



SALUD MENTAL Y TRAST. MENTAL DESDE LA PERSP. EVOLUCIONISTA

LA INSENSATEZ DE LOS NECIOS

POR: ROBERT TRIVERS

Editorial katz

Grupo: **M1**
Curso: **2014/2015**
Profesor: **J. Achotegui**
Celma, Daniel
Cornudella, Domènec
Dalmases, Laura

Diciembre de 2014

CAPÍTULO 1: LA LÓGICA EVOLUTIVA DEL AUTOENGAÑO

A nivel evolutivo, ¿por qué nos engañamos? ¿Cuál es el beneficio que obtiene un organismo al engañarse? Éstas son preguntas capitales cuando deseamos conocer la lógica que existe tras la aparición y perseverancia evolutiva del autoengaño en distintas especies. Naturalmente, es debido a que la selección natural ha actuado de forma que los individuos de una especie que han presentado características de autoengaño se han reproducido más que sus congéneres que carecían de ellas, por lo que dichas características han prevalecido a lo largo de la evolución.

En primer lugar el autoengaño podría parecer una característica poco adaptativa para el individuo. El hecho de distorsionar una realidad que conocemos para posteriormente tomar dicha visión modificada (y falsa) sobre la misma como auténtica y veraz sólo podría traer problemas al individuo, ya que al no tener una representación verídica del entorno que le rodea, incrementa la probabilidad de no adaptarse correctamente a él. No obstante, el autor explica que la funcionalidad evolutiva del autoengaño debe entenderse como una herramienta para poder engañar mejor a los demás. Si un individuo es capaz de reorganizar sus pensamientos y representaciones de la realidad de mil maneras falsas, pero susceptibles de ser creídas por los demás, dicho individuo posee una importante ventaja evolutiva sobre aquellos que carecen de ella.

¿Pero cómo se produce el autoengaño? El autor expone la existencia de dos “mentes”: la consciente y la inconsciente. En la inconsciente se almacena la mayoría de la información que tenemos sobre nuestro entorno y quienes lo habitan, mientras que en la consciente predomina la información falsa. El individuo excluye la información verdadera de la conciencia y deposita ahí la falsa, se oculta a sí mismo la realidad, y lo hace con objeto de poder ocultarla mejor a otros. Eso permite al individuo guardar una copia de la información verdadera en el inconsciente, lejos del alcance de los otros.

En la carrera evolutiva entre el engañado y el engañador, cabe destacar que el engañador, por su propia condición de iniciador del proceso de engaño, va un paso por delante. Eso supone otra ventaja evolutiva respecto al engañado, que debe desentrañar la mentira para superar evolutivamente al engañador. Para conseguirlo, puede aprender a detectar indicadores de que el engañador está mintiendo. El autor describe que cuando se miente aparece nerviosismo ante la posibilidad de ser descubiertos y agredidos. Una información procedente de un individuo que parece más nervioso de lo habitual es más susceptible de ser tachada de falsa. Por lo tanto, el engañador, temeroso de parecer nervioso, puede optar por una estrategia de control y represión sobre su comportamiento que, a su vez puede resultar contraproducente al

presentar una sobreactuación o un control excesivo, detectables por el engañado. La gran carga cognitiva a la que se somete el engañador para no ser desenmascarado actúa en su contra, causando que su conducta no sea natural, y, por ende, sea rara y más fácilmente indicadora de su intencionalidad de engaño.

CAPÍTULO 2: EL ENGAÑO EN LA NATURALEZA

En éste capítulo se describe el modo en que el autoengaño se da en la naturaleza. Siguiendo con la lucha coevolutiva del engañador y el engañado, es importante indicar que la selección natural de los tipos de engaño depende mucho de la frecuencia. Los engaños nuevos o poco usados tienen mayor probabilidad de ser creídos, suponen una ventaja inicial para el engañador, ya que los posibles engañados no poseen defensas contra dicho engaño. No obstante, encontramos la otra cara de la moneda en el hecho de que un engaño pierde efectividad a medida que va siendo usado, ya que la probabilidad de que sea advertido aumenta debido a que los receptores del engaño (que pueden o no haber sido ya víctimas del mismo tipo de engaño) están más preparados ante dicha estrategia en concreto. Y es importante comprender la lucha coevolutiva como dinámica, ya que el engañador y el engañado pueden intercambiar sus papeles según la situación, no siempre uno engaña y el otro intenta no ser engañado. Ambos desarrollan a la par tanto su capacidad de engañar como la de detectar engaños. El engaño agudiza la capacidad mental para descubrirlo.

Un engaño curioso que del que habla el autor es el expuesto en el apartado “Simulación vinculada con el sexo y machos que simulan ser hembras”. Como su propio nombre indica, ahí se cuenta que se dan numerosos casos en la naturaleza en que un sexo imita al otro o se hace pasar por él, para lograr beneficio evolutivo. Puede darse tanto entre individuos de la misma especie como de forma interespecífica. Un ejemplo es el de una clase de luciérnagas, que se ha especializado en hacerse pasar por las hembras de otra especie con objeto de cazar individuos de esta otra especie. De este modo, el predador emite señales previas a la cópula que el macho víctima normalmente reconoce en las hembras de su propia especie y, entonces, el macho víctima se acerca al predador esperando encontrar una hembra de su especie. Grande es su sorpresa cuando resulta engañado y se encuentra enfrente no a una hembra deseosa, sino a un predador. El apetito sexual poco hábil discriminatoriamente del macho resulta ser un elemento fácilmente aprovechable para sus predadores. Por otro lado, y dentro de la imitación intraespecífica, es relevante el ejemplo del pez sol de agallas azules, algunos de cuyos machos nacen en una forma muy parecida a la de las hembras, que miden menos de una quinta parte del tamaño del macho normal. Eso resulta muy beneficioso en la medida en que los machos

dominantes de un territorio al ver a los impostores les categorizan como hembras, y no les atacan del modo en que lo harían si los viesan como posibles machos rivales. El macho impostor imita tanto el aspecto como la conducta de las hembras y mantiene al otro macho no sólo interesado en él sino motivado a protegerle como lo haría con una hembra de su interés. Es en el momento en que aparece una hembra real en el que la estrategia del impostor resulta efectivamente muy adaptativa, ya que cuando el macho dominante del territorio incluye en su territorio a la hembra, supone que está con dos hembras. El macho impostor aprovecha la ilusión creada para fecundar a la hembra, de forma inadvertida por parte del macho dominante.

CAPÍTULO 3: LA NEUROFISIOLOGÍA Y EL AUTOENGAÑO INDUCIDO

En este capítulo se habla de las conclusiones sobre el engaño a las que se llega desde los estudios de tipo neurológico. Una de ellas que resulta sorprendente es la de que la mente consciente juega un papel mucho menos importante que el que se suponía que jugaba. Eso es debido a que el inconsciente siempre se adelanta a él tanto en la acción como en la percepción. Eso se opone claramente a la concepción del hombre como ser racional, donde predominaría un uso de la mente consciente, y describe al hombre como un ente mucho más guiado por la emoción y el instinto. Un ejemplo representativo expuesto en el capítulo es el de que cuando se suprime la actividad neural en una zona de la corteza cerebral vinculada a las mentiras, se miente mejor, lo que nos lleva a pensar que nuestras mentiras son más efectivas cuando proceden de nuestra mente inconsciente. La mente consciente se encarga de reprimir la mente inconsciente. Nuestro cerebro reptiliano es activamente inhibido o reprimido por nuestra corteza cerebral, y cuando dicha represión se desvanece, nuestra capacidad para mentir aumenta.

Es común que entendamos nuestra toma de decisiones como un proceso que, aunque no deja de lado los sentimientos y emociones, es de naturaleza mayoritariamente racional. No obstante, estudios de neuroimagen expuestos en este capítulo aportan datos muy interesantes y reveladores sobre el modo en que tomamos decisiones. En estos estudios se expone que ciertas áreas del cerebro relacionadas con una acción en concreto se activan aproximadamente medio segundo antes de que nuestra mente tome conciencia de que vamos a llevar a cabo dicha acción. Eso significa que nuestro cerebro toma decisiones antes de que nosotros sepamos que las ha tomado, las zonas encargadas de llevar a cabo la acción se adelantan a la propia conciencia de la acción.

Aplicando esto al ámbito del engaño y volviendo al método de la supresión neural, en el capítulo se expone un estudio en el cual se aplican estímulos eléctricos externos en el cuero cabelludo logrando así inhibir la actividad de las zonas cerebrales subyacentes, concretamente en zonas relacionadas con el engaño como la corteza prefrontal anterior. Esto se hace mientras el individuo está tomando la decisión de si mentir o no mentir en respuesta a unas preguntas formuladas por los investigadores. La supresión de la actividad de la corteza prefrontal anterior resultó ser muy beneficiosa para el desempeño del sujeto en sus engaños. El individuo era capaz de mentir con una demora mucho menor a la que presentaba cuando no se le aplicaban los estímulos eléctricos, así como se redujo notablemente la excitación fisiológica que se da cuando un sujeto tiene conciencia de que está mintiendo. De ese modo sus engaños rápidos y su tranquilidad al formularlos resultaban ser mucho más convincentes y, por ende, efectivos. Se observó, además, que los sujetos de estudio mentían con mayor frecuencia sobre asuntos importantes y no tanto en cuestiones triviales, hecho que sugiere que el sujeto discernía mejor cuando debía arriesgarse a mentir y cuando no. El sujeto parecía entender que no valía la pena arriesgarse a ser descubierto por un engaño del que tampoco sacaría un gran beneficio, al ser referido a un asunto de poca importancia.

CAPÍTULO 4: EL AUTOENGAÑO EN EL ÁMBITO FAMILIAR Y EL SUJETO [SELF] ESCINDIDO

De este capítulo me parece muy explicativa la exposición del concepto de relación genética, que es el grado de relación que los genes de un individuo tienen con los de un familiar suyo en concreto. No es otra cosa que la probabilidad de que el familiar posea una copia idéntica de un gen del individuo, heredada de un antepasado común. La relación genética se expresa mediante el coeficiente “r”, que es una fracción ($\frac{1}{2}$, $\frac{1}{4}$, etc.) y, por supuesto, depende del grado de parentesco que tiene el individuo con ese familiar. De este modo, la probabilidad de que un hijo posea un gen en concreto de uno de sus padres es de $\frac{1}{2}$, (ya que solo puede haber heredado el gen por parte de su padre o por parte de su madre) por lo el coeficiente “r” entre un individuo y cada uno de sus progenitores siempre es igual a $\frac{1}{2}$. Entre hermanos es también $\frac{1}{2}$, y entre abuelos y nietos es de $\frac{1}{4}$.

A partir del conocimiento de este coeficiente el autor introduce la “regla de Hamilton”, y cito: “...Ley de Hamilton, según la cual para que la selección natural favorezca el altruismo, el beneficio de una acción altruista, multiplicado por el grado de parentesco pertinente, debe ser mayor que el costo que debe pagar el altruista por esa acción”. Se establece así el esquema

$(B \times G) > C$, donde B=Beneficio de la acción para el familiar, G=Grado de parentesco (equivale al concepto de relación genética, antes expuesto) y C=Costo de la acción para el individuo.

Este esquema nos permite entender no solo el modo en que se producen las acciones altruistas, sino también las egoístas. El individuo siempre quiere que sus genes pasen a la siguiente generación, y si mediante una acción suya puede conseguir un familiar (poseedor de una cierta cantidad de genes idénticos a los suyos) logre éxito reproductivo, la llevará a cabo. Pero no siempre, ya que la probabilidad de la aparición o no de dicha acción viene matizada siempre por el grado de parentesco del familiar y los costos de la acción para el individuo. Una acción altruista sólo se producirá cuando $B \times G$ sea superior a C, ya que se incrementará la probabilidad de que perduren los genes que el individuo comparte con su familiar y, entonces, el individuo estará interesado en ejecutar esa acción. Por otro lado, si $B \times G$ no supera a C, el individuo no realizará la acción, pues ésta sería demasiado perjudicaría la probabilidad de que sus genes pasen a la siguiente generación.

En el resto del capítulo se entra más en detalle sobre los conceptos ya explicados y se exponen ejemplos y situaciones prácticas de interacciones humanas relacionándolos con el engaño y el autoengaño. Se habla entre otros temas de cuando es viable la inversión parental, del maltrato dentro del seno familiar, y de cómo ciertos genes nos predisponen a realizar acciones altruistas y tantos otros lo hacen a realizar acciones egoístas. Resulta curioso que los “genes altruistas” acostumbran a ser genes de origen materno y los “genes egoístas” son paternos, de modo que en nuestra propia naturaleza se encuentra una dualidad entre nuestro “Yo materno” y nuestro “Yo paterno”.

CAPÍTULO 5: ENGAÑO, AUTOENGAÑO Y SEXO

Hay algunas especies en el reino animal que sólo están formadas por hembras. En cambio, la reproducción sexual característica de nuestra especie proporciona descendientes con más variabilidad genética. Las relaciones que tienen algún componente sexual involucrado entre hombres y mujeres son una infinita fuente de distorsiones, engaños y autoengaños. No hay pruebas de que las mujeres detecten mejor estos engaños o viceversa. Es curioso como desde el inicio de su existencia, en el proceso de multiplicación de los individuos de las especies, el número de machos y de hembras se mantiene en equilibrio estable.

Durante el cortejo en la especie humana, se ha observado que tanto machos como hembras se fijan en indicadores de buena calidad genética en la fisionomía del individuo del sexo opuesto. Los hombres tienen mayor inclinación por las relaciones a corto plazo (posiblemente por su

programación genética de fecundar al mayor número de hembras) y parece ser que las mujeres valoran la inversión parental que proporcione el macho (a pesar de que durante la ovulación las hembras modifican sus preferencias de tal forma que se sienten atraídas por signos de masculinidad como por ejemplo conductas dominantes o corpulencia física). Es curioso también que, durante la ovulación femenina, las mujeres parecen más simétricas y la proporción entre el perímetro de la cintura y de las caderas es más curvilíneo.

Otro tema interesante respecto a las distorsiones en el tema del sexo, es el autoengaño de los hombres acerca del interés de las mujeres. Hay evidencias de que las hembras son más hábiles a la hora de evaluar el grado de interés que suscita en un hombre en concreto. En cambio, se ha observado que los hombres creen que despiertan más interés que el real en cualquier mujer.

Podemos mencionar también que los hombres habitualmente niegan sus tendencias homosexuales. Se ha probado que los hombres que muestran más discriminación y desaprobación hacia conductas homosexuales, son los que se excitaron más que los hombres neutrales en cuanto a homofobia, cuando se les presentó un vídeo con prácticas sexuales entre hombres. Curioso.

Finalmente, se cuestiona si el autoengaño puede ser beneficioso para el matrimonio o no. Es difícil a veces mantener la intensidad de las relaciones sexuales a lo largo de los años y expone que a veces uno tiene que fingir que el sexo es mejor de lo que en realidad es en virtud del amor genuino que hay en la pareja. La gente suele considerar que la relación ha mejorado a lo largo del matrimonio y esa idea proviene a menudo de exagerar las dificultades del pasado. El autor cita un antiguo aforismo: Hay que casarse con los ojos bien abiertos, pero una vez casados es mejor mantener uno de ellos cerrado.

CAPÍTULO 6: IMMUNOLOGÍA DEL AUTOENGAÑO

La importancia que el sistema inmunitario tiene para el autoengaño es que su correcto funcionamiento es muy costoso para el organismo. El autoengaño puede influir sobre el sistema inmunitario y por consiguiente, también en la supervivencia y la reproducción.

La lucha contra los agentes patógenos externos se basa en las defensas que produce el cuerpo ante la presencia de organismos que ya ha enfrentado en otras ocasiones. Este proceso implica un gran consumo de energía y proteínas, recursos que podrían canalizarse fácilmente hacia otras actividades. Después de haber aniquilado un ataque externo por ejemplo de un virus o una bacteria, el sistema inmunitario está agotado fisiológicamente y se produce un estado de

apatía y falta de interés. Es como si de algún modo el organismo nos pidiera colaboración en su recuperación manteniéndonos inactivos encauzando así las energías hacia sí mismo.

El sueño muy importante para el correcto funcionamiento del sistema inmunológico, debido a la segregación de hormonas que contribuyen a la reparación del cuerpo. Se mencionan también otras hormonas como la testosterona, altos niveles de la cual se pueden llegar a relacionar negativamente con la buena lucha contra agentes patógenos ya que el hombre puede estar gastando la energía que debería estar invirtiendo en sus defensas buscando una hembra con la que aparearse, o compitiendo con otro hombre.

Se ha visto que las situaciones de estrés prolongado afectan muy negativamente a los individuos haciéndolos mucho más vulnerables a infecciones de todo tipo y llegándoles a provocar incluso la muerte. Parece ser incluso que la negación de las propias circunstancias, el hecho de sentir vergüenza o esconder algo acerca de uno mismo, afecta muy negativamente a las defensas. El autor menciona también los efectos positivos de la música sobre el sistema inmunitario, influenciándolo positivamente las melodías en tonalidad mayor.

Otro hecho destacable es que a partir de los 60 años, se genera en los seres humanos una inclinación notable por las percepciones y los recuerdos positivos. Esto puede tener sentido si tenemos en cuenta que a partir de esa edad el cuerpo ya no tiene la fuerza de la juventud y es más propenso a sucumbir a infecciones y enfermedades. El hecho de que las personas mayores simplemente no presten atención a la información negativa puede estar provocando una mejoría del estado anímico en general, lo cual les dotará de una mayor resistencia a los ataques externos, de acuerdo a lo que hemos explicado con anterioridad. Los afectos positivos, el contacto humano y las emociones optimistas son un potente reforzador del sistema inmunitario.

CAPÍTULO 7: PSICOLOGÍA DEL AUTOENGAÑO

Para tratar de comprender la compleja psicología de la distorsión y el engaño, debemos seguir el flujo de la información desde el momento en que nos llega hasta el momento en que parte de nosotros representada para otros.

Los sistemas de percepción están organizados de manera que orientan la atención hacia la información que nos interesa. Este mecanismo constituye un sesgo importante de la información. El autor menciona que el proceso de represión de información es potencialmente costoso, entonces, cuanto antes se desvía la información o se evita totalmente procesarla, quedarán menos datos verdaderos almacenados.

Por ejemplo, tenemos tendencia a buscamos constantemente confirmaciones en nuestro entorno de acuerdo con nuestras opiniones previas y evitamos la información que las desmienten. En estos casos, el autoengaño sirve para mantener y proyectar una imagen positiva de nosotros mismos.

Es curiosa también la facilidad de distorsionar un recuerdo en un ser humano. La memoria es reconstructiva y a menudo puede ser manipulada. Podemos llegar a recordar cosas que realmente nunca sucedieron, por influencias que nos llegan del exterior y pueden distorsionar nuestro recuerdo. Respecto al futuro, es interesante ver que las predicciones que hacemos sobre nuestros propios sentimientos están sesgadas sistemáticamente. Tenemos tendencia a pensar que seguiremos sintiendo lo mismo que sentimos en la actualidad. Hay indicios que sobrestimamos los efectos que un acontecimiento puede tener sobre los sentimientos tanto en nosotros mismos como en otras personas.

A veces incluso racionalizamos nuestros propios engaños, renegamos las intenciones subyacentes y las racionalizamos como producto de fuerzas externas. Estos mecanismos tienen la ventaja de reducir la responsabilidad por lo que hacemos.

Algunas distorsiones del procesamiento de la información son la negación. Estas son procesos psicológicos fundamentales que tienen la finalidad de suprimir la realidad y generar otra distinta. Por ejemplo, cuando negamos haber cometido un acto ilícito, es probable que se vea obligado a proyectarlo sobre otra persona.

La disonancia cognitiva es una contradicción psicológica que se experimenta como un estado de tensión o incomodidad que puede ir desde un malestar leve hasta una angustia profunda. Este fenómeno se observa cuando el individuo mantiene simultáneamente dos elementos cognitivos que son contrarios. La necesidad de reducir la disonancia cognitiva también afecta a nuestras reacciones ante la información nueva.

CAPÍTULO 8: EL AUTOENGAÑO EN LA VIDA COTIDIANA

En este capítulo, el autor analiza en qué medida nuestro sistema de pensamiento nos ayuda a comprender la vida de todos los días.

Empieza hablando del exceso de confianza. Se ha visto que los varones son más proclives al exceso de confianza que las mujeres. Este exceso probablemente constituya una ventaja en contextos de competencia, pero si incita a tomar riesgos o desemboca en situaciones poco beneficiosas puede ocasionar costos.

Las metáforas también están presentes en el día a día. Son una parte fundamental del lenguaje porque vincula conceptos más abstractos a sucesos cotidianos. También menciona los eufemismos, que puede ser que no sólo se limiten a mitigar el significado de una palabra sino que incluso sugieran exactamente lo opuesto. Parece como si huyéramos constantemente de las connotaciones negativas pero no logramos librarnos de ellas, pronto sale a flote la connotación original y tenemos que huir de nuevo. Hay efectos lingüísticos a menor nivel, como por ejemplo, la preferencia por ciertos números o letras. Tenemos prejuicios a favor de las iniciales correspondientes a nuestro nombre, y se ha verificado este fenómeno en muchas lenguas. Se ha detectado una conducta similar con la fecha de nacimiento.

Hasta ahora hemos descrito el autoengaño como un individuo se considera mejor de lo que es, pero también se da el fenómeno opuesto. En el reino animal, podemos observar cómo algunos organismos se distorsionan para verse más pequeños, por ejemplo. En algunas especies de ranas, peces o insectos los machos reducen su tamaño, modifican el color y aplacan su agresividad para parecer hembras y de ese modo fecundar sutilmente los huevos que estas han puesto. En seres humanos se da constantemente: un ejemplo muy ilustrativo es el de un empleado que puede hacerse el tonto o el desentendido para evitar que le asignen tareas más difíciles.

Es un descubrimiento notable que quienes no suelen autoengañarse, aprecian más la risa y el humor. Bien podemos considerar que el humor mismo es un remedio contra el autoengaño porque a menudo llama la atención sobre las contradicciones que intentamos ocultar. Es usual que estas contradicciones nos parezcan cómicas.

Finalmente, también se menciona la relación entre drogas y autoengaño. Quienes consumen las sustancias deben justificar continuamente el consumo dentro de su cabeza, y no solamente en su mente, sino también ante los demás. El autoengaño es imprescindible cuando se consumen drogas. Otra consecuencia del consumo es la división de la vida cotidiana en dos fases: La euforia de cuando se consume y la de depresión cuando uno no está consumiendo. Entonces la personalidad se suele escindir también en dos partes que entran en conflicto.

CAPÍTULO 9: EL AUTOENGAÑO EN LAS CATÁSTROFES DE AVIACIÓN Y LOS VUELOS ESPACIALES

El análisis de las catástrofes se hace después de que hayan ocurrido. A veces es suficiente no ser consciente de la realidad para que esta se nos venga encima de forma dramática y

dolorosa. El autor expone una serie de casos de desastres en el que el autoengaño aparece a nivel individual, el de un par de individuos, el de una institución o incluso de un país.

Un vuelo sobre el Amazonas: Un piloto y copiloto cometieron un error fatal que costó la vida a 154 personas. Volaban a una altitud que no les correspondía y a ciegas de modo que no eran visibles para otros aviones. No se habían dado cuenta de que el transpondedor, el aparato encargado de esta función. Cuando se pusieron en contacto con los controladores de tierra no comprendían la lengua o no tenían interés en interpretar las indicaciones. La tripulación negó la causa del accidente. Es una característica que se repite en cada catástrofe: El exceso de confianza y la inconsciencia de los responsables.

La tendencia habitual a vernos mejores de lo que somos o incluso ajenos a que nos puedan suceder catástrofes o desgracias hace que este tipo de negligencias sean más probables.

La política de esperar que un accidente sea el incentivo para mejorar los procedimientos de seguridad se conoce como “tecnología de cementerio”. Los ejecutivos de las empresas de aviación y los funcionarios de los organismos de control tienen plena conciencia del costo empresarial y los costos burocráticos de las reglamentaciones pero son totalmente inconscientes del costo para los pasajeros.

CAPÍTULO 10: RELATOS HISTÓRICOS FALSOS

¿Qué entenderíamos por relatos históricos falsos? El autor hace referencia a ellos como un cúmulo de diferentes mentiras que nosotros mismos nos contamos acerca de nuestro pasado histórico. La finalidad de estos relatos falsos se resumiría básicamente en un intento de justificación de nuestros actos y de los de nuestros antepasados, haciendo un intento de inhibir o negar la inmoralidad de estos actos o su connotación negativa, apelando que se trataban de personas especiales y que por lo tanto sus actos también lo eran. Este tipo de relatos comparten una serie de características, entre las cuales se encuentra el carácter grupal del autoengaño, refiriéndose a que la mentira en sí es compartida por un gran número de personas, compartiendo ideologías y sentimientos respecto a estos relatos. Otra cuestión interesante sería el gran bombardeo de relatos falsos que se le aplica a los niños más pequeños, los cuales fijan más estas ideologías y por lo tanto es más probable que los engaños sean trasladados a futuras generaciones. Una última característica interesante sería que la gran mayoría de personas que comparten estos relatos presentan una inconsciencia sobre este engaño, resultando esto peligroso si el engaño proviene de la mano de líderes autoritarios, los cuales pueden provocar grandes catástrofes, siendo Adolf Hitler un ejemplo claro, ya que usó

el engaño de la negación del espacio vital a Alemania con el pueblo y provocó una gran catástrofe a nivel mundial como todos sabemos. Nos gustaría pues hacer referencia a alguno de los relatos históricos falsos que el autor nos trasmite en su libro, los cuales hemos encontrado más ilustrativos para plasmar aquí. El primer ejemplo sería la colonización de América; el relato que todos recuerdan es el de Colón como descubridor de este continente, cuando este continente ya fue descubierto con anterioridad; el problema fue que nadie realizó la colonización que Colón llevó a cabo, sin mencionarse en los libros de texto la gran cantidad de gente a la que mató y esclavizó, provocando así que Colón sea conocido solo como el precursor de la fundación de las Américas. El motivo de esconder esta esclavitud y matanza sería, como dijimos al principio, para auto glorificarse y negar estos móviles de connotación negativa que se dieron durante esta colonización, por lo tanto, positivizar los actos de Colón y todo lo que ello significaron al esconder las partes negativas y solo transmitir las positivas. Por otro lado tenemos un ejemplo fácil y corto, la guerra de Irak, y como pasó de ser una guerra de agresión (en la que el presidente quiere iniciar el ataque), a una guerra defensiva (en la que la CIA informa al presidente de terrorismo y por lo tanto éste se defiende). Realmente lo que ocurrió fue lo primero, esta guerra agresiva, pero lo que la gente recuerda, gracias a medios de comunicación y demás, es la guerra defensiva, consiguiendo con esto justificar sus actos y negar la inmoralidad y connotación negativa de estos. Estos dos ejemplos son sencillos de localizar en nuestro recuerdo y por lo tanto de reflexionar sobre ellos, motivo por el cual han sido elegidos para comentar aquí. Aun así existen muchos relatos históricos falsos que seguramente no conocemos y de los que tal vez formamos parte.

CAPÍTULO 11: EL AUTOENGAÑO Y LA GUERRA

Este capítulo nos habla de lo que hemos tratado hasta ahora como autoengaño pero aplicado de forma concreta en las guerras. Se trata de un capítulo muy denso, como todos los demás, y por lo tanto veremos los aspectos más importantes e interesantes de éste, con la intención de ofrecer una visión mucho más directa sobre la temática tratada. Para empezar, algo muy interesante es que el autoengaño es tratado en entrenamientos de la disciplina militar, pero no es estudiado como concepto en sí, sino como precursor de diferentes causas que producen decisiones erróneas en el ámbito militar. Tendríamos pues cuatro causas de decisión errónea, las cuales serían:

- **Exceso de confianza:** Sobreestimar nuestras posibilidades de victoria, ya esté relacionado con habilidades o por el entorno.

- **Subestimar al enemigo:** Dar por hecho que el enemigo tiene unas habilidades o beneficios del entorno menores a las que en realidad tiene.
- **Pasar por alto informes de inteligencia:** No querer oír nada que contradiga nuestras ideas, aunque la información provenga de nuestros propios agentes de confianza.
- **Desperdiciar recursos humanos:** Usar de manera inapropiada en momentos inapropiados los recursos humanos de los cuales disponemos.

Todas estas causas de error pueden llevar a logísticas de guerra erróneas. Un ejemplo de exceso de confianza y subestimación del enemigo sería la que mostro Napoleón en los intentos de invasión en Rusia; éste provenía de una gran racha de victorias en otras batallas, lo cual provocó un autoengaño en él, proveniente del exceso de confianza que le causaron dichas victorias y provocando que no tuviera nada en cuenta el entorno gélido de Rusia, la distancia hasta su patria y la necesidad de alimentos y medicamentos constantes, hecho que le costó la guerra. No obstante, esto puede verse también en nuestros compañeros, los chimpancés, en lo que llamamos incursiones de chimpancés. Ellos realizan estrategias de engaño para asaltar y asesinar a machos solitarios y por lo tanto ganar territorio para su grupo; el ganar muchas batallas seguidas puede provocar también, como en Napoleón, un exceso de confianza y por lo tanto a errores fatales que provoquen la muerte. Esto es a su vez irónico, ya que en los tiempos actuales, los que desatan las guerras (políticos en general), no son los que asumen los riesgos y las consecuencias y por lo tanto se podría decir que el autoengaño de unos pocos puede acarrear graves consecuencias para muchos en el ámbito de la guerra. Una consecuencia favorable del autoengaño en una guerra podría ser esta ilusión favorable que se crea, ya que podría producir un aumento de confianza, capacidad de lucha y motivación, a la vez que disminuye el temor y la carga cognitiva. No obstante debemos tener siempre presente que el autoengaño es contarte a ti mismo una mentira, y que por lo tanto en un ámbito como la guerra puede provocarte incluso la muerte a causa de esta pérdida de capacidad de predicción

CAPÍTULO 12: LA RELIGIÓN Y EL AUTOENGAÑO

El autor no le tiene mucho aprecio a la religión, aun así ofrece algunos apartados en los que relaciona el hecho de ser practicante de una religión con cosas positivas. No obstante, gran parte del capítulo está repleto de críticas y sátiras indirectas hacia la religión con una densidad literaria bastante importante, por lo que trataremos los aspectos más ilustrativos como en el capítulo anterior y las características básicas. El autor hace una referencia directa a la religión y al autoengaño, indicando que las religiones no se tratan más que de unos sistemas sumamente

desarrollados de autoengaño, ya que empiezan directamente con un reemplazo total de la razón por la “fe”, lo que obviamente provoca que muchos de sus pensamientos no estén regidos por la verdad, sino por diferentes influencias o sistemas que provienen del tipo de religión a la que pertenecen. Algo muy interesante que se da en los religiosos, y que está directamente relacionado con el autoengaño, es el hecho de que afirman que están siendo observados por “Dios”, y que por lo tanto se amoldan a su voluntad y a lo que su religión dicta, hecho que provoca que cualquier acto que realicen lo justifican con esta observación de “Dios” y de que solo siguen lo que el dicta, caso obvio de autoengaño relacionado con la religión. El autor nos postula una serie de características que sigue la religión y que él denomina “receta para auto engañarse”. Los ingredientes son los siguientes:

- **Visión totalizadora:** Somos el pueblo originario o “elegido”.
- **Entes vinculados:** Puede existir vida después de la muerte y existe un espíritu gigante que controla todo o espíritu supremo (Dios).
- **Deificación del profeta:** Por ejemplo la gran deificación de Jesús después de su muerte.
- **El libro de la “sabiduría”:** Libro en el que se estipula el origen de todo, lo que está bien y lo que está mal, etc.
- **La “fe” sustituye a la razón:** Muchas veces la religión propone una actitud contraria a la lógica.
- **Estamos en lo cierto:** Este sería el autoengaño mayor, el hecho de creer que su religión y por lo tanto los actos regidos por dicha religión, son la medida de lo bueno, representantes de lo mejor y somos superiores a los demás creyentes de otras religiones. Si nuestro Dios es justo, nuestras acciones son justas porque las realizamos en su nombre.

Este último punto podría ligarse directamente con las guerras, ya que el hecho de pertenecer a una religión puede hacer que presupongamos que tenemos una superioridad moral sobre las personas practicantes de otra religión y desembocar en guerra. Por otro lado, el autor hace referencia a algo positivo de la religión, y es que ésta se relaciona positivamente con la salud. Este hecho puede estar dado por las prohibiciones de algunas religiones al consumo de drogas como el alcohol o el tabaco, además de una prohibición de consumo de animales que se encuentran más arriba en la cadena trófica, los cuales presentan una acumulación de toxinas superior.

CAPÍTULO 13: AUTOENGAÑO Y CIENCIAS SOCIALES

Los últimos capítulos que veremos se tratan de los menos densos y que a nuestro parecer contienen información menos interesante a nivel académico, así pues veremos unas pinceladas de los aspectos que a nuestro parecer ofrecen más interés. Parece ser que el conocimiento siempre suele ser distorsionado a favor del que lo controla, además, en las ciencias sociales parece haber una mayor actuación del autoengaño que en otras ciencias más empíricas. Esto viene dado ya que en las ciencias sociales la posibilidad de realizar juicio distorsionados sobre la “verdad” es mucho más elevada, dado a su contenido más personal y, tal vez, relacional, frente a las ciencias más empíricas basadas en lo medible y lo más objetivo, como la física o la química. Un hecho que también puede aumentar esta distorsión en las ciencias sociales y por lo tanto crear autoengaño, sería el desarrollo de prejuicios o el hecho que éstos se encuentren presentes en el momento de juzgar. Todo esto provoca que las ciencias más empíricas tengan un éxito muy superior al de las ciencias sociales. Podemos ver el papel que ejerce el autoengaño en algunas de las ciencias más conocidas:

- **Biología:** Autoengaño, la evolución se basa en lo ventajoso para la familia y no para el individuo, más adelante se comprueba que esto no es así.
- **Economía:** Para empezar el autor no considera la economía una ciencia., aunque los economistas hagan gala de ello. No están acuñadas en la biología como debería ser y tienen sistemas chapuceros de evaluación. Se auto engañan creyendo que son lo que no son ya que no buscan la utilidad para la persona.
- **Antropología:** Los antiguos antropólogos que no aceptaron el papel de la biología en la antropología se auto engañaron.
- **Psicología:** Algunos psicólogos reniegan de la biología en 1960. Autoengaño.

En conclusión, podemos decir que las ciencias sociales están más afectadas por el autoengaño.

CAPÍTULO 14: LA LUCHA CONTRA EL AUTOENGAÑO EN LA VIDA COTIDIANA

Valga la redundancia, el autor no podía realizar este capítulo de forma más cotidiana y casera posible, ya que hace referencia a propias experiencias de forma muy repetida, viendo de primera mano cómo aplica de forma directa lo que va comentando acerca del tema en cuestión. El autoengaño como tal en nuestra vida cotidiana puede afectar tanto a nivel personal como general, todos alguna vez hemos pasado por lo de “no voy a caer de nuevo en esto” y aun así hemos vuelto a hacerlo. Aun cometiendo errores, volvemos a cometerlos, y es sencillo el saber por qué a estas alturas del libro. La respuesta es que nos auto engañamos con que no ocurrirá, nos decimos a nosotros

mismos que dadas las mismas circunstancias ocurrirá algo diferente; esto va en contra de toda lógica y no usamos para nada la razón, aun así, si el autoengaño a nivel cotidiano es tan frecuente debe ser porque durante la evolución el autoengaño fue favorecido por la selección natural en algún momento. Aunque el autoengaño nos pueda brindar victorias menores, como sentirse mejor o evadir un problema, estas pueden acabar en catástrofes, ya sea en relación con la familia, los amigos, etc. Para evitar esto podemos seguir una serie de consejos que nos da el autor y que son muy interesantes, como por ejemplo estar atento a esas turbulencias internas que detectamos cuando algo va mal, pararnos a respirar profundamente y pensar bien sobre ello antes de precipitarnos en cuanto a decisiones y pensamientos; también debemos intentar combatir los prejuicios e inclinaciones y saber que a partir de los 60 este autoengaño o repetición de conductas se apacigua. Además siempre debemos apoyarnos en los amigos, ya que ellos pueden conseguir que veamos la realidad tal y como es y no como el autoengaño nos ha hecho pensar que es.