

## Introducción

Mientras volvía a pie de la universidad, un día, se me acercó un hombre de mediana edad y aspecto respetable. Contó una historia bien hilada: era un médico que trabajaba en el hospital local y, después de salir corriendo a no sé qué urgencia médica, había perdido la cartera y no tenía dinero para coger el taxi de regreso. Me tendió su tarjeta de visita y me dijo que en cuanto llamara a ese número de teléfono su secretaria me devolvería el importe con toda prontitud.

Con unos pocos camelos más, le di veinte euros.

No existía ningún médico de tal nombre ni en aquel número respondía ninguna secretaria.

Me tomaron bien el pelo, ¿verdad?

¿Y verdad que no deja de ser irónico que, veinte años después, yo escriba un libro para defender que la gente no es crédula?

### EN DEFENSA DE LA CREDULIDAD

Si yo le parezco crédulo, espere a ver, en las páginas que siguen, a gente que cree que la Tierra es un disco plano rodeado de un muro de hielo de sesenta metros, a lo *Juego de Tronos*;<sup>1</sup> que las brujas envenenan al ganado con dardos mágicos; que los judíos de una localidad matan a niños para beberse su sangre como ritual de la Pascua; que figuras destacadas del

Partido Demócrata estadounidense controlan una red de pederastia desde una pizzería; que el hoy difunto líder norcoreano Kim Jong-il era capaz de teletransportarse y de dictar las condiciones meteorológicas; o que el expresidente Barack Obama es un musulmán devoto.

Pensamos en todas las tonterías que se difunden por medio de la televisión y la radio, de libros y opúsculos, y de las redes sociales, y en cuánta gente les da crédito. En este contexto, ¿cómo es posible que yo afirme que no somos crédulos, que no aceptamos cualquier cosa que leamos u oigamos?

Al argumentar en contra de la credulidad general, formo parte de una minoría. Una larga serie de autores —de la Grecia antigua al Estados Unidos del siglo XXI, de las voces más progresistas a las más reaccionarias— retrata a la masa como de una ingenuidad irremediable. Durante la mayor parte de la historia, estos pensadores han basado sus conclusiones sombrías en lo que les parecía observar: que los votantes seguían sumisamente a los demagogos; que los líderes sanguinarios desmadraban a las multitudes; que las masas se dejaban intimidar por las personalidades carismáticas. A mediados del siglo XX, diversos experimentos psicológicos añadieron leña al fuego al mostrar cómo sus participantes obedecían la autoridad y daban más crédito al grupo que a las evidencias claras que tenían ante sus propios ojos. En las décadas más recientes, una serie de modelos sofisticados parecen haber proporcionado una explicación para la credulidad humana. En lo esencial ese argumento sostiene: hay mucho que aprender de los demás, y la tarea de determinar de quién nos conviene aprender es tan complicada que nos decantamos por una heurística simple como el «sigue a la mayoría» o «sigue a individuos de prestigio». Según esto, los seres humanos deberían el éxito como especie a la capacidad de absorber la cultura local, aun cuando esto signifique aceptar por el camino algunas prácticas inadecuadas o creencias erróneas.

El objetivo de este libro es mostrar que todo esto es erróneo. No aceptamos con credulidad todo lo que se nos cuenta, tampoco cuando esos

puntos de vista gozan del respaldo de la mayoría de la población o bien de individuos de carisma y prestigio. Al contrario, gozamos de la capacidad de evaluar en quién podemos confiar y qué podemos creer; si algo cabe afirmar con cierta seguridad es que es demasiado difícil que se influya en nosotros, no demasiado fácil.

## EN CONTRA DE LA CREDULIDAD

Aunque ser sugestionables puede tener ventajas en la medida en que nos ayuda a adquirir habilidades y creencias de nuestro entorno cultural, es sencillamente demasiado costoso que se convierta en un rasgo permanente, como defenderé en el capítulo 2. Aceptar todo lo que los demás nos comunican solo nos compensa cuando sus intereses se alinean con los nuestros: pensemos en las células de un cuerpo o en las abejas de una colmena. En lo que respecta a la comunicación entre los seres humanos, esta comunidad de intereses casi nunca se alcanza; incluso una embarazada tiene razones para desconfiar de las señales químicas que su feto le envía. Por suerte hay modos de conseguir que la comunicación funcione, incluso en la más conflictiva de las relaciones. Una presa puede convencer a un depredador de que no le dé caza. Pero para que tal comunicación exista deben existir garantías poderosas de que a quienes reciben la señal les conviene darle crédito. Los mensajes, en su conjunto, no deben perder la sinceridad, la veracidad. En el caso de los seres humanos esa sinceridad se preserva por medio de un conjunto de mecanismos cognitivos que evalúan la información que se comunica. Tales mecanismos nos permiten aceptar los mensajes más beneficiosos —ser abiertos— y a la vez rechazar los más dañinos —mantenerse vigilantes—. En consecuencia, los he denominado *mecanismos de vigilancia abierta* y son un elemento nuclear del presente libro.<sup>2</sup>

¿Qué podemos decir sobre las «observaciones» con las que numerosos expertos han defendido la teoría de la credulidad? Pues que en su ma-

yoría se trata de conceptos populares, pero erróneos. Según muestran los estudios que reseñaremos en los capítulos 8 y 9, quienes se empeñan en convencer a las masas —de los demagogos a los publicistas, de los predicadores a los jefes de campaña— casi siempre cosechan un fracaso estrepitoso. En la Europa medieval los campesinos hicieron desesperar a más de un sacerdote por su terca resistencia a los preceptos cristianos. El efecto neto de enviar folletos electorales, de las llamadas telefónicas robotizadas, de todos los otros trucos de campaña, es prácticamente nulo. La maquinaria de la propaganda nazi, que supuestamente era todopoderosa, apenas tuvo efecto sobre su público: por no lograr, ni siquiera logró que a los alemanes les gustaran los nazis.

La mera credulidad predice que influir en otros es fácil. No lo es. Aun así, indudablemente, la gente a veces acaba profesando las opiniones más absurdas. Lo que debemos explicar son los patrones: por qué cuesta mucho difundir algunas ideas —incluidas buenas ideas— y por qué otras —incluidas malas ideas— son tan populares.

## MECANISMOS DE VIGILANCIA ABIERTA

La clave para dar sentido a los éxitos y los fracasos de la comunicación está en comprender nuestros mecanismos de vigilancia abierta. Estos procesan una diversidad de señales para indicarnos hasta qué punto debemos dar crédito a lo que nos dicen. Algunos mecanismos examinan si un mensaje es compatible con lo que ya creemos que es cierto, y si cuenta con el apoyo de argumentos valiosos. Otros mecanismos prestan atención a la fuente del mensaje: ¿Es probable que la persona emisora cuente con información fiable? ¿Tiene en cuenta mis intereses? ¿Puedo pedirle alguna responsabilidad si se demuestra que se equivoca?

Repararé una gran cantidad de pruebas de la psicología experimental que demuestran que nuestros mecanismos de vigilancia abierta funcio-

nan muy bien, incluso en bebés y niños de muy corta edad. Gracias a estos mecanismos rechazamos las pretensiones más perjudiciales. Pero a la vez también explican por qué aceptamos unas pocas ideas erróneas.

A pesar de su gran refinamiento, de su capacidad de aprender y de incorporar información nueva, nuestros mecanismos de vigilancia abierta no son infinitamente maleables. Usted mismo, mi querida lectora o lector, se encuentra en un entorno de información que difiere, en miles de aspectos, de aquel entorno en el que sus antecesores evolucionaron. Le interesan individuos que nunca conocerá en persona (gente de la política o el famoso), sucesos que no le afectan directamente (un desastre en un país lejano, el último gran descubrimiento científico), lugares en los que nunca estará (el fondo de los océanos, las galaxias más remotas)... Recibimos mucha información, sin tener ni idea de dónde procede. ¿Quién puso en circulación el rumor de que Elvis no había muerto? ¿Cuál es la fuente de las creencias religiosas de nuestros padres? Se nos pide que juzguemos sobre puntos de vista que, para nuestros antecesores, carecían por completo de relevancia práctica. ¿Qué forma tiene la Tierra? ¿Cómo ha evolucionado la vida? ¿Cuál es el mejor modo de organizar un sistema económico de gran tamaño? Sería sorprendente, de hecho, que nuestros mecanismos de vigilancia abierta funcionaran de una forma impecable en este mundo tan radicalmente nuevo y sin duda extraño.

Nuestro actual entorno informacional obliga a nuestros mecanismos de vigilancia abierta a salir de la zona de confort, lo que genera errores. En su conjunto es más probable que rechacemos mensajes valiosos —desde la realidad del cambio climático a la eficacia de la vacunación— no que aceptemos mensajes inexactos. Las grandes excepciones a este modelo no proceden tanto de un fallo de la vigilancia abierta en sí como de cuestiones relacionadas con el material que proyecta. La gente utiliza razonablemente su propio conocimiento, creencias e intuiciones con la finalidad de evaluar lo que se les dice. Por desgracia en algunos ámbitos nuestra intención parece equivocarse sistemáticamente. A falta de otra información, si al-

guien nos dijera que nos encontramos sobre una superficie plana (y no, pongamos, sobre un globo), nos lo creeríamos espontáneamente. A falta de otra información, si alguien nos dijera que todos nuestros antecesores han tenido un aspecto muy similar al de nuestros días (y nunca se han asemejado, digamos, a los peces), nos lo creeríamos espontáneamente. Muchas creencias populares, pero erróneas, se difunden no porque las divulguen unos genios de la persuasión, sino porque en lo fundamental son intuitivas.

Mientras que la idea de que la Tierra es plana resulta intuitiva, no puede decirse lo mismo sobre la supuesta existencia de un muro de hielo de sesenta metros de altura y miles de kilómetros de extensión. Tampoco, por ejemplo, sobre la capacidad de teletransportarse de Kim Jong-il. Por suerte, las creencias más inusuales solo se aceptan nominalmente. Apuesto a que un defensor de que la Tierra es plana se quedaría en realidad asombrado si en un viaje oceánico topara con ese infranqueable muro de hielo. Hasta el adorador más servil de Kim Jong-il se habría sentido confundido al contemplar cómo un rayo de luz transportaba al dictador a otro lugar, al estilo de *Star Trek*. La cuestión crucial, a la hora de comprender por qué esta clase de ideas se difunden, no es por qué la gente las acepta, sino por qué las profesa. Aparte de querer compartir lo que entendemos que son puntos de vista correctos, hay muchas razones para profesar creencias: queremos impresionar, molestar, complacer, seducir, manipular, tranquilizar... A veces, la mejor forma de perseguir estos objetivos es plantear afirmaciones cuya relación con la realidad dista de ser clara o incluso, en algunos casos, aseveraciones diametralmente opuestas a la verdad. Frente a tales motivos, los mecanismos de vigilancia abierta se utilizan de una forma perversa, no para identificar los puntos de vista más plausibles, sino los más inverosímiles.

Desde lo más intuitivo a lo más absurdo, si queremos comprender por qué algunas ideas erróneas cuajan, debemos comprender cómo funciona la vigilancia abierta.

## COMPRENDER

Al concluir el libro cualquier lectora o lector debería tener suficientemente claro cómo toma sus decisiones al respecto de qué se cree y en quién confía. Habremos comprobado que la mayoría de los intentos de persuasión de las masas fracasan estrepitosamente: desde los más banales, como la publicidad o el proselitismo, a los más extremos, como el lavado de cerebro o la influencia subliminal. Tendremos pistas de por qué (algunas) ideas erróneas logran difundirse bien mientras que cuesta mucho que (algunos) puntos de vista valiosos cuajen. Es necesario comprender por qué, en aquel momento, le di veinte euros a un falso médico.

Confío en que llegará a aceptar las ideas centrales de este libro. Pero por favor, no se lo crea porque yo lo digo. Odiaría que mis propios lectores demostraran que estoy equivocado.





## 1. En defensa de la credulidad

Durante milenios la gente ha aceptado muchas creencias estrafalarias y se les ha convencido de que realicen comportamientos irracionales (o eso parece). Estas creencias y comportamientos dieron soporte a la idea de que las masas son crédulas. Creo que, en realidad, la historia es más complicada (de hecho, completamente distinta, como veremos en los capítulos siguientes). Pero mi primera obligación es exponer los argumentos a favor de la credulidad.

En el año 425 a. C., Atenas llevaba varios años atrapada en una guerra mutuamente destructiva con Esparta. En la batalla de Pilos las fuerzas de Atenas, terrestres y navales, lograron sitiar a numerosos espartanos en la isla de Esfactoria. Al ver que entre los cautivos figuraba una gran parte de su élite, los líderes espartanos propusieron una paz con términos ventajosos para su rival. Sin embargo, los atenienses rechazaron la propuesta. La guerra prosiguió, Esparta recuperó la ventaja y, en 421 a. C., cuando se suscribió un tratado de paz (temporal), las condiciones fueron menos favorables para Atenas. Esta pifia fue solo una entre toda una serie de decisiones terribles de los atenienses. Algunas fueron moralmente repulsivas —asesinar a todos los ciudadanos de una ciudad conquistada—, otras resultaron estratégicamente desastrosas, como una fracasada expedición a Sicilia. Al final Atenas no solo perdió la guerra, sino que ya nunca recobró el poder de antaño.

En 1212, una «multitud de pobres» de Francia y Alemania tomaron las armas para luchar contra los infieles y recuperar Jerusalén para la Iglesia

católica.<sup>1</sup> Como muchos de estos pobres eran especialmente jóvenes, el movimiento se conoció como «la Cruzada de los Niños». Los jóvenes llegaron hasta Saint-Denis, rezaron en la catedral, se reunieron con el rey de Francia y depositaron su confianza en un milagro. No hubo milagro. ¿Qué podía esperarse de un ejército de preadolescentes sin organización, instrucción militar ni recursos económicos? No gran cosa, y no gran cosa se consiguió: ninguno de ellos llegó a Jerusalén y muchos perdieron la vida por el camino.

Mediado el siglo XIX, los xhosa, un pueblo de pastores de Sudáfrica, sufrían bajo el dominio británico, recién instaurado. Algunos xhosa creían que si mataban todos sus rebaños y prendían fuego a las cosechas, un ejército de fantasmas se alzaría en armas y expulsaría a los británicos. Sacrificaron miles de cabezas de ganado e incendiaron los campos. No hubo ejército de fantasmas. Los británicos se quedaron. Los xhosa murieron.

El 4 de diciembre de 2016 Edgar Maddison Welch entró en la Comet Ping Pong, una pizzería de Washington, la capital de Estados Unidos. Llevaba un fusil de asalto, un revólver y una escopeta. No tenía la intención de robar en el restaurante, sino de asegurarse de que no había niños secuestrados en el sótano. Corría el rumor de que los Clinton —el expresidente de Estados Unidos y su esposa, que en ese momento hacía campaña por sí misma— dirigían una red de tráfico sexual que utilizaba la pizzería como una de sus guaridas. Welch fue detenido y cumple condena de cárcel.

## CONFIANZA CIEGA

Para explicar estas decisiones dudosas y creencias extrañas, los expertos, que se sienten superiores a las masas, recurren a menudo a una predisposición humana al exceso de confianza; esta predisposición, a su entender,

haría que las masas se inclinaran de forma instintiva ante los líderes carismáticos, independientemente de su competencia o motivación; que se creyeran todo lo que escuchaban o leían, sin tomar en consideración su plausibilidad, y que siguieran al grupo incluso cuando esto les conducía a un desastre. Esta explicación —las masas son crédulas— ha demostrado ser muy influyente a lo largo de la historia, a pesar de que, como pronto se verá, carece del debido fundamento.

¿Por qué los atenienses perdieron la guerra contra Esparta? Desde los tiempos de Tucídides, quien escribió una crónica de la guerra del Peloponeso, muchos comentaristas han echado la culpa a la influencia de demagogos como Cleón, un advenedizo «de gran poder con la multitud», al que se juzgaba responsable de algunas de las pifias más graves de la guerra.<sup>2</sup> Una generación más tarde, Platón amplió el argumento de Tucídides para forjar una acusación general contra la democracia. Para el filósofo griego, era inevitable que el gobierno de la mayoría provocara el ascenso de líderes que «al disponer libremente de una multitud» se convierten en tiranos.<sup>3</sup>

¿Por qué un grupo de jóvenes abandona su casa con la vana esperanza de invadir un país remoto? Respondían a los llamamientos del papa Inocencio III, que convocaba a una nueva cruzada. Su supuesta credulidad inspiró la leyenda de *El flautista de Hamelín*, cuya flauta mágica le otorga un poder absoluto sobre todos los chiquillos que la oyen.<sup>4</sup> Las cruzadas populares también contribuyen a explicar las acusaciones que emergieron en la Ilustración, por parte de personajes como el barón d'Holbach, quien censuraba a la Iglesia cristiana por «arrojar a la humanidad a manos de [déspotas y tiranos], como un hatajo de esclavos del que aquellos pueden disponer a su capricho».<sup>5</sup>

¿Por qué los xhosa mataron a sus animales? Un siglo antes, el marqués de Condorcet, una de las figuras centrales de la Ilustración francesa, había sugerido que los integrantes de las sociedades «primitivas» sufrían los efectos de la «credulidad de los primeros incautos», pues ponían dema-

siada fe en «sus charlatanes y sus brujos».<sup>6</sup> Los xhosa parecían encajar con esta imagen. Les engañó Nongqawuse, una joven profeta que había tenido visiones de muertos que se alzaban contra los británicos y un nuevo mundo en el que «nadie pasaría dificultades. La gente dispondría de todo lo que deseara. Se dispondría de todo y en abundancia».<sup>7</sup> ¿Quién podría negarse a eso? Al parecer, los xhosa no.

¿Por qué Edgar Maddison Welch se arriesgó a acabar en la cárcel con el fin de liberar a niños inexistentes de un encierro inexistente en el sótano de una inofensiva pizzería? Había estado escuchando a Alex Jones, un carismático conductor de programas de radio especialista en las teorías conspirativas más demenciales: desde la gran conjuración satánica que pretende tomar el poder en Estados Unidos a calamidades patrocinadas por su gobierno.<sup>8</sup> Durante cierto tiempo, Jones estuvo divulgando la idea de que los Clinton y varios de sus ayudantes dirigían una organización que explotaba sexualmente a niños. En palabras de un periodista del *Washington Post*, Jones y otros como él pueden ir vendiendo tales teorías absurdas porque «la credulidad ayuda a que exista un mercado que las compra».<sup>9</sup>

Todos estos observadores están de acuerdo en que la gente tiende a ser crédula, que acepta fácilmente argumentos sin base, que se deja convencer para actuar de formas estúpidas y con consecuencias costosas. Más aún, no resulta fácil encontrar una idea que una tan bien a pensadores tan radicalmente distintos. Los predicadores fustigan a la «masa crédula» que cree en dioses diferentes a los del propio evangelista.<sup>10</sup> Los ateos destacan «la credulidad casi sobrehumana» de los que siguen a los predicadores religiosos, cualesquiera sean sus dioses.<sup>11</sup> Los teóricos conspiranoicos se consideran superiores al «rebaño» que da crédito a las noticias oficiales sin comprender que los están «controlando mentalmente».<sup>12</sup> Quienes desacreditan a estos teóricos de las conspiraciones insisten en que son «supercrédulos» por confiar en los cuentos chinos difundidos por presentadores furiosos.<sup>13</sup> Los autores conservadores acusan de cre-

dulidad criminal a las masas que se rebelan, instigadas por demagogos desvergonzados y enloquecidas por el efecto de las emociones contagiosas. Los izquierdistas de la vieja escuela explican la pasividad de las masas como una aceptación de la ideología dominante: «El individuo vive su represión “libremente”, como su propia vida: desea lo que se supone que debe desear», en vez de actuar de acuerdo con «sus necesidades instintivas originales».<sup>14</sup>

Durante la mayor parte de la historia, el concepto de la credulidad generalizada ha sido fundamental en nuestra comprensión de la sociedad. La premisa de que los demagogos no hallan dificultad en persuadir a la gente se extiende por todo el pensamiento occidental, desde la Grecia Antigua a la Ilustración, y ha supuesto «la razón central de que la filosofía política sea escéptica con la democracia».<sup>15</sup> Los comentaristas contemporáneos siguen deplorando la facilidad con la que los políticos hacen cambiar de opinión a los votantes «gracias a la credulidad de estos».<sup>16</sup> Sin embargo, lo que (al parecer) más ha demostrado la facilidad con la que se influye en la gente ha sido una serie de experimentos famosos que varios psicólogos sociales han realizado desde la década de 1950.

## PSICÓLOGOS DE LA CREDULIDAD

El primero fue Solomon Asch. En su experimento más famoso planteó una pregunta sencilla: ¿Cuál de las tres líneas (representadas en la Figura 1) es tan larga como la primera de las líneas?<sup>17</sup> Las diferencias de extensión entre las tres líneas eran muy claras y también era obvio que una de ellas se correspondía con la primera. Pero en más de un 30 % de los casos los participantes dieron una respuesta errónea. ¿Qué llevó a tanta gente a cometer una equivocación tan flagrante? Antes de que todos los participantes contestaran, varios ya habían ofrecido su respuesta. Sin que los sujetos reales del experimento lo supieran, se trataba de asociados del ex-

perimentador. En algunas pruebas todos estos asociados se pusieron de acuerdo y dieron una misma respuesta errónea. No tenían ningún poder sobre los demás participantes, que ni siquiera los conocían, y daban una contestación que era obviamente errónea. Aun así, más del 60 % de los participantes eligieron, por lo menos en una ocasión, lo mismo que el grupo. Un manual escrito por el influyente psicólogo social Serge Moscovici describe estos resultados como «una de las demostraciones más extraordinarias del conformismo: la actitud de seguir ciegamente al grupo incluso cuando la persona se da cuenta de que, al hacerlo así, está dando la espalda a la realidad y la verdad».<sup>18</sup>

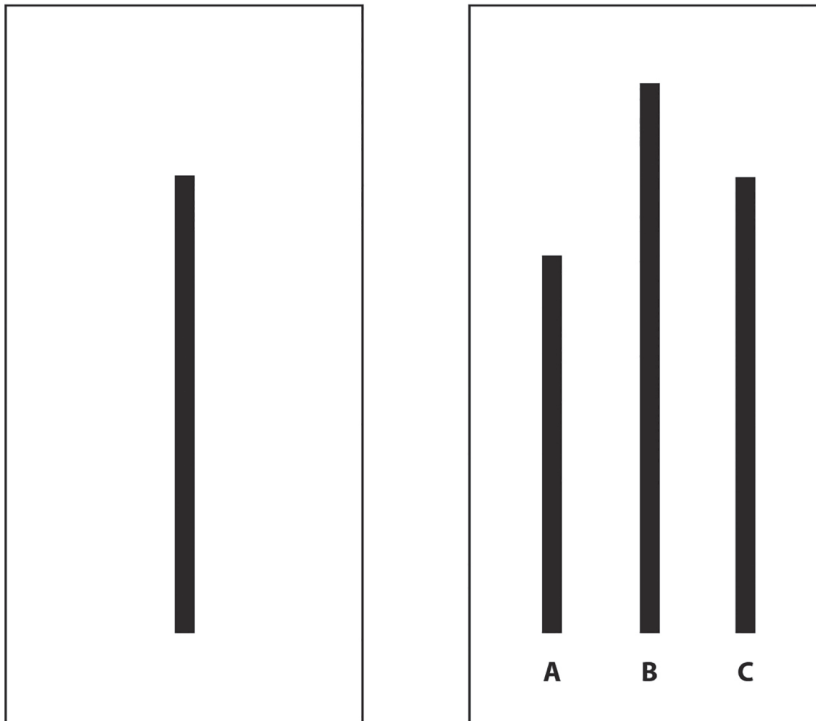


FIGURA 1. Las líneas de los experimentos de Asch sobre el conformismo.

Fuente: Wikipedia.

Después de Solomon Asch vino Stanley Milgram. Su primer estudio famoso se dedicó, como los experimentos de Asch, al conformismo.\* Pidió a algunos de sus estudiantes que se quedaran quietos en una acera, mirando hacia la ventana de un edificio, e hizo el recuento de cuántos viandantes les imitaban.<sup>19</sup> Cuando un número suficiente de estudiantes se ponía a mirar en la misma dirección —la dimensión crítica del grupo parecía estar en torno a las cinco personas— casi todos los que pasaban imitaban a los estudiantes y se ponían a mirar hacia el edificio. Era como si a la gente le resultara imposible no seguir al grupo.

Pero Milgram es más conocido por un experimento posterior, mucho más provocador.<sup>20</sup> En este estudio se pidió a los sujetos que participaran en una investigación dedicada aparentemente al aprendizaje. En el laboratorio se les presentaba a otro supuesto participante que, de nuevo, estaba conchabado con los organizadores. El experimentador fingía elegir a un miembro de la pareja para que hiciera la función de aprendiz; pero no lo escogía al azar, sino que siempre elegía al cómplice. Se explicaba que el aprendiz debía memorizar una lista de palabras y, si cometía un error, el participante (real) tendría que administrarle un electrochoque. El estudio analizaría si la voluntad de evitar los electrochoques hacía que una persona aprendiera mejor.

Los participantes se sentaban delante de una máquina grande, con una serie de interruptores que se correspondían con electrochoques de voltaje creciente. El cómplice estaba en otra sala, un pabellón experimental donde no se le veía; solo se le oía a través de un micrófono. Al principio, el asociado memorizaba las palabras bien; pero a medida que la dificultad de las tareas se incrementaba empezaba a cometer errores. El experimentador instaba entonces a los participantes a activar la descar-

\* Por influencia del inglés *conformity*, en la bibliografía relevante es muy habitual hablar también de «conformidad (social)». Pero dada la definición de *conformismo* en la Academia («práctica de quien fácilmente se adapta a cualquier circunstancia de carácter público o privado»), el anglicismo no parece en general necesario. (*N. del t.*)

ga y así lo hicieron todos. Hasta aquí nada era extraño, pues los primeros interruptores estaban marcados con la etiqueta de «descarga ligera». Cuando el cómplice seguía equivocándose, el experimentador instaba a los participantes a aumentar el voltaje con interruptores que pasaban de «ligero» a «moderado», «fuerte» y «muy fuerte»; aunque todos los participantes seguían activando las descargas. Hasta el último interruptor de la serie marcada como «descarga intensa» (300 voltios) no se produjeron las primeras negativas de participantes. Entre tanto, el cómplice iba expresando su incomodidad. En cierto momento empezó a aullar de dolor y rogaba a los participantes que parasen: «¡Dejadme salir! ¡No quiero seguir aquí! ¡Dejadme salir!».<sup>21</sup> Llegó a quejarse incluso de problemas de corazón. Pero la inmensa mayoría de los participantes prosiguió con las descargas.

Cuando se inició la serie de «extrema intensidad», algunos participantes más se negaron a continuar. Otro abandonó cuando se alcanzó la etiqueta de «peligro: descarga grave». En esta fase, el asociado había dejado de gritar, solo imploraba que lo liberasen. Luego dejó de dar signos de vida. Pero esto no impidió que dos tercios de los participantes activasen los dos últimos interruptores, de 435 y 450 voltios, que llevaban por triplicado el siniestro aviso con la X de peligro. Milgram había hecho que una mayoría clara de estos ciudadanos estadounidenses corrientes administraran (lo que creían que eran) electrochoques potencialmente letales a otros ciudadanos que (según creían) estaban retorciéndose de dolor y clamando compasión.

Cuando uno tiene noticia de estos resultados, y de la letanía de casos históricos que parecen confirmar fenómenos similares, resulta complicado no estar de acuerdo con la acusación general que plantea el filósofo político Jason Brennan: «Los seres humanos no están programados para buscar la verdad y la justicia, sino para buscar el consenso. La presión social los encadena. Muestran una deferencia excesiva ante la autoridad. Frente a una opinión uniforme, se acobardan. Les mueve menos la razón



que el deseo de pertenencia a un grupo, la atracción emocional y el *sex appeal*». <sup>22</sup> El psicólogo Daniel Gilbert y sus colegas abundan en la idea: «Que los seres humanos, de hecho, son más crédulos que suspicaces probablemente debería “contarse entre las primeras, y más comunes, de nuestras nociones innatas”». <sup>23</sup>

Cuando uno llega a la conclusión de que los seres humanos son crédulos por naturaleza, lo más inmediato es inquirir luego: ¿Por qué? Ya hacia el año 500 a. C., Heráclito, uno de los primeros filósofos griegos de los que tenemos constancia escrita, se preguntaba: «¿De qué le sirve el intelecto a la gente que en las multitudes se deja guiar por los oradores sin tomar en consideración cuántos necios y ladrones hay entre ellos y cuán pocos eligen lo bueno?». <sup>24</sup>

Veinticinco siglos después, este titular de la BBC se hizo eco de las reflexiones de Heráclito, de un modo menos poético, pero más conciso: «¿Por qué la gente es tan increíblemente crédula?». <sup>25</sup>

## CREDULIDAD ADAPTATIVA

Si los psicólogos sociales parecen haberse empeñado en demostrar la credulidad humana, los antropólogos, en su mayoría, simplemente la han dado por sentada. <sup>26</sup> Muchos han considerado que la persistencia de las creencias y comportamientos tradicionales no tenía nada de problemático: la infancia se empapa sencillamente de la cultura que le rodea, lo que asegura la continuidad de esa cultura. Como es lógico, los antropólogos han prestado poca atención a unos niños que se supone que son un mero receptáculo para los conocimientos y habilidades de la generación anterior. <sup>27</sup> Las voces críticas de la antropología han calificado esta premisa, según la cual las personas absorben sin más cualquier cultura que les rodee, como la teoría de la «transmisión cultural exhaustiva» <sup>28</sup> o, más despectivamente, como «un modelo de internalización “de tipo fax”». <sup>29</sup>

A pesar de su simplicidad, este modelo de transmisión cultural nos ayuda a comprender cómo se explicaría que la gente fuera tan crédula: porque de este modo aprenden los conocimientos y habilidades que poseían las generaciones que los precedieron. Para el biólogo Richard Dawkins «la credulidad que está programada en la infancia» se explica porque resulta «útil para adquirir el lenguaje y la sabiduría tradicional».<sup>30</sup>

Aunque es sencillo pensar en partes de la «sabiduría tradicional» que uno preferiría no heredar de sus antecesores —desde creer en la brujería a practicar el vendado de pies—, estas costumbres dañinas son la excepción. En su conjunto la mayoría de las creencias que se adquieren culturalmente son lo bastante razonables. Cada día participamos en un número incontable de comportamientos que muestran la influencia cultural: desde (para empezar) saber hablar, a otros actos como lavarnos los dientes, vestirnos, cocinar, ir a comprar, etcétera.

Las evidencias arqueológicas y antropológicas también sugieren que los conocimientos culturales han sido cruciales, durante un período de tiempo muy prolongado, para la supervivencia humana. Los miembros de las sociedades de pequeña escala se basan en el saber tradicional para recolectar, cazar, procesar la comida, crear la ropa y producir la diversidad de útiles que requieren para sobrevivir.<sup>31</sup>

Aunque la simplicidad de este «modelo fax» de la transmisión cultural pone de manifiesto los múltiples beneficios de aprender de la cultura que nos rodea, sus límites también resultan obvios. Por un lado, subestima de una forma extraordinaria el grado de variación cultural que se constata incluso en las sociedades más pequeñas y autosuficientes. Aunque es posible que todos los miembros del grupo realicen algunas conductas de una forma muy similar (sería el caso de algunos rituales, por ejemplo), la mayoría de las actividades exhibe variaciones significativas. No todas las personas que salen a cazar llegan a las mismas conclusiones a partir de un mismo conjunto de huellas. No todas las que se dedican a la recolección utilizan las mismas técnicas para encontrar bayas. No todos los artistas

crean canciones, esculturas o dibujos igual de atractivos. Por lo tanto, incluso una persona empeñada en copiar sin modificaciones los modos de la generación pasada tendrá que tomar, como mínimo, la decisión de «¿A quién copio?».

Uno de los marcos más avanzados con los que abordar esta cuestión es el creado por un antropólogo, Robert Boyd, y un biólogo, Peter Richerson.<sup>32</sup> Esta teoría, que se conoce con el nombre de «coevolución genético-cultural», sugiere que en el transcurso de la evolución humana tanto las culturas como los genes han ido influyéndose mutuamente entre sí. En particular Boyd y Richerson sostienen que nuestra cultura ha dado forma a nuestra evolución biológica. Si elegir qué fragmentos de la propia cultura copiaremos reviste tanta importancia, entonces tendríamos que haber desarrollado, por medio de la selección natural, mecanismos que nos ayuden a resolver este problema con la mayor efectividad posible. Con la evolución ya hemos desarrollado disposiciones que abordan una diversidad de cuestiones a las que nuestros antecesores se enfrentaban: formarnos una representación suficientemente precisa del entorno, obtener alimentos comestibles, evitar a los depredadores, atraer a una pareja, formar amistades, etcétera.<sup>33</sup> Sería lógico que también hubiéramos desarrollado mecanismos que nos ayuden a adquirir la cultura de nuestros semejantes y nuestros mayores.

Para resolver este problema —¿de quién nos conviene aprender?— podemos empezar por examinar quién destaca en sus acciones. Álex es un cocinero excelente; Renée es un maestro de las buenas relaciones sociales; aprender de ellos tiene sentido. Pero incluso cuando reducimos el problema de este modo, nos sigue quedando un gran número de acciones que podríamos imitar. ¿Cómo establecemos con exactitud de qué manera y por qué razones ha conseguido Álex crear un plato excelente? Las intuiciones pueden ayudarnos a eliminar factores —probablemente el peinado no ha tenido nada que ver—, pero siguen quedando muchas posibilidades que van desde las más obvias (como los ingredientes o el tiempo de coc-

ción) a las que no lo son tanto (como la variedad específica de cebollas que se ha utilizado o el modo en que se ha removido el arroz). De hecho, cuando intentamos replicar la receta de un cocinero, solemos comprobar que los determinantes del éxito, a veces, resultan bastante opacos.<sup>34</sup>

Para ayudarnos a aprender mejor de los demás, Boyd, Richerson y varios colegas —como el antropólogo Joe Henrich o el biólogo Kevin Laland— sugieren que los seres humanos están dotados de una serie de rudimentos de heurística que orientan el aprendizaje cultural.<sup>35</sup> Entre estos mecanismos de orientación figura la capacidad de aprender de las personas más exitosas. Como puede resultar difícil determinar con exactitud qué acciones son las que han contribuido al éxito —en nuestro ejemplo: por qué Álex ha sabido crear un plato excelente—, quizá lo más seguro sea copiar de forma indiscriminada todo lo que la gente exitosa hace y piensa, sin excluir la apariencia o el peinado. Es lo que se denomina *sesgo de éxito*.

Otro recurso heurístico consiste en copiar lo que sea que la mayoría haga; se lo conoce como *sesgo de conformidad*.<sup>36</sup> Este sesgo tiene sentido si partimos de la premisa razonable de que, si cada persona cuenta con cierta capacidad independiente de adquirir información valiosa, entonces es probable que toda idea o conducta que goce de una aceptación general sea digna de que la adoptemos.

Es posible imaginar otros muchos recursos heurísticos de este tipo. Por ejemplo, Henrich y su colega Francisco Gil-White han sugerido utilizar una variación del sesgo de conformidad para mejorar el sesgo de éxito.<sup>37</sup> Señalan que, para empezar, determinar quién es exitoso no necesariamente resulta fácil. Así, en una sociedad de pequeña escala, ¿qué cazador regresa con más piezas? La respuesta varía enormemente de un día a otro.<sup>38</sup> Frente a todo este ruido estadístico, ¿cómo podemos decidir a qué cazador imitaremos? Nos fijamos en los demás. Si muchas personas admiran a un individuo dado —es decir, si este individuo goza de prestigio—, imitarlo bien puede valer la pena. Se trata de un *sesgo de prestigio* que, para Henrich y Gil-White, es muy productivo.

Boyd, Richerson, Henrich y otros autores han construido modelos refinados que muestran que basarse en mecanismos heurísticos aproximados permite que las personas extraigan el mayor provecho posible de la cultura que los rodea. Otra ventaja de esta heurística es que, cognitivamente, resulta económica. No requiere cálculos complejos de coste y beneficio: uno averigua en qué creen la mayoría de los miembros de la comunidad y adopta las mismas creencias, o determina quién destaca en un ámbito e imita todo lo que esa persona hace.<sup>39</sup>

Pero ¿qué sucede cuando la mayoría se equivoca, o cuando la persona de más éxito o más prestigio sencillamente ha tenido suerte? Estos recursos heurísticos sencillos logran un buen rendimiento —resultados correctos a un coste muy bajo—, pero también llevan a cometer errores sistemáticos.

Boyd, Richerson y Henrich están preparados para atajar este problema en su teoría. El sacrificio de los kamikazes japoneses se explica como una variante del sesgo de conformidad que permite la difusión de elementos culturales que son beneficiosos para el grupo en detrimento del individuo.<sup>40</sup> El sesgo de prestigio explicaría por qué es probable que haya más suicidios después de que una persona famosa se haya quitado la vida.<sup>41</sup> En un contexto menos dramático, el sesgo de prestigio predice asimismo que la gente se animará a comprar prendas de ropa interior anunciadas por una estrella del baloncesto como Michael Jordan, por mucho que se antoje probable que sus gestas atléticas carezcan de cualquier relación con sus preferencias en materia de ropa interior.<sup>42</sup>

Los teóricos de la coevolución genético-cultural no solo están dispuestos a admitir estos errores sistemáticos, sino que lo hacen con regocijo. Aceptan que «para gozar de los beneficios del aprendizaje social los seres humanos tienen que ser crédulos, tienen que considerar razonables y adecuadas, en su mayoría, las maneras que observan en su sociedad».<sup>43</sup> En realidad el hecho de que fiarse de recursos heurísticos sencillos prediga la difusión de creencias absurdas y comportamientos contraproducentes (además de las creencias y conductas útiles) se considera un «interesante

rasgo evolutivo de estas reglas». <sup>44</sup> La novedad de la idea —la cultura contraria a la buena adaptación se difunde porque estamos adaptados a la cultura— la hace tanto más interesante.

## ARGUMENTOS EN CONTRA DE LA CREDULIDAD

Muchas teorías de las ciencias sociales pueden reformularse a grandes rasgos con los términos de este marco de la coevolución genético-cultural. «Las ideas dominantes, en cualquier época, son las ideas de la clase dirigente», afirmaron Marx y Engels: sesgo de éxito. <sup>45</sup> La gente sigue ciegamente a la mayoría: sesgo de conformidad. Los líderes carismáticos pasan de gozar de la devoción de un grupo de adeptos al control de las masas: sesgo de prestigio. Es increíble la colección de tradiciones intelectuales —la filosofía política (ya desde hace siglos), la psicología experimental, los modelos de inspiración biológica— que convergen en la idea de que los seres humanos son en su gran mayoría crédulos y muestran una deferencia exagerada hacia la autoridad y un conformismo excesivo.

¿Puede ser que todas estas teorías se equivoquen?

A lo largo del libro iré aportando pruebas en contra de la idea de que las masas son crédulas. Aquí adelanto la argumentación, en pocas palabras.

Cuando empezamos a tener en cuenta las consideraciones estratégicas, se constata que resulta demasiado fácil aprovecharse de la credulidad y, por lo tanto, no resulta una ventaja adaptativa. Lejos de ser crédulos, los seres humanos estamos dotados de mecanismos cognitivos que nos permiten evaluar con cuidado la información que se nos comunica. En lugar de seguir ciegamente a los individuos de prestigio o a la mayoría, sopesamos muchas pistas antes de decidir qué nos creemos, quién sabe más, en quién confiamos y qué sentimos.

Los intentos de persuasión de las masas de los que, en gran número, hemos podido ser testigos desde el amanecer de la historia —ya fueran

obra de demagogos o de publicistas— no son una prueba de la credulidad humana. Al contrario, el fracaso repetido de tales intentos atestigua la dificultad que entraña el intentar influir en una masa de personas.

Por último, el éxito cultural de algunos conceptos erróneos, desde los rumores absurdos a las creencias sobrenaturales, no se explica adecuadamente por una tendencia humana a ser crédulos. En su mayoría los conceptos erróneos no se difunden por el impulso de personas prestigiosas o carismáticas, es decir, por el lado de la oferta. De hecho, deben su éxito a la demanda: las personas buscan creencias que encajen con los puntos de vista que tenían de antemano, creencias que resulten útiles para algunos de sus objetivos. Podemos tener la tranquilidad de que los conceptos erróneos más populares quedan en gran medida aislados del resto del pensamiento y acarrear pocas consecuencias prácticas, lo que explica por qué podemos aceptarlos con una relativa laxitud.