



TOM PHILLIPS

Autor del bestseller internacional
Humanos

Verdad

Una breve historia
de la charlatanería

PAIDÓS

TOM PHILLIPS

VERDAD

Una breve historia de
la charlatanería

PAIDÓS Contextos

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

1.^a edición, junio de 2022

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

© Tom Phillips, 2019
© de la traducción, Pablo Hermida Lazcano, 2022
© de todas las ediciones en castellano,
Editorial Planeta, S. A., 2022
Paidós es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.
Avda. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona, España
www.paidos.com
www.planetadelibros.com

ISBN 978-84-493-3947-9
Maquetación: Realización Planeta
Depósito legal: B. 8.693-2022
Impresión y encuadernación en Huertas Industrias Gráficas, S. A.

Impreso en España – *Printed in Spain*

SUMARIO

Introducción. La hora de la verdad	13
1. El origen de lo engañoso	21
2. Las viejas <i>fake news</i>	43
3. La era de la desinformación	69
4. La mentira de la Tierra	107
5. El manifiesto del timador	131
6. Mentir en el Estado	167
7. Negocios turbios	189
8. Delirios populares ordinarios	209
Conclusión. Hacia un futuro más veraz	227
Agradecimientos	241
Para seguir leyendo	243
Créditos de las imágenes	249
Notas	251

El origen de lo engañoso

Este es un libro sobre la verdad o, más concretamente, sobre las cosas que no son verdaderas.

Por desgracia, esto significa que, antes de adentrarnos en el libro, necesitamos pensar un poco en lo que es la «verdad» en realidad. Y, aún más importante, en lo que esta no es.

El caso es que todo este asunto se complica con notable rapidez debido a la enorme variedad de formas posibles de estar equivocado. Esto podría sorprender a algunas personas. Muchos de nosotros suponemos que solo existen dos opciones —algo es verdadero o es falso— y, además, que ambas pueden distinguirse con facilidad. Por desgracia no es tan sencillo. A lo largo de la historia, quienes han ponderado la naturaleza de la verdad y sus opuestos han constatado una y otra vez un principio esencial: mientras que hay un número extremadamente limitado de modos de estar en lo cierto, existe un número casi infinito de formas de estar equivocado.

«La verdad siempre ha tenido un solo padre, pero las mentiras son las hijas bastardas de un millar de hombres y son engendradas por doquier»,¹ se lamentaba en 1606 el escritor isabelino Thomas Dekker. O, como dijera el filósofo del siglo xvi Michel de Montaigne en su ensayo «De los mentirosos»: «Si la falsedad tuviera, como la verdad,

un solo rostro, nos llevaríamos mejor... pero el reverso de la verdad adopta cien mil formas y un campo indefinido, sin límite».

Este libro es un intento de catalogar solo unas cuantas de esas cien mil formas.

Nuestra época dista de ser el primer período de la historia que se ha obsesionado con la verdad y la ausencia de esta. De hecho, hay un par de siglos enteros que en Europa se conocen a veces como la «Era del Disimulo», en virtud de la prevalencia de la mentira; el continente estaba siendo destrozado por los conflictos religiosos desde principios del siglo XVI y todo el mundo tenía que llevar una máscara del engaño por pura supervivencia.

Maquiavelo, un hombre tan vinculado al arte del engaño político que todavía utilizamos su nombre (de forma bastante injusta) para describirlo, escribió en 1521: «Hace mucho tiempo que no digo lo que creo, ni tampoco creo lo que digo, y si en alguna ocasión digo la verdad, la oculto entre tantas mentiras que resulta difícil de encontrar».² Seamos sinceros: todos hemos tenidos días así en el trabajo.

Tanta ha sido la preocupación por la falsedad a lo largo de la historia que se ha ideado una extraordinaria variedad de formas de identificar a los mentirosos. Los Vedas de la antigua India propusieron un método basado en el lenguaje corporal, alegando que el mentiroso «no contesta las preguntas o sus respuestas son evasivas, dice tonterías, restriega el dedo gordo del pie contra el suelo y se estremece, su rostro pierde el color, se frota las raíces del pelo con los dedos e intenta por todos los medios salir de la casa...».³ También en la India, unos siglos después, existía un método basado en el peso: al acusado de mentir lo ponían en una balanza con un contrapeso exacto. Acto seguido lo retiraban y daban un breve discurso a la balanza exhortándola a revelar la verdad, tras lo cual la persona volvía a colocarse en ella. Si era más ligera que antes, era inocente; si pesaba igual o más, era culpable.⁴

(Curiosamente, esto implica una relación completamente dife-



Nicolás Maquiavelo: él lo sabía.

rente entre el peso y la verdad de la de muchos juicios ocultos en Europa. En la India, la levedad se asociaba con la inocencia, en tanto que en Europa, la apariencia inesperadamente flotante podía ser suficiente para condenar a alguien acusado de brujería. Como tal, la estrategia india es un proceso judicial que aboga de manera extraña por los beneficios de hacerse pipí en los tribunales.)

Por supuesto, otras culturas preferían métodos más simples y directos para identificar a los mentirosos, como atizadores al rojo vivo o agua hirviendo. No está claro que fuesen más efectivos.

Durante mucho tiempo se han dedicado esfuerzos considerables a intentar clasificar los diferentes tipos de falsedades. Estos venían a ser el equivalente teológico de escribir una lista de BuzzFeed. Ya en el año 395 d. C., san Agustín salió rugiendo de la puerta al identificar ocho tipos de mentira en orden descendente de maldad: mentiras en las enseñanzas religiosas; mentiras que perjudican a

otros y no ayudan a nadie; mentiras que perjudican a otros y ayudan a alguien; mentiras contadas por el placer de mentir; mentiras contadas para «complacer a otros en el suave discurso»; mentiras que no dañan a nadie y que ayudan a alguien en términos materiales; mentiras que no dañan a nadie y que ayudan a alguien en términos espirituales; y mentiras que no hacen daño a nadie y que protegen a alguien del «mancillamiento del cuerpo». (Creo que con esas últimas se refiere a boicotear una relación sexual, pero no estoy seguro al cien por cien.)

Ni que decir tiene que hoy en día clasificamos las mentiras de un modo diferente. Pero, aun así, puede que no seas consciente de ciertas sutilezas. Todo el mundo ha oído hablar de las mentiras blancas o piadosas (ficciones sociales inofensivas con la finalidad de que todos nos llevemos bien y no nos matemos los unos a los otros), pero ¿sabías que existen mentiras de otros colores? Las «mentiras amarillas» son aquellas que se cuentan por bochorno, vergüenza o cobardía, para ocultar un error: «Mi portátil se estropeó y se borró ese informe que había asegurado que hoy tendría terminado». Las «mentiras azules» son todo lo contrario, mentiras que restan importancia a tus logros y las dices por modestia: «Ah, el informe no es nada del otro mundo, en realidad Cathy escribió la mayor parte». Las «mentiras rojas» podrían ser las más interesantes de todas; son mentiras que se dicen sin intención de engañar. El hablante sabe que está mintiendo, el público del hablante sabe que este está mintiendo, y el hablante sabe que el público lo sabe. El objetivo no es engañar a nadie, sino señalar algo al público que no puede decirse en voz alta (desde el simple «¡Vete a la mierda!» hasta el «Finjamos que esto no ha ocurrido»). Imagínate a una pareja que niega a sus vecinos que la noche anterior tuvo una bronca monumental cuando sabe que todo el mundo pudo oírla, y estás en el territorio adecuado.

Se dice con frecuencia que una mentira puede recorrer medio mundo mientras la verdad todavía se está poniendo las botas. (Más

espinosa es la cuestión de quién lo dijo exactamente. A menudo se atribuye a Mark Twain, a Winston Churchill o a Thomas Jefferson, o a otros tantos sospechosos habituales a la hora de atribuir citas. Por supuesto, todas estas atribuciones son mentiras. De hecho, puede que el primero en formularla fuera el icónico escritor satírico Jonathan Swift, que en 1710 escribió que «la falsedad vuela y la verdad viene cojeando tras ella».)

Independientemente de quién lo dijera, es bien cierto que las necesidades pueden moverse a una velocidad extraordinaria y aterradora, como sabrás si has intentado alguna vez desmentir rumores en internet. De hecho, ese es mi trabajo diario, así que, créeme, lo he comprobado.

Pero, en realidad, la razón por la que la falsedad aventaja con frecuencia a la verdad tiene menos que ver con la velocidad relativa de los hechos y las ficciones, o incluso con la elección de un calzado poco práctico por parte de la verdad, y más con la mera escala y variedad de falsedades disponibles. Por cada mentira que recorre medio mundo, bien puede haber miles que nunca llegan a salir de casa. Pero la nutrida oferta de mentiras posibles, no constreñidas por la necesidad de estar a la altura de la realidad, proporciona un vasto terreno de pruebas darwiniano para hallar las más convincentes y duraderas de ellas, esas falsedades zombis que seguirán reapareciendo una y otra vez. Es como esas especies de peces que ponen dos millones de huevos con el fin de que sobrevivan dos de sus crías.

En cambio, la verdad... en fin, es un tanto aburrida. Está ahí sin más, como una gotita gris de tamaño indeterminado, familiar pero inescrutable. Además de ser algo insulsa, es también sumamente frustrante; como atestiguará cualquiera cuya tarea consista en intentar atrapar pequeños fragmentos de verdad, tiene la mala costumbre de escabullirse entre tus dedos justo cuando crees haberla agarrado.

Desde luego, hay ciertas cosas que son simple e incontestable-



Jonathan Swift, meditando sobre alguna tontería.

mente verdaderas: el fuego es más caliente que el hielo; la velocidad de la luz en el vacío es una constante; la mejor canción jamás grabada es «Dancing On My Own» de Robyn. Pero una vez que vamos más allá de estas leyes inmutables de la naturaleza, todo se enturbia con una rapidez alarmante. Te descubres diciendo cada dos por tres cosas tales como: «Las mejores evidencias disponibles sugieren...» y, «sí, pero ¿qué hay del panorama general?». Cualquiera que haya dedicado tiempo a la búsqueda de la precisión y la evidencia entenderá que cada nuevo fragmento de conocimiento tiende solamente a plantear diez preguntas más; cada vez que crees estar acercándote a la iluminación, la realidad retrocede hacia el horizonte, mientras tú te ahogas en un mar de salvedades. Según este patrón, la verdad no es tanto una *cosa* cuanto un largo e irritante viaje hacia un destino que jamás alcanzarás.

Mientras tanto, la infinidad de falsedades que nuestro mundo

nos ofrece son seductoras, adaptables y, para ser sinceros, pueden resultar con frecuencia tremendamente divertidas.

Es esta enorme variedad de falsedades lo que examinará este libro, porque las mentiras son, de hecho, solamente una manifestación de las «cien mil formas» que puede adoptar el reverso de la verdad.

Pensemos, por ejemplo, en la manipulación, el arte del engaño político. La astucia de la manipulación estriba en que esta ni siquiera necesita mentir para ser deshonesta. Aunque muchos políticos mienten (menuda sorpresa, ¿verdad?), el culmen del arte del manipulador se alcanza al lograr sugerir algo del todo falso diciendo únicamente cosas ciertas, es decir, construyendo una casa de sandeces con ladrillos sinceros. Después tenemos el delirio, nuestra consistente capacidad para estar equivocados y, al mismo tiempo, convencidos de estar en lo cierto; desde nuestras formas de sobrestimar nuestras cualidades hasta nuestras maneras de sucumbir a la histeria colectiva y al gobierno de la turba. Y luego está la charlatanería, tal vez la más extendida y dañina de todas.

Hemos de agradecer al filósofo Harry G. Frankfurt nuestra comprensión de la charlatanería. Él fue el primero en dedicarse en serio a analizar este complejo asunto en su obra seminal *On Bullshit* (*Sobre la charlatanería [On bullshit] y sobre la verdad*). (Sí, está claro que Harry Frankfurt se lo está pasando en grande como filósofo.)

La idea clave de Frankfurt es que, al margen de lo que pensemos, la mentira y la charlatanería no son lo mismo en realidad. Como él dice: «Es imposible que alguien mienta a menos que crea conocer la verdad. La charlatanería no requiere esa convicción».

En otros términos, al mentiroso le preocupa profundamente la verdad, por la misma razón por la que al marinero le preocupan profundamente los icebergs. Necesita saber con exactitud dónde reside la verdad, a fin de emprender acciones precisas y deliberadas para evitarla. Para el charlatán, en cambio, la verdad es irrelevante; tanto le da tomarla como dejarla. En la charlatanería, un poco de

precisión accidental puede considerarse un accesorio opcional. Si el mundo de charlatanería que estás creando se solapa a veces con el mundo real, te ocasiona pocos daños y puede suponer incluso una útil ventaja. Para el mentiroso, por su parte, la admisión despreocupada de un hecho inoportuno puede resultar fatal.

La charlatanería funciona con la lógica onírica, abriéndose camino alegremente entre las incongruencias porque, en fin, tiene sentido en ese momento. Frankfurt comenta que esa «indiferencia hacia cómo son las cosas en realidad» es, a su parecer, «la esencia de la charlatanería».

En consecuencia, sus efectos respectivos sobre el mundo son profundamente diferentes. La mentira es un bisturí; la charlatanería es un bulldócer. Si has estado observando recientemente el mundo y te has preguntado cómo esos falsos mentirosos se salen con la suya con sus mentiras tan descaradas y por qué la gente no denuncia sus falsedades... aquí tienes tu respuesta. Tu acusación era incorrecta. La mendacidad —un oficio complicado, centrado en los detalles y analítico— no es necesariamente nuestro problema principal. Nuestro principal problema es la charlatanería.

Y luego, más allá de todas estas modalidades de falsedad, tenemos la más pura y simple equivocación.

Como he mencionado, trabajo a diario en una organización dedicada a la verificación de datos, donde estamos en contacto permanente con todo el panteón de formas en las que la gente puede estar equivocada. Tanto es así que el año pasado diseñamos una suerte de experimento mental para intentar que la gente reflexione sobre todos los diferentes tipos de errores con los que se puede encontrar. La idea es eliminar todos los aspectos confusos y turbios que rodean la mayoría de las cosas del mundo y reducir cada historia a una única y simple afirmación fáctica procedente de una sola fuente; una afirmación en la que no puedes basarte en ninguna otra evidencia más allá de ella para respaldarla o refutarla. Lo llamamos «el juego del reloj» y consiste en lo siguiente:

Te despiertas sobresaltado por el sonido de un teléfono. Abres los ojos. Estás en una habitación desconocida, débilmente iluminada por una luz tenue que se filtra a través de lo que supones que es la puerta del baño. Por los elementos universales del diseño que dicen «no llega a ser un hogar, pero sí algo parecido», tienes la sensación de estar en una especie de habitación de hotel. No estás seguro de dónde te encuentras ni de cómo has llegado allí, pero, por el estado neblinoso de tu cerebro, comienzas a percatarte de que sufres un drástico desfase horario.

No tienes ni la menor idea de cuánto tiempo has dormido.

Recorres con la mirada la habitación en busca de alguna pista. No hay ningún reloj visible y unas cortinas opacas cubren las ventanas sin ofrecer indicio alguno de si afuera es de día o de noche. El teléfono de la mesilla sigue sonando, demasiado fuerte como para no incomodarte. Lo descuelgas a tientas.

—¡Vaya, lo has conseguido! —dice una voz con una jovialidad un tanto exagerada al otro lado. La voz tiene un acento indeterminado que no aciertas a ubicar.

—¿Eh? —respondes—. ¿Quién es?

—¡Soy Barry! —dice la voz—. ¡Me alegra contactar por fin contigo!

No estás seguro de conocer a Barry, pero decides seguir adelante.

—Yo, esto... —empiezas, antes de percatarte de que no sabes cómo seguir esa frase—. Eh... ¿qué hora es? —preguntas sin fuerzas.

—Espera un momento —dice esa persona que afirma ser Barry—, déjame ver el reloj.

Oyes el ruido del teléfono al apoyarlo y los pasos que se alejan. Transcurre algún tiempo, que podrían ser unos segundos o tal vez varios minutos, no estás seguro. Los pasos regresan.

—Son las cinco, amigo —dice el supuesto Barry.

—Vale —dices.

El objetivo del juego es el siguiente: ¿eres capaz de enumerar todas las diferentes formas en las que tu creencia acerca de la hora

podría ser falsa en ese momento? Alerta de destripe: ¡es probable que haya más formas de las que piensas! Hasta la fecha, tenemos en torno a una veintena y casi seguro que se nos han pasado algunas.

Vamos, dedica un momento a ver cuántas se te ocurren. Imagínate que en estos momentos suena una música ligera.

[SUENA «TAKE FIVE» DE DAVE BRUBECK MIENTRAS PIENSAS EN LOS RELOJES Y POSIBLEMENTE TE PREGUNTES TAMBIÉN SI EL AUTOR SE HA VUELTO LOCO.]

Bueno, ¿ya has regresado? ¡Estupendo! Comencemos con las evidentes. El reloj de Barry podría marcar una hora equivocada: podría estar adelantado o retrasado, o podría haberse parado por completo; o podría funcionar a la velocidad exacta, pero haberse puesto a una hora incorrecta de entrada. Podría tratarse de un reloj difícil de leer, uno de esos diseños excesivamente sofisticados, hecho de madera flotante recuperada y globos de cristal, que queda precioso en la pared, pero no es muy útil para decir una hora que no sea «las adorno y astilla». Podría no ser un reloj en realidad. Puede que sea solo un cuadro de un reloj. Tal vez Barry no tenga ningún reloj y simplemente aquel día le había pedido a alguien que escribiera la hora en un papel.

Quizá Barry y tú estéis en diferentes zonas horarias, por lo que, aunque te dijo la hora correcta, no es cierta para ti. Tal vez la redondeó a la hora más próxima, por comodidad, pero en realidad eso no te resulta muy útil, porque querías saber si era más cerca de y media. Quizá eran las cinco cuando miró el reloj, pero, cuando volvió a coger el teléfono, ya no era esa hora.

Tal vez Barry te estuviera mintiendo deliberadamente, por cualquiera de sus múltiples propósitos perversos. Tal vez no estuviera mintiendo, pero se la estuviese inventando porque no sabe leer la hora, pero no quería reconocerlo. Tal vez *crea* que sabe leer la hora, pero en realidad no sepa cómo funcionan los relojes. Tal vez quisiera decir «las nueve y cinco», pero se confundió.

O puede que dijera en efecto «las nueve y cinco» y le entendie-

ras mal. Puede que seas tú quien no entiende en realidad cómo funcionan las horas, y ahora mismo estés pensando: «Ah, las cinco, entonces es casi medianoche». Puede que supusieras que él no había contado el tiempo que había tardado en volver al teléfono, así que supones que en realidad serán más o menos las cinco y cinco, pero de hecho él ya lo había tenido en cuenta, así que tú lo has ultracorregido.

Quizá, en tu estado ligeramente paranoico, supongas que Barry te está mintiendo, de modo que, si de algo estás seguro es de que, desde luego, no son las cinco. Pero te equivocas. Barry es un buen hombre y es tu amigo, y jamás te mentiría. Son realmente las cinco y tu falta de confianza te ha llevado por mal camino.

Puede que Barry y tú no utilicéis siquiera el mismo sistema horario. Puede que él sea un ingeniero de la NASA que trabaja en un proyecto sobre Marte y su reloj esté programado para el día marciano, que es treinta y siete minutos más largo que el de la Tierra.

Tal vez «son las cinco, amigo» no fuese ni siquiera un intento de decirte la hora, sino unas palabras en clave de la agencia secreta para la que ambos trabajáis, de la que te has olvidado por completo debido a una amnesia traumática.

Quizá el tiempo, ese misterioso río que a todos ha de llevarnos, no pueda ser medido verdaderamente por los humanos, y todos nuestros esfuerzos por hacerlo no sean sino burdas aproximaciones.

O tal vez... tal vez se refiriera a las cinco de la mañana cuando tú suponías que se refería a las cinco de la tarde.

Puede que todo esto se te antoje francamente absurdo, pero lo cierto es que cada una de esas formas en las que podrías estar equivocado acerca de la hora se corresponde con un ejemplo de la vida real de cómo empieza a circular por el mundo la mala información. Sí, incluso las estúpidas, como la de que Barry trabaja en la hora marciana o la de que intenta transmitirtte unas palabras en clave de superespías.

Algunos de los equivalentes en el mundo real son muy evidentes; redondear en exceso, no corregir los errores (como el tiempo transcurrido entre el reloj y el teléfono) o no percartarte de que tu fuente sencillamente no es fiable (como el reloj que se atrasa) son todos ellos problemas comunes, sobre todo cuando se trata de hechos basados en datos. El intento de decir la hora con un reloj parado o con un papel se corresponde con el hábito humano de estar absolutamente seguro de las cosas, cuando debería estar claro que en realidad no disponemos de ninguna información útil en la que basarnos. El reloj marciano de Barry es sorprendentemente común: sencillamente no nos damos cuenta de que estamos empleando definiciones completamente diferentes del mismo concepto básico. (Recuerda que Cristóbal Colón solo «descubrió» América porque tenía una idea equivocada de la distancia a la que estaba Asia, por haber calculado la circunferencia terrestre utilizando una fuente que había supuesto que usaba millas romanas, pero en realidad hablaba de millas árabes, que tienen una longitud totalmente diferente.)

En mis investigaciones para escribir este libro, descubrí que no somos los primeros a los que se les ha ocurrido este experimento mental. En 1936, Vilhjalmur Stefansson, un hombre con una trayectoria un tanto accidentada como intrépido explorador del Ártico, dio un pequeño giro a su carrera y escribió un libro titulado *Adventures in Error* [Aventuras en el error], del que está tomada la cita del comienzo de este libro. En él pone un ejemplo muy similar, solo que utiliza una vaca en lugar de un reloj.

Su ejemplo parte del siguiente escenario: «Un hombre viene del exterior e informa de que hay una vaca roja en el jardín».⁵ En principio, uno pensaría que no cabe mucha ambigüedad al respecto. Una vaca roja en tu jardín es claramente una situación que solo admite dos posibilidades: la hay o no la hay. Pero Stefansson advierte que, de hecho, son «numerosas» las formas en las que ese hombre podría estar equivocado. La vaca podría no ser realmente una vaca;

podría ser un buey o una novilla. Añade que el individuo «podría haber sido daltónico y la vaca (totalmente al margen del aspecto filosófico) podría no haber sido roja». O admite que, para cuando el hombre nos haya hablado de la vaca, puede haberla ahuyentado un perro.

Confío en que todas estas disquisiciones sobre vacas y relojes te hayan convencido de que, si a veces parece que nos ahogamos en un mar de falsedad, existe un buen motivo para ello: esta posee una ventaja natural sobre la verdad porque abunda mucho más que ella. Pero esa no es su única ventaja. En nuestro cerebro y en nuestras sociedades suceden muchas cosas que permiten que florezca la falsedad.

Durante muchos siglos hemos creído que la mendacidad era un rasgo exclusivamente humano, nuestro pecado original. Pero resulta que los humanos no somos las únicas criaturas que mienten. Para empezar, encontramos el engaño en la vida de muchos animales y vegetales. Pensemos en la zarigüeya que finge estar muerta, o en el cuco que, como un parásito, ocupa el nido de otro pájaro, o en la orquídea que parece una sexi abeja hembra para engañar a los machos cachondos para que la polinicen. Ahora bien, podrías decir de una manera razonable que esas no son exactamente *mentiras*, sino el producto final involuntario de muchas generaciones de una carrera armamentista evolutiva. De acuerdo, pero existe una infinidad de evidencias de que algunos de los animales más inteligentes son perfectamente capaces de engañar de manera intencional y deliberada.

Por poner un ejemplo particularmente memorable: en su ensayo «Can Animals Lie?» [«¿Pueden mentir los animales?»], el semiólogo Thomas A. Sebeok menciona un «hermoso tigre» que vivía en el zoo de Zúrich y había aprendido a atraer deliberadamente a los visitantes hacia las barras de su jaula por medio de «una secuencia determinada de actividades interesantes». ⁶ Cuando el embelesado turista se acercaba lo suficiente, el tigre —no hay modo de decir-

lo con delicadeza— le empapaba con una potente meada. El tigre parecía tan encantado con ese truco que la dirección del zoológico acabó poniendo una señal para advertir a los visitantes de que el tigre no era de fiar.

Ese irritante tigre meón no es ni mucho menos el único. Un delfín de un centro de investigación de Misisipi, que había sido adiestrado para limpiar la basura de su piscina recompensándole con peces, aprendió a esconder los desperdicios bajo una roca, para luego sacarlos a la superficie con el fin de conseguir peces a la carta.⁷ Se ha grabado un amplio repertorio de engaños protagonizados por chimpancés. Estos sonríen involuntariamente cuando están nerviosos y en una de las grabaciones se veía cómo un chimpancé, al ser amenazado por otro que estaba a sus espaldas, replegaba los labios sobre los dientes antes de darse la vuelta y fingir que no estaba asustado. Se observó asimismo cómo otro macho joven, el menos dominante de su grupo, trataba de seducir subrepticamente a una hembra a la que los machos dominantes no le permitían acercarse. Al ser interrumpido por uno de los machos mayores, cubrió su erección con sus manos, como un personaje de una comedia sexual británica de los años setenta.⁸

El engaño es intrínseco a gran parte del mundo natural, por lo que quizá no deberíamos ser demasiado duros con nosotros mismos por contar trolas de vez en cuando.

No se trata simplemente de que el engaño sea algo natural, sino que también parece haber evolucionado. Un estudio científico demostró que, en todos los primates, existía una estrecha correlación entre el tamaño del neocórtex (la parte del cerebro de los mamíferos que se ocupa de las tareas complejas, como el lenguaje) y la frecuencia del engaño en esas especies.⁹ En otras palabras, un cerebro más grande implica una mayor mendacidad. Los desafíos de vivir en grupos sociales complejos, incluida la necesidad de engañar a veces a tus iguales, pueden haber impulsado el crecimiento de la complejidad y el tamaño de nuestro cerebro.

Ese vínculo entre potencia cognitiva y engaño se replica a medida que crecemos. Por lo general, los niños empiezan a decir sus primeras mentiras en torno a los dos años y medio de edad, no mucho después de comenzar a hablar. Inicialmente, las primeras mentiras atañen simplemente a la satisfacción de sus deseos: «Me gustaría no ser la persona que se ha comido las galletas».¹⁰ Pero, conforme se desarrollan las facultades mentales de los niños, conforme adquieren una teoría de la mente y empiezan a comprender la compleja naturaleza de sus interacciones con otros, su habilidad para mentir marcha al mismo paso.

¿Cuán profundamente incorporada a nuestra vida cotidiana está la falsedad? Posiblemente más de lo que piensas. Los estudios psicológicos sugieren que, en los diez primeros minutos de conversación cuando conoces a alguien, habrás dicho un promedio de tres mentiras.¹¹ Otros estudios sugieren que, por término medio, cada uno de nosotros miente al menos una vez al día, aunque esos estudios consisten en pedir a los individuos que cuenten con qué frecuencia mienten y, por tanto, son vulnerables a la posibilidad de que los participantes mientan al respecto.

Ese no es el único problema potencial al preguntar a la gente con qué frecuencia miente. Al escribir este libro, uno de mis planes originales consistía en llevar un «diario de las mentiras»: anotar y registrar diligentemente durante varias semanas cada vez que pronunciaba una falsedad. Iba a ser un intento de hacerme una idea de cuánta falsedad impregna nuestra vida, incluso (o especialmente) para aquellos de nosotros que nos consideramos personas esencialmente sinceras. Estaba entusiasmado con esa perspectiva, aunque también nervioso. Me preguntaba cuántas amistades exactamente se destruirían para siempre con la publicación de este libro.

Al final no tuve que preocuparme. No porque resultase que yo era un dechado de pureza y verdad (que evidentemente lo soy), sino porque todas las tentativas que hice de registrar mis mentiras se frenaron en seco al cabo de un día más o menos.

Sencillamente no era capaz de detectar cuándo estaba mintiendo.

El caso es que sé a ciencia cierta que decía mentiras durante ese tiempo. Ninguna de ellas era especialmente atroz; no estaba cometiendo ningún crimen masivo mientras escribía este libro. A grandes rasgos, caían en tres categorías: mentiras acerca de lo que ya había hecho, mentiras acerca de lo que era capaz de hacer en el futuro cercano y mentiras acerca de mi vida social.

La primera categoría consistía básicamente en mensajes de texto y correos electrónicos a mi editor y a mi agente en los que insistía en que el libro iba realmente bien y había escrito un montón. (Lo siento.) La segunda iba dirigida sobre todo a mis colegas, que me oían afirmar con seguridad que encontraría tiempo para hacer eso que les había prometido y que definitivamente tendría algo para ellos al día siguiente. (Lo siento de nuevo.) La tercera era esa amplia categoría de mentiras piadosas que evitan que la sociedad caiga en una espiral mortal de recriminaciones recíprocas: excusas inventadas por no ser capaz de asistir a una fiesta; afirmaciones claramente falsas sobre el mensaje de texto que, según dices, acabas de ver; vanas garantías de que, sí, tú estás siendo sin lugar a dudas la persona razonable en esta discusión, en tanto que el otro parece un completo gilipollas, que está claro que se equivoca.

(Es probable que esta última categoría hubiera sido considerablemente mayor de no ser porque, en fin, por aquel entonces yo estaba intentando escribir un libro, por lo que me pasé muchos meses rechazando invitaciones para ir al *pub* por motivos perfectamente genuinos, a saber, que tenía que concentrarme en la importante tarea de mirar fijamente a la pantalla sin escribir nada. Consejo profesional para introvertidos: ¡la inminente fecha de entrega de un libro es una excusa excelente y completamente genuina para librarse de los compromisos sociales!)

En la mayoría de las ocasiones, yo era muy consciente de que

eran mentiras en el momento en que las decía, con la excepción ocasional de las promesas de que haría algo (que a veces se basaban en la ilusión pura y simple de que era capaz de trabajar con solidez durante todas y cada una de las treinta y seis horas que entiendo que tiene el día). Y, sin embargo, algo sucedía en mi cerebro durante el acto de decirlas; se activaba un interruptor y olvidaba por un momento que estaba sirviendo pequeñas porciones de gilipolles. Es algo que jamás había advertido en realidad hasta que me impuse la tarea de anotar todas mis mentirijillas: sencillamente era incapaz de reconocerlas en el momento. Era como si mi cerebro contara con un mecanismo de autodefensa contra la autoacusación.

No tengo ni la menor idea de si el cerebro de los demás funcionará igual que el mío. Es posible que haya descubierto sin querer que soy un psicópata. Pero, a ojo de buen cubero, diría que es muy probable que esto le ocurra a mucha gente.

Los mentirosos mienten; los charlatanes practican la charlatanería. Hasta ahí la cosa es fácil. Pero lo realmente interesante no es por qué decimos cosas que no son ciertas, lo cual siempre va a suceder. No, la pregunta realmente interesante es por qué algunas mentiras echan raíces; por qué, pese a toda la veneración que profesamos a la verdad y todas las estructuras que hemos creado como sociedad para identificar y extirpar la falsedad, algunas mentiras se convierten en creencias generalizadas. En otros términos, ¿cómo logran salirse con la suya los charlatanes?

La razón es que, además de su superioridad numérica sobre la verdad, existen ciertos motivos estructurales que implican que las falsedades tengan ventaja. A lo largo de este libro, nos toparemos una y otra vez con las siete formas principales en que se propagan y arraigan las mentiras.

LA BARRERA DEL ESFUERZO

Chocas con una barrera del esfuerzo cuando la dificultad relativa de comprobar la verdad de algo supera su aparente importancia. La clave de este asunto está en que funciona en ambos extremos de la escala: por un lado se aplica a aquellas cosas que serían relativamente fáciles de verificar, pero son tan triviales que nadie se molesta en hacerlo y, por otro, a las cosas que son muy importantes a todas luces, pero son también realmente difíciles de verificar. La razón por la que los exploradores del siglo XVI podían salirse con la suya al afirmar que en la Patagonia vivía una raza de gigantes de tres metros y medio de altura es la misma por la que tú puedes normalmente salirte con la tuya al mejorar tu currículum convirtiendo tu notable en las matemáticas de bachillerato en un sobresaliente. Sí, alguien *podría* comprobarlo, pero ¿de veras se van a molestar en hacerlo?

Esto es algo que los charlatanes experimentados entienden de manera instintiva. Simplemente resulta ineficiente inventar mentiras creadas para resistir más escrutinio del que jamás soportarán. Un mentiroso talentoso construye sus falsedades, tanto grandes como pequeñas, en el lado opuesto de la barrera del esfuerzo.

VACÍOS DE INFORMACIÓN

A menudo nos gusta pensar que la Verdad y las Mentiras libran una especie de batalla eterna. Sin embargo, un efecto de la barrera del esfuerzo es que, en muchas ocasiones, la Verdad nunca aparece siquiera en el combate. En el mundo existe una infinidad de cosas de las que en realidad no sabemos nada. Y, a falta de información, tendemos a bajar la guardia cuando aparece algo que *afirma* ser información, incluso si no hay ningún buen motivo para creerlo.

Todo esto guarda relación con el sesgo cognitivo conocido como «anclaje»: la tendencia de nuestro cerebro a aferrarse a la primera información que conseguimos sobre cualquier tema y a darle mucho más peso a esta que a cualquier otra. Cuando no disponemos de buena información sobre algo, siempre llegarán oleadas de información chungu para llenar el vacío, y muchas veces nuestro cerebro se niega a cambiar de opinión, incluso cuando aparecen finalmente mejores informaciones.

EL BUCLE DE RETROALIMENTACIÓN DE LA CHARLATANERÍA

Ninguno de nosotros podemos entender el mundo entero por nosotros mismos. Todos nosotros hemos de confiar en otras personas para nuestra información. Eso es bueno, pues juntos podemos averiguar muchas más cosas acerca del mundo de las que jamás podríamos descubrir en solitario; pero también tiene sus inconvenientes, y uno de los principales es el bucle de retroalimentación de la charlatanería. Un caso lo tenemos cuando se repite una información poco fiable, pero, en lugar de ver la repetición como lo que es (simplemente alguien que copia a otro, sin añadir ningún nivel adicional de verificación a la afirmación), se interpreta como la confirmación de que la dudosa información original era correcta. Si esto se prolonga demasiado tiempo, el problema se expande. Ya no se trata meramente de que se repita la información; esta acaba afianzándose hasta tal punto que la gente empieza a ajustar lo que dice para acomodar los hechos poco fiables; *todo el mundo* sabe que es cierto, por lo que, incluso si contemplas directamente las evidencias que demuestran que es falso, lo más probable es que tengas un problema de vista.

Así pues, la persona A le dice a la persona B algo falso, y luego se lo cuenta también a la persona C. La persona C es escéptica, pero entonces la persona B también se lo dice y la persona C lo interpre-

ta como una segunda fuente y ahora está convencida. La persona C corre a contarle la emocionante noticia a la persona D, tras lo cual la persona D se lo cuenta a la persona A, quien lo interpreta como una prueba de que estaba en lo cierto desde el principio. Mientras tanto, las personas E, F, G, H e I también han oído lo mismo de mucha gente, y la noticia ha llegado a ser de dominio público. A esas alturas, la persona J pregunta con timidez «¿Estamos realmente seguros de ello?» y es quemada enseguida como una hereje por el resto del alfabeto.

O, por poner un ejemplo familiar, es lo que sucede cuando un periódico copia un dato de Wikipedia y acto seguido es citado en Wikipedia como prueba de que el dato era correcto.

QUERER QUE SEA CIERTO

Nuestro cerebro hace un sinfín de cosas que explican que nos cueste horrores descubrir la diferencia entre la verdad y la falsedad. Estas tienen un montón de nombres técnicos que probablemente hayas escuchado (cosas como «razonamiento motivado» y «sesgo de confirmación»), pero en realidad todas ellas se reducen al hecho de que, cuando queremos creer algo, averiguar si es o no realmente cierto ocupa una posición bajísima en la lista de prioridades de nuestro cerebro. En realidad no importa si es algo que respalda nuestra orientación política, algo que encaja con nuestros prejuicios o una simple satisfacción de nuestros deseos del tipo «Tal vez he ganado la lotería en España, aunque nunca haya jugado»; el caso es que aduciremos alegremente razones espurias para atribuir credibilidad incluso a la más ridícula de las afirmaciones, seleccionando con cuidado solo las pruebas que la respaldan e ignorando olímpicamente esa enorme montaña de evidencias que dicen que es una estupidez.

LA TRAMPA DEL EGO

Incluso cuando se desenmascaran las falsedades, hay algo que se interpone con frecuencia en el camino de la verdad, propagándose con tanta facilidad como las primeras mentiras que se pusieron en marcha: simplemente, en realidad no nos gusta admitir que estamos equivocados. A nuestro cerebro no le agrada hacerlo, y hay una infinidad de sesgos cognitivos que nos alejan del mero reconocimiento de que podríamos haberla pifiado. Y, si llegamos a percatarnos de que nos hemos dejado engañar por algo falso, hay multitud de presiones sociales que nos hacen desear encubrir nuestro error. Una vez que la charlatanería nos tiene en sus garras, podemos estar poco dispuestos a liberarnos de ella.

SIMPLE DESPREOCUPACIÓN

Incluso cuando tenemos la oportunidad de resistirnos a la falsedad, no siempre la aprovechamos. Puede que pensemos que no importa que algo sea verdadero o falso (especialmente si nos gusta la mentira). Pero también es posible que pensemos que nuestra resistencia sería infructuosa y no nos tomemos la molestia. Quizá creamos que la mendacidad está tan extendida que nos sintamos abrumados por su magnitud y tiremos la toalla. De manera análoga, podríamos pensar que... en fin, si todos lo hacen, yo también debería participar en el juego.

Todo esto es tan comprensible como lamentable.

FALTA DE IMAGINACIÓN

Tal vez una de las mayores ventajas de la falsedad sea, simple y llanamente, que no entendemos la miríada de formas sorprendentes

en que puede manifestarse. Esto tiene sentido; después de todo, hemos de vivir nuestra vida suponiendo que la mayor parte de lo que nos cuentan es cierto, pues de lo contrario caeríamos en una espiral de paranoia farfullante. Pero esto puede llevarnos a subestimar de manera radical la probabilidad de que algo no sea cierto. Asumimos que, si leemos algo en las noticias, probablemente sea verdad. Pensamos que si alguien parece digno de confianza, no intentará timarnos. Creemos que si un montón de testigos presenciales dicen haber visto algo, debía de haber algo ahí. Ninguno de esos supuestos es tan fiable como podríamos pensar.

Básicamente no hemos estado prestando la suficiente atención al negocio de la falsedad. No la hemos estudiado y no hablamos de ella, de modo que no siempre la reconocemos cuando la vemos.

Confío en que, al terminar este libro, este problema haya desaparecido.