U. FRITH, «Mechanisms of Social Cognition», *Annual Review of Psychology*, vol. 63, núm. 1 (2012), pp. 287-313.
- FROMBERG, D. y D. BERGEN, *Play from Birth to Twelve: Contexts, Perspectives, and Meanings: Third edition*, Londres, Taylor and Francis, 2012.
- GOSMAWI, U. (ed.), *The Wiley-Blackwell Handbook of Childhood Cognitive Development*, Hoboken, Nueva Jersey, Wiley-Blackwell, 2010.
- GRAY, K.; YOUNG, L. y A. WAYTZ, «Mind Perception Is the Essence of Morality», *Psychological Inquiry*, vol. 23, núm. 2 (2012), pp. 101-124.
- HARE, B., «Survival of the Friendliest: *Homo sapiens* Evolved via Selection for Prosociality», *Annual Review of Psychology*, vol. 68, núm. 1 (2017), pp. 155-186.
- HERRMANN, E.; CALL, J.; HERNÁNDEZ-LLOREDA, M.; HARE, B. y M. TOMASELLO, «Humans Have Evolved Specialized Skills of Social Cognition: The Cultural Intelligence Hypothesis», *Science*, vol. 317, núm. 5843 (2007), pp. 1360-1366.
- HUTTO, D. D., «Folk Psychology as Narrative Practice», *Journal of Consciousness Studies*, vol. 16, núm. 8 (2009), pp. 9-39.
- LESLIE, A. M.; FRIEDMAN, O. y T. P. GERMAN, «Core Mechanisms in “Theory of Mind”», *Trends Cogn Sci.*, vol. 8, núm. 12 (2004), pp. 528-533.
- MACLEAN, E. L.; HARE, B.; NUNN, C. L.; ADDESSI, E.; AMICI, F.; ANDERSON, R. C.; ZHAO, Y. *et al.*, «The Evolution of Self-Control», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 111, núm. 20 (2014), pp. E2140-E2148.
- NELSON, K., *Young Minds in Social Worlds — Experience, Meaning, and Memory*, Cambridge, Massachusetts, MIT, 2007.
- NICOLOPOULOU, A., «The Interplay of Play and Narrative in Children’s Development: Theoretical Reflections and Concrete Examples». En: GÖNCÜ, A. y S. GASKINS (eds.), *Play and Development: Evolutionary, Sociocultural, and Functional Perspectives*, Hove, Psychology Press, 2012.
- OATLEY, K. y R. MAR, «Evolutionary Pre-adaptation and the Idea of Character in Fiction», *Journal of Cultural and Evolutionary Psychology*, vol. 3, núm. 2 (2005), pp. 179-194.
- SCHAAFSMA, S. M.; PFAFF, D. W.; SPUNT, R. P., y ADOLPHS, R., «Deconstructing and Reconstructing Theory of Mind», *Trends in Cognitive Sciences*, vol. 19, núm. 2 (2015), pp. 65-72.
- SIBIERSKA, M., «Play Frames in Narratives: Some Implications of Considering Storytelling Practices as Anchored in Play-Pretend», *Theoria et Historia Scientiarum*, vol. 12 (2016), p. 29.
- SMITH, D. *et al.*, «Cooperation and the Evolution of Hunter-Gatherer Storytelling»; *Nature Communications*, vol. 8, núm. 1 (2017).
- SUGIYAMA, M., «Literary Prehistory: The Origins and Psychology of Storytelling». En: EVANS, B. (ed.), «Critical Approaches to Literature: Psychological», Hackensack, Nueva Jersey, Salem Press, 2017.
- WEISBERG, D., «Pretend Play», *Wiley Interdisciplinary Reviews: Cognitive Science*, vol. 6, núm. 3 (2015).

- ALDAMA, Frederick Luis (ed.), *Toward a Cognitive Theory of Narrative Acts*, Austin, University of Texas Press, 2010.
- BARSALOU, L. W., «Grounded Cognition», *Annu. Rev. Psychol* (2008).
- BEACH, L. R. (2009). *Narrative Thinking and Decision Making: How the Stories We Tell Ourselves Shape our Decisions, and Vice Versa*.
- BÖHM, G., y H. R. PFISTER, «How People Explain their own and others' Behavior: A Theory of Lay Causal Explanations», *Frontiers in Psychology*, 6 (febrero de 2015).
- BROCKMEIER, J., «Reaching for Meaning: Human Agency and the Narrative Imagination», *Theory & Psychology*, vol. 19, núm. 2 (2009), pp. 213-233.
- BRUNER, Jerome, *Actual Minds, Possible Worlds*, , Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1986. [Hay trad. cast.: *Realidad mental y mundos posibles*, Barcelona, Gedisa, 2004.]
- CHENG, P. W. y M. J. BUEHNER, «Causal Learning», En: *The Oxford Handbook of Thinking and Reasoning*, Oxford, Oxford University Press, 2012.
- COLOMBO, M.; BUCHER, L. y J. SPRENGER, «Determinants of Judgments of Explanatory Power: Credibility, Generality, and Statistical Relevance», *Frontiers in Psychology*, núm. 8 (septiembre de 2017).
- DONALD, M., *Origins of the Modern Mind: Three Stages in the Evolution of Culture and Cognition*, Cambridge, Harvard University Press, 1991.
- FODOR, J. A., *El olmo y el experto: el reino de la mente y su semántica*, Barcelona, Paidós Ibérica, 1996.
- GERSTENBERG, T. y J. B. TENENBAUM, «Intuitive Theories». En: *The Oxford Handbook of Casual Reasoning*, 2017. Oxford: Oxford Universtij Press.
- HERMAN, D., *Narrative Theory and the Cognitive Sciences (Lecture Notes)*, Chicago, University of Chicago Press, 2003.
- HOWALD, B. S., «A Quantitative Perspective on the Minimal Definition of Narrative. *Text and Talk*, vol. 29, núm. 6 (2009), pp. 705-727.
- HÜHN, P., *The Living Handbook of Narratology*, Hamburgo, Hamburg University Press, 2009.
- KEIL, F. C., «Explaining and Understanding», *Annual Review of Psychology*, núm. 57 (2006), pp. 227-254.
- KINNEBROCK, S. y H. BILANDZIC, «How to Make a Story Work: Introducing the Concept of Narrativity into Narrative Persuasion». En: *International Communication Association Conference*, 2006, pp. 1-15. Washington.
- LABOV, W., «Uncovering the Event Structure of Narrative», *Georgetown University Round Table* (2001), pp. 63-83.
- , «Narrative Pre-Construction», *Narrative Inquiry*, vol. 16, núm. 1 (2006), pp. 37-45.
- LALLEE, S. y P. VERSCHURE, «How? Why? What? Where? When? Who? Grounding Ontology in the Actions of a Situated Social Agent», *Robotics*, vol. 4, núm. 2 (2015), pp. 169-193.
- LEVY, E. T. y D. MCNEILL, *Narrative development in young children: Gesture, imagery, and cohesion*, Cambridge, Cambridge University Press, 2015, pp. 1-240.

- LOMBROZO, T., «The Instrumental Value of Explanations» *Philosophy Compass*, vol. 6, núm. 8 (2011), pp. 539-551.
- NELSON, K., «Developmental Narratives of the Experiencing Child», *Child Development Perspectives*, vol. 4, núm. 1 (2010), pp. 42-47.
- PENN, D. C. y D. J. POVINELLI, «Causal Cognition in Human and Nonhuman Animals: A Comparative, Critical Review», *Annu. Rev. Psychol.*, núm. 58 (2007), pp. 97-118.
- PORTER ABBOTT, H., *The Cambridge Introduction to Narrative, Second Edition. The Cambridge Introduction to Narrative*, Cambridge, Cambridge University Press, 2014, pp. 1-252.
- SIBIERSKA, M., «Storytelling Without Telling: The Non-Linguistic Nature of Narratives from Evolutionary and Narratological Perspectives», *Language and Communication*, núm. 54 (2017), pp. 4755.
- SLOMAN, S. A. y D. LAGNADO, «Causality in Thought», *Annual Review of Psychology*, vol. 66, núm. 1 (2015), pp. 223-247.
- SOBEL, D. M. y C. H. LEGARE, «Causal Learning in Children», *Wiley Interdisciplinary Reviews: Cognitive Science*, vol. 5, núm. 4 (2014), pp. 413-427.
- SUGIYAMA, M. S. (2016). «Narrative». En: *Encyclopedia of Evolutionary Psychological Science*. Springer International Publishing.
- TALANQUER, V., «When Atoms Want», *Journal of Chemical Education*, vol. 90, núm. 11 (2013), pp. 1419-1424.
- TULVING, E., «Episodic Memory: From Mind to Brain», *Annual Review of Psychology*, núm. 53 (2002), pp. 1-25.
- WOODWARD, J., «Scientific Explanation». En: *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Stanford, Stanford University, 2014.

LA REALIDAD DEL NARRADOR

- BÖHM, G. y H. R. PFISTER, «How People Explain their own and others' Behavior: A Theory of Lay Causal Explanations», *Frontiers in Psychology*, núm. 6 (febrero de 2015).
- COLEY, J. D.; ARENSON, M.; XU, Y., y K. D. TANNER, «Intuitive Biological Thought: Developmental Changes and Effects of Biology Education in Late Adolescence», *Cognitive Psychology*, núm. 92 (2017), pp. 1-21.
- DEKKER, T. M. y A. KARMILOFF-SMITH, «The Dynamics of Ontogeny. A Neuroconstructivist Perspective on Genes, Brains, Cognition and Behavior», *Progress in Brain Research*, núm. 189 (2011), pp. 22-33.
- DENNETT, D., *La actitud intencional*, Barcelona, Gedisa, 2009.
- GELMAN, S. A. y C. H. LEGARE, «Concepts and Folk Theories», *Annual Review of Anthropology*, vol. 40, núm. 1 (2011), pp. 379-398.
- GERSTENBERG, T. y J. B. TENENBAUM, «Intuitive Theories». En: *The Oxford Handbook of Casual Reasoning*, 2017. Oxford: Oxford University Press.
- GOLDSTEIN, E. B., *Cognitive Psychology: Connecting Mind, Research and Everyday Experience*, Boston, Cengage Learning, 2015.

- GOSMAWI, U. (ed.), *The Wiley-Blackwell Handbook of Childhood Cognitive Development*, Hoboken, Nueva Jersey, Wiley-Blackwell, 2010.
- HUTTO, D. D., «Folk Psychology as Narrative Practice», *Journal of Consciousness Studies*, vol. 16, núm. 6-8 (2009), pp. 9-39.
- KANDEL, E. R.; SCHWARTZ, J. H.; JESSELL, T. M.; SIEGELBAUM, S. A., y HUDSPETH, A. J., *Principles of Neural Science* (5.^a edición), Nueva York, McGraw-Hill, 2014.
- KARMILOFF-SMITH, A., *Beyond Modularity: A Developmental Perspective on Cognitive Science*, Cambridge, Massachussets, MIT Press, 1996. [Hay trad. cast.: *Más allá de la modularidad*, Madrid, Alianza, 1996.]
- KEIL, F. C., «The Feasibility of Folk Science», *Cognitive Science*, vol. 34, núm. 5 (2010), pp. 826-862.
- MOSCOVICI, S., «The New Magical Thinking», *Public Understanding of Science*, vol. 23, núm. 7 (2014), pp. 759-779.
- OCHSNER, K. N. y S. M. KOSSLYN (eds.), *The Oxford Handbook of Cognitive Neuroscience*, Nueva York, Oxford University Press, 2014.
- OJALEHTO, B. y D. MEDIN, «Emerging Trends in Culture and Concepts». En: *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences*, Hoboken, Nueva Jersey, John Wiley & Sons, Inc, 2015, pp. 1-15.
- RISEN, J. L., «Believing what we do not Believe: Acquiescence to Superstitious Beliefs and other Powerful Intuitions», *Psychological Review*, vol. 123, núm. 2 (2016), pp. 182-207.
- SHTULMAN, A. y K. HARRINGTON, «Tensions Between Science and Intuition Across the Lifespan», *Topics in Cognitive Science*, vol. 8, núm. 1 (2016), pp. 118-137.
- SUBBOTSKY, E., *Magic and the Mind: Mechanisms, Functions, and Development of Magical Thinking and Behavior*, Oxford, Oxford University Press, 2010.
- SWEDBERG, R., «Folk Economics and its Role in Trump's Presidential Campaign: An Exploratory Study», *Theory and Society*, vol. 47, núm. 1 (2018).
- THOMPSON, E. y E. ROSCH, *The Embodied Mind: Cognitive Science and Human Experience*, Cambridge, Massachussets, MIT Press, 1991.
- VV. AA., «Folk Epistemology», *Review of Philosophy and Psychology*, vol. 1, núm. 4 (diciembre de 2010).
- WEISBERG, D. S., «How Fictional Worlds Are Created», *Philosophy Compass*, vol. 11, núm. 8 (2016), pp. 462-470.
- WOOLLEY, J. D., y M. E. GHOSAINY, «Revisiting the Fantasy-Reality Distinction: Children as Naive Skeptics», *Child Development*, vol. 84, núm. 5 (2013), pp. 1496-1510.

EL NARRADOR RACIONAL, O CASI

- BERMÚDEZ, J. L., *Thinking without Words*, Oxford, Oxford University Press, 2003.
- BRIGHTON, H. y P. M. TODD, «Situating Rationality: Ecologically Rational Decision Making with Simple Heuristics». En: ROBBINS, P. y M. AYDEDE (eds.), *Cambridge Handbook of Situated Cognition*, Cambridge: Cambridge University Press, 2006, pp. 1-29.

«Cognitive Psychology and Cognitive Neuroscience/Reasoning and Decision Making» (8 de febrero de 2018). En: *Wikibooks, The Free Textbook Project* (consultado a las 16.59 del 10 de abril de 2018 de: https://en.wikibooks.org/w/index.php?title=Cognitive_Psychology_and_Cognitive_Neuroscience/Reasoning_and_Decision_Making&oldid=3372682>).

FISHER, W. R., *Human Communication as Narration. Toward a Philosophy of Reason, Value, and Action*, Columbia, University of South Carolina Press, 1987.

GIGERENZER, G. y H. BRIGHTON, «Homo Heuristicus: Why Biased Minds Make Better Inferences», *Topics in Cognitive Science*, vol. 1, núm. 1 (2009), pp. 107-143.

GIGERENZER, G. y W. GAISSMAIER, «Heuristic Decision Making», *Annual Review of Psychology*, vol. 62, núm. 1 (2011), pp. 451-482.

GLADWELL, M., *Blink: the Power of Thinking without Thinking*, Nueva York, Back Bay Books, 2003. [Hay trad. cast.: *Inteligencia intuitiva: ¿por qué sabemos la verdad en dos segundos?*, Madrid, Taurus, 2005.]

HURLEY, S. L. y M. NUDDS, *Rational animals?* Oxford, Oxford University Press, 2006.

KAHNEMAN, D. *Thinking Fast and Slow*, Nueva York, Farrar, Straus and Giroux, 2011. [Hay trad. cast.: *Pensar rápido, pensar despacio*, Barcelona, Debolsillo, 2015.]

MERCIER, H., «The Argumentative Theory: Predictions and Empirical Evidence», *Trends in Cognitive Sciences*, vol. 20, núm. 9 (2016), pp. 689-700.

MERCIER, H. y D. SPERBER, «Why do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory», *Behavioral and Brain Sciences*, vol. 34, núm. 2 (2011), pp. 57-74.

OAKSFORD, M. y S. HALL, «On the Source of Human Irrationality», *Trends in Cognitive Sciences*, vol. 20, núm. 5 (2016), pp. 336-344.

STENNING, K. y M. VAN LAMBALGEN, *Human reasoning and cognitive science*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press, 2008.

EL RELATO IMPROPIO

ALBARRACIN, D. y S. SHAVITT, «Attitudes and Attitude Change», *Annual Review of Psychology*, vol. 69, núm. 1 (2018), pp. 299-327.

BALCETIS, E. y D. DUNNING, «Considering the Situation: Why People are Better Social Psychologists than Self-Psychologists», *Self and Identity*, vol. 12, núm. 1 (2013), pp. 1-15.

DUNNING, D., «The Paradox of Knowing», *Psychologist*, vol. 26, núm. 6 (2013), pp. 414-417.

LEDoux, J. E. y R. BROWN, «A Higher-Order Theory of Emotional Consciousness», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 114, núm. 10 (2017), pp. E2016-E2025.

LENER, J. S.; LI, Y.; VALDESOLO, P., y K. S. KASSAM, «Emotion and Decision Making», *Annual Review of Psychology*, vol. 66, núm. 1 (2015), pp. 799-823.

PRONIN, E., «How We See Ourselves and How We See Others», *Science* (2008).

TESKE, J. A., «Knowing Ourselves by Telling Stories to Ourselves», *Zygon*, vol. 52, núm. 3 (2017), pp. 880-902.

- THOMPSON, E., «Contemplative Neuroscience as an Approach to Volitional Consciousness». En: MURPHY, N.; ELLIS, G. F. R., y T. O'CONNOR (eds.) *Downward Causation and the Neurobiology of Free Will. Understanding Complex Systems*, Berlín, Heidelberg, Springer, 2009.
- VAZIRE, S. y T. D. WILSON (eds.), *Handbook of Self-Knowledge*. Nueva York, Guilford, 2012.
- WILSON, T. D., *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*. Cambridge, Massachussets, Harvard University Press, 2002.
- «Know Thyself», *Perspectives on Psychological Science*, vol. 4, núm. 4 (2009), pp. 384-389.
- WILSON, T. D. y E. W. DUNN, «Self-Knowledge: Its Limits, Value, and Potential for Improvement», *Annual Review of Psychology*, vol. 55, núm. 1 (2004), pp. 493-518.

EL RELATO ESTÚPIDO

- AKERLOF, G. A. y R. J. SHILLER, *Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception*, Princeton, Princeton University Press, 2015. [Hay trad. cast.: *La economía de la manipulación*, Barcelona, Deusto, 2016.]
- BEACH, J. M. (2013), *21st century Literacy: Constructing & Debating Knowledge*, CreateSpace Independent Publishing Platform, 2013. San Antonio (Texas).
- BLANCKE, S.; BOUDRY, M. y M. PIGLIUCCI, «Why Do Irrational Beliefs Mimic Science? The Cultural Evolution of Pseudoscience», *Theoria*, vol. 83, núm. 1 (2017), pp. 78-97.
- CHALMERS, D. J., «Why isn't there more Progress in Philosophy?», *Philosophy*, vol. 90, núm. 1 (2015), pp. 3-31.
- COLEY, J. D. y K. TANNER, «Relations between Intuitive Biological Thinking and Biological Misconceptions in Biology Majors and Nonmajors», *CBE Life Sciences Education*, vol. 14, núm. 1 (2015).
- CRANE, T., «Philosophy, Science and the Value of Understanding». En: THOMAS, I. (ed.), *The Future of the Humanities in UK Universities: What is the Point of Philosophy?*, Swedish Axson Johnson Foundation, sin fecha.
- DEAVES, R.; LÜDERS, E. y M. SCHRÖDER, «The Dynamics of Overconfidence: Evidence from Stock Market Forecasters», *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 75, núm. 3 (2010), pp. 402-412.
- DELLA SALA, S., *Mind Myths: Exploring Popular Assumptions about the Mind and Brain*, Hoboken, Nueva Jersey, Wiley, 1999.
- DIETRICH, E., «There Is No Progress in Philosophy», *Essays in Philosophy*, vol. 12, núm. 12 (2011), pp. 329-344.
- DUNNING, D., «The Dunning-Kruger Effect», *In Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 44, pp. 247-296 (2011).
- , «We are All Confident Idiots», *Pacific Standard*, 24 de octubre de 2014.
- , «On Identifying Human Capital: Flawed Knowledge Leads to Faulty Judgments of Expertise by Individuals and Groups». En: THYE, S. R. y E. J. LAWLER (eds.), *Advances in Group Processes*, Bingley, Emerald Books, 2015, pp. 149-176.

- FLYNN, D. J.; NYHAN, B., y J. REIFLER, «The Nature and Origins of Misperceptions: Understanding False and Unsupported Beliefs About Politics», *Political Psychology*, núm. 38 (2017), pp. 127-150.
- HUBER, G. A.; HILL, S. J. y G. S. LENZ, «Sources of Bias in Retrospective Decision Making: Experimental Evidence on Voters' Limitations in Controlling Incumbents», *American Political Science Review*, vol. 106, núm. 4 (2012), pp. 720-741.
- KAHNEMAN, D., *Pensar rápido, pensar despacio*, Barcelona, Debolsillo, 2015.
- LILIENTFELD, S. O., *50 Great Myths of Popular Psychology: Shattering Widespread Misconceptions about Human Behavior*, Hoboken, Nueva Jersey, Wiley-Blackwell, 2010. [Hay trad. cast.: *50 grandes mitos de la psicología popular*, Vilassar de Dalt, Ediciones de Intervención Cultural, 2010.]
- LILIENTFELD, S. O.; LYNN, S. J. y J. M. LOHR, *Science and Pseudoscience in Clinical Psychology*, Nueva York-Londres, Guilford Press, 2014.
- MARSH, E. J.; CANTOR, A. D. y N. M. BRASHIER, «Believing that Humans Swallow Spiders in Their Sleep: False Beliefs as Side Effects of the Processes that Support Accurate Knowledge», *Psychology of Learning and Motivation-Advances in Research and Theory*, núm. 64 (2016), pp. 93-132.
- MATUTE, H.; BLANCO, F.; YARRITU, I.; DÍAZ-LAGO, M.; VADILLO, M. A., y I. BARBERIA, «Illusions of Causality: How they Bias our Everyday Thinking and How they could be Reduced», *Frontiers in Psychology*, núm. 6 (2015).
- MCGINN, C., *Problems in Philosophy: the Limits of Inquiry*, Oxford, RUCambridge, EUA, Blackwell, 1993.
- MOORE, D. A. y D. SCHATZ, «The Three Faces of Overconfidence», *Social and Personality Psychology Compass*, vol. 11, núm. 8 (2017).
- NEILD, R. «Economics in Disgrace: the Need for a Reformation», *Grad. Inst. Dev. Stud. GIDS* (2013).
- ROZENBLIT, L., & KEIL, F., «The Misunderstood Limits of Folk Science: An Illusion of Explanatory Depth», *Cognitive Science*, vol. 26, núm. 5 (2002), pp. 521-562.
- RUSSELL, B., «Chapter 74: Current Perplexities». En: EGNER, R. E. y L. E. DENONN (eds.), *The Basic Writings of Bertrand Russell*, Londres, Routledge, 2009.
- SHTULMAN, A., «How Lay Cognition Constrains Scientific Cognition», *Philosophy Compass*, 2015.
- SHTULMAN, A. y J. VALCARCEL, «Scientific Knowledge Suppresses but does not Supplant Earlier Intuitions», *Cognition*, vol. 124, núm. 2 (2012), pp. 209-215.
- SOLOW, R. M., «How Did Economics Get That Way and What Way Did It Get?», *Daedalus*, núm. 126 (1997), pp. 39-58.
- SWEDBERG, R., «Folk Economics and its Role in Trump's Presidential Campaign: An Exploratory Study», *Theory and Society*, vol. 47, núm. 1 (2018).
- WU, K. y D. DUNNING, «Hypocognition: Making Sense of the Landscape Beyond One's Conceptual Reach», *Rev. Gen. Psychol.*, núm. 22 (2018), pp. 25-35.
- ZEPF, S., «Psychoanalysis Today — A Pseudoscience? A Critique of the Arbitrary Nature of Psychoanalytic Theories and Practice», *Psychodyn. Psychiatry*, núm. 46 (2018), pp. 115-134.

FAKE NEWS

- CHAN, M. S.; JONES, C. R.; JAMIESON, K. H., y D. ALBARRACÍN, «Debunking: A Meta-Analysis of the Psychological Efficacy of Messages Countering Misinformation», *Psychological Science* (2017).
- CHAPMAN UNIVERSITY, «What Aren't They Telling Us?», *Chapman University Survey of American Fears*, 11 de octubre de 2016.
- DOUGLAS, K. M.; SUTTON, R. M. y A. CICHOCKA, «The Psychology of Conspiracy Theories», *Current Directions in Psychological Science*, vol. 26, núm. 6 (2017), pp. 538-542.
- FAZIO, L. K.; BRASHIER, N. M.; PAYNE, B. K., y MARSH, E. J., «Knowledge does not Protect against Illusory Truth», *Journal of Experimental Psychology: General*, vol. 144, núm. 5 (2015), pp. 993-1002.
- GAINES, B. J.; KUKLINSKI, J. H.; QUIRK, P. J.; PEYTON, B., y J. VERKUILEN, «Same Facts, Different Interpretations: Partisan Motivation and Opinion on Iraq», *Journal of Politics*, vol. 69, núm. 4 (2007), pp. 957-974.
- GARRET, R. K.; NISBET, E. C., y E. LYNCH, «Undermining the Corrective Effects of Media-Based Political Fact Checking? The Role of Contextual Cues and Naïve Theory», *Journal of Communication*, núm. 63 (2013), pp. 617-637.
- GELFERT, A., «Fake news: A definition», *Informal Logic*, vol. 38, núm. 1 (2018), pp. 84-117.
- INTRONE, J.; YILDIRIM, I. G.; IANDOLI, L., DECOOK, J., y S. ELZEINI, «How People Weave Online Information Into Pseudoknowledge», *Social Media+Society*, julio-septiembre de 2018, pp. 1-15.
- KRISHNA, A., «Motivation with Misinformation: Conceptualizing Lacuna Individuals and Publics as Knowledge-Deficient, Issue-Negative Activists», *Journal of Public Relations Research*, vol. 29, núm. 4 (2017), pp. 176-193.
- LEWANDOWSKY, S.; ECKER, U. K.; SEIFERT, C. M.; SCHWARZ, N. y J. COOK, «Misinformation and Its Correction: Continued Influence and Successful Debiasing», *Psychol Sci Public Interest*, vol. 13, núm. 3 (diciembre de 2012), pp. 106-131.
- MANCOSU, M.; VASSALLO, S., y VEZZONI, C., «Believing in Conspiracy Theories: Evidence from an Exploratory Analysis of Italian Survey Data», *South European Society and Politics*, vol. 22, núm. 3, 2017, pp. 327-344.
- MARSH, E. J. y B. W. YANG, «Believing Things that are not True: A Cognitive Science Perspective on Misinformation». En: SOUTHWELL, B. G.; THORSON, E. A., y L. SHEBLE (eds.), *Misinformation and mass audiences*, Austin, University of Texas Press, 2018, pp. 15-34.
- OLIVER, J. E. y T. J. WOOD, «Conspiracy Theories and the Paranoid Style(s) of Mass Opinion», *American Journal of Political Science*, vol. 58, núm. 4 (octubre de 2014), pp. 952-966.
- PENNYCOOK, G.; CANNON, T. D., y D. G. RAND, «Prior Exposure Increases Perceived Accuracy of Fake News», *Journal of Experimental Psychology: General* (en prensa).
- SUNSTEIN, C. R.; BOBADILLA-SUAREZ, S.; LAZZARO, S. C., y T. SHAROT, «How People Update Beliefs about Climate Change: Good News and Bad News», *Cornell Law Review*, vol. 102, núm. 6 (septiembre de 2017).
- UK HOUSE OF COMMONS, «Disinformation and “fake news”: Interim Report. 24 July. Digital, Culture, Media and Sport Committee», *House of Commons*, núm. 363, 30 de julio de 2018.

- UMBRASAS, K., «Psychopolitics of the Current Nationalism», *Journal of Strategic Security*, vol. 10, núm. 4 (2017), pp. 29-41.
- USCINSKI, J. E.; KLOFSTAD, C. y M. D. ATKINSON, «What Drives Conspiratorial Beliefs? The Role of Informational Cues and Predispositions», *Political Research Quarterly* 2016, vol. 69, núm. 1 (2017), pp. 57-71.
- VAN BAVEL, J. J. y A. PEREIRA, «The Partisan Brain: An Identity-Based Model of Political Belief», *Trends Cogn. Sci.*, núm. 22 (2018), pp. 213-224.
- VAN BOVEN, L.; EHRET, P. J., y D. K. SHERMAN, «Psychological Barriers to Bipartisan Public Support for Climate Policy», *Perspectives on Psychological Science*, vol. 13, núm. 4 (2018), pp. 492-507.
- VOSOUGHI, S.; ROY, D., y S. ARAL, «The Spread of True and False News Online», *Science*, vol. 359, núm. 6380 (2018), pp. 1146-1151.
- WEEKS, B. E., «Emotions, Partisanship, and Misperceptions: How Anger and Anxiety Moderate the Effect of Partisan Bias on Susceptibility to Political Misinformation», *Journal of Communication*, vol. 65, núm. 4 (2015), pp. 699-719.
- WOOD, T. y E. PORTER, «The Elusive Backfire Effect: Mass Attitudes' Steadfast Factual Adherence» (31 de diciembre de 2017), *Political Behavior*, pp. 1-29.
- ZUBIAGA, A.; LIAKATA, M.; PROCTER, R.; WONG SAK HOI, G., y P. TOLMIE, «Analysing How People Orient to and Spread Rumours in Social Media by Looking at Conversational Threads», *PLoS ONE*, vol. 11, núm. 3 (2016).

BURBUJAS NARRATIVAS

- BAIL, C. A.; BROWN, T. W., y M. MANN, «Channeling Hearts and Minds: Advocacy Organizations, Cognitive-Emotional Currents, and Public Conversation», *American Sociological Review*, vol. 82, núm. 6 (2017), pp. 1188-1213.
- BARONCHELLI, A., «The Emergence of Consensus: A Primer», *Royal Society Open Science*, vol. 5, núm. 2 (2018), p. 172-189.
- BESSI, A.; COLETTI, M.; DAVIDESCU, G. A.; SCALA, A.; CALDARELLI, G., y W. QUATTROCIOCCI, «Science vs Conspiracy: Collective Narratives in the Age of Misinformation», *PLoS ONE*, vol. 10, núm. 2 (2015).
- CENTOLA, D., «The Spread of Behavior in an Online Social Network Experiment», *Science*, vol. 329, núm. 5996 (2010), pp. 1194-1197.
- CHIN, A.; KEELAN, J.; TOMLINSON, G.; PAVRI-GARCIA, V.; WILSON, K., y M. CHIGNELL, «Automated Delineation of Subgroups in Web Video: A Medical Activism Case Study», *Journal of Computer-Mediated Communication*, vol. 15, núm. 3 (2010), pp. 447-464.
- DEL VICARIO, M.; BESSI, A.; ZOLLO, F.; PETRONI, F.; SCALA, A.; CALDARELLI, G.; QUATTROCIOCCI, W. *et al.*, «The Spreading of Misinformation Online», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 113, núm. 3 (2016), pp. 554-559.
- DEL VICARIO, M.; VIVALDO, G.; BESSI, A.; ZOLLO, F.; SCALA, A.; CALDARELLI, G., y W. QUATTROCIOCCI, «Echo Chambers: Emotional Contagion and Group Polarization on Facebook», *Scientific Reports*, núm. 6 (2016).

- DEL VICARIO, M.; ZOLLO, F.; CALDARELLI, G.; SCALA, A., y W. QUATTROCIOCCHI, «Mapping Social Dynamics on Facebook: The Brexit Debate», *Social Networks*, núm. 50 (2017), pp. 6-16.
- FERNBACH, P. M.; ROGERS, T.; FOX, C. R., y SLOMAN, S. A., «Political Extremism Is Supported by an Illusion of Understanding», *Psychological Science*, vol. 24, núm. 6 (2013), pp. 939-946.
- FISHER, M.; GODDU, M. K., y F. C. KEIL, «Searching for Explanations: How the Internet Inflates Estimates of Internal Knowledge», *Journal of Experimental Psychology: General*, vol. 144, núm. 3 (2015), pp. 674-687.
- FISHER, M. y F. C. KEIL, «The Illusion of Argument Justification», *Journal of Experimental Psychology: General*, vol. 143, núm. 1 (2014), pp. 425-433.
- GARRETT, R. K., «Echo Chambers Online?: Politically Motivated Selective Exposure among Internet News Users», *Journal of Computer-Mediated Communication*, vol. 14, núm. 2 (2009), pp. 265-285.
- GREEN, M. C.; STRANGE, J. J., y T. C. BROCK, *Narrative Impact: Social and Cognitive Foundations*, Nueva York, Taylor & Francis, 2003.
- GREEN, M. C. y T. C. BROCK, «The Role of Transportation in the Persuasiveness of Public Narratives», *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 79, núm. 5 (2000), pp. 701-721.
- GRETTER, S. y B. GLEASON, «Walking the Line between Reality and Fiction in Online Spaces: Understanding the Effects of Narrative Transportation», *Journal of Media Literacy Education*, vol. 9, núm. 91 (2017), pp. 1-21.
- HAMPTON, K., «Social Media and the “Spiral of Silence”», *Pew Research Internet Project* (2014), pp. 1-7.
- HUBER, G. A.; HILL, S. J., y G. S. LENZ, «Sources of Bias in Retrospective Decision Making: Experimental Evidence on Voters’ Limitations in Controlling Incumbents», *American Political Science Review*, vol. 106, núm. 4 (2012), pp. 720-741.
- LEMAN, P. J. y M. CINNIRELLA, «Beliefs in Conspiracy Theories and the Need for Cognitive Closure», *Frontiers in Psychology*, núm. 4 (2013).
- MARANDA, P., «Echo Chambers and Rhetoric». En: MEYER, C. y F. GIRKE (eds.), *The Rhetorical Emergence of Culture*, Oxford-Nueva York, Berghahn Books, 2011. Acceso a través de Google Books.
- SEWELL, D. K.; RAYNER, P. J.; SHANK, D. B.; GUY, S.; LILBURN, S. D.; SABER, S., y Y. KASHIMA, «Causal Knowledge Promotes Behavioral Self-Regulation : An Example Using Climate Change Dynamics», *PLoS ONE*, vol. 12, núm. 9 (2017), pp. 1-20.
- SHWOM, R. L.; MCCRIGHT, A. M.; BRECHIN, S. R.; DUNLAP, R. E.; MARQUART-PYATT, S. T., y L. C. HAMILTON, *Public Opinion on Climate Change*, (2015).
- SUNSTEIN, C. R., *Republic.com 2.0*, Princeton, Princeton University Press. 2007.
- SWEDBERG, R., «Folk Economics and its Role in Trump’s Presidential Campaign: An Exploratory Study», *Theory and Society*, vol. 47, núm. 1 (2018).
- THOMAS, J., «Beware Bubbles and Echo Chambers», *Hastings Center Report*, vol. 44, núm. S5 (2014), pp. S43-S45.
- VAN BAVEL, J. J. y A. PEREIRA, «The Partisan Brain: An Identity-Based Model of Political Belief», *Trends in Cognitive Sciences*, vol. 22, núm. 3 (2018), pp. 213-224.
- VV. AA., *The Living Handbook of Narratology*. Hamburgo: Hamburg University Press.

- WANYUN SHAO, «Weather, Climate, Politics, or God? Determinants of American Public Opinions toward Global Warming», *Environmental Politics*, vol. 26, núm. 1 (2017), pp. 71-96.
- WEISBERG, D. S., «How Fictional Worlds Are Created», *Philosophy Compass*, vol. 11, núm. 8 (2016), pp. 462-470.
- WILLIAMS, H. T. P.; McMURRAY, J. R.; KURZ, T., y F. HUGO LAMBERT, «Network Analysis Reveals Open Forums and Echo Chambers in Social Media Discussions of Climate Change», *Global Environmental Change*, núm. 32 (2015), pp. 126-138.
- WITTEMAN, H. O.; FAGERLIN, A.; EXE, N.; TROTTIER, M.-E., y ZIKMUNDFISHER, B. J., «One-Sided Social Media Comments Influenced Opinions And Intentions About Home Birth: An Experimental Study», *Health Affairs*, vol. 35, núm. 4 (2016), pp. 726-733.
- ZOLLO, F.; BESSI, A.; DEL VICARIO, M.; SCALA, A.; CALDARELLI, G.; SHEKHTMAN, L.; QUATTROCIOCCHI, W. *et al.*, «Debunking in a world of tribes», *PLoS ONE*, vol. 12, núm. 7 (2017).

CONVIVIR CON EL RELATO

- ABRAMI, P. C.; BERNARD, R. M.; BOROKHOVSKI, E.; WADDINGTON, D. I.; WADE, C. A., y T. PERSSON, «Strategies for Teaching Students to Think Critically: A Meta-Analysis», *Review of Educational Research* (2014).
- FACIONE, P., «Critical Thinking: A Statement of Expert Consensus for Purposes of Educational Assessment and Instruction. Research Findings and Recommendations», *Am. Philos. Assoc* (1990).
- HOLMES, N. G.; WIEMAN, C. E., y D. A. BONN, «Teaching Critical Thinking», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 112, núm. 36 (2015), pp. 11199-11204. LAI, E. R., «Critical Thinking: A Literature Review», *Critical Thinking* (junio de 2011), pp. 1-49.
- MALONEY, D., «Teaching Critical Thinking: Sense-Making, Explanations, Language, and Habits», *Phys. Teach.*, núm. 53 (2015), pp. 409-411.
- POTTER, J., «Review of Literature on Media Literacy», *Sociology Compass*, núm. 7/6 (2013), pp. 417-435.
- REICH, J. y M. ITO, *From Good Intentions to Real Outcomes*, Irvine, Digital Media and Learning Research Hub, 2017.
- SEWELL, D. K.; RAYNER, P. J.; SHANK, D. B.; GUY, S.; LILBURN, S. D.; SABER, S., y Y. KASHIMA, «Causal Knowledge Promotes Behavioral Self-Regulation : An Example Using Climate Change Dynamics», *PLoS ONE*, vol. 12, núm. 9 (2017), pp. 1-20.
- SPIRES, H. A. *et al.*, «Digital Literacy 21st Century Competences for Our Age», IGI Global, Estados Unidos, 2018.
- VALENZUELA, J.; NIETO, A. M. y Muñoz, C., «Motivación y disposiciones: Enfoques alternativos para explicar el desempeño de habilidades de pensamiento crítico», *Rev. Electron. Investig. Educ.* núm. 16 (2014), pp. 16-32.

Agradecimientos

Este libro no hubiera podido publicarse, ni tendría la forma y el contenido con el que ha visto la luz, sin la generosidad de Cristina Durisotti, Núria Gibert, Carles Lalueza-Fox, Pablo Ley, Alfredo Martínez, Francisco Martínez Soria, Joan Carles Soliva, Leonardo Valencia y Andrés Prieto. Gracias a todos ellos por sus lecturas atentas, lúcidas y valiosas.

Notas

PREFACIO

1. En *The New York Review of Books*, 20 de octubre de 1994.

2. En *The Telegraph*, 17 de diciembre de 2009.

EL IMPULSO NARRATIVO ORIGINAL

1. Cornell University Press, 1981, p. xiii.

2. Harvard University Press, 1986, p. 64. [Hay trad. cast.: *Realidad mental y mundos posibles*, Gedisa, 2004.]

3. Penguin, 1990, p. 87. [Hay trad. cast.: *Aspectos de la novela*, Debate, 2000.]

4. Libro I, aforismo 49, Editorial Porrúa (traducción de Francisco Larroyo).

5. En *Evolution and Human Behavior*, vol. 22, 2001, p. 223.

6. Lumen, 1976 (traducción de Andrés Bosch).

7. Northwestern University Press, 1995, p. 10.

8. Henry James, *Washington Square*, Seix Barral, 1986 (traducción de Sergio Pitol).

9. Anécdota contada en el programa de radio *Hors Champs* de France Culture.

LOS CASOS ASPERGER Y WILLIAMS

1. Disponible en: <<https://www.autism-help.org/story-autisminside-view.htm>>; <<https://www.autism-help.org/story-emotions-talentsautism.htm>>. (Último acceso: noviembre de 2017.)

2. Disponible en: <<https://www.ummah.com/forum/forum/family-lifestyle-community-culture/islamic-lifestyle-social-issues/50843-asperger-s-syndrome-a-personal-account>>. (Último acceso: noviembre de 2017.)

3. Disponible en: <<https://www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=126224885>>. (Último acceso: noviembre de 2017.)

¿POR QUÉ SOMOS NARRATIVOS ?

1. Routledge, 1949, p. 129. [Hay trad. cast.: *Homo ludens*, Alianza, 1999.]

2. En *Psychological Inquiry*, vol. 6, núm. 1, pp. 1-30, 1995.

3. Macmillan, 1869, p. 336.

4. Disponible en: <<http://www.autism.org.uk/about/adult-life/stories/older-people/manda.aspx>>. (Último acceso: noviembre de 2017.)

5. Disponible en: <<http://www.autism.org.uk/about/adult-life/stories/adapting.aspx>>. (Último acceso: noviembre de 2017.)

6. Disponible en: <<https://www.nytimes.com/2007/07/08/magazine/08sociability-t.html?ref=oembed>>. (Último acceso: noviembre de 2017.)

7. *Play and Development: Evolutionary, Sociocultural, and Functional Perspectives*, Lawrence Erlbaum, 2007, pp. 260-261.

EL RELATO DEL RELATO

1. «No hay historias en sí, sino que yo las convierto en tales.»

2. *The Collected Poems*, Harbour, 2011 (traducción de Alison Buchanan).

3. Lumen, 1976 (traducción de Andrés Bosch).

4. En *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 2011, núm. 3, p. 124 (traducción de Paula Olmos).

5. Harvard University Press, 1986, p. 17. [Hay trad. cast.: *Realidad mental y mundos posibles*, Gedisa, 2004.]

6. *The Cambridge Handbook of Situated Cognition*, Cambridge University Press, 2009, p. 213.

7. Destino, 1976, p. 254 (traducción de Rafael Vázquez Zamora).

8. Harvill and Secker, 2015, pp. 6-7. [Hay trad. cast.: *El buen relato: conversaciones sobre la verdad, la ficción y la terapia psicoanalítica*, Literatura Random House, 2015.]

9. Harvard University Press 1986, p. 11.

10. Farrar, Straus and Giroux, 2011, p. 58. [Hay trad. cast.: *Pensar rápido, pensar despacio*, Debate, 2012.]

LA REALIDAD DEL NARRADOR

1. En BBC Radio 4, 2 de julio de 2011.

2. Carl Alfred Meier, *Jung's Analytical Psychology and Religion*, Southern Illinois University Press, 1977, pp. 34-35.

3. University of California Press, 1974, p. 126.

EL CASO DE LAS ARMAS DE DESTRUCCIÓN MASIVA

1. Consultado en agosto de 2018 en: <<http://govinfo.library.unt.edu/wmd/report/index.html>>.

EL NARRADOR RACIONAL, O CASI

1. Harvard University Press 1986, p. 11. [Hay trad. cast.: *Realidad mental y mundos posibles*, Gedisa, 2004.]

2. Farrar, Straus and Giroux, 2011, p. 45. [Hay trad. cast.: *Pensar rápido, pensar despacio*, Debate, 2012.]

3. J. Dodsley in Pall-Mall [...], 1769, p. 419. Disponible en Google Books.

4. Charles Darwin, *Darwin and Henslow: The Growth of an Idea; Letters 1831-1860*, University of California Press, 1967, p. 204. Disponible en Google Books.

5. New Directions Publishing, 2011, p. 25. [Hay trad. cast.: *La poesía del pensamiento*, Siruela, 2012.]

EL RELATO IMPROPIO

1. Siglo XXI, 2007, p. 41 (traducción de Francisco Torres).

2. Alianza, 1996 (traducción de Luis Echávarri).

3. Sudamericana, 1978, p. 159 (traducción de Aurora Bernárdez).

4. *The Collected Poems of Theodore Roethke*, Knopf Doubleday, 1975. Disponible en Google Books. [Hay trad. cast.: *Poemas*, Huerga y Fierro Editores, 2000.]

5. Gredos, 1988, IX, 572b (traducción de Conrado Eggers Lan).

EL CASO *ALLEGRO MA NON TROPPO*

1. Carlo M. Cipolla, *Le leggi fondamentali della stupidità umana*, Il Mulino, 2015, pp. 43-44.

2. [Ibid.](#), pp. 65-66.

3. [Ibíd.](#), p. 68.

4. [Ibíd.](#), p. 69.

EL RELATO ESTÚPIDO

1. Farrar, Straus and Giroux, 2011, p. 201. [Hay trad. cast.: *Pensar rápido, pensar despacio*, Debate, 2012.]

2. Harvard University Press, 1986, p. 46. [Hay trad. cast.: *Realidad mental y mundos posibles*, Gedisa, 2004.]

3. Disponible en: <https://archive.org/stream/salemwitchcraftw02upha_0/salemwitchcraftw02upha_0_djvu.txt>. (Último acceso: julio de 2018.)

4. En *Pacific Standard*, 24 de octubre de 2014.

5. Routledge, 2009, p. 676. [Hay trad. cast.: *Escritos básicos*, Planeta DeAgostini, 1985.]

6. Oxford University Press, 1982, p. 53.

7. En *The New York Times Magazine*, 7 de junio de 1970.

8. Disponible en: <<http://catdir.loc.gov/catdir/enhancements/fy1008/2009041546-s.html>>. (Último acceso: octubre de 2017).

9. Alianza, 1977, p. 12.

10. B. K. Holzel, «How Does Mindfulness Meditation Work?», *Perspectives on Psychological Science*, 2011, vol. 6, p. 549.

FAKE NEWS

1. Disponible en: <<https://www.nytimes.com/2018/04/21/world/asia/facebook-sri-lanka-riots.html>>.

2. *Collected Essays, Journalism and Letters of George Orwell*, Harcourt, Brace, Javanovich, 1968, p. 139. [Hay trad. parcial al cast.: *Escritos (1940-1948): literatura y política*, Octaedro, 2001.]

3. En «Directiva militar de la OTAN en Operaciones de Información», MC 422/5, 2015, pág. B-.

4. Disponible en Google Books. (Último acceso: 13 de abril de 2018.)

5. En *Harper's Magazine*, 1925.

6. Princeton University Press, 2007, pp. 5-6.

BURBUJAS NARRATIVAS

1. Harvard University Press, 1996, p. xiv. [Hay trad. cast.: *La educación, puerta de la cultura*, Machado Grupo de Distribución, 2013.]

2. En *Computer World*, 6 de septiembre de 1993.

3. Palgrave MacMillan, 2011.

4. Disponible en: <<http://www.heavensgate.com/misc/95upd96.htm>>. (Último acceso: septiembre de 2017.)

5. Disponible en: <http://es.metapedia.org/wiki/Genocidio_blanco>. (Último acceso: octubre de 2017.)

6. Disponible en: <<http://www.dietametabolica.es/trigo.htm>>. (Último acceso: diciembre de 2017.)

7. Keita *et al.*, en *Nature Genetics*. Disponible en: [doi:10.1038/ng1455](https://doi.org/10.1038/ng1455).

8. Disponible en: http://en.metapedia.org/wiki/Arguments_regarding_the_existence_of_races. (Último acceso: diciembre de 2017.)

9. Destino, 2001, p. 299 (traducción de Belén Santana).

10. Testimonio de una víctima sectaria. Disponible en: <<http://www.rtve.es/noticias/20141220/vida-secta-control-pensamiento-habitos-relaciones-estuve-presa/1069081.shtml>>. (Último acceso: diciembre de 2017.)

11. Testimonio de una víctima de la cienciología. Disponible en: <<http://www.scientology-cult.com/my-story-mark-fisher.html>>. (Último acceso: diciembre de 2017.)

12. «Testimonio de una víctima de un grupo sectario de extrema izquierda.» Disponible en: <http://www.dailymail.co.uk/home/you/article-2871432/I-brainwashed-cult-one-woman-escaped-rebuiltlife.html>>. (Último acceso: diciembre de 2017.)

CONVIVIR CON EL RELATO

1. Harvard University Press 1986, p. 52. [Hay trad. cast.: *Realidad mental y mundos posibles*, Gedisa, 2004.]

2. [American Publishing Company, 1874, p. 279](#). Consultado en Google Books.

3. *Ibíd.*, pp. 286 y 430.

4. [Ibid.](#), p. 430.

5. J. Cape, 1921, p. 158. Consultado en <archive.org>.

6. American Philosophical Association, 1990, p. 2.

7. *The Arabian Nights* (adaptación de Neil Philips), Orchard Books, 1994. [Hay trad. cast.: *Las mil y una noches*, Atalanta, 3 vols., 2014.]

* Todas las traducciones son del autor, al menos que se indique lo contrario. (*N. del E.*)

* Voy a utilizar los términos «relato» e «historia», como sinónimos, y «narración» como la acción de construir relatos. Muchos especialistas de lo narrativo no estarán de acuerdo con ello, y con razón. En general se considera que una historia corresponde a los acontecimientos que han ocurrido, mientras que el relato es el recuento de esos acontecimientos y la narración es el producto material con el que se representa el relato. Sin embargo, como voy a tratar de este en su forma más básica y en una única dimensión, la estructura mental que usamos para explicar lo que ocurre, voy a utilizarlos indistintamente para dar un poco de variedad al texto.

* La hipótesis del cerebro social que acabo de describir es una generalización de todas las teorías que existen hasta ahora sobre el tema. No las he presentado por separado porque, a pesar de que todas tienen diferentes formulaciones, lo cierto es que no son incompatibles entre ellas, y comparten en mayor o menor medida los argumentos que he presentado previamente.

* Voy a usar la denominación inglesa de *fake news* porque, aunque podría traducirse por la palabra «bulo», la connotación tecnológica y digital de *fake news* hace poco probable que se utilice como traducción en castellano. Tampoco creo que sea posible el uso de una traducción más literal, como «noticias falseadas», porque *fake news* se ha asociado ya a ciertos acontecimientos contemporáneos tan específicos que su denominación va a ser difícil de desterrar.

* Kemmelmeier, M., & Chavez, H. L. (2014). Biases in the perception of Barack Obama's skin tone. *Analyses of Social Issues and Public Policy (ASAP)*, 14, 137-161. <doi:10.1111/asap.12061>.

* Hay una palabra en yiddish, *farpotshket*, que significa más o menos «cosa estropeada sin remedio, por haberse intentado reparar repetidamente sin éxito». Los desinformados, más que los ignorantes, son los grandes fabricantes de *farpotshkets*.

* Voy a utilizar aquí la versión lingüística de los relatos pero, como insisto a lo largo del libro, estos pueden reducirse a un relato primordial más o menos equivalente. Por tanto, el uso que hago de los relatos lingüísticos puede sustituirse por relatos primordiales.

Somos lo que nos contamos

Óscar Vilarroya

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.
Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

© 2019, Óscar Vilarroya Oliver

Créditos de las imágenes:

© Universal Images Group, Universal History Archive/UIG, Album, «Las pinturas de Lascaux»

© Bat Boy LLC, 2018, «1 de enero de 2000: El día que la Tierra se detendrá»

Diseño de la cubierta: Planeta Arte & Diseño

Ilustración de la cubierta: © Mikel Jaso

Fotografía del autor: cortesía del autor

© Editorial Planeta, S. A., 2019

Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.editorial.planeta.es

www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): marzo de 2019

ISBN: 978-84-344-2990-1 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.

www.newcomlab.com

ÓSCAR VILARROYA

Somos lo que nos contamos



Cómo los relatos construyen
el mundo en que vivimos

Ariel