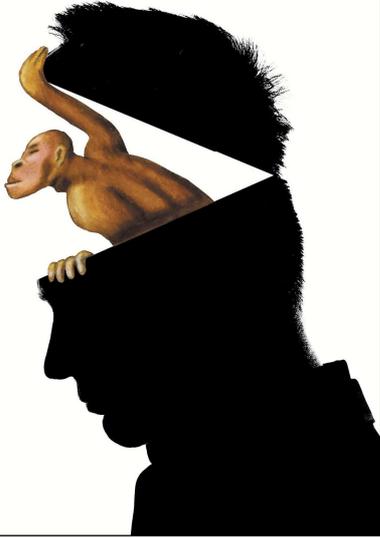


Yo, mono

Pablo Herreros Ubalde

Nuestros comportamientos
a partir de la observación
de los primates



DESTINO

TERCER CAPÍTULO

Síguenos en #YoMono & @EdDestino

DESTINO

CAPÍTULO 3

CORRUPCIÓN EN LA SELVA

FRAUDE EN LA NATURALEZA

Para la tradición cristiana, la primera mentira de la historia se remonta a la época de Adán y Eva, cuando, seducidos por la serpiente, desobedecieron la orden directa de Dios de no tomar las frutas que colgaban del árbol de la ciencia. Pero una manzana no es nada si la comparamos con los pisos de lujo, los coches de alta gama y otros bienes valorados en millones de euros que en los últimos años han sido adquiridos por los políticos a base de fraudes y robos. En 2008, el FBI detuvo al banquero Bernard Madoff, quien protagonizó el mayor fraude conocido hasta la actualidad. Madoff consiguió acumular mediante la estafa una cantidad que sobrepasó los cincuenta mil millones de dólares. Actualmente en prisión, era el presidente de una compañía de inversiones que ofrecía intereses muy superiores a otras entidades financieras. En el anzuelo picaron desde artistas famosos hasta otros bancos. Pero ¿cuál es, desde un punto de vista evolutivo, la esencia de los comportamientos fraudulentos cometidos por los seres humanos en el siglo XXI?

El engaño está omnipresente en la naturaleza bajo formas diversas. Los camuflajes de las mariposas que imitan

especies venenosas, perros que orinan alto para hacerse pasar por más grandes y aves que imitan a las peligrosas rapaces, entre muchos casos más, son prácticas muy extendidas en el reino animal. Lo que tienen en común todas estas acciones es que son estrategias basadas en la mentira.

Hacer creer a otro algo falso es una maniobra frecuente en nuestra especie. Las personas exageramos cuando presentamos el currículum o hablamos de nuestra situación económica personal. También mentimos si nos da el alto la guardia civil por haber sobrepasado la velocidad permitida o cuando pedimos una baja laboral. Otras veces tratamos de alejar la atención de algo que nos interesa con otro tipo de escaramuzas, como por ejemplo cuando encontramos una moneda y la pisamos mientras nos hacemos los despistados hasta que el terreno está despejado para poder cogerla.

En el Bioparc Valencia, el chimpancé más joven de todos posee una particular forma de divertirse. Un mañana, Pepa y Rubén, dos de los responsables, me enseñaron las instalaciones interiores de esta especie. El pequeño cogió agua del grifo con la boca y la escupió al suelo ante mis ojos. Inocente de mí, cuando creía que ya no le quedaba ni gota en la boca, me escupió el resto. Este tipo de maniobras de distracción son muy frecuentes. En un experimento que rastreaba la capacidad de mentir, llevado a cabo por la primatóloga Laurie Santos con macacos, se dejaban unos *tuppers* con comida pero no se les permitía coger ninguno. La investigadora los reñía cuando lo intentaban. Uno de ellos sonaba mucho al ser manipulado y el otro no. Lo asombroso es que cuando no miraba, cogían el que no sonaba para no delatarse.

Este tipo de engaños piadosos están presentes desde que nacemos. Cuando somos pequeños, disfrutamos haciendo creer cosas que no son verdad o simplemente despistando. Para los niños se trata de uno de sus juegos favoritos. Si quieren esconder algo, dicen: «¡Mira ahí!», o dirigen la atención hacia un sitio concreto y ponen cara de sorprendidos porque saben que muy probablemente otros irán y mirarán, sin éxito. En edades tempranas provoca la risa, pero a medida que crecemos nos damos cuenta de que también proporciona unos segundos extras en los que escapar. En el Parque de la Naturaleza de Cabárceno, hay un gorila hembra llamado *Nadia*, muy temeroso de la proximidad física del macho. Para evitar el contacto, suele tirar un palo en dirección contraria al lugar a donde pretende ir. De esta manera, *Nikkie*, el enorme macho espalda plateada del grupo, cree que algo se ha movido y acude raudo a comprobar qué es, y ella puede pasar tranquilamente mientras él está distraído. En libertad, también se ha visto a los gorilas tratar de ocultar acciones que los ponen en peligro.

Los chimpancés también realizan maniobras de distracción para robar comida o herramientas a los compañeros. Existe un vídeo de la BBC en el que una cría está jugando con unas herramientas y se aprecia que no tiene intención de soltarlas. En la siguiente escena se ve a la madre hacer los gestos de que desea ser acicalada por él, mostrándole su espalda. En cuanto el pequeño suelta las herramientas para acicalar a su madre, ésta rápidamente se las roba. Otras especies de primates despliegan tácticas similares. Los monos capuchinos viven en el centro y sur del continente americano; en la selva, forman tropas

muy numerosas que cooperan, pero que también compiten entre sí. Cuando uno de ellos detecta un alimento valioso, emite una falsa llamada de alarma para que los compañeros crean que un águila o una serpiente se acerca y salgan disparados en dirección contraria. De esta manera, pueden quedarse la comida para ellos solos.

En la bolsa se utilizan mucho estas falsas alarmas. Alguien filtra que la empresa A está en quiebra o que el país X está a punto de sufrir un golpe de Estado, y entonces el pánico invade a los inversores, que suelen deshacerse rápidamente de sus activos ante la menor amenaza. El mismo truco es usado en otros contextos. Ésta es la razón por la cual las empresas temen tanto los rumores. Algunos hechos, reales o no, que hablan de clientes que encontraron partes del cadáver de una rata en su hamburguesa, llegan a todo el mundo y pueden hacer quebrar una empresa en pocos meses.

Los primates se engañan y se roban unos a otros cuando no son vistos. Por ejemplo, si riñes a un chimpancé cuando come unas frutas que están a tu lado, en el momento en que estés distraído mirando hacia otra parte el chimpancé te las quitará. Es decir, saben lo que estás viendo y lo que no.

Desviar la atención hacia otro lugar o «hacerse el sueco» son tácticas muy eficaces. Los políticos o personajes relevantes de nuestra sociedad usan este tipo de estratagemas constantemente. La diferencia entre unos animales y nosotros está en el nivel de conciencia, ya que los humanos y chimpancés pueden manipular la mente

de otro de forma deliberada, dependiendo del contexto. En unos experimentos llevados a cabo por el experto en cognición Tetsuro Matsuzawa, un investigador permitía cada mañana a un chimpancé observar dónde había un plátano, convirtiéndolo así en testigo. A su vez, otro chimpancé podía contemplar al testigo presenciarlo. Debido a que el testigo era el individuo subordinado, cuando liberaban a ambos, éste, que conocía la ubicación del plátano, se «hacía el loco» para no dar pistas. Es más, solía buscar a propósito en otro lugar para despistar y luego corría rápidamente hasta el sitio correcto para hacerse con la comida. Cuando era adolescente, tuve la inmensa fortuna de vivir durante unos meses con el historiador hispanista Paul Preston en su casa de Londres. Yo he nacido en 1976 y no sabía nada sobre la política española, y menos aún sobre el franquismo. De madrugada, veíamos películas de Berlanga o sobre la guerra civil. Así, noche tras noche y vino tras vino, fui aprendiendo acerca del terrorífico pasado de España. Un día, Preston cogió el libro de un famoso político español que aún vive y al que conocía bien, y enseñándome la contraportada me dijo: «¿Ves lo que pone sobre su currículum? Todo mentira».

Lo dicho.

LAS DONACIONES AL PARTIDO DE LOS PRIMATES

Uno de los temas más controvertidos de la política es la financiación ilegal de los partidos políticos, como en el caso de Luis Bárcenas, el extesorero del Partido Popular. Cada país ha optado por diferentes fórmulas legales, pero en algunos las aportaciones aún siguen siendo anó-

nimas, por lo que la tentación de convertir las donaciones en hurtos sin pasar por el fisco es grande.

Imagina que pides un vaso de agua en un bar porque estás sediento. Un camarero te lo lleva, pero en el camino tropieza y se le cae al suelo. Minutos después, aparece otro camarero; sin embargo, esta vez lo vierte a propósito ante tus ojos. La consecuencia de ambas acciones es la misma: el agua acaba derramada en el suelo, pero la intención hace a cada una diferente. ¿A quién escogerías para que te lo trajera? ¿Al torpe o al camarero con mala leche? En experimentos idénticos, los chimpancés escogen a los camareros torpes. Una prueba que trataba de profundizar en la intencionalidad como requisito para calificar un acto de moral o inmoral descubrió que los chimpancés también saben distinguir un robo de una «donación» o «regalo».

En esta prueba, se le daba una bandeja que contenía alimento a un sujeto A. La bandeja estaba fijada a unos carriles y, con la ayuda de una cuerda, desde la jaula adyacente, un sujeto B podía tirar de ella y quedarse con toda la comida. El sujeto A contaba con una palanca que le permitía arrojar toda la comida al suelo si la situación no era de su agrado, algo así como un veto. Cuando el investigador proporcionaba la bandeja a A desde el principio, lo que normalmente ocurría es que B tiraba de la cuerda y le robaba la comida. A se enfadaba y accionaba el mecanismo que dejaba caer toda la comida al suelo, con lo que ambos se quedaban sin nada. Por el contrario, cuando desde el inicio el investigador proporcionaba la bandeja a B, es decir, se la «donaba», A se controlaba y no accionaba la palanca. Algo era diferente para el chimpancé A. La conclusión es que el sujeto A parecía entender la diferencia entre el robo y una situación justa en la que un compañero recibe un «obsequio» o «donación».

Pero siempre existe el reverso de la moneda. No toda mentira trae consecuencias negativas o persigue la estafa. Los primates saben que si está presente un individuo dominante que pueda robarles la comida es mejor no enseñar la que uno tiene. Cuando esto sucede, esconden el alimento y se hacen los despistados, y así no dan pistas sobre su ubicación. Para evitar estos robos, hemos desarrollado formas de mentir con la mirada. Recuerdo lo pesado que me resultaba encontrarme con algunos familiares deseosos de contarme sus batallitas del pasado precisamente cuando estaba viendo la televisión. Yo simulaba tener interés ante mi tío o mi abuela, pero con el rabillo del ojo seguía la trama de la película o de la serie de turno. Ponía cara de póquer y enchufaba el piloto automático en modo asentimiento.

Los ojos realizan unos movimientos constantes llamados microsacadas para percibir los objetos que se mueven. Si no fuera por este mecanismo, no podríamos ver las cosas en movimiento, algo fundamental para cazar. Pero la neurobióloga Susana Martínez Conde ha descubierto de modo paralelo que estos pequeños e imperceptibles movimientos oculares presentes en los primates nos permiten engañar con la mirada. Gracias a ellos podemos hacer creer a las personas que miramos a un sitio y realmente estar atentos a otro. Se cree que esta adaptación anatómica surgió para no dar pistas a los dominantes del grupo. Aunque las mentiras en manos de poderosos provocan graves consecuencias, engañar u ocultar a otros dónde tengo mi comida fue un comportamiento adaptativo para impedir que los dominantes robaran a los más débiles. En estas situaciones, el engaño ha cumplido una función evolutiva muy útil, evitando así que se explotara a los más débiles porque los abusos no te-

nían necesidad de mentir. El problema para el colectivo aparece cuando esta misma estrategia comienza a ser usada por los poderosos.

Aunque existen muchos mentirosos entre los humanos, éstos son menos en número que los honrados. En la evolución de nuestra especie ha primado la sinceridad. De no ser así, hoy en día no estaríamos viviendo en sociedades tan numerosas basadas en la colaboración. La vida en colectivo se habría acabado hace mucho porque habitar en entornos donde predominan los mentirosos es inviable. Para bien y para mal, la mentira forma parte de nuestro repertorio de estrategias desde hace millones de años, mucho antes de que fuéramos humanos y de que Bárcenas, Madoff y demás personajes aparecieran en nuestras vidas. Por los datos que nos proporcionan las investigaciones sobre el comportamiento animal sabemos que compartimos la capacidad para engañar con otros primates.

INTELIGENCIA MAQUIAVÉLICA EN CHIMPANCÉS

En *Otelo*, de Shakespeare, Yago, el tío del príncipe Otelo, se venga de él por no haber sido nombrado general. Usando los celos que Otelo siente por todo aquel que se acerca a Desdémona, Yago lo convence de que su amigo Cassio está teniendo una aventura con ella. Enfadado, Otelo acude a matarle, pero por error mata a la propia Desdémona. El príncipe, incapaz de soportar la culpa, se suicida. Yago logra vengarse tras haberle humillado y engañado.

La hipótesis de la inteligencia maquiavélica postula que, en la historia evolutiva de los primates, se han desarrollado estrategias y manipulaciones sociales mediante las cuales el individuo es más eficaz en la consecución de

sus objetivos empleando comportamientos egoístas o cooperativos en función del momento y el contrincante que tenga enfrente. Según este enfoque, las maniobras políticas han sido una fuerza poderosa en la expansión del cerebro y en la aparición de una extraordinaria inteligencia en los primates.

La táctica y la estrategia están presentes en todas las interacciones sociales. Para obtener el poder, un primate debe realizar diversas maniobras políticas. Por ejemplo, enfrentar a un aliado con mi enemigo y así ganar su amistad. También conseguir el máximo número de apoyos antes de hacer frente a un jefe excesivamente autoritario. Aunque sin un final tan trágico como el de Otelo, los humanos manipulamos las relaciones que nuestros amigos y conocidos mantienen con terceros. Cuando dos personas con un amigo común tienen un conflicto, le dan por separado su versión de los hechos. Por separado, tratan de exculparse y responsabilizan al contrario. Deseamos involucrarlos a nuestro favor y tratamos de influirles para convertirlos en nuestros aliados.

Cuando un chimpancé quiere forzar a otro a hacer algo, le presiona a través de la alianza que mantiene con otro individuo de poder. Sigue la estrategia de «los amigos de mis amigos son también mis amigos». Esto supone, entre otras combinaciones, que mis enemigos también lo serán de mis amigos, lo que provoca la intervención en el conflicto de terceras partes. Cuando uno de los aliados se niega a intervenir, suele ser castigado por la coalición. El castigo puede ser activo, mediante la agresión, por ejemplo, pero también se puede optar por un modo pasivo de penalizar, cuyo objetivo será que el «traidor» acabe aislado y, por lo tanto, abandonado a su suerte en los conflictos.

El psicólogo Emil Menzel realizó un experimento del que se concluyó que las mentiras también dependen del comportamiento de otros miembros. Todas las mañanas se permitía a un chimpancé hembra llamado *Belle* observar dónde se escondía la comida en el recinto exterior, antes de abrirles a todos la compuerta de acceso. El resto del grupo no tenía ni idea. Los primeros días, a *Belle* no le importaba dirigir a los compañeros hacia el lugar, pero cuando otro individuo llamado *Rock* comenzó a negarse a compartir, *Belle* cambió su conducta por completo y se empezó a quedar inmóvil hasta que *Rock* estaba lejos. Éste se percató y presionó a *Belle* para que se moviera, pero ella cada vez se sentaba más lejos. Como contraestrategia, nada más salir por las mañanas, *Rock* miraba hacia otro lado o caminaba en sentido contrario para esconderse tras un árbol. Luego corría hacia *Belle* como una bala en cuanto la hembra estaba a punto de descubrir el alimento. Reacciones similares han sido detectadas por los psicólogos Andrew Whiten y Richard Byrne, quienes han escrito sobre chimpancés subordinados que trataban de cortejar a las hembras mostrándoles su pene erecto. Cuando el macho dominante se acercaba, los subordinados ocultaban su erección interponiendo los brazos y se hacían los despistados.

Pero hay formas más sofisticadas de mentir. Una de las tácticas de guerrilla más empleadas en los patios de los institutos es el engaño táctico. Por ejemplo, cuando un adolescente finge estar herido tras una pelea con un compañero y dice «¡Me rindo, ya está!», no siempre está diciendo la verdad. A veces, la intención es que el rival se acerque para poder devolverle el puñetazo. Esta misma escena se ha constatado en chimpancés, los cuales pueden hacer creer a sus rivales que desean reconciliarse para

que el enemigo se acerque y en el último momento atacarle. Tanto el chico como el chimpancé están usando el engaño táctico, una estrategia muy sofisticada que sólo encontramos en contadas especies de primates. Se trata de la capacidad de usar un comportamiento concreto en un contexto diferente al esperado con el objetivo de sorprender a tu favor. Cuando, por ejemplo, un futbolista, antes de tirar a puerta, mira hacia un lado y chuta hacia el palo contrario, está utilizando este tipo de engaño que tanto juego nos ofrece a los humanos.

De hecho, en el póquer o el mus, uno de los errores más frecuentes que cometemos los principiantes como yo es que se nos notan las emociones cuando damos la vuelta a las cartas. Con la experiencia, los grandes aficionados controlan y también manipulan a su favor estas reacciones que delatan las armas con las que contamos, ya que pueden ser aprovechadas por otros para lanzar un órdago o farol. Del mismo modo, los chimpancés también aprenden a controlar la excitación cuando encuentran comida en presencia de individuos dominantes que podrían robársela. En estos casos, lo que hacen es esperar a que el ladrón esté en otro lugar para emocionarse. El problema, al igual que en el caso de la chimpancé del experimento *Belle*, es que los abusones también adquieren otras tácticas a medida que aprenden, como esconderse y esperar al último momento para cometer el «atracó».

El 25 de enero de 1898, el acorazado de la armada norteamericana *Maine* explotó en la bahía de La Habana. Se sabe que fue destruido a propósito por los propios estadounidenses para culpar a los españoles y poseer un argumento de peso ante la opinión pública internacional

con el que declarar la guerra a España. Los humanos, excepto quizá los psicópatas, necesitamos argumentos con los que justificar una agresión, por muy absurdos que sean. Recuerdo que, cuando era adolescente, las peleas en las puertas de las discotecas o en la salida del instituto eran frecuentes. Muchas veces, la estrategia consistía en jugar con la provocación. Cuando querías pegar a alguien no ibas a por él directamente: antes hacías todo lo posible para que tu enemigo te insultara o pasabas rozándole, con la esperanza de que picara el anzuelo. De esta manera, te regalaba una buena razón para pegarle. Cuando el agredido era yo, sobreactuaba y exageraba el dolor que me había producido el puñetazo o la patada. También era muy eficaz el «¡llevo gafas!», hasta el punto de que me las ponía antes de pelear. Así conseguía que los agresores no se cebaran conmigo y me pegaran aún más. Con la misma intención, se ha visto a macacos que se habían peleado previamente hacerse los heridos y fingir cojera ante la mirada de sus rivales.

EL WATERGATE DE LOS PRIMATES

«Ley y orden» fue uno de los lemas más pronunciados por el presidente estadounidense Richard Nixon durante las dos legislaturas que duró su estancia en la Casa Blanca, y con el que se quiso identificar ante la opinión pública. Nixon fue muy popular en sus primeros años precisamente gracias a la fama de político honrado, hasta que en 1972 se descubrió el escándalo Watergate. Nixon había ordenado de forma personal colocar micrófonos en los despachos de los líderes demócratas y con posterioridad obstaculizó todo lo que pudo la inves-

tigación judicial. Semanas después, se vio obligado a dimitir por estos sucesos, con lo que es el único presidente de la historia de Estados Unidos que ha renunciado a su cargo.

Por lo tanto, una constante universal entre los políticos corruptos es el empeño que ponen en trasladar una imagen de honestidad, de ser amantes de la libertad y de su vocación por el servicio público, como hizo Nixon en su día. Entre otros métodos, utilizan los premios, las inauguraciones, las donaciones y cualquier aparición en público para reforzarla. ¿Cuándo surge la conciencia de su importancia? Los estudios realizados por el Instituto Max Planck sobre la reputación nos revelan que es a partir de la edad de cinco años cuando empezamos a preocuparnos sobre el «yo público», es decir, sobre lo que otros piensan de nosotros. Ya de niños somos conscientes de la importancia de lo que piensan los compañeros del grupo y tratamos de influir en sus percepciones.

Manipular la reputación es una estrategia eficaz para conseguir el éxito personal y destrozarse el ajeno. La supervivencia depende en gran parte de la reputación, ya que ésta influye de forma decisiva a la hora de ocupar un puesto, lograr recursos u obtener el apoyo de otros individuos.

Los primates no humanos también se ven forzados a tener en cuenta lo que otros piensan de ellos. No compartir, o ser muy agresivo, puede hacerles ganar mala fama ante sus compañeros, lo que pone en peligro su supervivencia. Los chimpancés memorizan el historial de intercambios y toman sus decisiones basándose en estas experiencias previas. Si los demás saben que eres egoísta, no contarán contigo en actividades que impli-

quen cooperación y reparto posterior, como por ejemplo la caza. La mala fama puede aislar a los primates.

LA REBELIÓN EN EL ADN

En la obra de teatro más famosa de Lope de Vega, *Fuenteovejuna*, el pueblo extremeño del mismo nombre se rebela contra los abusos de poder y tiranía del Comendador gritando al unísono: «¿Quién mató al Comendador? / Fuenteovejuna, Señor / ¿Quién es Fuenteovejuna? / Todo el pueblo, Señor». La conformidad no es eterna y ningún líder lo es para siempre. Nuestra especie y otras genéticamente cercanas albergan en su interior un poderoso instinto contra el poder que tarde o temprano nos impulsa a acabar con él.

Las dictaduras, los totalitarismos, los señores feudales y otras formas autoritarias de gobierno siempre han unido a otros sectores de la población que trataban de contrarrestar su poder. Por fortuna, tampoco los chimpancés soportan el poder de los déspotas de manera indefinida. Los líderes que se han impuesto por la fuerza no gozan de una aceptación incondicional.

Éstos pueden ser forzados por el resto del grupo a abandonar el «cargo» mediante una coalición de seguidores que ejerce presión o mira para otro lado cuando le atacan machos rivales. Si un individuo excesivamente autocrático se presenta en el grupo, el colectivo parece olvidar sus disputas personales y se ponen todos en su contra.

En algunas especies de primates, el método que emplean para que un individuo o grupo no cometa excesos es la

cooperación de los subordinados en contra del poder. Por ejemplo, cuando un líder de chimpancé asciende a lo más alto de la jerarquía, comienzan movimientos en el grupo que cuajarán en alianzas que frenarán su violencia, ejerciendo una fuerza opuesta. De este modo cuestionan la autoridad de los más poderosos en todo momento.

Cuando un líder es expulsado de su puesto, normalmente se debe a una alianza entre varios miembros, de la que saldrá el nuevo líder, dando inicio a un nuevo proceso de formación de coaliciones. Es decir, el comportamiento despótico de los chimpancés tiene unos límites que vienen impuestos por distintos contrapoderes del grupo. Los cambios en las posiciones sociales y el desgaste del poder gobernante son procesos constantes, similares al gotear de un grifo, que conllevan una gran cantidad de maniobras políticas mucho antes de que se produzca una verdadera transformación. Nosotros únicamente somos testigos del desenlace final, algo así como la punta de un iceberg, del cual sabemos que sólo es visible una novena parte de su verdadera masa.

Por lo tanto, en los primates humanos y no humanos existe una fuerte lucha interior entre los impulsos que tienden a la formación de jerarquías estrictas y un liderazgo autoritario, por una lado, y las fuerzas que nos conducen a la igualdad y la democracia, por el otro. Gracias a ellas, según Boehm, podemos controlar las fuentes de poder e incluso darle la vuelta al circuito tradicional por donde éste fluye. Puede haber otras motivaciones que desconocemos, pero filtraciones como las llevadas a cabo por Wikileaks son buena prueba de la

existencia en todos nosotros de instintos ancestrales que luchan contra los abusos del poder.

ESCRACHES EN LA SELVA

En la última década, la indignación de la ciudadanía ha crecido en todo el mundo. La crisis económica y la corrupción generalizada han hecho aún más profunda nuestra desconfianza hacia los políticos. Acontecimientos como las acampadas del 15-M, las movilizaciones de la Primavera Árabe o las protestas de la plataforma antidesahucios son ejemplos recientes de presión social a los poderosos debido a situaciones de injusticia. Los *escraches* nacieron en Argentina ante la indignación general que causó la amnistía de los asesinos que gobernaron durante la brutal dictadura padecida por aquel país. Pero la esencia del método, la presión social física, es común a varias movilizaciones sociales, tanto de los poderosos como de los débiles. La motivación que acompaña a esta presión social reside en la percepción por parte de la ciudadanía de que los políticos de todas las tendencias se han saltado algunas de las reglas básicas de la vida en grupo.

Si nos olvidamos del hecho en sí y lo analizamos como si fuéramos de otro planeta, comprobaremos que la estrategia de presionar mediante la alianza de varios miembros que adoptan una actitud intimidatoria es utilizada por diferentes agentes de la sociedad: policía y ejércitos, grupos antisistema, colegios profesionales, bancos, medios de comunicación, padres de alumnos, *lobbies* empresariales y un larguísimo etcétera. Además, en humanos, el acoso también se ejerce mediante el lenguaje. De hecho, las pancartas y consignas que gritan los asis-

tentes a este tipo de manifestaciones son un elemento clave de la intimidación psicológica.

Boehm cree que el acoso está extendido en todas las culturas humanas, desde las sociedades de cazadores y recolectores preindustriales hasta el moderno Japón tecnológico, lo cual supone una evidencia de su carácter innato. En la tribu de los nuba, al agraviado se le concedía el privilegio de reunir a sus parientes y amigos para que ejercieran presión sobre el acusado de haber ofendido o delinquido así como que lo ayudasen a pedir una restitución. En muchos casos, estos partidarios asumían totalmente la responsabilidad de las negociaciones. La rectitud en el caso de la parte agraviada era un factor eficaz cuando debía reunir a su grupo.

Otra prueba de que la presión grupal es innata y de que el acoso no es exclusivo de nuestra especie es que las ratas y los ratones comienzan a usar la intimidación para obtener lo que desean desde que son jóvenes. Pero también está presente en otros primates, además del ser humano. El primatólogo Robert Seyfarth ha comprobado que los babuinos utilizan a menudo la intimidación para modificar los comportamientos de otros u obtener recursos de ellos.

LOS PROGRAMAS DEL CORAZÓN SON ÚTILES PARA LA MANADA

Las revistas del corazón son las más leídas en todo el mundo; el interés por la vida de los otros es un hecho

universal. Los humanos pasamos más de un tercio de nuestras vidas tratando de informarnos sobre los demás, como demuestran los datos.

Pero ¿de dónde viene esta infinita curiosidad sobre la vida de los otros que poseemos los humanos? ¿Es sólo el cotilleo por el cotilleo o también cumple algún tipo de función social? Los grandes simios son enormes cotillas y curiosos insaciables. En cautividad, los chimpancés aprovechan cualquier agujero para espiar a sus compañeros y enterarse de lo que les sucede, al igual que hacemos los humanos con nuestros vecinos. Además, a los chimpancés también les encanta espiar a los visitantes y cuidadores, a quienes observan a través de las rendijas e incluso cerraduras. Antes de que me entrevistara el periodista Jesús Quintero, con motivo de mi intervención en el congreso Ser Creativo, comimos juntos en un chiringuito de la playa de Málaga. Me llamó la atención que él ya conocía esta tendencia de los primates no humanos al espionaje. En el plató, sacó de nuevo el tema y me acorraló con una pregunta cuya respuesta ya sabía.

Entendemos que los rumores cumplen diversas funciones sociales, como por ejemplo proporcionar información sobre las actitudes y habilidades de las personas. Vamos a un taller mecánico porque nos dijeron que el encargado era honrado y competente. Del mismo modo, descartamos otros porque tienen fama de ser caros e incluso de no poner recambios originales. Idéntico procedimiento usamos para ir a médicos, pescaderías, etc. Roger Dunbar ha estudiado los cotilleos sociales en los humanos desde el punto de vista científico y cree que son imprescindibles para el buen funcionamiento de la sociedad, ya que facilitan información relevante y cohesión. El filósofo John Locke escribió en una ocasión: «Moni-

torear información sobre la vida de los demás es un mandato biológico, debemos absorberla para beneficiarnos de ser gregarios».

Locke estaba en lo cierto. Los rumores proporcionan información sobre la reputación de personajes destacados y ayudan a prevenirnos contra personas deshonestas o peligrosas. Con excepciones y antes de la aparición de los medios de comunicación de masas, se solía criticar a aquellas personas que nos generaban inseguridad o representaban una amenaza para nosotros, ya fuera por ser más guapos, poderosos, ricos o peligrosos. Pero los rumores no siempre contienen datos negativos, ya que también pueden tener el fin de elevar el prestigio de sus protagonistas, como pasa con algunos deportistas o artistas.

Los rumores también se usan para desgastar al poder y son un arma eficaz contra los poderosos. Los azande son una tribu que habita en el Congo cuyos miembros tienen la curiosa costumbre de acusar de brujería a personajes por los que no desean ser gobernados. También muchos de los comentarios sobre ciertas personalidades de nuestra era son medios para no permitir alcanzar el poder a personas no deseables y prevenir el abuso que puedan cometer malintencionados. Por ejemplo, el expresidente italiano Silvio Berlusconi ha sido blanco de la prensa rosa en numerosas ocasiones. A pesar de que finalmente aparecieron grabaciones que evidenciaban sus aficiones ilegales, todo comenzó a partir de chismes. Aunque sigue gozando de una posición de poder, lo sucedido ha disminuido su influencia y dificultado su relación con otros líderes mundiales.

James Scott, en un magnífico libro titulado *Weapons of the Weak* (*Las armas de los débiles*), analizó cómo en un pueblo de Malasia los más humildes reducían el poder de los caciques a través de los chismes. Los rumores desprestigiaban a los poderosos, causándoles un gran daño a la hora de negociar con otros caciques o de pedir mano de obra al pueblo. Este punto de vista resultó muy enriquecedor para los antropólogos, ya que se estudiaron por primera vez las estrategias de las personas que, aún estando bajo fuertes regímenes autoritarios, encontraban huecos para combatir el poder. Por ejemplo, en muchas de las bandas y tribus que habitan África, el cotilleo y los rumores suponen una gran amenaza para los jefes, ya que pueden acabar con su poder de un día para otro. No es de extrañar, por lo tanto, que los poderosos traten de controlar los medios de comunicación o lleguen a acuerdos con los periodistas.

Algunos científicos creen que la difamación, por su carácter impersonal, puede servir para hacer llegar opiniones del grupo a personas que están incumpliendo alguna regla. De esta manera, el grupo les da una oportunidad de cambiar sin enfrentarse a ellos cara a cara. Este fenómeno social se produce en todo grupo humano, desde grandes empresas que cotizan en bolsa hasta en la comunidad de vecinos.

Aunque la tendencia innata a hablar de la vida de los otros que tenemos los humanos nos lleve a cometer muchas injusticias, desde el punto de vista evolutivo ha cumplido una función muy importante. Los cotilleos nos ayudan a tomar decisiones que afectan a nuestra vida. Dado que somos seres con intensa vida social y depende-

mos los unos de los otros, conocer la personalidad y la vida de los personajes de la red social a la que pertenecemos ha sido y es fundamental para la supervivencia de nuestra especie, porque así podemos saber de quién fiarnos a la hora de cooperar. Por ello, y siempre que no sobrepasemos ciertos límites más propios de la prensa rosa, es interesante conocer a las personas que nos rodean.

RED DE ALIANZAS: EL FACEBOOK DE LOS SIMIOS

Los hombres del Paleolítico inferior inventaron las redes sociales muchos miles de años antes de que a Mark Zuckerberg, creador de Facebook, se le ocurrieran. Los primates somos unos animales muy gregarios y sociales: compartimos comida, cazamos juntos y cuidamos de forma colectiva a enfermos, niños y ancianos. Para los primates, la red de alianzas y contactos que poseemos es vital. Por esta razón, dedicamos una gran parte de nuestra vida a relacionarnos, y ello nos produce satisfacción. En el Paleolítico, las interacciones se producían alrededor del fuego o allí donde se fabricaban las herramientas. Una vez que nos asentamos, quizá éstas se desarrollaron lavando ropa en el río o en la parte central del poblado, todos ellos lugares de encuentro y de proximidad física que facilitan el flujo de la información y el aprendizaje social. En unos ensayos recientes, se proporcionaron iPads a unos orangutanes en varios zoológicos. Cuando se les conectaba por Skype, preferían conectarse con unos en vez de con otros. Tenían sus preferencias a la hora de «agregar contactos» y videochateaban con sus amigos favoritos.

En los chimpancés, el número de alianzas o amigos que tiene un individuo influye positivamente en su éxito social, por ello se esmeran en velar por las relaciones, dedicando largas sesiones a acicalarse los unos a los otros. Los humanos hemos reservado el tacto para las relaciones más íntimas, pero en la arena pública empleamos el lenguaje. Gracias a las palabras, podemos cuidar los contactos con varias personas a la vez y la información que transmitimos es más precisa.

Aplicaciones como Facebook, Twitter o LinkedIn aumentan nuestra eficacia a la hora de mantener actualizadas las alianzas con aquellos miembros que sentimos más cercanos o que nos interesan por una u otra razón; además, nos proporcionan información sobre la personalidad de las personas cercanas, sus intereses y actividades, y a la vez facilitan que preservemos el contacto. Este tipo de redes también abre la posibilidad a nuevas relaciones fuera de la «tribu», del mismo modo que ocurría en las verbenas y romerías de pueblo hasta hace bien poco, a las cuales asistían todos los muchachos y muchachas de la comarca.

En los orígenes del hombre, las interacciones se restringían al grupo de nacimiento y otros limítrofes, donde uno estaba predestinado a nacer y morir. Pero para el género *Homo* esto no fue suficiente. Existen evidencias de que hace cien mil años comenzamos a interactuar con grupos que estaban a cientos de kilómetros de distancia. Por ejemplo, se han descubierto conchas perforadas con una antigüedad de ochenta mil años a quinientos kilómetros del lugar donde se fabricaron. En la cueva del Castillo (Cantabria), se han encontrado materiales que

no pertenecen a la zona y que por fuerza tuvieron que traerse desde el sur de Francia. Esto quiere decir que desde los orígenes del hombre se han intercambiado recursos de todo tipo: materiales, herramientas, información, etc. Pero además se compartieron técnicas y datos muy valiosos para la supervivencia: cómo construir cabañas más sólidas, qué plantas tenían efectos curativos o cómo fabricar utensilios más eficaces. Al igual que en aquellas primeras interacciones, en las actuales redes sociales tecnológicas podemos contactar con personas lejanas y adquirir conocimientos que no poseemos. Puede que muchos de los contenidos que aparecen en internet sean irrelevantes, pero con un simple clic también tenemos acceso a vídeos que enseñan desde cómo reparar un ordenador uno mismo hasta cómo tener una huerta en la azotea. En la actualidad, las universidades más prestigiosas de Norteamérica, como Harvard o Yale, ofrecen clases gratuitas *on line*. Aquellos primeros humanos tenían el mismo fin y afán de conocimiento que nosotros al embarcarnos en alguna de estas ofertas a las que podemos acceder a través de la red.

Pero casi todos los inventos humanos tienen también un lado oscuro. Yo mismo he recibido amenazas e insultos a través de Twitter y Facebook por haber comparado a los humanos con otros primates, una práctica en la que se basa mi profesión.

Tanto en el Paleolítico como en la actualidad, las redes de personas y los lugares de encuentro han servido para obtener y manipular la información sobre los individuos. La reputación de los humanos es muy sensible a los rumores, que corren por la red como la pólvora. Este efecto viral de la información se puede utilizar con buenas o malas intenciones. Podemos movilizar a millones

de personas por una buena causa, generar héroes en un día o crear falsas creencias, como ocurrió con la leyenda del encuentro de Ricky Martin con una chica y su falsa vida sexual con su perro en el programa de televisión *Sorpresa Sorpresa*.

Rumores malintencionados aparte, las nuevas tecnologías han favorecido la necesidad de relacionarnos que todos poseemos, una necesidad que nos ayuda a adaptarnos mejor, que forma parte de nuestras motivaciones más profundas desde hace cientos de miles de años y que ha desempeñado un papel fundamental en la historia evolutiva de nuestra especie. El *software* y el *hardware* han mejorado nuestra capacidad de gestionar relaciones antiguas y generar otras nuevas, como ya sucedió en una ocasión hace más de cien mil años gracias a una expansión en el tamaño y las conexiones del cerebro. Los humanos de entonces y los de ahora, al igual que el resto de los primates, sabemos que cuando una nueva persona se cruza en nuestras vidas se abren infinitas posibilidades y caminos.

