

José Antonio
Marina

La vacuna contra
la insensatez



Tratado de inmunología mental

Ariel

José Antonio Marina

La vacuna contra la insensatez

Tratado de inmunología mental

Ariel

Primera edición: mayo de 2025

© José Antonio Marina, 2025

Derechos exclusivos de edición en español:

© Editorial Planeta, S. A., 2025

Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona

Editorial Ariel es un sello editorial de Planeta, S. A.

www.ariel.es

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-344-3870-5

Depósito legal: B. 7.555-2025

Impreso en España

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor.

La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías. Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En **Grupo Planeta** agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor.

Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puedes contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Queda expresamente prohibida la utilización o reproducción de este libro o de cualquiera de sus partes con el propósito de entrenar o alimentar sistemas o tecnologías de inteligencia artificial.



Índice

<i>Prólogo de urgencia</i>	13
<i>Introducción: Ajustando el punto de mira</i>	23

PRIMERA PARTE

UNA ESPECIE PREPARADA PARA SER ENGAÑADA. LA VÍCTIMA ESTÁ DISPUESTA

I. Nichos irracionales en una mente racional	27
II. Los fracasos colectivos	45
III. Cazadores de trampas mentales cognitivas	67
IV. Cazadores de trampas mentales afectivas.	85
V. Explotando la vulnerabilidad ajena	99
VI. Manual del manipulador	129
<i>Epílogo de la primera parte: Manual del perfecto</i> <i>manipulador.</i>	145

SEGUNDA PARTE

UNA ESPECIE DECIDIDA A NO SER ENGAÑADA

VII. Introducción a la inmunología mental	153
VIII. La inteligencia de una especie crédula	163
IX. La transfiguración de nuestra inteligencia.	183
X. El ataque de los virus mentales	193

XI. Divertidos en la Caja de Skinner.	219
XII. Tesoros de las vacunas contra la insensatez	237
XIII. La factoría de las vacunas específicas	253
XIV. Un final estrepitoso	285
DESPEDIDA	305
<i>Epílogo: ¿Seré tal vez un conspiranoico?</i>	<i>307</i>
<i>Notas.</i>	<i>319</i>
<i>Índice desglosado</i>	<i>345</i>

I

Nichos irracionales en una mente racional

1. LAS PERSONAS INTELIGENTES PUEDEN ACTUAR ESTÚPIDAMENTE

Siempre e inevitablemente cada uno de nosotros subestima el número de individuos irracionales que circulan por el mundo.

CARLO MARIA CIPOLLA, *Primera ley de la estupidez*

Tengo la soberbia del humilde, del que ha sido gato escaldado y cocinero antes que fraile, de quien sabe que no es oro todo lo que reluce y que muchas veces el rey va desnudo. He visto a demasiados pontificar sobre certezas que no tenían y tengo que tentarme la ropa antes de decir que tengo alguna. Pero las tengo, y se las voy a contar, advirtiéndole previamente que me ha costado mucho trabajo conseguirlas.⁵ No soy un iluminado, sino un currante intelectual. Pongo muchas citas porque eso es como fichar en el trabajo: un testimonio de las horas empleadas. Vamos a hacer un viaje desde lo visible a lo invisible, del caso a la teoría, para intentar resolver un enigma. Eso me obligará a algunas repeticiones, pero espero que cada vez a un nivel superior.

Que personas poco inteligentes hagan cosas poco inteligentes es fácilmente comprensible. Lo que resulta difícil de

entender es que personas muy inteligentes hagan estupideces. En los estudios estadounidenses sobre el tema aparece como ejemplo el lío del presidente Clinton con una becaria, que estuvo a punto de hacerle perder la Presidencia de Estados Unidos.⁶ O el caso del presidente Johnson, cuyo gran objetivo era promover la Gran sociedad en que todos podrían vivir dignamente, pero se empantanó en la Guerra de Vietnam, que acabó haciéndole perder la presidencia y la salud.⁷ Un caso especial es el del presidente George W. Bush, cuya dificultad para atender a razonamientos complejos y su falta de curiosidad era reconocida incluso por sus colaboradores, aunque en el test de inteligencia daba una puntuación alta, lo que le permite a Stanovich ponerle como ejemplo para distinguir entre inteligencia y racionalidad. Bush tenía, a su juicio, una inteligencia alta, pero una racionalidad baja.⁸

Tengo una visión náutica y dramática de la inteligencia. Es un barco navegando en un mar oscuro y tormentoso en el que, como dijo el sentencioso Séneca, «el buen piloto, aun con la vela rota y desarmado, repara las reliquias de su nave para seguir su ruta». Tendemos a hablar de la inteligencia y de la razón como si fueran unas facultades innatas, que emergieron completamente armadas y de punta en blanco, tal como, según los griegos, sucedió con Palas Atenea, la diosa de la inteligencia, que nació perfecta de la cabeza de Zeus. Pero con la inteligencia no sucedió así. No hubo una creación instantánea del animal racional. Somos el resultado de una larga y azarosa evolución que nos llevó desde el instinto a la razón,⁹ que no obedeció a ningún plan, sino que se hizo a salto de mata, resolviendo los problemas que las mutaciones genéticas y el entorno planteaban, incluido el entorno social. Esa evolución nos ha dotado de una inteligencia poderosísima pero vulnerable, con puntos ciegos, mecanismos equivocados, trampas cognitivas y emocionales en las que caemos irremediablemente, y de las que hemos aprendido a salir. Llamo «inteligencias triunfantes» a las que son capaces

de hacerlo, e «inteligencias fracasadas» a las que no consiguen superar las emboscadas de nuestra inteligencia ancestral. Pondré un ejemplo. En los años veinte del pasado siglo, un gran neuropsicólogo, Alexander Luria, estudió algunas tribus de Asia Central. Comprobó que eran incapaces de realizar un razonamiento formal, es decir, de sacar inferencias abstractas. Les preguntaba: «Un vecino vuestro va a un país donde todos los osos son blancos. Mientras camina ve un oso. ¿De qué color es?». Los nativos no sabían contestar. Respondían: «¿Cómo voy a saberlo?», o «Pregúntaselo a ese vecino». ¹⁰ Vivían en una *scape room* de la que no podían escapar.

Nosotros poseemos una inteligencia moderna, reflexiva, educada, capaz de utilizar lógicas formales, pero que manifiesta con frecuencia disfunciones que la impiden alcanzar su objetivo: dirigir bien el comportamiento para resolver adecuadamente los problemas. Entre estas derrotas de la inteligencia podemos incluir las *equivocaciones*, que pueden ser ocasionadas por ignorancia, olvido, malas inferencias o distracción, y la *insensatez*, cuando el error deriva de una mala concepción de la realidad o de un mal uso persistente de la inteligencia. El castellano reconoce la diferencia. Quien se equivoca *está* equivocado; quien comete insensateces *es* un insensato. La diferencia entre «estar» y «ser» es crucial.

Durante tres siglos y medio los matemáticos se esforzaron en vano por demostrar el «Teorema de Fermat». En 1993, después de seis años de trabajo, Andrew Wiles presentó una demostración, de más de cien páginas, que causó asombro entre los matemáticos. Sin embargo, al revisarla se descubrió un error en un momento de la argumentación. Tras dos años de trabajo, el error pudo corregirse y se aceptó por fin que Wiles había resuelto el enigma de Fermat. Su fallo había sido una equivocación, no una estupidez. A veces, sin embargo, es difícil distinguir ambas situaciones. Pondré unos ejemplos tomados de decisiones equivocadas que provocaron graves accidentes. El 27 de marzo de 1977, dos Boeing 747, uno de KLM y otro de Pan American chocaron en la pista de

Tenerife, lo que causó la muerte de 583 personas. Uno de los pilotos de KLM preparado para despegar había dicho al controlador aéreo «*We are now at take-off*» (‘Estamos ya en despegue’). El controlador entendió que estaba en la posición de despegue y respondió «OK», dándose por enterado, pero el piloto lo interpretó como autorización para despegar; y así lo hizo, provocando la catástrofe. Fue un error o, mejor dicho, lo hubiera sido si aquel desastre por fallos de comunicación hubiera ocurrido por primera vez. Pero no era así, y lo insensato es que no se hubiese corregido la situación.¹¹ El 1 de diciembre de 1974, un Boeing de la TWA se estrelló porque el controlador aéreo y el piloto interpretaron de manera diferente la frase: «*Cleared for the approach*» (‘Aproximación autorizada’) dicha por el controlador. El piloto entendió que el descenso estaba controlado desde la torre, no tomó las medidas necesarias y se estrelló.¹² Los desastres por fallos elementales de comunicación siguieron produciéndose. En 2008, doce montañeros murieron durante la ascensión al K2. Era una expedición mixta neerlandesa, noruega, estadounidense, coreana, serbia y francesa. Por su parte, los sherpas hablaban cinco dialectos diferentes. Los malentendidos hicieron que para atravesar un paso difícil se fijaran cuerdas demasiado cortas. El 13 de enero de 2012 el barco de crucero *Costa Concordia* naufragó junto a la costa italiana. La verdadera causa del hundimiento fue que la tripulación, compuesta por gente de 38 nacionalidades, y el pasaje, procedente de otras 38, no pudieron comunicarse. El jefe de máquinas, de origen búlgaro, confesó que no había entendido las órdenes del capitán dadas en italiano.¹³ En cada caso concreto es un error, pero la repetición de los casos permite apuntar a algún factor común al que podemos llamar «insensatez» (y también irracionalidad, falta de previsión, estupidez, carencia de protocolos estrictos, etcétera). Es un marco que facilita la comisión de errores. Que un cirujano se equivoque y opere un órgano diferente al que tenía que operar es un error, pero que, al año, en Estados Unidos,

haya más de dos mil operaciones equivocadas hace pensar en una situación de insensatez. Una nación puede comenzar una guerra por un error en sus cálculos, pero la persistencia ancestral de las guerras como solución de conflictos es una muestra de estupidez crónica de la especie; para colmo de estulticia, disfrazada con los aderezos de la gloria. Parece que se cumple el viejo refrán: cornudos, pero contentos.

Continuaré con los ejemplos. El 28 de enero de 1986, el transbordador espacial Challenger estalló al despegar porque fallaron unas juntas que aislaban los depósitos de combustible. Un error de cálculo. Pero Christian Morel, que ha dedicado una obra en tres volúmenes a estudiar la sociología de los errores radicales y reiterados —algo parecido a lo que estoy llamando estupidez o insensatez— se pregunta: «¿Por qué los responsables del transbordador se obstinaron en conservar las juntas defectuosas durante años? ¿Por qué autorizaron el lanzamiento, aunque los mismos ingenieros que habían diseñado el transbordador lo desaconsejaron?». Morel define la decisión absurda como la «acción persistente contra el propio objetivo», algo así como tirar piedras contra el propio tejado. Diane Vaughan, que ha escrito un libro de seiscientas páginas sobre la decisión de lanzar el Challenger, habla de una «normalización de la anomalía». Ya tendremos ocasión de ver que la «habituación» puede hacer que acabemos aceptando como normal lo que es disparatado. Es un eficaz combustible de la insensatez. Alemanes honestos se acostumbraron a los horrores nazis. Eran criminales, pero eran *sus* criminales. En una reciente entrevista publicada a finales de septiembre de 2024 en *El Mundo*, Marlene Wind, directora del Centro de Política Europea en la Universidad de Copenhague, comentaba:

A pesar de todas las locuras que han sucedido desde que Trump apareció en la escena política —ya sea en 2016 o 2019,

cuando todo comenzó a explotar en escándalo tras escándalo—, parece que todo se ha normalizado. Sus juicios, su condena, sus *impeachments*, las acusaciones de agresión sexual, el intento de golpe del 6 de enero... Todo eso parece que ha pasado a ser aceptable.¹⁴

De nuevo nos encontramos un «marco estúpido», un entorno tóxico que favorece los errores. Antes mencioné el caso de Clinton, donde también descubrimos ese marco tóxico. Él mismo, años después, justificó su desliz diciendo que «era tan fácil» que apenas se dio cuenta de lo que hacía. A ese marco tóxico se añadía una impresión de invulnerabilidad, de omnipotencia, de estar más allá del bien y del mal. Es lo que se conoce como la *hybris* del poder. Cuando decimos que el poder corrompe, estamos diciendo que el poder abre un campo donde los errores se facilitan. Un marco de insensatez. La bipolaridad feroz de los partidos políticos disminuye su capacidad para resolver los problemas de la sociedad. También es un marco estúpido al que los ciudadanos nos hemos habituado. Es la *Realpolitik*, qué le vamos a hacer. Ya han aparecido dos trampas mentales: puedo habituarme a cualquier cosa, y la pasión del poder genera «marcos de insensatez», en los que puede darse cualquier disparate.

Aunque vaya a presentarles un desfile casi circense —¡más difícil todavía!— de fracasos de la inteligencia, mi visión de ella es optimista. Como decía un viejo grafiti, «hay que dejar el pesimismo para tiempos mejores». Ya que he mencionado los accidentes aéreos, es justo subrayar que las compañías aéreas se han enfrentado inteligentemente al problema de los errores humanos y han puesto en funcionamiento programas de formación de pilotos, llamados CRM (Crew Resource Management), para sensibilizar a las tripulaciones sobre los fenómenos cognitivos y colectivos que provocan errores al pilotar.¹⁵ Este libro se mueve en la misma onda práctica: la de pretender reducir el efecto de los errores hu-

manos, para lo que es condición indispensable haberlos reconocido primero. No hay mayor manifestación de estupidez que la del que afirma, poniendo cara de autenticidad virtuosa, que no se arrepiente de nada. Eso equivale a decir que no ha aprendido nada. Afortunadamente, los pilotos aprenden. Los programas de CRM hacen hincapié en la naturaleza inevitable del error en la medida en que reconocen que el error es inherente a la conducta humana,¹⁶ por lo que el interés se centra en desarrollar «barreras» para evitar su aparición y en la creación de las herramientas necesarias para gestionarlo adecuadamente si se presenta. Dada la limitación de nuestra atención, los pilotos de aviones de combate son entrenados para mejorar su «conciencia situacional, es decir, para optimizar su percepción en condiciones difíciles de sobrecarga ambiental y mental».¹⁷ Cuando nuestra atención se centra en un problema concreto (por ejemplo, si nos quedamos mirando un indicador roto) y no explora otros problemas potenciales, lo más probable es que acabemos hundiendo el aparato en el mar. Eso fue lo que les sucedió a los pilotos de un avión: por preparar al pasaje para un aterrizaje de emergencia, se olvidaron de mirar los indicadores de combustible y terminaron estrellándose al agotarlo.

Me parece importante aplicar a todas las actividades esta metodología, que considera que un error bien gestionado es indicador de una inteligencia triunfante. Aprender de los errores forma parte de nuestro destino. Si solo aprendiéramos de nuestros éxitos estaríamos condenados a la repetición. Puesto que el hacha de piedra había sido un éxito, ¿por qué pensar en otra cosa? Nuestros ancestros estuvieron un millón de años sin cambiar de modelo.¹⁸ Sin embargo, la experiencia histórica es desalentadora. Seguimos siendo el animal que tropieza siete veces en la misma piedra.

2. GENEALOGÍA DE LAS INSENSATECES INDIVIDUALES

La probabilidad de que una persona determinada actúe irracionalmente es independiente de cualquier otra característica de la misma persona.

CARLO MARIA CIPOLLA, *Segunda ley de la estupidez*

En este punto tenemos que pedir ayuda a la filosofía. Para mi argumento, es esencial admitir que la función principal de la inteligencia es dirigir el comportamiento para resolver los problemas a los que se enfrenta el organismo. Uno de mis maestros, el doctor Sperry, premio Nobel de Medicina, decía: «No es verdad que el estómago trabaje para el cerebro. Es el cerebro el que trabaja para el estómago». Para comprender la complejidad de nuestro comportamiento, hay que distinguir entre los mecanismos que utiliza la inteligencia y el uso que hacemos de ellos. Imaginemos a una persona que con frecuencia es capaz de encontrar la mejor solución posible para un problema, pero que luego no la pone en práctica por olvido, pereza, miedo o rencor. ¿Diríamos que es una persona muy inteligente? El criterio de evaluación de mayor nivel tiene que referirse al comportamiento. Un razonamiento muy inteligente puede continuarse con una acción estúpida. Entre la inteligencia como capacidad de pensar y la inteligencia como capacidad de actuar pueden intervenir factores de distorsión, algunos deformadores cognitivos, afectivos u operativos.

Pondré como ejemplo de «deformador epistemológico» la obstinación en el error, el *sostenella y no enmendalla*, que se aconseja al noble en *Las mocedades del Cid*, de Guillén de Castro. En ese caso, es el orgullo el que perjudica el buen seso. Es un deformador cognitivo. Sutherland cuenta un caso dramático:

Los generales son famosos por insistir en emplear estrategias cuya inutilidad está claramente demostrada. En la Primera Guerra Mundial era evidente, aunque solo fuera por la batalla de Verdún, en la que se perdieron 800.000 vidas, que en la guerra de trincheras los ataques directos no solo estaban condenados al fracaso, sino que suponían más pérdidas para los atacantes que para los defensores. Sin embargo, en la batalla del Somme, el general Haig, que en las primeras horas ya había perdido 57.000 hombres, siguió atacando las posiciones alemanas, muy bien defendidas, con nuevas y terribles pérdidas de tropas.¹⁹

Sin duda pensó que la única manera de dar sentido a la matanza era avanzar al precio que fuera. Una insensatez que después llamaré «error del inversor». La única forma de justificar esas 57.000 muertes es alcanzar las posiciones alemanas, aunque tengan que morir otros 57.000. El jeque protagonista de *Citadelle*, de Saint-Exupéry, explica a su hijo que hay que seguir muriendo por defender una campana, no por lo que esa campana signifique, sino por la cantidad de gente que ha muerto por defenderla.

Como observador de las obnubilaciones humanas, me resulta interesante la admiración permanente por Napoleón. Mi amigo Antonio Mingote dibujó el patio de un manicomio donde había un paciente que se creía Napoleón. Al pie de la viñeta se leía: «El primero que dijo llamarse Napoleón cogió a la gente desprevenida». Su irrupción supuso dos millones de muertos, el fin de la Revolución francesa y la restauración de la monarquía, pero contagió a sus conciudadanos una enfermedad mortal: la fascinación sumisa por el poder. Consiguió que el mismo pueblo que había derrocado la monarquía le nombrara emperador hereditario. La fascinación por el poder es una tendencia humana que retoña periódicamente. Mussolini, Hitler, Stalin, Mao Zedong, Putin, Erdoğan, Chávez o Trump. ¿Qué extraño fallo de nuestra inteligencia nos hace admirar a quien puede esclavizarnos?

3. LOS TIPOS DE FRACASOS

Igual que el entomólogo colecciona mariposas, yo cuido mi colección de fracasos mentales. Podemos distinguir entre *fracasos cognitivos, afectivos y volitivos*.²⁰ Los *fracasos cognitivos* tienen lugar cuando una creencia resulta invulnerable a la crítica o a los hechos que la contradicen. El prejuicio, la superstición, el dogmatismo y el fanatismo son planetas de esa misma constelación. El *prejuicio* solo capta la información que lo refuerza y prescinde del resto. La *superstición* es una creencia mágica, que puede llevar a comportamientos parecidos a los trastornos obsesivos compulsivos (TOC). En ambos casos, se realizan comportamientos absurdos para evitar la ansiedad que provocaría no ejecutarlos —evito el número 13 o me lavo siete veces las manos no porque crea en la eficacia de esas acciones, sino porque conozco la inquietud que me producirá no ejecutarlas—. El *dogmatismo* es una actitud cognitiva que se *inmuniza* contra la crítica, porque piensa que posee la verdad absoluta y que esa verdad merece un estatuto especial frente a todas las doctrinas falsas. El *fanatismo* añade a eso la vehemencia pasional. En todos estos fracasos aparece el mismo factor de distorsión: la absoluta certeza que acompaña a la creencia. Estar absolutamente seguro de algo que no se sabe es la definición de *prejuicio*, y los prejuicios son difíciles de erradicar porque van acompañados de un mecanismo de defensa claramente patógeno: percibir solo la información que lo confirma, y no la que lo invalida —lo que se denomina «sesgo de confirmación»—. Eso blindo contra las evidencias que podrían forzar a cambiar de idea, interrumpiendo así el dinamismo normal y progresivo del conocimiento. Son actitudes de sumisión voluntaria. Daniel Dennett tiene razón al escribir: «La libertad humana consiste solo en aprovechar las experiencias pasadas para conducir el comportamiento». Estos fracasos cognitivos impiden aprender.²¹

La causa de los *fracasos afectivos* es que nos perdemos en nuestro laberinto sentimental. La función de las emociones es orientar nuestro comportamiento, porque nos ponen en contacto con valores o contravalores. En su normal funcionamiento son útiles, por eso se han mantenido a lo largo de la evolución. El miedo percibe el peligro, e incita a huir. El amor fomenta el acercamiento. El enfado detecta un obstáculo y moviliza contra él al individuo. Pero todas estas emociones pueden confundir al sujeto si no están bien calibradas. Podemos sentir miedo ante situaciones no peligrosas, el amor puede convertirse en una pasión funesta y la furia convertirse en una «locura breve», como la definían los antiguos diccionarios. En todos estos casos, la emoción —que es necesaria para actuar— interfiere en la buena toma de decisiones. Actúa como un distorsionador, alterando las conclusiones de la razón. Es fácil poner ejemplos. El odio altera el juicio sobre la realidad, y lo mismo hacen la envidia o el resentimiento. Son emociones que pervierten el sistema afectivo de una persona. Una amiga me confesaba un día desconsolada: «Una y otra vez me enamoro de la persona que no me conviene. No aprendo».

Otro fracaso afectivo ocurre cuando no se reconocen bien los sentimientos. Para evitarlo, Daniel Goleman y sus seguidores consideraron que el primer paso para desarrollar la «inteligencia emocional» era aprender a reconocer los sentimientos propios y ajenos.²² Una equivocación, por ejemplo, consiste en pensar que es amor lo que es deseo de posesión. En una comedia de Marivaux, dos mujeres conversan y una pregunta a la otra: «Pero ¿por qué tu marido tiene celos de ti?», a lo que su amiga responde: «Por lo que sienten siempre los hombres: por amor propio». Pensar que es amor lo que solo es amor propio es una garrafal insensatez.

De nuestros antepasados primates, que son animales grupales, hemos heredado un programa afectivo que va a influir poderosamente en nuestra evolución cultural: somos

seres jerárquicos y propensos a obedecer. Revelarnos contra esa propensión ha sido una de nuestras tres grandes pretensiones: las otras dos son liberarnos de la credulidad y la impulsividad. Mantenga en la memoria estas líneas de superación evolutiva: aspiramos a superar la credulidad, controlar la impulsividad y liberarnos de la sumisión.

Los *fracasos de la voluntad* se manifiestan de muchas maneras: la abulia, las adicciones, la impulsividad no controlada, los déficits de atención voluntaria, la procrastinación, la indecisión, la rutina, la inconstancia, la obcecación. Lo que antes se llamaba «fuerza de voluntad» revela el esfuerzo del sujeto por controlar y dirigir impulsos y deseos que no quieren ser controlados. Jonathan Haidt utiliza una metáfora muy gráfica. Nuestra voluntad es como el jinete que a lomos de un imponente elefante intenta conducirlo²³ (más adelante les diré cómo se llaman el elefante y el jinete). El jinete tiene, en primer lugar, que saber a dónde va. Por eso hay que dar especial importancia a la elección de metas, de proyectos, de planes de vida. Eso exige algo parecido a la sabiduría. Tenemos que elegir entre planes contradictorios (triunfar o vivir tranquilo); organizar planes simultáneos (compatibilizar la vida laboral y la familiar); realizar planes compartidos (desde una vida de pareja hasta la cooperación en el trabajo); tomar decisiones teniendo en cuenta lo que hay, lo que es previsible que haya en el futuro o lo que sería bueno que hubiera. Los fracasos en la decisión son frecuentes y variados. He elegido mal mi meta (era imposible, contradictoria, destructiva); no he sabido coordinar mis metas con las de otra persona concreta (matrimonios fracasados); no he sabido coordinar mis metas con las impuestas por la sociedad a través de la moral y el derecho (individualismo insolidario).

Los *marcos de estupidez* favorecen que nos equivoquemos en la elección de fines, porque incluyen criterios de evaluación disfuncionales. El error en los criterios de evaluación produce, por lo tanto, marcos de estupidez. Creo que a eso se refiere Amartya Sen, premio Nobel de Economía, cuando

habla del «tonto racional» (*rational fool*).²⁴ Después de exponer la teoría económica del *Homo rationalis*, escribe: «Un hombre puramente económico es casi un retrasado mental desde el punto de vista social. La teoría económica se ha ocupado mucho de este tonto racional arrellanado en la comodidad de su ordenamiento único de preferencias». Su racionalidad se limita al «nicho económico». No olviden este concepto, pues aparecerá una y otra vez. Lo que la Humanidad va a buscar es una racionalidad universal, y no encajada en un nicho.

4. LOS NICHOS DE INSENSATEZ

Los análisis anteriores han mostrado que las personas inteligentes pueden tener «nichos de insensatez», en los que la perspicacia, la racionalidad, la capacidad de aprendizaje quedan bloqueados por la acción de un agente patógeno interno o externo. David Robson cuenta la historia de un individuo llamado Kary que creía que había sido abducido por un alienígena, aunque no podía recordar lo que sucedió. Era también un devoto seguidor de la astrología, negaba que el virus VIH causase el sida, o que la producción de gases CFC hubiera producido un agujero en la capa de ozono. Este podría parecer un caso de persona mal informada y crédula, pero lo curioso es que su nombre completo es Kary Mullis y ganó el premio Nobel de Química en 1993.²⁵ Candice Basterfield y sus colaboradores enumeraron las disparatadas creencias de una docena de laureados con el premio Nobel de la ciencia: la telepatía, la homeopatía, la astrología, la sincronización, los tratamientos extravagantes del autismo y la negación de que el sida esté causado por el VIH.²⁶ Nikola Tesla, un genio científico y tecnológico, al que debemos el sistema de energía de corriente alterna que nos proporciona electricidad, era una persona con una serie de manías peculiares que cumplía a rajatabla.

Esos nichos de insensatez pueden quedarse encapsulados, o formar metástasis que afecten a la vida mental entera. Depende de si el sujeto mantiene el control sobre ellos o no. Recuerdo ahora una historia que perturbó los ambientes jurídicos de Estados Unidos: Sol Wachter, el principal juez del Estado de Nueva York y del Tribunal de Apelación, muy respetado por sus dictámenes y sentencias, fue declarado culpable de un grave delito y encarcelado en una prisión federal. Su amante le había abandonado y el juez Wachter se pasó trece meses escribiéndole cartas obscenas, haciendo llamadas lascivas y amenazándola con secuestrar a su hija. Una persona muy inteligente malogró su vida por un comportamiento muy estúpido.

Daniel Boy y Guy Michelat, dos sociólogos que han estudiado las creencias de los franceses sobre las pseudociencias, escriben: «Hay que abandonar el modelo lineal según el cual la proximidad al racionalismo o al modo de pensamiento científico iría a la par con la elevación del nivel de estudios».²⁷ No ocurre así. La creencia en lo paranormal o en la astrología afecta en primer lugar a la enseñanza superior no científica, es decir, a las humanidades. Jean-Bruno Renard ha constatado que los cuadros medios y superiores son estadísticamente más creyentes que los obreros o los agricultores, sobre los ovnis, la telepatía e incluso sobre el espiritismo.²⁸ Por su parte, Pierre-Benoit Joly y Alain Kaufmann precisan: «La resistencia a la evolución tecnológica es más importante en las sociedades de alto nivel de instrucción. Los tecnocríticos están lejos de ser ignorantes; tienen generalmente un nivel de formación bastante elevado».²⁹ George Minois, autor de una *Histoire de l'avenir*, sostiene que desde Nixon a Hassan II, de Vincent Auriol a Antoine Pinay, muchos políticos se han interesado por las cartas astrales.³⁰ William Mackenzie King, que fue tres veces primer ministro canadiense, se dedicó intensamente al espiritismo y consultó a los médiums más famosos de Europa. Durante un viaje se entrevistó con Hitler y le hizo unas advertencias muy sen-

satas, pero también cambiaron impresiones sobre el mundo de los espíritus, y Mackenzie llegó a la conclusión de que Hitler era muy devoto de su madre y que esta le guiaba desde la ultratumba. Nancy Reagan introdujo a sus amigos astrólogos en la Casa Blanca, Mitterrand consultaba a Elizabeth Teissier sobre la Guerra del Golfo y el referéndum de Maastricht. El astrólogo Maurice Vasset asesoró, al parecer, a De Gaulle. Valéry Giscard d'Estaing confesaba el 15 de septiembre de 2011 a la cadena de televisión *Histoire* dar importancia a los signos astrológicos y, no menos asombroso, haber llevado un objeto fetiche, que le había dado un marabú senegalés después de su victoria en las elecciones presidenciales de 1974.³¹

Un «nicho de irracionalidad» puede tener su peculiar argumentario, incluso su «racionalidad de dominio». Eso lo vio muy claro Tomás de Aquino y gran parte de la teología escolástica. La teología es una disciplina que aplica todos los recursos de la razón a un dominio que no es racional, sino que es revelado y aceptado por fe. Las discusiones metafísicas de los concilios cristológicos acerca de si Cristo tenía una naturaleza o dos, o si el Espíritu Santo procedía solo del Padre o del Padre y del Hijo son un prodigio de «racionalidad de nicho». Por ejemplo, los amish, una secta religiosa que pretende llevar una vida tradicional, no quieren utilizar motores. Sin embargo, necesitan usar tractores en el campo, pero los usan sin neumáticos, con las llantas al aire. Tiene una explicación racional: no quieren que se utilicen para ir a la ciudad, y la manera de conseguirlo es quitándoles los neumáticos.

5. LA DISRACIONALIDAD

A la vista de estos fenómenos, muchos autores, entre los que me cuento, han separado inteligencia y uso racional de esa inteligencia. Peter Stanovich ha descrito la «disracionali-

dad» como la incapacidad de pensar y comportarse racionalmente, a pesar de poseer una inteligencia adecuada. Una persona crédula, impulsiva o sumisa puede comportarse de una manera irracional, aunque tenga capacidad de elaborar razonamientos. Este autor define la racionalidad como la conducta que es capaz de alcanzar la meta, tomar decisiones juiciosas, regular eficientemente su conducta, priorizar las metas, reflexionar y calibrar adecuadamente las evidencias.

La acción irracional puede darse en catedráticos de lógica. Voltaire dijo con gracia que «la razón es eso que el hombre usa cuando está tranquilo». Eso explica que tengan sentido frases como: «Es muy inteligente, pero irresponsable», «Es muy inteligente, pero un fanático», «Es muy inteligente, pero autodestructivo». Stanovich habla del «cociente de racionalidad», que se correlaciona de manera imperfecta con la inteligencia.³² «Las personas inteligentes —escribe Pinker— pueden ser cerradas de mente o compulsivas, y las más torpes pueden ser abiertas y reflexivas.»³³ Robert J. Sternberg, editor del libro *Por qué si somos inteligentes hacemos tantas cosas estúpidas*, admite también que una persona inteligente puede ser insensata (*foolish*). Y señala algunos factores: (1) el egocentrismo: se olvida del interés de los demás; (2) un falso sentido de la omnisciencia; (3) un falso sentido de la omnipotencia; (4) un falso sentido de la invulnerabilidad. Al final del libro comprobará la pertinencia de estas observaciones.³⁴

La idea de Stanovich fortalece el modelo de inteligencia sobre el que trabajo desde hace años. Una cosa es la inteligencia —la capacidad de aprender, relacionar, combinar, razonar, hacer proyectos— y otra es el uso que se hace de esa inteligencia, que puede ser destructivo, perverso, estúpido... o racional. Un buen ejemplo lo proporciona la historia de aquel sultán que quiso premiar a dos súbditos enemistados. Le dijo al primero que escogiera el premio que deseara, pero sabiendo que a su enemigo se le daría el doble. Movido por su odio, expresó que su deseo era que le sacaran un ojo; de

ese modo, él quedaría tuerto, pero su enemigo quedaría ciego. Razonó implacablemente, atrapado en el marco insensato de su odio. La inquisición, la tortura judicial, el nacionalismo agresivo, la gloria nacional o la avaricia son aplicaciones racionales a marcos no racionales. Así pues, debemos distinguir la capacidad de razonar (propiedad de la inteligencia) del uso de esa capacidad. Puede haber un uso desquiciado del razonamiento —si se comienza por unas premisas disparatadas o se dirige a un fin disparatado también— y puede haber lo que llamaremos «uso racional de la inteligencia», que es aquel discurso en que se utiliza el razonamiento para alcanzar o justificar verdades o valores universales. Un marco de sensatez.