



Wiktor Arzuff Foto Sanchis E. Rob. Amador

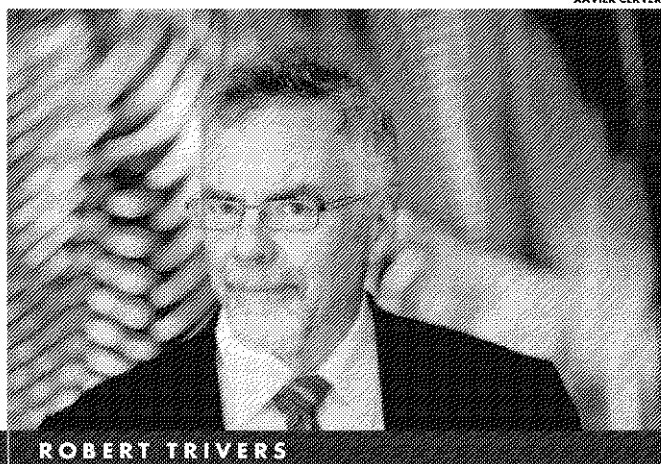
LUNES, 11 JUNIO 2007

la contra

LA VANGUARDIA

“El autoengaño es una adaptación evolutiva”

Tengo 64 años. Nací en Washington y vivo en Nueva Jersey. Ya no estoy casado. Tengo 3 hijas y 5 nietos. Me licencié en Historia y me doctoré en Biología. Bush hace lo contrario de lo que predicen Jesús, es un peligro. Soy protestante, Jesús fue un gran maestro y un profeta, pero decir que es Dios es una tontería con efectos sociales muy negativos.



XAVIER CERVERA

ROBERT TRIVERS

TEÓRICO EVOLUTIVO

Usted fue del estudio de humano a lo animal.

—Sí, la gente hace lo contrario, pasan 30 años estudiando los patos y lo aplican a lo humano, pero sabemos mucho más de nosotros que de cualquier otro animal. Yo llevo 64 años siendo y observando a otros humanos.

—¿Y a qué conclusión ha llegado?

—Que al ser humano le falta corazón. Pero mis estudios versan sobre la biología evolutiva, sobre los mecanismos biológicos adaptativos como el altruismo recíproco o el engaño y el autoengaño.

—El altruismo no es necesariamente recíproco.

—De acuerdo. Usted rasca mi espalda y yo rasco la suya, hasta ahí todo va bien. Pero existe la tentación de que usted rasque mi espalda y yo pase. Así que necesitamos un sistema emocional para vigilar a los tramposos.

—¿Y lo tenemos?

—Sí, nos enfadamos mucho cuando hacemos cosas buenas por otros y no corresponden. El sistema de justicia evolucionó en este contexto, y no es un sentimiento acotado al ser humano, como tampoco lo es el engaño.

—Cuénteme.

—Hay numerosos ejemplos de seres vivos que emplean las técnicas del engaño con el único fin de sobrevivir y perpetuar sus genes. Los virus y las bacterias, por ejemplo, camuflan sus efectos hasta el punto de burlar el sistema inmunológico preparado para atacarlos. Y los pájaros han llegado a un alto grado de sofisticación del engaño.

—¿Mienten?

—Sí. Cuando quieren robar comida o hacerse con la hembra de un nido vecino se inventan el ataque de un depredador y empiezan a lanzar gritos de alerta para distraer y alejar al macho del nido.

—¿Y esas ruindades nos hacen evolucionar?

—No sabe hasta qué punto; la habilidad de

contar nació de la decepción. Verá, algunos pájaros dejan su huevo en el nido de otro que, a su vez, ha aprendido a detectarlo y lo expulsa. Esos individuos espabilados aprendieron a hacer un huevo casi idéntico para que no fuera detectado. Pero los dueños del nido aprendieron a contar y, al ver uno más, destruyeron todos los huevos.

—¿Quiénes suelen ganar, los mentirosos o los engañados?

—Ante una misma comunidad el mentiroso habitual está destinado al fracaso. Si el mentiroso actúa de forma repetida, las víctimas del engaño llegan a identificar la mentira y desarrollan respuestas contra ella.

—Confiados, pero no tontos.

—En un mundo complejo formado por mentirosos y engañados los mecanismos para identificar y provocar el engaño evolucionan a la vez, de manera que la complejidad y eficacia de ambas estrategias aumentan.

—¿Hasta qué punto?

—El autoengaño es una sofisticación del engaño, ya que ocultar la mentira a uno mismo la hace más invisible ante el resto. Si yo le estuviera mintiendo, usted leería en mi rostro señales de engaño: sudor, rubor.

—Pero si usted se cree la mentira que me está diciendo, ya no hay signos evidentes.

—Así es. Creo, pero no puedo demostrarlo, que mentir le requiere mucho esfuerzo al cerebro porque hay que saber la verdad, falsificarla, suprimirla y presentar la falsedad. ¿Pero qué ocurre si la verdad queda relegada al inconsciente y la mentira a la consciencia?

—Que es un lío que pagas muy caro.

—... El coste cognitivo disminuye radicalmente. El autoengaño, en mi opinión, es un mecanismo que ha sido seleccionado evolutivamente para servir al engaño e impedir su descubrimiento. Pero es muy peligroso...

—Eso decía yo.

—... porque estás echando fuera de tu mente la realidad. Pero hay miles de ejemplos

A CUATRO PATAS

Considerado uno de los cien grandes pensadores científicos del siglo XX, acaba de recibir el premio Crafoord que otorga la Real Academia Sueca para complementar las disciplinas que no tienen premio Nobel.

Estudia las bases biológicas de la conducta social de los animales y ha venido a dar una conferencia sobre el instinto del autoengaño en la cátedra 'El cervell social' de la UAB. Nos recibe en la habitación de su hotel a cuatro patas, anda buscando una conexión para su ordenador. Tiene la palma de la mano llena de anotaciones, dedos incluidos, y me muestra un vídeo de cómo bailan los jamaicanos que pertenece a su estudio sobre la simetría, pero no es de eso de lo que ha venido a hablar, y cuando pregunto me despide: "Interesante pregunta, pero no voy a contestarle".

que evidencian la constante práctica del autoengaño. Tendemos, por ejemplo, a profesar opiniones más elevadas sobre nosotros mismos que sobre los demás.

—Interesante ver esa vanidad como autoengaño.

—En EEUU, se realizó un experimento para medir el grado de homofobia entre un grupo de hombres. Se les proyectaron escenas pornográficas gays y se midió el grado de excitación sexual a través de la dilatación del pene. Resultó que los homófobos se excitaban muchísimo más que los que se definían como no homófobos.

—Curioso.

—Más curioso es que al preguntar a los sujetos cuál creían que había sido su grado de excitación, todos decían que ninguno.

—Peligroso.

—Es fundamental establecer una teoría científica del autoengaño y olvidarse de Freud y sus pseudociencias. El precio que pagamos por vivir en esas mentiras que la mente identifica como reales es muy alto. Las guerras son nido de autoengaños. Creemos que nuestra patria parte de una superioridad moral y que todo está justificado. El problema es que el autoengaño forma parte de la biología y la neurofisiología, va a ser difícil erradicarlo.

—También estudia usted la simetría.

—Sí, durante doce años he estudiado la simetría en jóvenes de Jamaica y creo que los humanos simétricos tienen ventajas evolutivas respecto a los no simétricos porque su genoma es más estable en su desarrollo. A mayor simetría, más inteligencia, rapidez física, mejor sistema inmunitario; y los simétricos son más atractivos y bailan mejor.

—Trabajando la simetría, mediante ejercicios como escribir con las dos manos, ¿puedes cambiar las sinapsis del cerebro?

—Interesante pregunta, pensaré sobre ella.

IMA SANCHIS