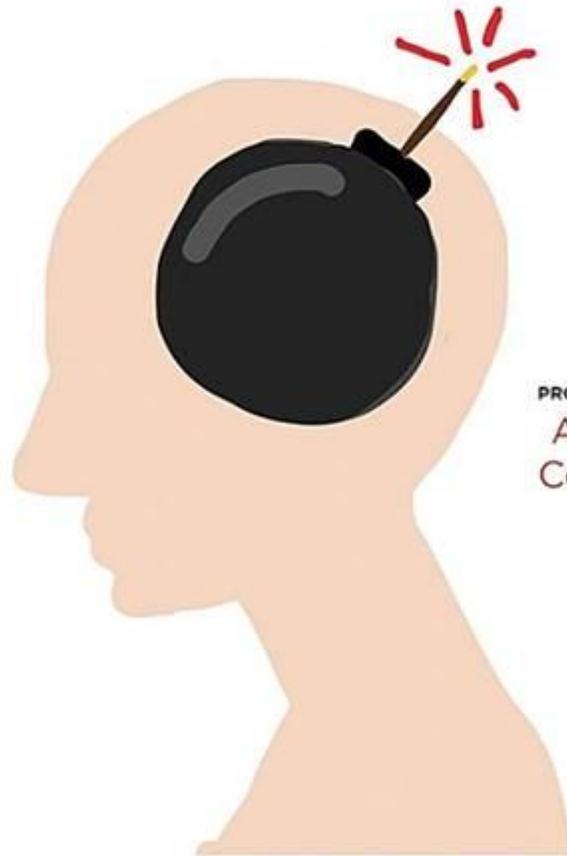


IGNACIO MORGADO

EMOCIONES CORROSIVAS

Cómo afrontar la envidia, la codicia,
la culpabilidad, la vergüenza, el odio y la vanidad



PRÓLOGO DE
Adela
Cortina

Ariel

SINOPSIS

Ignacio Morgado, el mayor especialista en neurociencia de este país, nos regala las claves para aprender a combatir aquellas emociones que provocan un enorme desgaste de nuestra mente y nuestra personalidad: las emociones corrosivas.

Todos hemos sido víctimas alguna vez de esas emociones que deterioran nuestra forma de relacionarnos con los demás, nuestra salud y nuestro bienestar: cuando nos dejamos llevar por la envidia, la culpabilidad –y su asociada vergüenza-, el odio o la vanidad, no somos dueños de nosotros mismos, pues se han despertado emociones fuertemente dominantes que nos provocan comportamientos muy difíciles de gestionar. Muchas veces, incluso intentando afrontar o superar estas emociones, caemos en graves errores que nos encierran todavía más en ese bucle dañino para nosotros y para los que nos rodean.

Basándose en los más recientes experimentos y estudios científicos, este libro nos ayuda a entender de forma práctica la naturaleza de estas emociones corrosivas. Una obra llena de ejemplos históricos y de la vida cotidiana que analiza cómo tendemos a actuar en familia, en el trabajo, y en ámbitos como el deporte, la política o la educación.

In memoriam, a Rosa y Margarita,

mujeres inmunes a las emociones corrosivas.

A mis hijos, Claudia y Pau,

para prevenirles de la corrosión interior.

A mis amigos tertulianos del Rancho El Paso,

Ángel, Anna, Félix, Francesc, Francisco,

Joan, Montse, Quim y Ricardo,

inspiradores de muchos de los temas de este libro.

Por dentro de la viga anda la carcoma.

ANÓNIMO

PRÓLOGO

Cuando Ignacio Morgado, colega y, sobre todo, amigo, me invitó a escribir un prólogo para el libro que llevaba entre manos, me quedé verdaderamente sorprendida, porque lo usual es pedir un prólogo a persona de más calidad que el autor. Como no es el caso en modo alguno, tuve que buscar otro motivo y lo cierto es que pronto di con él: la proverbial generosidad intelectual y humana de Ignacio, su capacidad para trabajar en equipo, su carácter cooperativo y solidario, del que deja constancia también en las dedicatorias de este libro. Así lo entendí, y por eso acepté con gusto la tarea de acompañarle con unas páginas en esa aventura que emprendió al menos desde 2007, y que consiste en intentar articular emociones y razón en la vida personal y en la pública para construir una mejor realidad. Una tarea que, todo hay que decirlo, comparto plenamente.

En efecto, en esa fecha publicó Ignacio Morgado *Emociones e inteligencia social: las claves para una alianza entre los sentimientos y la razón*, un libro que gozó de un éxito muy merecido y fue posteriormente reeditado. En él se explicaba con claridad meridiana en qué consisten las emociones, recurriendo tanto a su base fisiológica como a su elaboración cultural, cómo aparecieron en el cerebro, por qué son indispensables para vivir y cómo necesitan aliarse con la razón para cumplir la función que les es propia.

Como se echa de ver, el autor se sumaba al «giro emotivo», es decir, a esa amplia corriente de intelectuales de distintas disciplinas, empeñada en rehabilitar el papel de las emociones en la vida humana, frente al excesivo protagonismo que se ha dado en ocasiones a la razón en el mundo occidental. Lo cual no significa privar de influencia a la razón, sino situarla en el lugar que le corresponde, recordando la afirmación de Aristóteles en el libro VI de la *Ética a Nicómaco*: «Por eso la elección es o inteligencia deseosa o deseo inteligente, y esta clase de principio es el hombre». El ser humano es, pues, deseo e inteligencia; si uno de los dos lados falla, resulta imposible llevar adelante una vida digna de ser vivida. Como aconseja a menudo Morgado en sus escritos, refiriéndose a textos de otros autores, si no han leído todavía *Emociones e inteligencia social*, no dejen de hacerlo, no se lo pierdan.

Con estos precedentes, cabía esperar que el nuevo título, *Emociones corrosivas*, prolongaría la tarea del anterior, pero reflexionando en este caso sobre algunas emociones, analizando cómo funciona el marco de las emociones, ya

ganado, en casos concretos. Y esto es, en efecto, lo que hace el autor, seleccionando algunas de las emociones que suelen considerarse negativas, porque cierran al sujeto sobre sí mismo, le impiden abrirse generosamente a los demás, y dañan con ello a la persona misma y al grupo. Es preciso tomar de ellas lo positivo, y contrarrestar lo negativo mediante la educación y el discurso racional, porque, como se dice en estas páginas, «en realidad, nunca estamos satisfechos con nosotros mismos hasta que nuestros sentimientos encajan en nuestros razonamientos, y viceversa». Ejemplo de emociones negativas son la envidia, la codicia, la culpabilidad, la vergüenza, el odio y la vanidad, que el autor selecciona para abordarlas con detenimiento. Siendo fundamentales todas ellas, la ventaja competitiva del libro consiste también, a mi juicio, en el utillaje del que se sirve para analizarlas y en la actitud, sumamente honrada, desde la que las considera.

En lo que hace a los instrumentos, tres claves son esenciales: relatos de la vida cotidiana, trabajos empíricos de psicología y estudios del cerebro. Morgado no recurre sólo a las aportaciones de su especialización profesional, sino también a la vida corriente.

Las historias de la vida diaria, muy abundantes en el libro, no son ficticias, sino que están tomadas de la prensa, de documentos históricos, de las redes sociales o incluso de la experiencia personal. Y una vez más, queda patente que la realidad supera constantemente a la ficción. El arsenal de casos reales es de una enorme utilidad, no sólo porque informa de una gran cantidad de hechos, sino porque un ejemplo vale más que mil palabras y los relatos son sumamente elocuentes. Por su parte, el nutrido elenco de trabajos de psicología ayuda a conocer esa parcela de la realidad que es la dimensión mental de la conducta en el caso de estas emociones negativas, y en cuanto a los estudios del cerebro, ayudan a conocer mejor las bases cerebrales, las zonas del cerebro que se activan al experimentar estas emociones y en qué medida producen satisfacción o dolor. Conocerlas ayuda a cumplir el consejo socrático de conocerse a sí mismo, lo cual significa un progreso en la ilustración.

Pero también en la línea de la ilustración camina la actitud desde la que Ignacio Morgado lleva a cabo su tarea de analizar emociones negativas. En principio, porque no practica lo que Alexander llamaba «la agresión moralista», es decir, el nefasto vicio de levantar un muro entre buenos y malos, entre el autor y sus allegados, que se sitúan a mil leguas de las emociones negativas, y una pléyade de envidiosos, ambiciosos o de gentes codiciosas, a los que el autor condena sin remedio. Todo lo contrario. No se trata de condenar a grupos de personas desde la fortaleza inexpugnable de los presuntamente puros, sino de reconocer desde el

comienzo que podemos comprender esas emociones precisamente porque cada uno de nosotros las llevamos incorporadas en nuestro cerebro y nuestra mente, nos guste o no. Sigue siendo verdad, por fortuna, que nadie está legitimado para tirar la primera piedra.

Y, en segundo lugar, el autor practica en su libro la virtud de la imparcialidad, que es rara por escasa. No la neutralidad, que es imposible e indeseable, porque cada persona juzga siempre desde algún lugar moral, y le conviene reconocerlo para conocerse a sí misma. Por el contrario, el intento de aproximarse a la imparcialidad a la hora de entender la realidad es indispensable para alejarse lo más posible de la injusticia. Utilizar la misma vara de medir para juzgar los desmanes de los políticos de los distintos partidos y tendencias, de los deportistas, de los empresarios o de los miembros de las universidades, por mucho que unos personajes sean socialmente más atractivos que otros, es la única forma de superar la ley del embudo, que distorsiona cualquier intento de valoración y hace imposible una transformación social a mejor.

Desde esta actitud proactiva, Ignacio Morgado ha escrito de nuevo un libro accesible a un público amplio, y a la vez excelente y fecundo. Como él mismo aconseja al referirse a textos de otros autores y hemos recordado en este prólogo, no dejen de leerlo, no se lo pierdan.

ADELA CORTINA

Catedrática de Ética en la Universidad de Valencia

y miembro de la Real Academia de Ciencias

Morales y Políticas

PRESENTACIÓN

Este libro explica qué son, cómo funcionan y cómo influyen en nuestras vidas la envidia, la codicia, la culpabilidad, la vergüenza, el odio y la vanidad, emociones sociales fuertemente arraigadas en nuestra especie y determinantes cruciales en la historia y el destino de la humanidad. Todas ellas son corrosivas en el sentido de que, aunque a veces sean o hayan sido acicate y motor de progreso, cuando perduran en la mente suelen destruir lentamente la salud, el estado de ánimo y el bienestar de las personas. Éste es también, por tanto, un libro de denuncia del mal que generan ese tipo de emociones, escrito con la intención de aportar claves que permitan conocer su naturaleza para afrontarlas y mantenerlas a raya cuando no sea posible impedir las.

Inevitablemente, es también un libro de autoconfesión, pues no es posible sustraerse uno mismo para escribir sobre sentimientos como los aquí tratados sin sentirse muchas veces implicado en cada uno de ellos. Queriéndolo o sin querer, indagar en los pecados ajenos hace que uno acabe constatando o descubriendo los propios. Tanto es así que los ejemplos considerados a lo largo del texto de un modo u otro, directa o indirectamente, forman parte de mi vida, mis vivencias, mi ideología y mi manera de ver el mundo, algo que, obviamente, el lector no debe dejar de tener en cuenta cuando enjuicie los contenidos expuestos. Por otro lado, nadie que lea este libro va a dejar de sentirse igualmente confesado e inducido a analizar sus propias emociones corrosivas, sus propios pecados capitales, donde los hubiere. Los nombres y asuntos particulares aquí mencionados son sólo botones de muestra representativos de lo que se pretende explicar, pero estoy seguro de que el lector vislumbrará muchos más a lo largo del libro, recabados de su propia experiencia y de su particular entorno y juicio.

He procurado siempre que mis referencias o manifestaciones sobre instituciones, circunstancias o personajes estén corroboradas por hechos públicos y notorios, por conocimiento contrastado, o por veredictos judiciales, pero desde este mismo momento pido disculpas a quien pueda sentirse ofendido con alguno de mis comentarios, posibles errores o parcialidades. Los científicos, siendo fieles a la naturaleza de nuestra profesión, hemos de estar siempre dispuestos a rectificar cuando aparecen nuevos datos o cuando se demuestre que nos hemos equivocado. Y ésa pretendo que sea mi posición personal en relación con los contenidos de un libro como éste, donde se comentan y valoran directa o indirectamente algunos casos que en el momento de escribir pueden estar todavía pendientes de resolver

en justicia. Nadie es culpable mientras no se demuestre lo contrario.

Yo mismo confieso que no estoy libre, en un grado u otro, de ninguna de las emociones corrosivas aquí estudiadas. De entre las consideradas, mi mayor pecado al escribir un libro como éste quizá sea la vanidad, porque mi orgullo, que debería conformarse con haber sido capaz de hacerlo, espera también de usted, querido lector, una apreciación del texto y sus contenidos que ojalá sea positiva.

SENTIDO Y UTILIDAD DE LAS EMOCIONES

No bastan los sentimientos, eso es cierto, pero sin ellos los ideales de la humanidad no encuentran el suelo propicio para arraigar.

ADELA CORTINA,

Ética de la razón cordial

Nada en la vida es más fuerte que el instinto de supervivencia. Cuando no podemos respirar buscamos desesperadamente el aire, angustiados y olvidados del resto del mundo. El deshidratado sediento ofrece su vida entera por un vaso de agua, o se la bebe de un pestilente lodazal. Por hambre se roba, se agrede y se mata. Para aliviar el dolor intenso, el soldado herido no duda en pegarse un tiro si ese dolor persiste sin remedio. Ante la amenaza próxima del fuego la gente salta al desprotegido vacío incluso desde lo más alto del edificio en llamas. El sexo ligado a la violencia llega a sacrificar incluso lo más querido. Todo ello instintivo, profundamente instintivo.

Pero, instinto ¿para qué? Tan misterioso como cierto. Cuando aparece la vida en nuestro planeta lo hace acompañada de una poderosa tendencia a mantenerse como tal, como vida, buscando todo aquello que la haga perdurar y huyendo de todo lo que pueda perjudicarla, huyendo del daño y del dolor, de la desaparición, de la muerte. Ésa es su naturaleza, la naturaleza de la vida, de la Vida con mayúsculas, y así eran ya los elementales seres vivos que se multiplicaban en el mar hace 500 millones de años, en el periodo geológico conocido como Cámbrico. Fue sólo el principio porque la evolución continuó, el instinto se perfeccionó, y 250 millones de años más tarde en el periodo geológico Triásico eso ya no fue suficiente. El entorno, el medio ambiente, se había hecho tan complejo que para responder a él con acierto y garantizar su supervivencia los seres vivos tuvieron que actualizarse. De ello se encargó una vez más la selección natural, el mecanismo ingeniosamente descrito por el naturalista Charles Darwin que explica cómo evolucionan los animales. Así, poco a poco y a lo largo de millones de años, la selección natural, cual incansable y motivado escultor, configuró uno de los más poderosos medios de supervivencia: las emociones. Gracias a ellas los recién evolucionados mamíferos potenciaron su conducta

instintiva y su capacidad de sobrevivir y reproducirse.

Pero, ¡ay!, esa supervivencia, facilitada por la llegada de las emociones, escondía en su interior, cual encantadoras matrioskas, algo más básico y sorprendente: lo último a salvar no eran los seres vivos como tales, sino los genes que albergan en sus células. Más allá de cuanto Darwin pudo imaginar, ahora sabemos que lo que se perpetúa en la inercia evolutiva no es la vida misma tal como la entendemos, sino las moléculas de ácido desoxirribonucleico (ADN), es decir, los genes que en cada célula llevan la información para construir los cuerpos, los cerebros y las mentes de los seres vivos, emociones incluidas. En su ya clásica obra *El gen egoísta*, el biólogo Richard Dawkins ha puesto de manifiesto que los genes son poderosas moléculas que a lo largo del proceso evolutivo pasan de ser vivo a ser vivo, de persona a persona y de generación a generación, en una asombrosa y progresiva dinámica que los convierte en lo que él ha llamado «replicantes inmortales», algo así como minúsculos seres que no dejan de copiarse a sí mismos para vivir eternamente.

De ese modo, ningún ser nacido como mucho hace unos cientos de años permanece hoy vivo, pero quienes hoy vivimos llevamos en cada una de nuestras células genes que, idénticos o transformados, estaban ya en los seres que habitaban nuestro planeta hace millones de años. Quizá desilusionados, en esa perspectiva podemos afirmar que los seres vivos en general y los animales y las personas en particular servimos como vehículos portadores de genes de generación en generación. Genes que suelen abandonarnos antes de que envejezcamos pasando a los más jóvenes y saludables cuerpos de nuestros descendientes, donde siempre tendrán más garantizada su reproducción y perpetuidad.

Las emociones llegaron a nuestro planeta para hacer más efectiva esa garantía. Consisten en reacciones automáticas que el cerebro genera ante estímulos o situaciones que son de especial relevancia para los animales y las personas. En el curso de la evolución se perfeccionaron y multiplicaron penetrando progresivamente en todos y cada uno de los procesos mentales y conductuales. Hoy forman parte de nuestra esencia aun siendo como somos seres racionales superiores. No es exagerado afirmar que la vida humana se ha construido sobre un fondo emocional que influye poderosamente en nuestro modo de vivir, de pensar y de comportarnos. Una vida sin emociones sería muy diferente a la que conocemos.

QUÉ SON LAS EMOCIONES

Las personas se emocionan cuando perciben peligros o cuando se sienten amenazadas, ofendidas o devaluadas y también cuando son reconocidas y valoradas o reciben buenas noticias, afectos, premios o gratificaciones diversas. En todos esos casos se disparan automáticamente, es decir, de un modo reflejo, el sistema nervioso autónomo y el llamado *eje hipotalámico-hipofisario-suprarrenal*. Este último es un mecanismo endocrino por el que el cerebro activa a la glándula hipofisaria, situada inmediatamente bajo él, y ésta libera entonces a la sangre una hormona, la adrenocorticotropa (ACTH), que viaja también por la sangre hacia las glándulas suprarrenales, las cuales liberan a su vez a la sangre otras hormonas, la adrenalina y el cortisol.

Las extensas terminales del sistema nervioso autónomo, que alcanzan casi todos los rincones del organismo, y esas hormonas liberadas originan cambios fisiológicos en diferentes órganos corporales, como el aumento de la frecuencia cardíaca, un mayor suministro de sangre a los músculos estriados y la disminución de la digestión. El propio cerebro resulta también activado por esos cambios, cuyo objetivo no es otro que energizar al organismo dotándolo de la capacidad y fuerza necesaria para responder a las circunstancias que han inducido la reacción. Si, por ejemplo, fue un peligro o amenaza lo que la provocó, la reacción emocional prepara al cuerpo para huir o para defenderse luchando. No obstante, ante determinadas circunstancias, como cuando perdemos a un ser querido, la reacción emocional puede ser tan fuerte que en lugar de activar al sujeto lo inhibe e inhabilita para actuar.

Constatamos así que la emoción es siempre una especie de revolución fisiológica corporal automática, rápida y básicamente inconsciente, pues la persona emocionada apenas nota esos cambios que ocurren en su cuerpo como la liberación de adrenalina o la disminución en la resistencia eléctrica de su piel. Pero el cerebro, audiencia cautiva y permanente de todo lo que pasa en el cuerpo, está preparado para detectar retroactivamente la propia reacción emocional que él mismo provoca, y lo hace de un modo muy especial que consiste en convertir cada patrón de reacciones corporales en una experiencia consciente específica, es decir, en un sentimiento, como el miedo, la alegría, la tristeza, el orgullo o los celos, o en otros muchos como la envidia, la vergüenza, la codicia, el odio o la vanidad, que son los que trataremos en este libro. El neurólogo Antonio Damasio lo explica con una clarificadora metáfora: las vísceras, es decir, el corazón, los pulmones, los intestinos, etc., serían como los diferentes instrumentos de una orquesta capaz de interpretar diferentes melodías que el cerebro y la mente perciben también como sentimientos diferentes.

Los sentimientos, por tanto, son el modo consciente que tiene el cerebro de percibir las diferentes reacciones fisiológicas que ocurren en el interior del cuerpo de la persona emocionada. Emoción y sentimiento son fenómenos fisiológicamente diferentes, aunque ligados, como las dos caras de una misma moneda. No obstante, en la vida cotidiana tendemos a confundirlos sin problemas, pues hablamos indistintamente de nuestras emociones o de nuestros sentimientos.

CÓMO FUNCIONAN LAS EMOCIONES

Constatado su trascendente sentido biológico, a efectos prácticos la importancia de las emociones radica en los comportamientos que pueden originar no sólo cuando se desbordan en situaciones de peligro o conflicto, como cuando nos enfadamos desmesuradamente ante una amenaza o un insulto, sino también y más frecuentemente afectando a nuestros pensamientos y decisiones. Sin que apenas lo notemos nuestros razonamientos están continuamente impregnados de las emociones que ellos mismos y nuestras percepciones, experiencias y prejuicios suscitan. Las emociones son siempre una fuente interesada de nuevos razonamientos. La permanente interacción entre la razón y la emoción, entre el cerebro racional y el cerebro emocional, influye en nuestra conducta con más fuerza de la que solemos admitir. Pero aunque las emociones determinen nuestro comportamiento, ellas mismas son casi siempre subsidiarias y servidoras de la razón, que es quien las suele generar en su provecho. Eso significa que los buenos argumentos racionales son capaces de modificar los sentimientos de las personas y ponerlos así de su parte. En realidad, nunca estamos satisfechos con nosotros mismos hasta que nuestros sentimientos encajan en nuestros razonamientos, y viceversa. La relación entre ambos puede explicarse también metafóricamente, como haremos a continuación.

Imagine usted al mejor estratega militar del mundo, a un general como Alejandro Magno capaz de concebir racionalmente el mejor modo de conquistar un territorio o de ganar una difícil batalla y derrotar a sus enemigos. ¿Le serviría de algo a su causa tanta inteligencia, tanta racionalidad, si no dispusiese de un ejército suficientemente potente y cualificado para ejecutar sus ingeniosos planes, para hacer posible su hazaña? Si por pacifista no le gusta el ejemplo anterior, imagine en su lugar a un gran estratega del deporte, a unos entrenadores de fútbol como Pep Guardiola o Zinedine Zidane. ¿Hasta dónde podrían haber llegado sus ingeniosos aciertos racionales en la organización del juego si no hubieran dispuesto de jugadores como Messi o Ronaldo? ¿Cuáles podrían haber sido sus éxitos sin esa poderosa disponibilidad? Pues eso es precisamente lo que le ocurre a la razón, que perdería su eficacia si no dispusiera de un poderoso ejército de emociones prestas a

servirle con extraordinaria rapidez en cualquier momento. La inteligencia y la racionalidad necesitan ejecutores potentes y cualificados para ser efectivas y alcanzar logros. Sin esos ejecutores carecen de eficacia.

Pensemos ahora en el mejor automóvil del mundo, el más potente y sofisticado, capaz de viajar a increíbles velocidades, pero que no dispusiera de frenos. Sería un peligro y muy probablemente un desastre. Eso es precisamente lo que muchas veces les ocurre a las emociones, que se desbordan irrefrenables porque ésa es su naturaleza, ya que fueron establecidas por la selección natural para ser rápidas y proteger a sus portadores. Así fue hasta que con el desarrollo de la neocorteza cerebral apareció la razón y con ella la posibilidad de frenar el comportamiento emocional cuando resulta inconveniente. Pero, ¡ay!, la razón nació con un importante defecto, con un talón de Aquiles, y es que necesita tiempo y no siempre se lo damos. Si lo hiciésemos, triunfaría siempre, o casi siempre. Cuenta hasta diez, solemos decir, antes de actuar en situaciones comprometedoras.

La relación entre emoción y razón quedó bien demostrada cuando la impactante imagen de Aylan, el niño kurdo-sirio de tres años que apareció muerto a orillas de una playa de Turquía, aumentó el tiempo medio que los europeos pasamos atendiendo a las noticias de prensa sobre los refugiados. Igualmente, un mendigo herido o mutilado siempre tiene más fuerza para incitarnos a la limosna que el que no aparenta daños físicos. Cuando sentimos afecto o simpatía por un familiar, un amigo o un líder político, somos más benévolos y condescendientes al juzgar sus decisiones y sus errores. La envidia y la vanidad impiden que reconozcamos el mérito de un colega o compañero. La codicia y la avaricia nos impiden ser generosos y ayudar a quien lo necesita. El gol anulado al propio equipo casi siempre se considera más injusto que el anulado al equipo rival. Basta con que el profesor imagine en el alumno examinado la presencia de su propio hijo para que se sienta irracionalmente impulsado a otorgarle una buena, o una menos mala, calificación. A mí personalmente me ha pasado, igual que lo que sigue a continuación.

Una joven madre negra sentada en el suelo junto a su hijo de unos siete años pide limosna en una esquina del Ensanche de Barcelona. Me apenan cuando los veo, pero voy rápido y los sobrepaso sin detenerme. Enseguida me ataca la razón —Ignacio, ¿te imaginas a ti mismo con tu hijo en esa situación?— despertando en mí una emoción tan recriminatoria como demandante. No hizo falta más. Vuelvo atrás y les vacío de un golpe a madre e hijo mi monedero en su manoseado vaso de plástico requeridor de limosna. Ingenuamente sigo adelante, pero la razón no me deja y me sigue golpeando con el martillo de la emoción. ¿Tú crees que ese niño va

a poder comer hoy algo decente con tu miserable calderilla? Ya no pude más. Vuelvo atrás, echo mano de mi cartera y casi sin mirar por vergüenza a la cara a madre e hijo les dejo caer 20 euros en el mismo limosnero. Algo más relajado reanudo mi camino. Pero la incansable razón no me da tregua: no te engañes, Ignacio, tu maltratada conciencia necesitaría mucho más que esos también miserables 20 euros para calmarse, salvo, eso sí, que la valores en tan poco. Me siento definitivamente derrotado y me alejo preguntándome: ¿ganaría la razón alguna batalla si no dispusiera de un poderoso ejército de emociones prestas a servirle con celeridad en cualquier momento? Los pacientes neurológicos con daño en el cerebro emocional nos han brindado la respuesta: cuando las emociones no funcionan la razón también pierde fuerza, se debilita con ellas, son socias. La razón sin emociones es como un general sin ejército. La emoción sin razón es como un coche sin frenos. Van de la mano, se necesitan, son inseparables.

Todo nuestro comportamiento social, es decir, toda nuestra relación con las demás personas, está particularmente influido por emociones y sentimientos. El error está en nuestra resistencia a reconocerlo, en no querer asumir que el verdadero y supremo poder de la siempre vanagloriada razón no está tanto en ella misma en solitario como en su demostrada capacidad para gestionar y cambiar los sentimientos, especialmente cuando son negativos, perversos o inconvenientes, como ya puso históricamente de manifiesto el sabio emperador romano Marco Aurelio en sus conocidas *Meditaciones*, y como tendremos ocasión de comprobar también a lo largo de este libro.

LA ENVIDIA

Todos los vicios, Sancho, traen un no sé qué de deleite consigo; pero el de la envidia no trae sino disgusto, rencores y rabias.

Don Quijote de la Mancha

ENVIDIAS EN EL CARIBE COLONIAL ESPAÑOL

En 1741 Sebastián de Eslava y Lazaga, gobernador del virreinato de Nueva Granada, hizo todo lo posible para que nunca llegara a la corte de Madrid el manuscrito hológrafo en el que Blas de Lezo, almirante de la Armada española y subalterno suyo, detalló los avatares del fracaso de la Armada inglesa en su intento de conquistar la estratégica plaza caribeña de Cartagena de Indias y con ella todo el Imperio español en América del Sur. Ese manuscrito daba puntual y detallada cuenta de que fueron los aciertos militares del propio Blas de Lezo en la contienda, más que los del virrey, los que determinaron la histórica y sorprendente victoria española. La envidia de Sebastián de Eslava no le permitía soportarlo y por ello ordenó que todos los buques que salían de Cartagena para España fueran minuciosamente inspeccionados para asegurar que en ninguno de ellos iba el temido legajo que le desacreditaba. En su lugar, promovió e hizo llegar a Madrid un manuscrito propio, lleno de mentiras y ocultaciones, que contribuyó a que la determinante actuación del gran marino vasco en la contienda quedara oculta y tardara mucho en ser reconocida. Blas de Lezo murió en su casa de Cartagena, unos meses después de la contienda, de fiebre amarilla, contraída probablemente durante ella. La discreción y el cariño de su esposa, doña Josefa, evitó que muriera con el dolor añadido de saber que los argumentos del virrey habían triunfado en la corte española. Afortunadamente, hoy su imagen personal y su relevancia en la defensa de Cartagena de Indias están siendo rehabilitadas.

Curiosamente, también en el mando inglés se dio una rivalidad envidiosa semejante entre el almirante Edward Vernon, comandante de la flota, y el general Thomas Wentworth, responsable del mando de las tropas de desembarco, aunque en este caso la disputa, como no podía ser de otro modo, hacía alusión a la responsabilidad de cada uno de ellos en la derrota o en haberse precipitado en enviar a Londres el aviso de una supuesta victoria que en realidad nunca logró la Armada inglesa.

Así somos los humanos, envidiosos con independencia de los tiempos y de nuestros orígenes patrios.

QUÉ ES LA ENVIDIA

Si le molesta que promocionen o le suban el sueldo a una compañera de trabajo, si sufre porque a un colega le dan un premio o le aceptan un importante proyecto, si no le gusta que los hijos de sus parientes saquen buenas notas, o que su amiga vaya siempre elegantemente vestida, si le inquieta que su compañero tenga una pareja guapa y atractiva, si le quita el sueño que el equipo de fútbol de su vecino gane un campeonato, o que su partido político, el de él, gane las elecciones, si le ocurre todo o alguna de esas y otras parecidas cosas, es muy posible que lo que usted tenga sea envidia, envidia pura y dura.

No se preocupe si su sentimiento es tan sólo un deseo de tener un sueldo tan bueno como el de su amiga, que en su trabajo sus ideas sean tan valoradas como las de sus compañeros, si le gustaría poder vestir tan elegante como su vecina, que sus hijos igualen o incluso superen a los mejores de la clase, que su pareja sea tan bien parecida como la de su subordinado, o que su equipo de fútbol gane más veces que el de su vecino, pues todo eso es normal y no es envidia, y si lo fuera no sería otra cosa que envidia benigna, sana envidia, solemos decir.

Desear lo que tienen los demás es algo bastante natural, sobre todo cuando uno tiene poco, y eso no tiene por qué ser envidia o algo necesariamente malo. La envidia verdadera, la maligna, la que nos hace sufrir y nos quema por dentro, no resulta de desear lo que tiene el prójimo. Si así fuera nunca sería tan corrosiva y peligrosa como llega a serlo muchas veces. Lo que más y mejor caracteriza a la verdadera envidia es el deseo de que el otro, el envidiado, no tenga lo que tiene, de que no sea verdad que lo tenga, de que no sea cierto su éxito o no sea tanta como parece su riqueza material. La verdadera envidia se centra imaginativamente en el otro, en el envidiado, más que en uno mismo. Ese sentimiento maligno respecto del otro es lo que perturba y quita el sueño al envidioso, haciendo además que se sienta mal consigo mismo, pues se ha dicho, y bien cierto es, que la envidia funciona como un espejo donde el envidioso ve reflejadas sus propias incompetencias y frustraciones. Precisamente por eso la envidia casi nunca se declara, pues nadie dice que es envidioso. ¿Envidioso yo? ¡De ninguna manera, el envidioso lo serás tú!

La envidia se lleva sólo por dentro, en la intimidad subjetiva, pues su manifestación podría parecer y sentirse como una declaración de inferioridad. Lo

que hacemos al ser descubiertos en la envidia, es buscar toda clase de excusas que la justifiquen. El envidiado, por su parte, muchas veces ni se entera de que lo es, siendo el envidioso el que verdaderamente lo pasa mal. Vean si no *Amadeus*, la maravillosa película de Milos Forman. Aunque muchos expertos hayan cuestionado la veracidad de la relación que aparece en el film, lo cierto es que muestra con claridad cómo Mozart no parecía sufrir mucho por sentirse envidiado por Salieri, pero éste sí que sufría constatando los crecientes y sucesivos éxitos del compositor de Salzburgo.

La envidia puede alcanzar incluso a quien nos beneficia. Si el subordinado consigue poner en marcha un importante negocio para la empresa, su jefe, aunque también beneficiado por ello, puede sentir envidia de que sea precisamente su inferior el que lo consigue, el protagonista del éxito. Un buen ejemplo histórico, además del que ya vimos como introducción a este apartado, es el que nos proporciona el historiador británico Henry Kamen en su obra *Héroes de la España imperial* cuando nos dice que el rey Fernando el Católico nunca dejó de sentir envidia, a la vez que satisfacción, por los éxitos militares de su gran capitán, Gonzalo Fernández de Córdoba, en las campañas italianas del siglo XV.

POR QUÉ ENVIDIAMOS

La envidia es uno de los vicios más estúpidos porque no existe ninguna ganancia del mismo.

HONORÉ DE BALZAC

La envidia es un sentimiento, es decir, una percepción consciente, natural y humana, que casi siempre resulta de la comparación entre lo que tenemos y lo que tienen los demás. Cuando alguien nos supera en esa comparación podemos sentir envidia, aunque no siempre. Una serie de factores pueden añadirse a la situación de comparación para generar envidia. En primer lugar, la personalidad, pues no todo el mundo es igualmente propenso a sentir envidia. Algunas personas lo son más que otras y eso puede relacionarse con su genética y con su historia personal. Cada uno de nosotros hereda un cerebro con una determinada reactividad emocional, es decir, con una determinada fuerza para enfadarse al responder a situaciones comprometedoras o frustrantes, lo que puede hacernos más o menos propensos a reaccionar con envidia frente a las comparaciones con los demás. Una historia personal de frustraciones y fracasos en la vida personal y/o social puede contribuir también a que las personas tengan más o menos tendencia a ser envidiosas.

En la familia o en la escuela hay formas de educación que pueden fomentar la envidia ya desde la temprana infancia. Menos claro resulta el que la carencia de recursos materiales o éxitos personales inciten siempre a la envidia, pues muchas veces los que más tienen, es decir, los ricos y los poderosos, son las personas más envidiosas. Ciertamente, las recompensas relativas afectan mucho a las reacciones emocionales de las personas, pero la conducta comparativa no es exclusiva de los humanos. Los monos capuchinos, por ejemplo, se enfadan cuando son tratados de manera desigual unos respecto a otros. Puede que ya haya en ellos un principio de envidia que se ha fortalecido con la evolución de los primates.

La envidia puede ser más fuerte y corrosiva cuando se genera de arriba abajo, es decir, cuando es el superior quien envidia al inferior, una envidia que puede agravarse cuando el inferior es más joven, o más listo, o más guapo. Envidias de ese tipo se dan especialmente en el trabajo y en todas las relaciones sociales jerarquizadas. Verse superado por un inferior es siempre muy doloroso, salvo en las situaciones en que el superior pueda atribuirse todo o parte del éxito y atributos del subordinado. Éste también envidia con frecuencia al superior y le gustaría ocupar su puesto o tener sus prebendas y privilegios, pero generalmente sufre menos ya que le puede resultar más fácil hallar la justificación de su inferioridad y su envidia en las ventajas que el cargo ostentado garantiza al superior. Eso, sin duda, alivia su aflicción.

La envidia parece estar inversamente relacionada con la autoestima, es decir, cuanto menos se considera a sí misma una persona, más envidia de otros puede llegar a tener. En cambio, quien se cree superior a los demás y es muy vanidoso se da a sí mismo menos oportunidades para sentir envidia. Cuando te sientes más que nadie no crees que haya nada que envidiar de los demás. Se ha dicho que nada predice mejor la envidia que la vulnerabilidad de una persona, aunque eso no sea siempre cierto. Ocurre también que la envidia potencia la tendencia común a esforzarse menos en el trabajo en grupo que en el individual. La ideología política se ha relacionado a veces con la susceptibilidad de la gente a la envidia, pero un estudio ha encontrado que se correlacionan poco, y nada cuando se tiene en cuenta la edad de los sujetos experimentales.

La proximidad puede ser también un factor altamente potenciador de la envidia. Se ha dicho, no sin falta de razón, que la envidia del amigo puede ser peor que el odio del enemigo. Al ínclito parlamentario y primer ministro británico Winston Churchill se le atribuye una frase lapidaria muy relevante, que viene al caso: «En la vida hay amigos, conocidos, adversarios, enemigos y compañeros de partido». Es una sentencia que arroja luz particularmente sobre la envidia

proximal, la que nos producen los éxitos de los propios compañeros y que puede a veces hacer conspicuamente más deseable el éxito de los adversarios que el propio si lo protagonizan compañeros o colegas a los que envidiamos. En ese sentido, una fuente particularmente relevante de envidia y animadversión es la que deriva de las ahora muy frecuentes y vanagloriadas elecciones primarias de los partidos políticos. Basta ver el comportamiento en el tiempo de los perdedores de cualquiera de esas elecciones para comprobar que quizá más que otra cosa las primarias son una fuente de división interna, de animadversiones y de problemas presentes y futuros entre compañeros de un mismo grupo humano.

Entiéndase, lo negativo de esas elecciones o de cualquier otra similar no es que se trate de elegir democráticamente a un buen candidato, lo cual es razonable y deseable, sino que el procedimiento utilizado siempre da lugar a un derrotado públicamente y la neurociencia ha demostrado que ese tipo de exclusión social individualizada afecta al cerebro de tal modo que la derrota duele tanto como el propio dolor físico, y eso tiene consecuencias no precisamente buenas. En diferentes competiciones políticas Eduardo Madina o Susana Díaz perdieron frente a Pedro Sánchez, e Íñigo Errejón frente a Pablo Iglesias. A la larga, es difícil creer que los perdedores acaben por asumir sinceramente su derrota. El derrotado siempre busca resarcirse, de un modo u otro.

Aunque no siempre ocurre, ese tipo de envidia entre próximos, cuando tiene lugar, sea en la política, en el trabajo o en cualquier ambiente social de connotación competitiva, se hace necesario tener en cuenta que las felicitaciones o el comportamiento hipócrita de los amigos o compañeros puede no ser más que una tapadera de su envidioso sentimiento. Una tapadera, eso sí, fácil de destapar. Cuando ese tipo de envidia tiene lugar en la familia, particularmente entre hermanos, puede resultar altamente dolorosa y corrosiva, mucho más siempre para el envidioso que para el envidiado. Cuando, por ejemplo, los padres no justifican bien el reparto desigual de su herencia entre sus hijos, lo peor que pueden estar haciendo es generar grandes dosis de envidia y de rencor entre ellos; la peor de las herencias, en definitiva.

A la hora de hallar un fundamento para los sentimientos de envidia los filósofos se han planteado muchas veces la posibilidad de que se halle en el sentido de la justicia. Lo esté o no en él, es un hecho incontestable que la envidia se potencia y carga de rencor y hasta de cierta agresividad cuando consideramos que el envidiado ha obtenido su éxito de manera inmerecida e injusta. Es la envidia hacia el nuevo funcionario que ha conseguido su plaza por amistad directa o indirecta con algún miembro de la comisión evaluadora, o hacia el estudiante que

consiguió la matrícula de honor copiando en los exámenes, hacia el vecino que le asfaltaron su acera porque su mujer es amiga de la del alcalde, o hacia la amiga que liga más porque es más guapa, o más inteligente.

CÓMO REACCIONAMOS A LA ENVIDIA

La envidia benigna, la que solemos considerar sana, al igual que la admiración, puede motivar a mejorar uno mismo. El estudiante que siente envidia por las buenas notas que sacan sus compañeros puede sentirse motivado a estudiar más horas y mejorar sus propias calificaciones. Del mismo modo, cuando alguien envidia el comportamiento moral de un amigo que ayuda al prójimo o colabora con una ONG esa envidia puede potenciar su deseo de emular tal conducta considerada como mejor y más deseable que la propia. Esos ejemplos sugieren también que la envidia benigna disminuye la hipocresía moral, la tendencia de la gente a juzgar a los demás más severamente que a uno mismo. Doble moral, o lobo con piel de cordero, solemos decir. Consiste, por ejemplo, en considerar más censurable el que los demás se cuele en la fila de pago del supermercado o la de las entradas del cine que el que se cuele uno mismo, o considerar más grave el que los demás defrauden a Hacienda pagando en negro que cuando uno también lo hace. Hay quien rabia cuando alguien supera la velocidad permitida al conducir, sin acordarse de cuando él hace lo mismo.

Para confirmar esas tendencias los psicólogos han hecho experimentos en los que los propios sujetos participantes describen conductas inmorales que después han de valorar en otras personas o en ellos mismos. Con frecuencia el resultado pone claramente de manifiesto ese tipo de hipocresía moral de la que hablamos, pues los demás son considerados más culpables que nosotros mismos en el incumplimiento de las normas éticas y sociales. Pues bien, la envidia benigna, como decimos, puede hacer que la gente eleve los estándares y las demandas de conducta moral para uno mismo, aunque relaje la medida para los otros.

Por su parte, la envidia maligna, la que venimos considerando como verdadera y corrosiva, se relaciona con la deshonestidad y con la conducta inmoral, y a lo que tiende siempre es a derrotar y a hacer caer al envidiado. Es una inagotable y permanente fuente de hostilidad hacia el envidiado. Las tácticas a que acudimos para tratar de sofocar nuestros sentimientos de envidia son semiconscientes y diversas. La más común consiste en tratar de convencernos a nosotros mismos de que no es tanto lo que tiene el envidiado, es decir, tratamos de infravalorar sus logros o su éxito. «En realidad su trabajo no es tan bueno, pues los hay mejores», o «no es tan inteligente como parece» o «no es tanto lo que le tocó en

la lotería y pronto se lo gastará», o «su novio en realidad no es tan guapo como dicen», entre otras muchas sentencias y consideraciones de similar naturaleza que podemos argüir tratando siempre de aliviar la propia envidia. Podemos también quejarnos, hipócritamente, de que el envidiado lo que vende es humo, cuando lo que de verdad no nos gustaría es que vendiera fuego. Si conseguimos convencernos de lo que decimos, lo cual muchas veces no es más que engañarnos a nosotros mismos, nos sentimos mejor. Pero si nuestros argumentos de contraataque son pobres, cosa harto frecuente, la envidia suele volver porque, en realidad, nunca se fue completamente.

Otro recurso habitual consiste en afirmar ventajas extras que el envidiado ha tenido para conseguir su éxito. Es, por ejemplo, cuando insistimos en que el puesto de trabajo ha sido conseguido mediante influencias o «enchufes». También podemos buscar desventajas o futuros fracasos en el envidiado que amortigüen sus logros o aciertos. «Su novio es muy guapo, pero también muy tonto», o «es muy inteligente, pero su falta de tacto con las personas le hará fracasar». Ambos son modos de reaccionar tratando igualmente de aliviar el sentimiento de envidia. Hay también situaciones en las que el envidioso no pierde ocasión de castigar psicológica o incluso físicamente al envidiado. Así, cuando un jugador de fútbol envidia a otro no es extraño que no pierda ocasión para hablar mal de su juego, o incluso para propinarle una buena patada o zancadilla, con todo el disimulo posible, en el curso de un partido. Los tribunos que envidiaban a Julio César llegaron mucho más lejos, pues acabaron con él a cuchilladas, ese método que por proximal satisface más la inquina personal que ningún otro, pero no sin antes hallar justificaciones para ello en lo que esos tribunos consideraron un excesivo e inmerecido poder del caudillo romano que le condujo a la tiranía.

SCHADENFREUDE (ALEGRÍA MALICIOSA)

Pero lo más especial llega cuando el envidiado fracasa, pues es entonces cuando aparece la imagen especular de la envidia en todo su esplendor: la alegría y el regodeo del envidioso por el fracaso del envidiado. Un sentimiento para el que los alemanes han acuñado un término que ya ha sido adoptado también en otras lenguas: *Schadenfreude* (alegría maliciosa, *gloating* en acepción en inglés). Es ese tipo de alegría que uno siente cuando al empollón de la clase le suspenden una asignatura, o cuando al líder rival que nos superó en las elecciones no le van bien las cosas y se le fractura su partido, o cuando fracasa el compañero de partido que nos ganó las elecciones primarias, o cuando al listo y prepotente del laboratorio le rechazan la publicación de un trabajo. Es, en buena medida, lo que sienten los hinchas del Barça cuando pierde el Madrid, o los del Madrid cuando pierde el

Barça.

Es también, muy posiblemente, lo que sintieron algunos de los compañeros de don Pío del Río Hortega, uno de los mejores discípulos de Santiago Ramón y Cajal, cuando este último lo expulsó del laboratorio animado por las intrigas de quienes lo envidiaban. Los éxitos científicos de Del Río Hortega en la investigación sobre las células gliales del cerebro generaron la envidia que dio lugar a la *Schadenfreude* de sus colegas al verlo humillado por el maestro. Aun con mis dudas, quiero creer que don Santiago no compartía ese sentimiento.*

La *Schadenfreude* se acrecienta en el envidioso agorero que acierta en su pronóstico sobre el próximo o futuro fracaso del envidiado y lo ve como una reivindicación personal de su posición. Puede corresponderse con el «cuanto peor para él, mejor para mí», frase que según algunos se atribuye a Vladimir Lenin en relación con sus rivales y la política de su tiempo. La *Schadenfreude* es también una de las mayores fuentes de hipocresía, porque, cuando la tienes, aunque estás contento en tu interior, te muestras falsa y aparentemente preocupado. Así, podemos decirle al envidiado «es una pena que te hayan rechazado el trabajo, pues era muy bueno» o «es una pena que te hayan salido tantas arrugas, pero la verdad es que no te sientan mal». Igualmente, muchas veces oímos a los políticos considerar un error ciertos comportamientos de sus adversarios y lamentarse por ello, cuando en realidad están encantados de que lo sean, pues eso les beneficia. Lágrimas de cocodrilo, podemos decir. Pero hay que cuidarse mucho de mostrar la propia *Schadenfreude*, pues exhibirla puede tener altos costes.

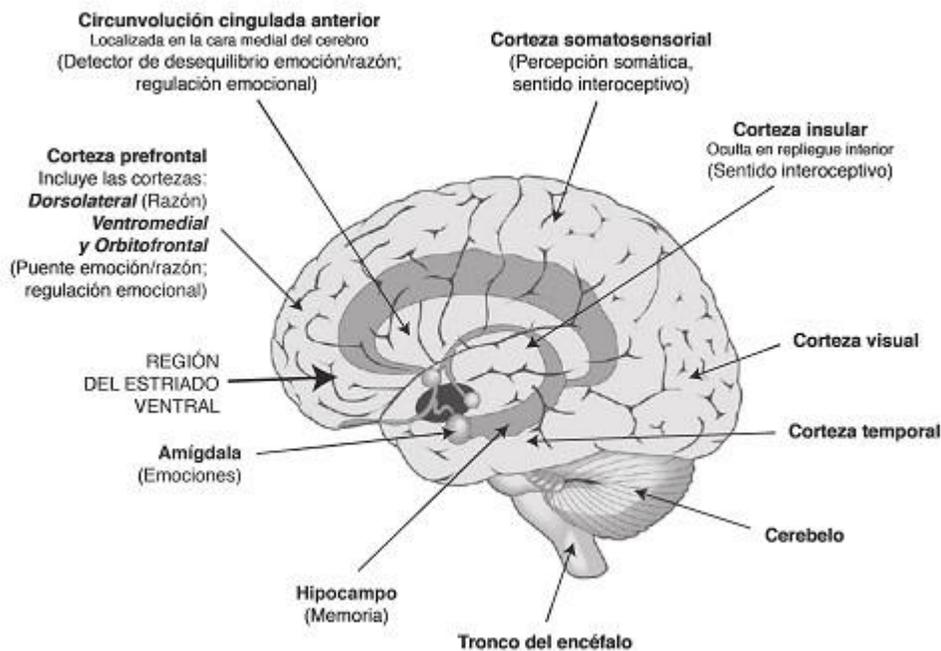
EL CEREBRO ENVIDIOSO

La resonancia magnética funcional es una técnica inocua, es decir, su aplicación no requiere dañar de ningún modo al cerebro, pues se basa en la detección del magnetismo de las moléculas que integran las neuronas cuando se activan. Es como una especie de radiografía que nos dice qué partes del cerebro están trabajando cuando la persona sometida a esa técnica está percibiendo algo, realizando un determinado trabajo mental o sintiendo una determinada emoción.

Las personas más envidiosas o con más propensión a la envidia también son más prestas que las menos envidiosas a sacrificar sus propias ganancias o logros para reducir los de sus oponentes o rivales. Eso quedó patente en el trabajo de un grupo de psicólogos israelíes que obtuvieron imágenes de resonancia magnética funcional del cerebro de personas voluntarias mientras realizaban un juego interactivo de azar. Lo que observaron fue que algunos jugadores incluso cuando

perdían dinero estaban contentos y mostraban *Schadenfreude* si el otro jugador, el rival, perdía todavía más. Algunos de ellos incluso cuando iban ganando expresaron envidia si el otro ganaba todavía más. Esa envidia tuvo un claro reflejo en la activación que mostraron durante el juego las imágenes obtenidas en el estriado ventral, una parte del cerebro relacionada con la recompensa y el placer. Fue así hasta el punto de que sentir que el otro perdía más que uno mismo activaba esa parte tanto como cuando el propio sujeto ganaba. La derrota del rival, como vemos, puede alegrar tanto o más que la propia victoria, que el propio éxito.

El estriado ventral es también importante para las comparaciones sociales y su actividad gratificante se relaciona tanto con las ganancias o pérdidas propias como con las de los demás. Así, se ha comprobado que su actividad se reduce cuando una persona recibe menos dinero que su rival y aumenta cuando siente que a un jugador injusto le van mal las cosas. También se han relacionado con el sentimiento de que aumenta la buena reputación de uno mismo. Igualmente, la envidia ha sido asociada a la activación de otras regiones del cerebro como la ínsula anterior, relacionada con la percepción del estado fisiológico del cuerpo, y la circunvolución cingulada anterior, una región de la cara medial del cerebro que ha sido implicada, entre otras cosas, en las situaciones en las que lo que pensamos y creemos razonable no encaja con lo que sentimos, en el desequilibrio emoción-razón, podemos decir.



PRINCIPALES ÁREAS DEL CEREBRO IMPLICADAS EN LA EMOCIÓN Y LA RAZÓN

Más extraña aún resulta la observación de otros investigadores israelíes de que la administración intranasal de oxitocina, una hormona potenciadora de empatía y conductas prosociales positivas, aumenta la envidia y la *Schadenfreude* en los jugadores perdedores en un juego de dinero, cuando podía esperarse justamente lo contrario, es decir, que la oxitocina, por su efecto prosocial, disminuyera la envidia. Habrá que esperar a nuevos estudios que confirmen o contradigan este hallazgo.

¿PODEMOS EVITAR LA ENVIDIA?

Nadie es realmente digno de envidia.

ARTHUR SCHOPENHAUER

No deberíamos conceder demasiada credibilidad a quien afirme que nunca ha sentido envidia, pues estamos hablando de un sentimiento muy arraigado en la naturaleza humana. Ya vimos cómo hasta los primates inferiores son capaces de manifestar comportamientos parecidos a la envidia cuando son tratados desigualmente. Eso significa que estamos hablando de un sentimiento con profundas raíces evolutivas, es decir, de un sentimiento que se vino gestando con fuerza en el pasado ancestral. No obstante, tampoco tenemos claro por qué han evolucionado los sentimientos de envidia, algo que, de saberlo, podría orientarnos sobre posibles modos de evitarla.

Una adecuada información y educación desde la infancia sobre la envidia y sus negativas y dolorosas consecuencias debería ser una buena manera de empezar a combatirla. Pero una vez instaurada no es fácil poder con la envidia, aunque siempre valdrá la pena intentarlo para evitar el daño que produce. Ese intento debería discernir en primer lugar el sentimiento de envidia propiamente dicho y separarlo del modo de comportarnos cuando lo tenemos. Una cosa es el sentimiento y otra sus consecuencias. Evitar el sentimiento de envidia cuando hay circunstancias que nos abocan a él es muy difícil, si no imposible, pues, como ya vimos, las emociones se nos imponen, incluso contra nuestra voluntad, y su control no está en nuestras manos. No obstante, otra cosa es nuestra reacción, es decir, el modo de comportarnos cuando sentimos envidia, y eso sí que es controlable. Cualquier cosa que pudiéramos hacer como consecuencia de sentir envidia es controlable. Podemos, por ejemplo, evitar hablar mal del envidiado, o hacerle cualquier tipo de daño, como negarle cosas, marginarlo, difamarlo, ofenderlo o maltratarlo psíquica o físicamente. Siempre podremos evitar la hostilidad hacia el envidiado.

Pero eso, ¿cómo se consigue? Puede haber diversos modos, y uno de ellos especialmente eficaz consiste en hacer un esfuerzo para razonar sobre el envidiado y sus éxitos o prebendas de una manera positiva. No solemos hacerlo porque casi nunca razonamos sobre aquello que detestamos y el envidiado casi siempre suele acabar convirtiéndose en un ser detestable, aunque nunca lleguemos a manifestarlo de un modo explícito. Si lo sentimos como tal, es decir, si nuestro sentimiento de envidia se acompaña de ese otro sentimiento de desdén o incluso de desprecio hacia el envidiado, no nos vamos a dar a nosotros mismos mucha oportunidad para pensar y razonar sobre el origen de sus logros, sobre cómo ha conseguido lo que tiene. Por eso, la clave para evitar o reducir la envidia está en ser capaces de evitar ese rechazo.

Cuando nos lo proponemos y lo conseguimos, pues eso sí es posible, nos abrimos la puerta a considerar la posibilidad de que el envidiado haya conseguido lo que tiene gracias a su esfuerzo, a su dedicación y motivación, a sus horas, días o años de trabajo, y quizá acabaremos también dándonos cuenta de que su intención al conseguir lo que tiene nunca fue fastidiar a nadie, sentirse superior o causarnos envidia. Incluso podemos llegar a entender que sus aciertos y éxitos tampoco nos perjudican como pudiéramos pensar.

¿Por qué ser tan celosos de que a los demás les vayan bien las cosas si eso a nosotros no nos perjudica? Esa reflexión, ese otro modo de ver las cosas, propio de la llamada inteligencia emocional de las personas, nos hará sentir mejor, pues reduce casi siempre la envidia. Es también cierto que esa estrategia no funciona cuando consideramos que el envidiado ha tenido ventajas de las que ha abusado para conseguir lo que tiene y superarnos. Pero en esos casos la envidia se disuelve o atenúa con relativa facilidad al concedérsenos motivos para no sentirnos inferiores. «Así yo también lo habría conseguido», podríamos pensar. Y no es menos cierto que combatir la propia envidia y oponerse a ella para ser capaces de alabar y felicitar al rival por sus éxitos es un comportamiento que, incluso cuando pueda albergar una cierta dosis de hipocresía, ennoblece al envidioso, reduce su culpa y le proporciona motivos para recuperar su autoestima y mejorar su relación con el envidiado.

En cualquier caso, como repetiremos con frecuencia a lo largo de este libro, uno de los mayores errores que podemos cometer perjudicando a nuestro bienestar cotidiano es vivir permanentemente más preocupados de lo que hacen o tienen los demás que de lo que hacemos o tenemos nosotros mismos. Las inercias y energías competitivas siempre están mejor empleadas cuando las utilizamos para competir con nosotros mismos y superarnos que cuando las dedicamos a tratar de denigrar

a quienes envidiamos.

LA CODICIA

En el mundo hay todo lo necesario para satisfacer las necesidades del hombre, pero no lo suficiente para satisfacer su codicia.

MAHATMA GANDHI

LA CODICIA EN TARJETAS NEGRAS

Cuando en mayo de 2012 José Ignacio Goirigolzarri sustituyó al dimitido Rodrigo Rato como presidente de la entidad financiera Bankia una de las primeras cosas que hizo fue encargar una auditoría de la misma teniendo en cuenta que esa entidad había sido recientemente intervenida y rescatada por el Estado con una inyección de 22.424 millones de euros, un dinero, obviamente, de los contribuyentes españoles. Según sentencia posterior de la Audiencia Nacional, la auditoría comprobó la existencia de «unas tarjetas en las que se habían producido gastos incompatibles con toda norma, acuerdo de órganos de gobierno o contrato que los avalara». Esas tarjetas, conocidas popularmente como «tarjetas black», se crearon en 1994 y entre 2003 y 2012 las recibieron y dispusieron de ellas 86 altos cargos de las entidades financieras implicadas.

Según se ha explicado, tenían como justificación «dignificar» las retribuciones de dichos cargos complementando las dietas que recibían, una compensación a sus esfuerzos y dedicación a la entidad. Los gastos consignados hablan de viajes de ocio, restaurantes, boutiques de lujo, clubs y discotecas, marisquerías, tallas religiosas y librerías. Pero, al parecer, no se limitaron a ese tipo de gastos pues también incluyeron otros menores como llamadas telefónicas o billetes de metro. Igualmente se registraron numerosas retiradas de efectivo en cajeros automáticos. La factura final de todos los gastos acumulados no se conoce con certeza, pero se habla de más de 15 millones de euros entre 2003 y 2010. En cuanto el FROB (Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria), que es la autoridad encargada de la resolución de las entidades de crédito y empresas de servicios de inversión en su fase ejecutiva en España, tuvo conocimiento de los resultados de la auditoría los envió a la Fiscalía Anticorrupción.

La Audiencia Nacional condenó a los 65 acusados a penas de entre tres meses y seis años de prisión por un delito continuado de apropiación indebida. La sentencia dice que gastaron 12,5 millones que deberán devolver con intereses.

Miguel Blesa, expresidente de Caja Madrid, fue condenado a seis años de prisión y Rodrigo Rato, responsable de Bankia, exvicepresidente del Gobierno de España, exministro de Economía y exdirector gerente del Fondo Monetario Internacional, a cuatro años y medio. La sentencia, aunque no firme, señaló también que «la lealtad quebrada se hace evidente, por anteponer los fines personales a los intereses sociales que eran los bancarios y no otros».

Todo un ejercicio de codicia y toda una vergüenza nacional.

QUÉ ES LA CODICIA

No resulta fácil entender el sentimiento que alberga la codicia, meterse en la piel del codicioso. Como cualquier otro sentimiento, si uno no lo ha experimentado en carne propia le cuesta saber cómo se vive, como se siente ese afán acaparador que siempre supera las que puedan ser, al menos en apariencia, necesidades reales de una persona. ¿Por qué gente como Mario Conde, Miguel Blesa, Rodrigo Rato, Luis Bárcenas, Jordi Pujol o Félix Millet (la lista es interminable), que ya son gente muy rica, quieren o han querido más y más? ¿Por qué nunca tienen suficiente? ¿Qué harán con tanto dinero si nunca podrán gastárselo? ¿Por qué siguen acumulando riqueza si ya tienen de sobra todo lo que necesitan para vivir bien? ¿Qué les impulsa a seguir haciéndolo? ¿Acaso están enfermos?

El origen etimológico de codicia es *cupiditas*, un vocablo latino. Se ha definido como un afán excesivo de riquezas, como un deseo voraz y vehemente de algunas cosas buenas, no sólo de dinero o riquezas. En contraste con el puro materialismo, muy dado a la adquisición y exhibición de productos lujosos, la codicia involucra la adquisición de toda clase de recursos. Según el objeto deseado la codicia puede manifestarse como avaricia, como ambición desmesurada, como lujuria o incluso como glotonería. Además de dinero o riquezas la gente puede codiciar también protagonismo, éxito, estatus social, poder o sexo, cosas que no todas ellas están siempre directamente relacionadas con lo que comúnmente se entiende por materialismo.

El ejemplo mitológico es el rey Midas, cuya codicia le llevó a pedir a los dioses el poder de convertir en oro cualquier cosa que tocara sin prever que, al serle concedido, hasta los alimentos lo acabarían haciendo. Modernamente, la serie televisiva norteamericana *House of Cards*, basada en *El rey Lear* de William Shakespeare y magníficamente interpretada por el actor Kevin Spacey, es un buen ejemplo de ambición y codicia de poder. Casi tan cierta como la vida misma, es la historia de Frank Underwood, un congresista cuyo trabajo consiste en coordinar a

los demócratas de la Cámara de Representantes, el parlamento de Estados Unidos. Cuando el recién nombrado presidente de la nación no le otorga el cargo de secretario de Estado que él codiciaba, se las arregla para con la ayuda de su esposa pergeñar todo un sofisticado plan de manipulaciones personales, engaños, mentiras y traiciones y hasta asesinatos, que finalmente no serán más que un castillo de naipes (de ahí el título de la serie), para incrementar su poder y satisfacer, en compensación a su derrota, su ambición personal, su desmesurada codicia.

Aunque el codicioso, como muy bien se aprecia en la serie, resume ambición y sea adicto a su deseo, lo que más le caracteriza es un interés propio, un egoísmo que nunca se consigue satisfacer. El filósofo alemán del siglo XIX Arthur Schopenhauer, seguidor del gran Immanuel Kant, dijo en una ocasión que la riqueza material es como el agua salada, pues cuanto más se bebe más sed da. Nada más cierto, pues lo más genuino de la codicia es su inestabilidad. Para el codicioso, «suficiente» nunca es suficiente y por eso se ha dicho que su objetivo siempre es móvil, cambiante. Peor aún, pues a su deseo de tener más el codicioso añade una cierta frustración por no tenerlo, lo que a veces le lleva a comportamientos irracionales, sobre todo cuando su deseo es un imposible.

Siendo egoísta, el codicioso siente envidia y compara con frecuencia lo que tiene con lo que tienen otros. Su espíritu socialmente competitivo sugiere además que puede estar motivado por conseguir cosas a expensas de los demás. Un reciente estudio del departamento de Marketing de la Universidad de Gante, en Bélgica, ha puesto de manifiesto que la codicia ocurre más a menudo en hombres que en mujeres, en el mundo financiero o en posiciones de gestión y, generalmente, en personas no muy religiosas. Sea quien sea, el codicioso suele sentirse insatisfecho con su vida al no tener siempre la sensación de controlarla.

Codicia y avaricia no son la misma cosa. Mientras que la avaricia es el afán de poseer riquezas u otros bienes con la intención de atesorarlos para uno mismo mucho más allá de lo requerido para satisfacer las necesidades básicas y el bienestar personal, la codicia se limita a un afán excesivo de riquezas sin necesidad de querer atesorarlas. El avaro acumula, es tacaño, gasta lo menos posible y casi nunca comparte. El codicioso puede disfrutar de su riqueza, se la gasta y puede incluso compartirla. Hágase pues, si le place, amigo de un codicioso, pero nunca de un avaro.

La relación entre codicia y envidia es también de particular interés. Ambos insatisfacen la vida de sus portadores, pero no son la misma cosa. La envidia pone

el acento en lo que tienen los otros y la codicia, aunque se fija también en ello, lo que quiere es tener más y más, con independencia de lo que tengan otros. Lo que sí ocurre con mucha frecuencia es un tipo de codicia que abunda en el común de los mortales y no sólo en gente socialmente poderosa o destacada. Se trata de esa envidia a las posesiones o logros de los demás, algo que, como veremos más adelante, se ha considerado también un motor de progreso personal y social. Cuando la prensa airea las fortunas o la historia y los movimientos ajenos para conseguir riqueza, son muchos los que se sienten motivados a emular a esos héroes exitosos como Amancio Ortega, el propietario de Inditex y sus ubicuas tiendas Zara.

De ese modo, abundan quienes pasan tiempo y tiempo estudiando cómo doblar sus ganancias o prebendas, sobre todo si de la información pública o privada recibida concluyen que no ha sido tan difícil el que otros como ellos lo consigán. La sociedad norteamericana en particular, y en su cine hay buena muestra de ello, siempre ha presumido de ser un mundo en el que cualquier persona por humilde que sea puede esforzarse y emular comportamientos para encumbrarse al puesto de gerente o propietario de una gran empresa habiendo empezado en ella como un simple botones o el encargado de los recados. No se lo crean, porque, aunque sean muchos los que lo intentan, son muy pocos los que lo consiguen.

El jugar a la lotería, el apostar en un casino o el invertir en bolsa, incluso cuando se trate de pequeños ahorradores, tampoco deja de ser un comportamiento que, aparte de adictivo, alberga un plus de codicia, pues no suele hacerse por necesidad. Otro tipo de codicia es la que lleva a los padres de algunos niños que ellos consideran de brillante porvenir a hacer insensateces y empujarlos de manera furibunda para que lleguen a ser futbolistas de élite, actores de fama mundial o cocineros mediáticos. Todo ello perturbando las más elementales normas de la paternidad y dislocando el desarrollo normal de sus hijos. En cualquier caso, y como ocurre también con otras perversiones, la gente suele evaluar la codicia de los demás más severamente que la propia.

¿SON LAS MUJERES MENOS CODICIOSAS QUE LOS HOMBRES?

Ninguna razón biológica que nosotros conozcamos nos permite afirmar que las mujeres son menos codiciosas que los hombres, pero el que la mayoría de los imputados y condenados por corrupción en muchos países sean hombres pudiera darlo a entender. La explicación a esa diferencia es cultural, pues en la mayoría de los países son los hombres los que suelen asumir el liderazgo en los negocios o los

cargos políticos o administrativos susceptibles de generar corrupción. En España, según el Instituto Nacional de Estadística, la corrupción es cosa de hombres. En los delitos contra la Administración pública de prevaricación, malversación de fondos y cohecho, el 87,4 % de las personas condenadas en 2011 fueron varones, así como el 83,6 % en delitos de falsedad documental. Remachando el clavo, el 90,6 % de los condenados han sido hombres y sólo el 9,4 % mujeres.

Pero aun siendo así, muchas esposas de presuntos corruptos se han visto en muchos casos ellas mismas implicadas en las tramas y negocios de sus maridos cuando éstos han sido investigados por la Justicia. Es decir, se convirtieron indirectamente (a veces también directamente) en presuntas corruptas incluso cuando sus maridos siempre las han exculpado. Generalmente, ellas tampoco han mostrado signos de extrañeza relacionados con la procedencia de los caudales que les han permitido en muchos casos lujosos o desproporcionados niveles de vida. Los abogados defensores han presentado siempre a estas mujeres como víctimas de sus maridos, más que como cómplices de ellos e implicadas en sus negocios. No obstante, cada caso es diferente y quizá por ello no están siendo tratados del mismo modo y teniendo el mismo resultado en cuanto a imputaciones y condenas, lo que ha generado agravios comparativos como el de Isabel Pantoja cuando llegó a decir: «Soy como la infanta Cristina, pero no tengo una sociedad al 50 % como ella».

Pero también hay casos de mujeres directamente implicadas en corrupción. Uno de los más señalados en España es el de María Victoria Pinilla, exalcaldesa de La Muela (Aragón), imputada por 11 delitos dentro de la Operación Molinos, una trama de corrupción urbanística en su municipio. Aquí el caso es inverso pues ahora es el marido, Juan Antonio Embarba, el indirectamente imputado. Al parecer, mientras ella gestionaba el Ayuntamiento su esposo acaudalaba un patrimonio que incluía propiedades en Sotogrande (Costa del Sol), construcciones en el Caribe, una fábrica de papel y diversas tiendas. Codicia matrimonial, podríamos decir.

En relación con la corrupción, Concepción Fernández Villanueva, profesora de Psicología Social, ha señalado que la sociedad y la educación promueven más en los varones «actitudes de desafiar, atreverse e incluso aprovecharse de la situación», mientras que las mujeres «han interiorizado un mayor miedo a desviarse de las normas, y quizás, al castigo por ello». Ciertamente, la corrupción y su madre, la codicia, no son cosa de sexos, sino de personas y su entorno cultural y social.

LAS CONSECUENCIAS DE LA CODICIA

Pues supongamos que un banco o una caja de ahorros tenía una de esas casas valorada en setenta mil euros, pero convenció a un pardillo para que se la comprara en cien mil ofreciéndole una cómoda hipoteca a treinta años con un interés digamos del cinco por ciento. El gran problema estriba en que desde el momento en que se firmaba el contrato algunos bancos y cajas de ahorros anotaban en sus libros de contabilidad que disponían de un activo de doscientos y pico mil euros adicionales, y eso es lo que yo llamo dinero fantasma, puesto que ha sido creado en torno a la hipótesis de que el pardillo pagaría hasta el último céntimo. Además, algunas de estas hipotecas se revendían a otros inversores, lo que aumentaba aún más los beneficios, y ante tal aumento de capital ficticio los directivos de las entidades financieras se repartían ingentes cantidades en forma de bonus que ellos mismos se conceden y entregaban la parte que les correspondía a los políticos que se habían dejado sobornar. Naturalmente del dinero real, no del ficticio.

Hasta el día en que estalló la crisis. En ese momento el pardillo dejó de pagar, le pusieron los muebles en la calle y naturalmente nadie quiso comprar su vivienda ni por cincuenta mil euros. Multiplica esos doscientos y pico mil euros fantasmas por los millones de viviendas vacías que hay en estos momentos en el país, y obtendrás la astronómica suma que los bancos y cajas nunca tuvieron y por la que ahora no pueden responder porque han ido a parar a las cuentas de políticos y a los bonus de los banqueros.

Codicia, ALBERTO VÁZQUEZ-FIGUEROA

En todas las religiones, la codicia (o la usura) aparece como algo malo e indeseable. En la cristiana es un pecado capital, raíz de todos los males, madre de todos los demás pecados. En el islam está prohibida y en el budismo es uno de los tres venenos que crea el karma malo. Ciertamente, la codicia, además de relacionarse con comportamientos inmorales, se considera causa de guerras, de corrupción y de mentiras. Engendra ansiedad, temor, juegos de azar, envidias, y hasta violencia, entre otros malos sentimientos y acciones. Por codicia se pueden cometer traiciones y delitos, estafas, robos y asesinatos, si ello permite obtener beneficios.

El comportamiento codicioso es especialmente dañino porque suele tener lugar a expensas de otros, es decir, el codicioso casi siempre se beneficia a costa del resto de la población. De ese modo, la codicia está detrás del uso de las

mencionadas tarjetas black y de abusos como el que cometieron hace unos años los directivos de la entidad financiera Catalunya Caixa, entre ellos su exdirector general Adolf Todó y su expresidente Narcís Serra, exvicepresidente y exministro también del Gobierno de España, al autorizar incrementos salariales para sus ejecutivos cuando la entidad ya había reclamado ayudas extraordinarias al Estado por la situación de bancarrota en que se encontraba.

Tal codicia no parece sólo cosa de tiempos modernos, pues como explica el historiador jienense Juan Eslava Galán, el duque de Lerma, valido del rey Felipe III, trasladó la corte de Madrid a Valladolid muy posiblemente con la intención de dar un pelotazo inmobiliario, pues había comprado allí previamente terrenos y casas a un precio inferior al que luego vendió a los funcionarios y cortesanos que se vieron obligados a trasladarse a la nueva capital. A los seis años la corte volvió a Madrid. El suelo, más que la propia edificación, ha sido y es muchas veces objeto de la codicia humana.

Igualmente, la codicia puede estar detrás del poderoso grupo automovilístico alemán Volkswagen, que para vender más no ha dudado en manipular el sistema informático de expulsión de gases, contraviniendo la normativa europea y originando daños técnicos, económicos y de salud no sólo en los compradores sino también en el público en general. Parecida es asimismo la codicia de los accionistas y empresarios que no reparan en mantener factorías o industrias que deterioran el medio ambiente con sus vertidos y la generación de residuos tóxicos. Un caso paradigmático es la petrolera Chevron (antigua Texaco), que entre 1972 y 1993 vertió ingentes cantidades de agua tóxica en los bosques tropicales del Ecuador destruyendo los medios de subsistencia de muchos agricultores y originando enfermedades en las poblaciones indígenas.

La codicia se ha relacionado especialmente con las deudas financieras, pues la impaciencia por conseguir beneficios hace que muchos banqueros sean negligentes y arriesgados, y la falta de contención en la inversión puede haber originado burbujas económicas como la que dio lugar a la Gran Depresión de 1929 en Estados Unidos. Ese tipo de burbujas ocurren cuando los precios suben por encima del valor real de las cosas y cuando la codicia hace que se promuevan actividades especulativas relacionadas con el desarrollo de nuevas tecnologías.

Las crisis de los años veinte estuvieron relacionadas con innovaciones en la radio, los automóviles, la aviación y la producción de energía eléctrica. Las más recientes de los años noventa, como la llamada *burbuja puntocom*, se relacionaron con la especulación generada por la introducción de internet y de diversas

tecnologías aplicadas al comercio. En todos los casos la oferta pública de ventas de activos financieros de empresas o de sociedades a través del mercado bursátil llevaron el ahorro, las inversiones y la codicia del público hacia productos inseguros y coyunturales dictados por la especulación en lugar de a otros productos cuyo valor económico pudiera garantizarse a más largo plazo. Cuando hay una gran abundancia de ese tipo de oferta el fracaso de las compañías parece garantizado, pues nunca llegan a cumplir lo que prometen a los inversores y se originan fraudes en gran escala. El submundo de la codicia en la España actual ha sido genialmente destripado por Rafael Chirbes, cuyas novelas *Crematorio* y *En la orilla* constituyen un monumento a la lucidez y una denuncia implacable al descaro con el que los corruptos normales se hicieron poderosos y los corruptos poderosos se hicieron mucho más poderosos en aquella España del desarrollismo salvaje que condujo a la crisis de 2009.

Pero sería injusto no mencionar que la codicia también ha sido considerada e incluso jaleada como motor de crecimiento y desarrollo económico. Para algunos, la relación de la codicia con la competitividad y la orientación productiva sugiere un deseo del codicioso de ir adelante y hacer progresar su propia vida, lo que no debería verse siempre como necesariamente negativo. Más aún, en la teoría económica clásica el interés propio y la codicia se aceptan en el sentido de que la gente inteligente debe o debería hacer todo lo posible para maximizar sus bienes y logros personales. La codicia puede promover la economía porque motiva a la gente para crear nuevos productos y desarrollar nuevas industrias, lo que a su vez genera riqueza, empleo y bienestar. Los codiciosos, por tanto, no parecen engañarse siempre a sí mismos cuando ven su codicia como algo bueno.

Otra cosa son las consecuencias colaterales, pues los codiciosos son muchas veces detestados en su entorno y socialmente rechazados. En un experimento de 2014 de las Universidades de Harvard y Carolina del Norte en Estados Unidos se ha visto que, como era de esperar, cuando las personas son víctimas de la codicia o beneficiarias de generosidad, su primer impulso es responder con la misma moneda a su agresor o benefactor, pero mientras que la generosidad suele pagarse por igual, es decir, con el mismo trato, la codicia se paga más cara, incluso cuando no podemos responder directamente al agresor o benefactor y en su lugar podemos hacerlo respondiendo a una tercera persona. Es decir, solemos corresponder equitativamente a la generosidad, pero a la codicia respondemos con cierta agresividad aumentando la apuesta. No nos gustan los codiciosos y los castigamos cuando podemos. A la larga pueden salir perdiendo, aunque en su eventual crítica el ciudadano medio suele apelar con disgusto al beneficio todavía retenido o al ya disfrutado por los codiciosos («¡Que le quiten lo bailado!») cuando

son legalmente castigados por haber cometido infracciones o ilegalidades. Lo que la gente quiere es que el que ha robado devuelva el dinero.

Un estudio conjunto de las universidades de Toronto y California en 2012 mostró que incluso cuando hay notables casos de gente de clase social alta y pudiente que muestra generosidad, como las donaciones de Bill Gates, o en España la entrega de 320 millones de euros para mejorar los equipos de tratamiento del cáncer por parte del rico empresario Amancio Ortega, hay una mayor propensión de la gente de clases altas que de clases bajas a comportamientos no éticos tanto en la vida real, por ejemplo, incumpliendo normas de circulación o engañando en negociaciones, como en juegos y experimentos de laboratorio. Los investigadores concluyeron que esas tendencias pueden estar favorecidas, al menos en parte, por una más favorable actitud hacia la codicia en las gentes de clases altas.

Sin embargo, también observaron que cuando las personas son estimuladas a pensar sobre los beneficios de comportarse codiciosamente, tanto las de clase alta como las de clase baja mostraron una similar propensión a comportamientos poco éticos. Pensar como la gente rica conduce a comportamientos similares a los de la gente rica, podríamos concluir. En unos cuatro años desde que se publicó, el trabajo ha sido citado numerosas veces en publicaciones científicas y en medios de comunicación populares, como la revista *Time*. Recientemente, un metaanálisis sobre esa y otras publicaciones de réplica ha concluido que el efecto de la codicia sobre la relación entre el estatus social y el comportamiento no ético es sólo moderado.

EL CEREBRO DEL CODICIOSO

Al conocer la noticia de que el rico empresario catalán Fèlix Maria Millet i Tusell cobró a sus consuegros la mitad de los gastos de la boda de su hija cuando en realidad el que pagaba el total de lo gastado (81.156 euros) era la Fundació Orfeó Català-Palau de la Música Catalana, de la que el propio Millet era director y fundador, no resistí la tentación de considerar que la codicia es una enfermedad mental, o sea, una enfermedad del cerebro. ¿Cómo si no?, alcancé a preguntarme.

Precisamente, un experimento de investigadores anglosajones ha explorado cómo se activa el cerebro cuando el deseo de ganar más dinero, la codicia en nuestro caso, se alimenta a costa del prójimo. En la tarea utilizada, las 28 personas participantes podían obtener beneficio a costa del dolor físico experimentado por otras personas anónimas o a costa del dolor físico experimentado por ellas mismas. Así, tuvieron que elegir entre una mayor cantidad de dinero acompañada de una

mayor cantidad de descargas eléctricas administradas a la piel de otra persona o una menor cantidad de dinero acompañada de una menor cantidad de descargas eléctricas administradas a sí mismas. La mayoría de los participantes mostraron un comportamiento ético, pues requirieron una mayor compensación económica para hacer daño a otra persona que para hacérselo a ellos mismos.

Pero lo más interesante fue que las imágenes de resonancia magnética funcional del cerebro de los participantes mientras realizaban la tarea mostraron que cuanto más ético fue su comportamiento menor fue la actividad del estriado dorsal cuando las ganancias se obtenían haciendo daño a otros. El estriado dorsal es una parte del cerebro cuya actividad se relaciona con la gratificación que sienten las personas en determinadas circunstancias, por lo que su menor activación indicó que las personas que muestran más comportamiento ético son también las que menos disfrutaban haciendo daño a los demás. Esa y otras observaciones de la resonancia magnética en el mismo experimento nos permiten inferir también que cuanto más codiciosa es una persona menos capacidad tiene la corteza prefrontal de su cerebro, que es la implicada en el razonamiento, para disminuir la gratificación de ganar más dinero inhibiendo la actividad de las neuronas del estriado ventral. El cerebro del codicioso podría funcionar entonces de manera diferente al de las personas que no lo son.

También se ha observado que, como era de suponer, el electroencefalograma de los codiciosos muestra resultados diferentes cuando obtienen resultados económicos favorables y desfavorables. A partir de esos diferentes resultados electroencefalográficos los investigadores han deducido que los codiciosos podrían ser personas que tienen algún tipo de dificultad para aprender de la experiencia, especialmente de los errores y desaciertos en sus avariciosos afanes.

Por otro lado, como los codiciosos tienden además a apostar alto para maximizar sus ganancias, otros análisis científicos han concluido que padecen una perturbación mental que anula su capacidad para percibir el riesgo o para ver las necesidades de los demás. Ésa pudo ser, al menos en parte, la causa de la crisis financiera que, parecida a la de 1929, tuvo lugar en Estados Unidos entre 2007 y 2010. Esta vez el detonante fue el estallido de una enorme burbuja inmobiliaria en la que los bancos habían extendido hipotecas basura a personas que no podían pagarlas, con la expectativa de que el precio de las viviendas seguiría subiendo. Esas hipotecas, titulizadas y vendidas en los mercados financieros, causaron cientos de miles de millones de dólares en pérdidas a los inversores. La película *Margin Call*, escrita y dirigida por Jeffrey Chandor y titulada en Hispanoamérica *El*

precio de la codicia, muestra los entresijos del hundimiento de Lehman Brothers, compañía global de servicios financieros en Estados Unidos, y el escándalo de las hipotecas basura. La crisis de esos años, resultado como decimos de la codicia y de la falta de percepción del riesgo de los inversores, se extendió a medio mundo.

En un interesante artículo de 2009 el investigador norteamericano Mark Goldstein y otros colegas sugirieron que la codicia, la impulsividad y la pérdida de visión de futuro que originaron ese colapso económico podrían haber sido causadas, al menos en parte, por los bajos niveles de colesterol cerebral de muchos trabajadores del mundo financiero norteamericano, consumidores habituales de estatinas, unos fármacos que disminuyen los niveles de colesterol en sangre.

La razón para establecer una asociación entre la codicia y el colesterol tiene que ver con que el colesterol del cerebro, donde tenemos aproximadamente el 25 % del total del cuerpo, regula la cantidad de serotonina, una sustancia natural que estabiliza las funciones cerebrales y mentales. La disminución de serotonina cerebral se ha relacionado con enfermedades como la depresión y el síndrome obsesivo-compulsivo, y muy estrechamente con el comportamiento agresivo y la violencia. No es por tanto extraño que la reducción de la cantidad de serotonina cerebral que podrían originar los bajos niveles de colesterol en los trabajadores financieros tratados continuamente con estatinas pudiera originar también indirectamente alteraciones mentales promotoras de la codicia, la impulsividad y la falta de previsión del futuro. Aunque interesante, no deja de ser un planteamiento hipotético que todavía no ha sido suficientemente contrastado.

Una carencia alternativa relacionada con el comportamiento codicioso podría relacionarse con la oxitocina, una hormona también fabricada por el cerebro, que se ha mostrado capaz de modular los comportamientos humanos de cooperación y competición. Se han sugerido dos posibles mecanismos para ello. Uno es que la oxitocina tiene un efecto ansiolítico, y por ello reduce el miedo y la conducta que de él se deriva. El otro es que aumentando la cooperación la oxitocina facilita la protección contra amenazas y estímulos aversivos. Para tratar de comprobar cuál de esas dos posibilidades es la correcta el investigador De Drew y varios colaboradores han ideado recientemente un ingenioso juego, que podríamos llamar «La codicia del predador», en el que un sujeto (el predador) apuesta la cantidad de dinero (X) que quiere llevarse de un total (T) que otro sujeto (la presa) defiende con una apuesta simultánea (Y). Es un juego donde puede intervenir claramente la codicia del sujeto predador.

Durante el mismo sometieron a los sujetos a pruebas de resonancia

magnética funcional para ver cómo se comportaban sus cerebros y observaron que cuando los sujetos predadores antes de jugar recibían una dosis de oxitocina esnifándola por la nariz la cantidad que apostaban disminuyó, como también lo hizo el tiempo que se tomaban para decidir y la actividad cerebral en regiones como la amígdala y la circunvolución frontal superior, relacionadas, respectivamente, con las emociones y con el razonamiento. De esos resultados los investigadores concluyeron que la inversión del predador es calculada, y que la oxitocina reduce el apetito de acumular riqueza a expensas de otros, es decir, puede reducir la codicia. En la conducta de la presa, valorada como más impulsiva y menos calculada, la hormona tuvo poco efecto. No es por tanto descartable que la conducta codiciosa sea también modulada por factores biológicos internos, heredados o adquiridos. Los futuros estudios nos lo dirán. Esnife pues oxitocina si es usted codicioso y quiere dejar de serlo. Quizá funcione.

POR QUÉ SOMOS CODICIOSOS

La codicia es buena. El espíritu de la envidia sirve para espolear la actividad económica.

BORIS JOHNSON, exalcalde de Londres,

capital de la codicia europea

La codicia suele incluir un sentimiento de que la seguridad está basada en la riqueza, y eso le impide muchas veces al codicioso disfrutar de lo que ya tiene y arañar hasta lo que para él deberían ser minucias, como acabamos de comprobar. Quizá por eso los budistas creen que la codicia está basada en una errada conexión material con la felicidad. Pero, en fin, dejemos la intuición y veámoslo con profundidad científica.

Una posibilidad nada despreciable es que todos llevemos dentro alguna herencia biológica que, como vimos en el apartado anterior, nos predispone en mayor o menor grado a la codicia. La inercia a acumular recursos contrarresta el sentimiento de incertidumbre sobre lo que le puede pasar a uno en el futuro, por lo que la codicia pudo haber evolucionado en nuestros antepasados ancestrales como una forma de adaptación cuando el entorno es pobre en recursos. Si uno tiene mucho se preocupa menos por el futuro que si tiene poco. Un sentimiento, en definitiva, de hormiga más que de cigarra.

Ese planteamiento hace que algunos científicos creen que el codicioso es una

persona con mayor sensibilidad que el no codicioso respecto a las inseguridades del futuro, y que los diferentes grados de codicia de las personas podrían derivar por ello de las diferentes percepciones y expectativas de la gente sobre las inseguridades del porvenir. Eso explicaría también, según los mismos científicos, por qué en entornos inciertos como el de la economía algunas personas parecen más deseosas que otras de comportarse adquisitivamente, de invertir. Además, si la codicia sirve para asegurar recursos podría no limitarse a lo material, sino también a toda clase de otros posibles bienes como el número de amigos o de conocidos poderosos, o incluso al tiempo disponible, que siempre es una fuente de posibilidades. No obstante, ese tipo de planteamientos encaja mejor a la hora de explicar la codicia de los pobres que la de los ricos, que ya disponen de abundantes recursos para asegurar su futuro.

¿PODEMOS EVITAR LA CODICIA?

No consiste el remedio del hidrópico en añadir agua, sino en quitar la sed.

BALTASAR GRACIÁN,

El Crítico, Crisi Nona

No son pocos, como ya vimos, quienes consideran que la codicia es un motor de progreso, por lo que antes que nada deberíamos preguntarnos si de verdad queremos evitarla. Si además resulta, como también se ha sugerido, que la codicia podría ser inherente a la naturaleza humana, es decir, que de algún modo está impresa en nuestros genes, tendremos que admitir su inevitabilidad, al menos en algún grado, en la mayoría de las personas. El sentimiento subyacente a la codicia que lleva a querer asegurar el futuro para uno mismo o para los familiares está muy arraigado y generalizado en nuestras sociedades industriales y capitalistas. La gente no se fía del porvenir y, por lo que pudiera pasar en el futuro, activa su afán de acumular recursos por todos los medios posibles. Es difícil evitarlo y tampoco hay suficiente justificación para tratar de impedirlo.

La buena noticia es que la codicia tampoco es un sentimiento absolutamente generalizable, pues son muchas las personas que practican la generosidad sin mostrar comportamientos de acumulación insaciable de recursos, es decir, sin buscar mucho más de lo que ya tienen. El peligro está sobre todo en la gente corriente, particularmente en las clases medias, que pueden ser víctimas de la codicia arriesgándose a invertir sus trabajados y limitados ahorros en juegos, loterías o activos financieros, por querer multiplicarlos con rapidez y con mucho

menos esfuerzo del que les costó conseguirlos. A esa gente es quizá a quien deberían dirigirse los consejos para evitar la codicia y sus consecuencias.

Igualmente hay que prevenir de la codicia a los más débiles y pobres, como los parados e inmigrantes, que muchas veces son víctimas de estafas como la de Telexfree, un engaño que desde 2012 llevó a más de un millón de pequeños inversores de todo el mundo a confiar en una oferta sin sentido consistente en pagar por pertenecer a un sistema que permitía cobrar miles de euros por copiar y poner anuncios clasificados en internet. La oferta era muy atractiva porque bastaba con dedicar sólo unos 10 minutos al día, no requería habilidades informáticas y prometía hasta un 265 % de retorno anual, por lo que se propagó rápidamente por Brasil y otros países de Latinoamérica antes de llegar a España. Desgraciadamente, no parece que haya mucho remedio a la codicia en quienes, por otro lado, han demostrado sobradamente que no les basta con tener grandes fortunas para seguir queriendo más y más.

La denuncia pública de los codiciosos, sobre todo cuando su comportamiento alcanza la ilegalidad, es uno de los mejores remedios, pues la vergüenza puede ayudar a que al menos la gente sensata se contenga. Imanol Arias, conocido actor protagonista de la serie televisiva *Cuéntame cómo pasó*, fue acusado recientemente de un presunto fraude fiscal de 2,1 millones de euros mediante el uso de sociedades instrumentales creadas por Nummaria, un despacho de abogados, ya cerrado, que diseñó decenas de estructuras societarias para facilitar el fraude masivo de impuestos. Imanol Arias ha confesado públicamente su error y ha prometido devolver hasta el último céntimo, algo que le honra personalmente y por lo que su comportamiento pueda tener de ejemplar en los días que vivimos. Pero ocurre además que la corrupción o los incumplimientos con Hacienda de celebridades, como Isabel Pantoja, Lola Flores, Montserrat Caballé o los héroes del balón Cristiano Ronaldo y Lionel Messi, resultan siempre perdonados por sus fans —e ignorados, como ya comentamos, por los partidos políticos—, quizá porque lo que reciben de ellos es tanto que no les compensa sumarse a las denuncias.

Como en tantos otros casos, el gran remedio es lento, pues está en la educación. Un buen sistema educativo debería tener previsto el enseñar a los más jóvenes las consecuencias de la codicia, mostrándoles cómo ha servido para corroer y dinamitar a individuos, empresas y sociedades, y contraponiéndola siempre a los mejores valores de la ciudadanía y de una sociedad justa y solidaria. Pero cuidado también con el tipo de educación que se imparta, porque, como puso de manifiesto un experimento, los estudiantes que habían recibido cursos de educación

económica, además de tener más éxito y conseguir, como era de esperar, más dinero en juegos de economía, también mostraron actitudes menos negativas respecto a la codicia, ajena o propia. O sea que, tal como era igualmente de esperar, el enseñar cómo ganar dinero puede servir también para estimular la codicia de quienes lo aprenden.

LA CULPABILIDAD Y LA VERGÜENZA

Cuando un hombre estúpido hace algo que le avergüenza, siempre dice que cumple con su deber.

GEORGE BERNARD SHAW

LOS INEVITABLES REMORDIMIENTOS DE RUDOLF HÖSS

La mayoría de los prisioneros ya no se hacían ilusiones: fatalistas, sufrían con paciencia e indiferencia todas las miserias, los sufrimientos y las torturas. En vista de su inevitable fin se volvían indiferentes a todo y su derrumbe moral aceleraba su decadencia física. Habían perdido las ganas de vivir y, por lo tanto, sucumbían ante el menor incidente. Varias veces observé a mujeres ya conscientes de su destino que, con un miedo mortal en la mirada, todavía hallaban fuerzas para bromear con sus hijos y tranquilizarlos. Cuando el espectáculo me trastornaba demasiado no podía volver a casa con los míos. Hacía ensillar mi caballo y, cabalgando, me esforzaba por liberarme de mi obsesión. A menudo me asaltaba el recuerdo de incidentes ocurridos durante el exterminio; entonces salía de casa porque no podía permanecer en el ambiente íntimo de mi familia. Desde el momento en que se procedió al exterminio masivo dejé de sentirme feliz en Auschwitz. Yo no hacía más que pensar en mi trabajo y relegaba a un segundo plano todo sentimiento humano.

RUDOLF HÖSS, comandante de Auschwitz,

en sus memorias

No pocas veces me he preguntado si Rudolf Höss, el comandante de Auschwitz, llegó a sentirse culpable por su responsabilidad en el exterminio de más de un millón de personas; si Paul Tibbets, el piloto del bombardero Enola Gay (un avión con el mismo nombre que el de su madre), se sintió alguna vez culpable de haber lanzado la primera bomba atómica sobre Hiroshima; si Winston Churchill, a la sazón Primer Lord del Almirantazgo británico, sintió culpabilidad por no haber avisado a tiempo (¿intencionadamente?) al comandante del transatlántico Lusitania de que estaba amenazado por el submarino alemán que acabó hundiéndolo y llevándose con él la vida de más de mil personas; o si Dolores Ibárruri, Pasionaria, llegó a sentir remordimiento por haber utilizado sus

influencias políticas en Moscú para enviar a su legítimo marido a Siberia y tener entonces vía libre para relacionarse afectivamente con otro hombre mucho más joven.

También me he preguntado si fueron sinceros algunos de los reconocimientos públicos de culpabilidad y arrepentimiento de personas autoras o responsables de importantes crímenes. Es el caso, por ejemplo, de Mario Firmenich, jefe del grupo terrorista argentino Montoneros, cuando una vez exonerado por el gobierno de Carlos Menen respondió a una pregunta del periodista televisivo Bernardo Neustadt diciendo que lo hecho, asesinatos y secuestros incluidos, había sido un error y que no lo volvería a hacer. La misma duda puede embargarnos cuando nos preguntamos si las confesiones públicas del expresidente catalán Jordi Pujol sobre sus asuntos financieros en sus muchos años de gobierno en Cataluña venían determinadas, además de por el temor a ser descubierto por otros, por algún sentimiento de culpabilidad de esos que hasta las personas menos honestas pueden acabar teniendo cuando afrontan la última etapa, los últimos años de su vida.

Quizá nunca tendremos las respuestas a esas y otras muchas preguntas de similar naturaleza, pero cuesta creer que tales personas, al menos en ciertos momentos, no fueran presa de ese oscuro sentimiento, el de culpabilidad, que tan mal nos hace sentir con nosotros mismos. La vida cotidiana es, desde luego, mucho más prosaica, pues en ella las culpabilidades que sentimos tienen que ver con comportamientos generalmente menos trascendentes, como incumplir normas sociales, robar ideas o cosas de limitado valor, engañar, mentir, abusar de los demás, insultarles, ofenderles, humillarles o incluso traicionarles. Cuando se nos descubre públicamente en muchos de esos comportamientos, además de sentirnos culpables podemos sentir también vergüenza, aunque es cierto que las personas pueden sentir vergüenza incluso de un modo más íntimo, cuando están solas y nadie conoce su mala conducta o sus indeseables intenciones o pensamientos.

QUÉ SON LA CULPABILIDAD Y LA VERGÜENZA

Sentimos culpa por lo que hacemos. Sentimos vergüenza por quienes somos.

LEWIS SMEDES

Culpabilidad y vergüenza son sentimientos negativos autoconscientes, así llamados porque resultan de las reflexiones y la valoración que hacemos las

personas sobre nuestro propio comportamiento y sus posibles consecuencias. Es decir, son sentimientos que resultan de pensamientos sobre pensamientos, que es lo que caracteriza a esa capacidad tan genuinamente humana llamada autoconsciencia o metaconsciencia. La culpabilidad aparece cuando uno siente haberse comportado mal en algún aspecto de la vida e intuye o prevé consecuencias negativas de ese comportamiento para otras personas, se reconoce a sí mismo como el agente que ha provocado el daño y se siente, además, emocionalmente ligado a la persona dañada o a un valor genérico y común como la honestidad o la justicia.

La vergüenza puede relacionarse con una multitud de factores explícitos y constatables de las personas, como su educación o su competencia para hacer cosas o solucionar problemas, y también con otros factores más íntimos, como los que afectan a la sexualidad, la moral o la exclusión social. También puede relacionarse con algo más global, como la personalidad de cada individuo, es decir, uno puede avergonzarse también en ciertos momentos de ser un determinado tipo de persona. Siendo así, podemos sentirnos avergonzados, por ejemplo, cuando nos pillan escupiendo en la calle, colándonos en el metro, ojeando una web pornográfica, no siendo capaz de poner en marcha la lavadora, o al ser excluidos del grupo de trabajo por considerarnos una persona antipática o conflictiva. Una vergüenza especial y muy poderosa es la que pueden sentir las personas en relación con su cuerpo, es decir, con su aspecto físico. Los individuos obesos, por ejemplo, responden a la exclusión social con vergüenza y no con tristeza o rabia, comparados con los no obesos.

Una emoción parecida a la vergüenza, pero menos intensa o grave, es ese sentimiento como de embarazo que sentimos cuando violamos reglas o convenciones sociales leves, es decir, poco severas. Es, por ejemplo, cuando descuidadamente dejamos de saludar a alguna persona en un grupo de amigos y después se nos reprocha, o cuando no hemos acertado en el modo de ir vestidos a una fiesta o evento, o cuando descuidamos dar la palabra a un compañero. Si los demás lo notan, sentimos una reducción de la propia imagen más liviana y pasajera que la que causa la verdadera vergüenza.

La culpabilidad deontológica es la que resulta de la transgresión de alguna regla moral, y la altruística de la de un objetivo altruístico personal, como cuando se hieren los sentimientos de alguien. A veces, el sentimiento de culpabilidad y la vergüenza consecuente se basan más en la inmoralidad que en la ilegalidad del comportamiento. Así, tener dinero en sociedades opacas y otros instrumentos de evasión fiscal o monetaria pueden hacer que una persona al ser descubierta se

sienta culpable y avergonzada, no por haber hecho algo ilegal, pues existen formas legales de evasión, sino por parecer egoísta y dar un mal ejemplo, especialmente cuando esa misma persona ocupa un cargo público, ha defendido comportamientos incompatibles con el suyo propio o ha negado anteriormente sus ocultaciones. El caso del expresidente catalán Jordi Pujol es paradigmático, pues durante muchos años antes de reconocer sus evasiones monetarias se presentó a todo un país como un referente de la moralidad.

Ambos sentimientos, culpabilidad y vergüenza, tienen por tanto mucho que ver con cómo uno se siente percibido y evaluado por los demás. Cuanto más devaluados nos sentimos por otras personas, sea por nuestros rasgos personales o por nuestras acciones, mayor vergüenza sentimos. La tristeza y la ansiedad que suelen acompañar a la vergüenza también pueden relacionarse con esa devaluación. Cuando sientes que los demás te consideran una mala persona puedes llegar a sentirte muy mal, aunque eso depende también mucho de tu personalidad particular y de los valores que la integran. El adjetivo «sinvergüenza» lo creó la lengua española precisamente para referirse a esas personas que no sienten vergüenza y remordimiento por su mala conducta. Los individuos menos sensibles a la opinión ajena, es decir, a la evaluación por los otros, son también con frecuencia los menos sensibles a la vergüenza.

Aunque culpabilidad y vergüenza suelen darse conjuntamente cuando se violan o transgreden las normas culturales o los comportamientos estándares de una comunidad, difieren en cómo las personas evalúan esos comportamientos. La culpabilidad puede sentirse como un sentimiento menos fuerte o grave, es decir, con menos intensidad emocional que la vergüenza, porque solemos sentirnos culpables sólo en relación con una mala conducta particular, por ejemplo, cuando no hemos cedido el asiento a una persona mayor o cuando hemos pagado en negro la factura del fontanero. La vergüenza, sin embargo, nos hace sentir mal con nosotros mismos de un modo mucho más global, como considerándonos una mala persona. Ocurre cuando te percatas de que otras personas que pueden tener una buena imagen de ti han observado que no cediste el asiento a quien lo necesitaba más que tú, o cuando se enteran de que te levantas siempre tarde, copias en los exámenes, pagas importantes facturas en negro o tienes cuentas en un paraíso fiscal. La gente se siente culpable de haber hecho alguna cosa mala, es decir, de un mal comportamiento, pero avergonzada de ser una mala persona.

Las personas más empáticas suelen ser también más propensas a sentirse culpables cuando tienen un mal comportamiento que perjudica a otros y son, asimismo, personas con más capacidad de adaptación a los demás que las menos

empáticas. Sin embargo, esas mismas personas no tienen una propensión similar a la vergüenza, e incluso pueden ser menos propensas a sentirla que las menos empáticas. También, y contrariamente a la culpabilidad, la propensión a la vergüenza se asocia con mayores dificultades en las relaciones interpersonales. Y dado que en la cara que ponen los demás podemos ver reflejadas muchas veces las consecuencias de nuestro comportamiento, no resulta extraño que la propensión a la culpabilidad se relacione también intensa y positivamente con la capacidad de las personas para reconocer expresiones faciales, mientras que la propensión a la vergüenza no lo hace.

CÓMO REACCIONAMOS A LA CULPABILIDAD Y LA VERGÜENZA

La culpabilidad y la vergüenza dan lugar también a comportamientos de autorregulación y motivación diferentes. La mayoría de las personas, pero no todas, cuando nos sentimos culpables solemos tener remordimientos y, según las circunstancias, una tendencia a confesar el error, a pedir disculpas y a remediar las consecuencias del mal causado. La vergüenza es diferente, pues suele acompañarse de sentimientos de inutilidad e impotencia, además de comportamientos tendentes a negar, ocultar o escapar de la situación que la produce. La vergüenza nos hace sentir disminuidos y humillados y puede hacernos huir de colegas, amigos y familiares.

Cuando el avergonzado por su comportamiento o por una acusación de inmoralidad es un conocido personaje público, como un artista, un deportista o un político, es muy probable que al menos durante algún tiempo y por vergüenza procure permanecer oculto, fuera de sus escenarios habituales y, sobre todo, de los medios de comunicación. Quiero creer que Marta Ferrusola, la esposa del expresidente catalán Jordi Pujol, sintió ese tipo de culpabilidad y vergüenza cuando se hizo público que utilizó un lenguaje religioso (la madre superiora ordenando envío de misales que no eran otra cosa que partidas monetarias) para movilizar dinero espurio de sus cuentas de Andorra. La familia asegura que es un montaje y que nada de eso es cierto, pero, sea o no así y por los antecedentes en los que se inscribe esa denuncia, su comportamiento ha dado lugar a mucho de ese otro tipo de sentimiento todavía más loable que solemos llamar «vergüenza ajena». Es la que solemos sentir no sólo cuando nos enteramos de que nuestros dirigentes políticos son corruptos, sino también cuando nuestra pareja, alguien de nuestra familia, un compañero de trabajo o un amigo próximo hacen el ridículo en público siendo maleducados o mostrando ignorancia sobre cosas que supuestamente deberían conocer. Es, asimismo, el tipo de vergüenza que la cultura popular ha reflejado en los divertidos chistes en que la madre de Jaimito sufre pensando en los

comprometidos o escabrosos comentarios que su hijo pueda hacer cuando los visita la señora marquesa.

La preocupación que tenemos cuando nos sentimos avergonzados también nos distrae, acapara nuestra atención y nos hace menos propensos a investigar y aprender de los errores cometidos. Las acusaciones públicas son las peores. Cuando a uno le acusan delante de otras personas de cometer graves errores o de no ser honesto puede sentir mucha vergüenza y con ella un sufrimiento que aumenta el riesgo de cometer nuevos errores. Eso pudo ser lo que le ocurrió al presidente del Gobierno Mariano Rajoy en el debate electoral del 14 de diciembre de 2015, cuando el aspirante socialista Pedro Sánchez le acusó de indecente ante toda España. Avergonzado, dolido y balbuceante Rajoy llamó mezquino, deleznable y miserable a su rival, cuando con tan sólo negar la acusación y reconocer en contraste alguno de los méritos genéricos de Sánchez le hubiera ganado fácilmente la partida. «Lamento de veras, señor Sánchez, que ésa sea la opinión que usted tiene de mí, pues yo, a pesar de la corrupción de su propio partido, creo que usted es una persona equivocada pero honesta que, desde sus ideas y actitudes, que obviamente no comparto, está tratando de defender el bien de nuestra nación», pudo haberle dicho. Pero la razón necesita tiempo y casi nunca solemos dárselo, especialmente cuando una fuerte emoción nos embarga. Un Rajoy sorprendido y avergonzado tampoco se lo dio.

El lenguaje tiene también mucha capacidad para inducir vergüenza, y sin embargo a veces se cuida poco. Es el caso, por ejemplo, del maestro que le dice públicamente al alumno cosas como «qué torpe eres, así no vas a ninguna parte», o en la enseñanza médica, donde los residentes pueden ser avergonzados por los seniors cuando cometen errores: «de ese modo nunca serás un buen médico, tú no vales». Un modo especialmente doloroso por vergonzante es el que tiene lugar cuando a alguien le sacan a relucir sus defectos físicos en público. Las mujeres, por educación y sensibilidad emocional, son generalmente más sensibles que los hombres a ese tipo de vergüenza. «¡Hay que ver cómo has engordado últimamente!» o «¡Lo que has envejecido de un tiempo a esta parte!», son frases especialmente hirientes y malintencionadas, capaces de generar no sólo vergüenza sino también, y sobre todo, animadversión hacia sus autores.

Uno puede sentir culpabilidad y vergüenza sobre el mismo comportamiento o circunstancia, pero las reacciones de las personas a esos sentimientos también varían según que se den o no conjuntamente. Por ejemplo, quien siente culpabilidad y vergüenza por ser infiel a su pareja puede refrenar su infidelidad, pero quien siente vergüenza, pero no culpabilidad, puede seguir ejerciéndola a

escondidas. Lo mismo podríamos decir de quien es desleal a una persona o institución, o de quien roba o esconde ganancias para no pagar impuestos, pues si no te sientes culpable por ello es probable que lo sigas haciendo si crees que nadie se va a enterar. En ese sentido se ha dicho que en países nórdicos como Suecia o Dinamarca la gente tiene más propensión y es más favorable a pagar impuestos y a evadir menos dinero que en los países del sur, como Italia, Grecia o España, porque los ciudadanos de aquellos países confían en que el dinero de sus impuestos será bien empleado en cosas públicas como la educación, la sanidad o el transporte, mientras que en los países del sur al haber más corrupción la gente desconfía del destino final del dinero que entrega al fisco. Esa desconfianza puede hacer que muchos no sientan culpabilidad por evadir impuestos y, por tanto, seguirán evadiendo siempre que se crean a salvo de ser descubiertos, en cuyo caso es cuando ya resulta más difícil evitar la vergüenza, aunque entonces no vaya acompañada del sentimiento de culpabilidad.

Un trabajo ha estudiado el impacto de la regulación emocional sobre la intensidad de vergüenza y culpabilidad que pueden sentir las personas en una situación determinada. Así, 52 estudiantes de grado predijeron sus emociones y su regulación emocional como consecuencia de una situación comprometedor y también explicaron su verdadera experiencia de ambas cosas. Imaginación primero y práctica real después. El resultado fue que los estudiantes predijeron que iban a tener más vergüenza y culpabilidad de la que realmente tuvieron cuando llegó la ocasión, lo que indica que la intensidad que tendrán dichas emociones en una determinada situación de una persona depende también, al menos en parte, de la creencia o pronóstico que tenga esa persona en su capacidad para regular ese tipo de emociones (aceptarlas y rumiar sobre ellas) cuando de verdad ocurran. Estos resultados nos indican que habitualmente sobrestimamos la futura vergüenza y culpabilidad que sentiríamos en una supuesta e imaginada situación que pudiera provocarlas.

POR QUÉ EVOLUCIONARON LA CULPABILIDAD Y LA VERGÜENZA

La vergüenza es un tipo de sentimiento que parece responder más a consideraciones biológicas que a esquemas culturales, sin negar por ello una cierta influencia de esos esquemas. En la búsqueda de razones para este tipo de sentimientos se ha dicho que es la propia vergüenza que uno siente la que hace que los demás nos devalúen, es decir, que cuando nos avergonzamos los demás nos devalúan, algo que resulta incierto. Más sensato parece considerar que cualquier información sobre nosotros que lleve a que los demás nos devalúen podría acarrearlos importantes costes, por lo que los sentimientos de culpabilidad y

vergüenza pudieron evolucionar en el pasado como un mecanismo biológico para contrarrestar esa amenaza de ser socialmente devaluados. Podría ser así porque es un hecho comprobable que el que sentimos vergüenza y la manifestemos de algún modo, por ejemplo, sonrojándonos, bajando la cabeza o balbuceando en la conversación, hace que quienes nos ven nos consideren menos culpables del hecho desacreditador que si no mostramos nuestra desazón.

En definitiva, la vergüenza podría servir para minimizar los efectos negativos del menosprecio de los demás cuando éste ocurra. La culpabilidad y su frecuentemente asociado sentimiento de vergüenza podrían constituir de ese modo un importante mecanismo de adaptación biológica y social. Una teoría diferente, aunque compatible con la anterior, considera que la vergüenza que se produce cuando se violan normas sociales sirve para aumentar la conformidad de las personas con los estándares culturales y para promover conductas basadas en la cooperación.

Se ha documentado que a las mujeres norteamericanas con embarazos de alto riesgo les resultan menos atractivos los hombres que muestran expresiones no verbales de vergüenza, como sonrojarse, que a las embarazadas con menos riesgos. En clave evolutiva se ha sugerido entonces que la manifestación masculina de vergüenza podría estar relacionada con un menor *fitness* genético, es decir, con una menor capacidad o salud reproductiva. Los hombres vergonzosos, según esta teoría, estarían menos capacitados para tener descendientes sanos. Pero en un estudio diferente, las mujeres, esta vez indias, mostraron más atracción que las norteamericanas hacia los hombres vergonzosos, lo que sugiere que el efecto podría ser de naturaleza social y cultural y no una predisposición biológica.

HORMONAS DE LA CULPABILIDAD Y LA VERGÜENZA

La propensión a la culpabilidad y la vergüenza se desarrolla durante la infancia y la adolescencia, influida por factores genéticos y ambientales. Durante la adolescencia aumenta la reactividad emocional al entorno social y la sensibilidad para estímulos relevantes, y eso hace que cambie también el modo en que los jóvenes se sienten percibidos y evaluados por los demás. Un trabajo reciente de universidades europeas ha puesto de manifiesto que el progresivo aumento en la producción de testosterona en los jóvenes durante la adolescencia promueve un cambio en el control emocional desde estructuras interiores del cerebro, como el núcleo pulvinar, hasta la corteza prefrontal anterior, implicada en el razonamiento. El incremento consecuente de la autoconsciencia, la capacidad de razonar sobre los propios pensamientos y la preocupación por las opiniones ajenas durante la

adolescencia son factores muy importantes que hacen que aumente la frecuencia y la intensidad de las emociones morales negativas, como la culpabilidad y la vergüenza. Son sentimientos que le sirven al adolescente como reguladores sociales que equilibran sus motivaciones e intereses con los de las demás personas.

Pero los adolescentes, como cualquier otra persona, pueden diferir por herencia biológica en su propensión a reaccionar con culpabilidad o vergüenza en situaciones comprometidas o estresantes. Así, otro estudio ha mostrado que la intensidad de un trauma en adolescentes de entre 14 y 17 años se asoció positivamente con la propensión a la culpabilidad sólo en los individuos portadores de una determinada forma del gen que expresa BDNF, una importante sustancia química que fabrican las propias neuronas para mantenerse en forma y facilitar su funcionamiento y el del cerebro en general.

Por otro lado, las personas más propensas a sentir vergüenza son con frecuencia las que al sentirla liberan más cortisol desde sus glándulas suprarrenales. El cortisol, llamado también hormona del estrés, es una sustancia fisiológicamente muy potente que, como ya vimos, por la sangre alcanza diferentes órganos, incluido el cerebro, los cuales energiza y activa para ayudar al organismo a responder a la situación emocional en curso. Una cosa especial que hace el cortisol en las situaciones emocionales, como cuando sentimos vergüenza, es activar regiones del cerebro como el hipocampo, encargadas de formar memorias, siendo ése un importante mecanismo biológico por el que las situaciones en que sentimos vergüenza pueden quedar almacenadas durante mucho tiempo en nuestra memoria. Aunque haya pasado bastante tiempo, el simple recuerdo de una situación vergonzante en la que lo pasamos muy mal puede ser suficiente para que volvamos a sentir el mismo tipo de emoción que en la situación original, aunque siempre con menos intensidad.

La falta de estimación del propio cuerpo es otro importante factor que predice la cantidad de cortisol que liberarán a la sangre las personas en las situaciones comprometidas que les producen vergüenza. Como ya tuvimos ocasión de comentar, cuando las personas se sienten poco agraciadas o tienen alguna característica física que consideran fuera de la normalidad, como obesidad, una excesiva delgadez o algún otro rasgo físico llamativo, suelen tener una mayor predisposición a la vergüenza, difícil de superar si no consiguen aceptarse como son y aumentar su autoestima.

CULPABILIDAD Y VERGÜENZA EN LAS NEURONAS

Siendo la culpabilidad y la vergüenza percepciones conscientes, es decir, sentimientos, no es extraño que ambos puedan relacionarse en mayor o menor grado con las regiones del cerebro clásicamente implicadas en el control emocional, como la amígdala, la corteza frontal o la circunvolución cingulada. Como era de esperar, las neuroimágenes de resonancia magnética funcional de las personas muestran que el sentimiento de culpabilidad se crea a partir de una reflexión mental que surge de la activación de las cortezas prefrontales anterior y dorsomedial, y que, utilizando como puente las cortezas orbitofrontal y cingulada anterior, acaba por activar la amígdala y otras partes del cerebro emocional y la ínsula.

El sentimiento de vergüenza, aunque comparte con el de culpabilidad la activación de amplias regiones del lóbulo temporal, parece activar también de manera más específica la corteza prefrontal media e inferior. En un estudio con 60 personas de entre 10 y 25 años, las que tenían más delgada la corteza cingulada posterior y un menor volumen de la amígdala fueron las que presentaron mayor propensión a la vergüenza. La corteza orbitofrontal lateral, implicada en la interacción emoción/razón, también resultó más delgada en las personas con esa misma propensión. Todo ello sugiere que el acelerado adelgazamiento de la corteza cerebral que tiene lugar durante la adolescencia podría relacionarse con esa especial sensibilidad socioemocional que caracteriza a esa etapa tan compleja de la vida en la que los sentimientos de culpabilidad y vergüenza pueden quedar marcados de por vida en la memoria de los jóvenes.

Un estudio diferente ha mostrado que el patrón de activación de la ínsula anterior, en el interior del lóbulo temporal, está implicado en la evaluación que hacemos normalmente de las consecuencias que pueda tener nuestro comportamiento para las demás personas. Parece entonces normal que, como en la vida cotidiana muchas veces somos responsables de los errores y equivocaciones de los demás, la activación de esa parte del cerebro pueda también relacionarse estrechamente con los sentimientos de culpabilidad y vergüenza. Otro estudio, pendiente de confirmación, ha mostrado diferentes activaciones cerebrales en hombres y mujeres cuando se sienten culpables. En las mujeres sólo se activaron regiones temporales, mientras que en los hombres se activaron también regiones frontales y occipitales, además de una mayor activación de la amígdala. No sabemos todavía si esto último podría relacionarse con una mayor capacidad masculina para sentir culpabilidad.

¿PODEMOS DEJAR DE SENTIRNOS CULPABLES Y AVERGONZADOS?

Yo maté en nombre de ETA, sí, pero me arrepiento mucho de ello, me arrepentiré durante toda la vida. Fue así, lo hice y tenéis que saberlo.

Es algo muy duro, algo irreversible, y espero que podáis perdonarme. Pequé contra el quinto mandamiento, y me resulta muy difícil perdonarme. Porque lo más difícil es perdonarse a uno mismo.

IÑAKI REKARTE

La posibilidad de desterrar de uno mismo un sentimiento de culpabilidad está estrechamente relacionada con el daño causado al prójimo. Cuando ese daño es sólo material o de baja intensidad moral o psicológica hay siempre más posibilidades de repararlo, al menos en parte, y disminuir con ello el sentimiento de culpa conforme pasa el tiempo, lo que puede devolver estabilidad emocional a quien lo causó. Pero si el daño fue intenso e irreparable, como cuando voluntariamente o por negligencia se causa muerte, mutilación física o trastorno mental permanente, el culpable, arrepentido o no, que quiera dejar de sentirse mal tendrá siempre más posibilidades de aprender a vivir con su culpa que de desprenderse de ella.

El filósofo moralista Lucio Anneo Séneca dejó dicho que aquel que se siente culpable se convierte en su propio verdugo. Buen ejemplo de ello es la película *Manchester frente al mar*, de Kenneth Lonergan, que nos muestra cómo el sentido de culpabilidad destruye de modo irremediable la vida de un hombre, genialmente interpretado por el actor Casey Affleck, que precisamente por una mezcla de vicio y negligencia personal causó la muerte de sus tres adorables hijos pequeños. Su propia esposa, que se salvó del fatídico incendio en el que murieron los niños, ahondó con su incontrolada y natural reacción la culpabilidad del marido y padre de sus hijos, un hombre que ya tenía suficiente con sus propios sentimientos para destruir su propia vida.

Es importante constatar que la eliminación o atenuación del sentimiento de culpabilidad derivado de haber causado graves daños, incluso muertes, por razones o argumentos, como los ideológicos, que no respondan a la defensa de la propia integridad física o la de otras personas, siempre estará expuesta a los cambios mentales que, con el tiempo y las nuevas circunstancias, devalúen los argumentos originales del agresor resucitando en él el sentimiento de culpabilidad incluso con más fuerza que nunca. Muchos individuos que han militado en organizaciones de carácter terrorista, como ETA en España o los Montoneros en Argentina, pueden ser o haber sido víctimas de esos cambios mentales y de

sentimientos. La reestructuración cognitiva, ese ver con el tiempo las cosas de un modo muy diferente a como se veían cuando se causó el daño, ha podido hundir psicológicamente a muchos agresores y justificar en ocasiones el suicidio de personas que nunca antes fueron conscientes de la gravedad y las consecuencias de su comportamiento, es decir, del mal que causaron a sus semejantes, y también a sí mismos. La novela *Patria*, de Fernando Aramburu, nos sitúa magistralmente en ese tipo de escenario.

El pedir perdón cuando el daño causado fue menor y uno se siente sinceramente arrepentido puede servir para atenuar el sentimiento de culpabilidad, pero si el daño fue intenso e irreparable es muy difícil que el perdón otorgado por las víctimas limpie completamente la mente del arrepentido. Sin duda, puede contribuir a atenuar su aflicción, pero suele ocurrir que quien reclama perdón con sinceridad es alguien que ha adquirido una conciencia profunda del daño causado y precisamente por eso el perdón obtenido difícilmente le será suficiente para encauzar por completo sus emociones. Lo más difícil, como afirmó en su día el etarra Iñaki Rekarte, es perdonarse a sí mismo. Más que el perdón de las víctimas, lo que puede aliviar entonces al agresor es su propio comportamiento presente y futuro si ese comportamiento contradice en todos los sentidos al que fue causa del dolor ajeno.

El modo particular en que las víctimas reaccionan puede influir también, según sea su personalidad, en los sentimientos del agresor y su evolución. Hay quien puede cargarse de humanidad viendo sufrir de cerca a sus propias víctimas y hay también quien puede reaccionar justificándose a sí mismo, por ejemplo, con agravios comparativos, si se siente muy agredido por la reacción de aquéllas. En todo caso, lo que parece claro es que cuando el daño causado fue intenso e irreparable, como cuando se trata de la muerte premeditada de personas, niños incluidos, la víctima suele estar durante mucho tiempo, o casi toda su vida, desbordada por sus propios sentimientos, algo que debe tener siempre en cuenta el agresor cuando no encuentre correspondencia a sus demandas de perdón y reconciliación. Un indeleble sentimiento de culpabilidad puede ser la penitencia, es decir, el precio a pagar por conseguir alguna redención personal, aunque sea poca, del mal causado. Salvo que deshumanicemos a los etarras que lanzaron el coche bomba hacia el patio del cuartel de la Guardia Civil de Vic, donde antes de hacerlo pudieron ver a niños jugando, ese posible sentimiento con pretensión redentora quizá sea una de las pocas cosas buenas que queden en la vida de quienes al hacerlo se consideraron a sí mismos dueños de la vida de los demás.

EL ODIO

El odio es la cólera de los débiles.

ALPHONSE DAUDET

EL ODIO EN CARNE VIVA

«¡Las tumbas no están todavía suficientemente llenas! ¿Quién va a ayudarnos a completarlas? ¡Cien mil hombres jóvenes deben ser reclutados enseguida listos para exterminar a los tutsis después de comprobar su altura y apariencia física! ¡Sólo mirad a su pequeña nariz y os los cargáis!»

Era la voz de Kantano Habimana, locutor de la Radio Televisión Libre Mille Collines, la RTL, en Kigali, la capital de Ruanda. La canción «Odia a estos hutus» del cantante popular Simon Bikindi se repetía continuamente en esa emisora describiendo a los hutus moderados como seres imbéciles que ya no eran hutus, y como fanfarrones despreciables que merecían morir por su connivencia con los tutsis. El 29 de abril de 1994 esa misma emisora proclamó que el 5 de mayo era el día de la limpieza, de la eliminación final de los tutsis (y de los hutus moderados). Las llamadas incendiarias pedían su total y cruenta exterminación sin sentir ninguna lástima por las mujeres o los niños.

La Administración política tradicional en Ruanda era compleja e incluía a jefes de ambas tribus, hutus y tutsis. Los hutus eran en su mayoría campesinos, cultivaban la tierra. Los tutsis, muy altos y delgados, pastoreaban rebaños. El colonialismo belga (1926-1962) modernizó la Administración del país haciendo que los tutsis, que eran percibidos como racialmente superiores y de origen extranjero, ganaran peso político. Su excesivo control en muchos y diferentes dominios excluyó a los hutus de la esfera política, y eso envenenó un ambiente en el que los propios hutus se consideraban a sí mismos nativos y a los tutsis como invasores. Los belgas trataron de aliviar la situación invirtiéndola. Elevaron políticamente a los hutus y excluyeron a los tutsis de la política. Pero ya era tarde. La llama del odio había prendido y en las revueltas de 1959 los hutus mataron a más de 20.000 tutsis y muchos abandonaron Ruanda. En 1990 decidieron volver como una demostración de fuerza invasiva y entonces los medios de comunicación hutus avivaron el miedo, y con él el odio, al proclamar que los tutsis venían para retomar el poder y dominar la situación como en tiempos pasados.

Los acuerdos de paz de Arusha (4 de agosto, de 1993) establecieron un poder compartido entre el gobierno hutu y los tutsis del RPR. Por entonces también, a modo de conciliación, la radio gubernamental emitía en kinyarwanda, la lengua común en Ruanda, hablada idénticamente por hutus y tutsis. Los extremistas hutus no aceptaron ese reparto del poder y la RTLTM volvió a machacar insistentemente sobre el malvado papel de los tutsis en la historia de Ruanda. Esta vez se refería a ellos como cucarachas, serpientes y traidores que merecían morir, haciendo ver a los más pobres e ignorantes del país que la dominación histórica de los tutsis había sido la causa de su infortunio. Los hutus moderados eran también denigrados y considerados cómplices de las cucarachas, algo a lo que Simon Bikindi contribuyó con su repetida y popular canción radiofónica. Sólo faltaba una chispa para que todo saltara por los aires. Y llegó. El 6 de abril de 1994, el avión que llevaba al presidente de Ruanda Juvénal Habyarimana, un hutu moderado, fue derribado por un misil cuando iba a aterrizar en el aeropuerto de Kigali. La RTLTM culpó implícitamente a los tutsis y empezó a incitar en sus llamamientos a vengar la muerte del presidente. El genocidio dio comienzo. En pocas horas las llamadas se hicieron mayores e histéricas, el odio triunfó y la sangre corrió tras los golpes de machete. La RTLTM emitió información incluso sobre lugares ocultos y números de matrículas de coches tutsi para ayudar a los asesinos a encontrar a las víctimas. La población analfabeta, contagiada del odio por los políticos y los medios de comunicación, llevaba su aparato de radio barato en una mano y su machete en la otra, lista para actuar ante cualquier demanda o señal incitadora. Hasta gente normal, poco implicada en las reyertas, se aprestó a mutilar cuerpos y derramar sangre de inocentes. La película de Terry George *Hotel Ruanda* (2004) nos cuenta cómo Paul Rusesabagina, gerente provisional del Hotel des Mille Collines de Kigali, utilizó su influencia y contactos durante el genocidio para proteger a más de mil personas, entre tutsis y hutus moderados, de las masacres perpetradas por las milicias hutus asesinas. Nunca se había manifestado tanto el odio como aquellos días en los cuerpos mutilados y sangrantes de miles de inocentes de todos los sexos y edades. Lo que nos mostraron las imágenes de televisión fue sólo una insinuación de la verdadera y terrible masacre que allí aconteció, ante una gran y vergonzosa indiferencia del resto del mundo.

QUÉ ES EL ODIO

Si le desea todos los males del mundo a su ex, incluso su muerte, es porque lo odia, o la odia. Si le gustaría que a los negros, a los homosexuales o a determinados personajes o grupos políticos o ideológicos los partiera un rayo o desaparecieran de la faz de la tierra, es porque odia a esas personas. Igualmente, si le pone de los nervios o le desespera que le ignoren, que la gente sea hipócrita, que

su pareja le critique delante de los amigos, el modo de hablar o los tics y arrogancia de un compañero, que le digan que ha engordado, que se le quemen las tostadas, perder frecuentemente el autobús, que la gente se tatúe el cuerpo y lleve pírines o que el pliego de papeles no quede grapado al apretar porque ya no quedan grapas en la grapadora, es también porque odia esas cosas. «¡Maldita sea, lo odio!», solemos decir cuando ocurren.

Hay muchos tipos y grados de odio y todos tenemos muy claro lo que sentimos cuando odiamos, pero no resulta nada fácil definirlo. ¿Qué es exactamente el odio? En realidad, no hay ninguna definición comúnmente aceptada del mismo. Cuando preguntamos a la gente qué entiende por odio suelen responder apelando a emociones como el desprecio, la rabia o el asco. También relacionándolo con algo que, por lo que sea, nos hace sentir muy mal. El odio se ha definido como una emoción negativa profunda e intensa, causada por la creencia o el juicio de que el otro, el odiado, es un ser malvado y detestable. Muchas veces es un estado de excitación que cuando no se contiene se caracteriza por un determinado patrón de tensión muscular, malestar gastrointestinal, tensión y pulso elevado y sentimientos de sobrecarga, de estar desbordados por la situación, de fijación en lo odiado y de deseos de venganza.

Una teoría clásica del odio le atribuye tres componentes: negación de intimidad, pasión y compromiso. La negación de intimidad implica alejamiento del odiado, buscar la distancia, evitar su proximidad, no intimar con él. La pasión conlleva miedo y rabia, como respuesta a una amenaza sentida proveniente del odiado. El compromiso es de devaluación, desconsideración y desprecio del odiado. Quienes fomentan el odio persiguen siempre que la gente genere esos tres componentes hacia el odiado.

En el odio predominan siempre la agresividad, los juicios negativos y los pensamientos destructivos, por lo que puede considerarse también una propensión a la hostilidad, un tipo de rabia personalizada o generalizada, una disposición para actuar pretendiendo hacer daño, o incluso una visión del mundo, una ideología. También se ha considerado un constructo justiciero, es decir, un sentimiento abocado y decidido a resolver una supuesta o verdadera situación de injusticia que es la que provoca el odio. Muchos odiadores conviven a diario con su odio, obsesionados con ello de un modo paranoico. Ése puede llegar a ser su modo de vivir. En cualquier caso, sea lo que sea, el odio es siempre lo opuesto al amor.

En una reciente encuesta de dos universidades de Hawái, las psicólogas Katherine Aumer y Elaine Hatfield observaron que la iniciación al odio puede

darse ya en niños de seis años y que los exmaridos están entre los sujetos más odiados, especialmente para mujeres entre 28 y 32 años de edad. Mucho más las mujeres que los hombres consideran a un amigo suyo como la persona más odiada en sus vidas. También en el trabajo suele abundar el odio entre los compañeros y entre ellos y las élites, es decir, el odio a los jefes. Los hombres son más propensos a manifestar odio cuando se hacen mayores, con un pico en los 30 años que después baja hasta los 50. Destaca también en la encuesta como frecuente el odio entre las personas que amamos, es decir, entre familiares o amigos. Los más próximos y queridos familiares, padres, hermanos, cuñados, etc., pueden llegar a ser las personas más odiadas. La buena noticia, según la misma encuesta, es que el odio no es frecuente, pues a lo largo de la vida la gente no dice haber odiado a más de cinco personas, como media. Muchas personas también dicen no haber odiado nunca, por lo que el odio no parece algo fundamental o necesario en la vida.

CLASES Y GRADOS DE ODIO

El odio puede manifestarse en formas y grados muy diversos. Puede dirigirse contra individuos, como Adolf Hitler o el presidente Donald Trump, contra el líder de la oposición o de un grupo extremista, contra un compañero de trabajo o contra el vecino de enfrente; también contra grupos étnicos, como los negros o los judíos; contra una determinada orientación o identidad sexual, como la homosexualidad o el travestismo; contra perversiones mentales, como la pederastia; contra comportamientos particulares, como hurgarse en la nariz en público o interrumpir cuando otro habla; contra ideologías, prejuicios o religiones, como el comunismo, el machismo o el cristianismo; e incluso contra inocentes objetos, como el viejo ordenador que se cuelga con frecuencia, la cafetera que vierte el agua, la mesa que cojea o la cisterna del baño que pierde agua.

Muchos odios son individuales, propios de una sola persona, como el odio a la expareja, pero otros son compartidos por mucha gente. El odio a los judíos ha sido y es compartido en la historia por nazis y palestinos. A los pederastas los odiamos todos. Otros odios son mutuos. Judíos y palestinos, serbios y croatas o hutus y tutsis, se han odiado mutuamente. El odio mutuo también se manifiesta con frecuencia entre compañeros de trabajo, vecinos de escalera o grupos y líderes políticos. Un odio mutuo soterrado, es decir, no manifestado abiertamente e incluso disimulado, es el que puede haber entre líderes de un mismo partido, especialmente cuando algún tipo de elecciones, como las primarias, ha creado perdedores.

La psicoterapeuta Elisabeth Young-Bruehl propone tres tipos de odio. Uno

es el obsesivo, propio de nazis o los hutus. Otro es el histérico, propio de ciertos racismos, prejuicios inconscientes o deseos sexuales de agresión. El tercero es el narcisista, propio del sexismo o de quien se cree superior al odiado. Los odios genéricos, propios de muchas gentes o colectivos, como el odio a la pederastia, al mal tiempo o a los atascos en la carretera, son los más promulgados. Los odios individuales suelen ser motivo de mayor discreción, pues a las personas no les gusta ser descubiertas en su odio y por eso muchos odios se ocultan, especialmente los que no tienen una justificación socialmente compartida. Cuando el odio es percibido como virtud todos odiamos prestos, sin recato, a proclamarlo: «Odio la injusticia, la hipocresía, el crimen, la maldad», etc. Eso queda siempre muy bien.

En cuanto a su intensidad, el odio puede ser moderado, intermedio o intenso y grave. Se ha dicho que el odio es frío cuando incluye simplemente desprecio, desconfianza y asco o leves prejuicios respecto al odiado. El odio es caliente cuando se acompaña de miedo y rabia, pasión y compromiso de acción contra lo odiado. El odio moderado es relativamente benigno y contenido porque suele limitarse a una persona particular, o a alguna característica o acción de esa persona, como al modo de enseñar del profesor o el odio que manifiestan a veces los estudiantes adolescentes respecto a alguno de sus compañeros. No obstante, el *bullying* escolar es muy agresivo y despreciable, pues encierra un tipo muy particular e intenso de odio que hay que tratar de combatir por todos los medios, pues puede llevar al suicidio de niños o adolescentes. El odio moderado busca reducir todo lo posible el contacto con los odiados y dejar de pensar en ellos y en sus vidas. El odio intenso es categórico más que individual, pues pone su acento en lo compartido sobre individuos, normas y experiencias y una vez establecido es continuamente cultivado y fomentado, tal como tuvimos ocasión de explicar en la introducción de este capítulo en relación al odio de los hutus hacia los tutsis. El odio intenso es especialmente grave cuando, además de cambiar pensamientos y emociones, proclama y predica también la condena moral de los odiados.

FUENTES DEL ODIO

Las creencias y los prejuicios

Donde quiera que se encuentre el prejuicio, siempre nubla la verdad.

De la película *12 hombres sin*

piedad, 1957

A diferencia de la agresividad, el odio puede surgir sin que haya una ofensa personal previa. Puede surgir, por ejemplo, de las creencias y prejuicios que tenemos, muchas veces irracionales, es decir, sin un fundamento lógico. La Real Academia Española define el prejuicio como una opinión previa y tenaz, por lo general desfavorable, acerca de algo que se conoce mal. El prejuicio puede venir influido por historias y mitos, estereotipos, expectativas y miedos compartidos entre gentes que ni siquiera vivieron personalmente las circunstancias expresadas por ellos. El conflicto entre grupos es siempre una fuente de odio, como lo son también los problemas económicos o las turbulencias o promesas políticas que frustran a la gente. De ese modo, apegado al prejuicio, el odio muchas veces encuentra sus raíces en la historia, por ejemplo, en las ya mencionadas reyertas tribales en África entre hutus y tutsis, o en los conflictos que mantuvieron secularmente a los Balcanes en convulsión y contribuyeron poderosamente a la cruenta y reciente guerra entre sus diferentes poblaciones.

En *Y llegó la barbarie* el profesor granadino José Ángel Ruiz Jiménez nos cuenta como algunos serbios argumentan que el antiserbismo siempre estuvo presente entre los croatas y que, por tanto, la matanza de miles de serbios en el campo de exterminio croata de Jasenovac (1941-1945) durante la segunda guerra mundial, considerado uno de los campos de exterminio más crueles de todos los tiempos, fue históricamente predeterminado, es decir, resultado de un odio secular generado por conflictos ancestrales entre ambas poblaciones. Los croatas, por su parte, tratan de neutralizar las críticas contra Jasenovac apelando igualmente al mismo odio secular entre unos y otros. Para ellos, el mejor ejemplo de ese odio histórico se reflejó en la masacre de Bleiburg, en la frontera austro-eslovena, en mayo de 1945 recién acabada la guerra mundial.

En aquel sangriento episodio, nos dice Ruiz Jiménez, numerosos militares y civiles croatas y musulmanes, asustados por el avance partisano, huyeron a Austria para entregarse al ejército británico del que esperaban un trato más benevolente al ser considerados colaboradores del nazismo. Sin embargo, los británicos abandonaron a los refugiados en manos de los partisanos, y los que no fueron masacrados allí mismo iniciaron lo que se recuerda como el vía crucis croata, un penoso camino de vuelta a casa, o a campos de concentración según los casos, a pie, y en el que los partisanos se ensañaron con sus prisioneros, a veces ejecutados por las acusaciones de colaboración con los nazis y a veces víctimas de juegos humillantes, o de hambre y extenuación. Ese mutuo odio histórico se perpetuó en las guerras posteriores de los años ochenta, consideradas por algunos como la reanudación de la segunda guerra mundial en la todavía íntegra Yugoslavia.

El racismo y la homofobia

Entre los prejuicios más importantes causantes de odio están siempre los relacionados con el racismo y la homofobia. En los países occidentales muchas personas blancas sienten a los hombres negros como más proclives al crimen que a los blancos. Cuanto más oscura la piel, más prejuicio. También los homosexuales pueden tener un plus otorgado de injusta culpabilidad simplemente por su orientación sexual. El odio racista deriva muchas veces de ese tipo de prejuicios, más que de conocidos antecedentes criminales o conductas delictivas de las personas odiadas. Se ha dicho con razón que en el prejuicio hay siempre una semilla para el odio. Peor aún, pues es bien sabido que cuando se alimenta continuamente un prejuicio sobre determinados grupos o personas, éstas tarde o temprano pueden acabar siendo objeto de cualquier tipo de agresiones, incluidas las físicas.

Desgraciadamente, hemos llegado a ver impactantes rostros ensangrentados de jóvenes homosexuales tras ser agredidos por otros jóvenes, supuestamente muy machos, por no mucho más que estar besándose a la salida de una discoteca. Haría falta ver si esos desalmados agresores serían tan propensos a combatir su propio odio con la misma determinación y fuerza con que se aprestaron a combatir ese amor del prójimo. Con todo y como se ha dicho también a veces, no es fácil diferenciar los límites entre el odio y el prejuicio, entre el prejuicio y la opinión y entre la opinión y la verdad.

La ideología y el fanatismo

La ideología, especialmente cuando se convierte en fanatismo, es otra poderosa fuente de odio. Una ideología es un sistema o conjunto de creencias sobre la sociedad ideal o deseable, creencias que suelen llevar apareada la promesa de un mundo y una vida mejor para los creyentes, para una determinada nación o grupo social o incluso para toda la humanidad. El adoctrinamiento ideológico mismo suele responder a odios ancestrales que interesa perpetuar, y a ambiciones de poder. Es muy grave, por perjudicial, cuando tiene lugar desde el propio gobierno de un país y se manifiesta especialmente en la educación de los más jóvenes. Suele basarse en mentiras o en medias verdades sobre la historia del país y sobre las responsabilidades y las causas y causantes de los males presentes que afectan a parte o al conjunto de su población. La educación puede inocular de manera bastante irreversible el virus del odio en los plásticos y absorbentes cerebros de los adolescentes, e incluso de niños más pequeños, como el caso de una escuela de Tarragona donde el maestro preparó una obra de teatro con sus jovencitos

alumnos en los que éstos asumían protagonismos de odio en lucha histórica contra supuestos usurpadores españoles. Es posible que algún día, ya de adultos, algunos de esos niños sientan vergüenza de haber sido inducidos a participar en tan perversa comedia.

El grupo que sostiene una ideología se considera moral e incluso intelectualmente superior a los demás. Esa superioridad genera odio y el odio alberga siempre el conspicuo o explícito deseo de un mundo sin el odiado. Los comunistas querrían un mundo sin capitalistas, los musulmanes un mundo sin cristianos y para los hutus el mejor mundo posible sería un mundo sin tutsis. Muchos de los crímenes violentos de la historia han sido perpetrados en nombre de altos ideales, como los de Robespierre durante el reino del terror en la Revolución francesa, el genocidio nazi de los judíos, las purgas de Stalin o el genocidio de la población camboyana por los jemeres rojos. Las ideologías contribuyen al odio legitimándolo. La Inquisición española, por ejemplo, proporcionó legitimidad para castigar a la gente por su comportamiento en relación con sus creencias, lo que muchos utilizaron para denunciar falsamente y saldar cuentas particulares en base a odios personales, cuentas que nada tenían que ver con lo que supuestamente vigilaba el Santo Oficio.

Los líderes políticos o religiosos

Los líderes con sus palabras y acciones instigan con frecuencia al odio y a la exclusión social de los odiados, muchas veces señalándolos explícitamente y considerándolos como intrusos en su país o en su particular grupo o sociedad. Sus seguidores se identifican con ellos y con la ideología que propagan. Su principal recurso es la demonización del adversario, lo que intensifica el sentido de que la animadversión e incluso la violencia contra él podría estar justificada, y eso reduce la inhibición de quienes odian para actuar en modos diversos. Algunos líderes conservadores españoles no pierden nunca ocasión para demonizar a sus adversarios de la izquierda populista o radical. Éstos, a su vez, demonizan igualmente a los conservadores. La consideración de intrusos, con su consecuente demonización, estuvo ejemplarmente implícita en las vehementes palabras que en su día pronunció en un mitin la líder independentista catalana Carme Forcadell, cuando negó con meridiana claridad la pertenencia a Cataluña de partidos como el PP o Ciudadanos.

Lo que ocurre es que una vez que se desarrolla el odio los líderes que lo han promovido ya no pueden controlarlo, se les escapa de las manos al ganar autonomía en las mentes de las personas en que ha sido inoculado y ya no puede

cambiarse con facilidad. Los líderes, de ese modo, acaban siendo esclavos de sus propios predicamentos, pues su audiencia difícilmente les dejará rectificar algún día si por alguna razón lo considerasen necesario. Nunca podrán contradecir la causa inoculada sin convertirse en traidores domésticos, es decir, en los más odiados traidores. Desgraciadamente, el odio es casi siempre un camino sin retorno, un billete sólo de ida, pues dejar de odiar es siempre difícil, muy difícil.

Los medios de comunicación

También se habló muchísimo de las violaciones masivas de serbios a mujeres musulmanas, que las autoridades de Sarajevo cifraron en 50.000. Pero cuando Cruz Roja habló de menos de 2.000 y la ONU de menos de 2.400, en ambos casos incluyendo a mujeres de todas las nacionalidades, el juicio mediático y popular ya estaba hecho y era inamovible.

El genocidio de Srebrenica dio la vuelta al mundo, pero las matanzas de serbios en Kravica realizadas precisamente por los musulmanes desde Srebrenica, o la limpieza étnica de los serbios en Krajina (Croacia), fueron prácticamente invisibles para los cientos de periodistas desplegados sobre el terreno.

JOSÉ ÁNGEL RUIZ JIMÉNEZ, Y llegó la barbarie

Los medios de comunicación pueden ser particularmente utilizados para difundir informaciones e ideas extremas que incitan al odio y legitiman la violencia contra los odiados. Como ya vimos, en Ruanda la emisora hutu RTLM, su popular locutor Kantano Habimana y el cantante popular Simon Bikindi con su canción «Odia a estos hutus» constituyen el mejor ejemplo de cómo enfatizar, atizar y contagiar el odio entre personas y grupos humanos desde los medios de comunicación. Tanto la emisora vampira RTLM como el detestable locutor y el no menos detestable cantante Bikindi fueron posteriormente condenados por el International Tribunal Criminal for Rwanda del llamamiento, incitación y dirección del genocidio de los tutsis y los hutus moderados. Pero esa condena, aun siendo ejemplar, llegó demasiado tarde para evitar las atrocidades cometidas por los violentos hutus.

Los encendidos discursos radiofónicos de Hitler, de Stalin y de muchos otros dictadores y líderes nacionalistas de hoy han sido y son también expresión del mismo tipo de incitaciones al odio y al enfrentamiento entre personas o grupos humanos. Las radios y televisiones del odio han sido también un hecho contribuyente a los enfrentamientos bélicos y asesinatos en países como Angola o

Yugoslavia. En España también tenemos ejemplos recientes. Los insultos relativos a la personalidad y el carácter de los españoles, expresados en un programa (*Euskalduna naiz, eta zu?*) de ETB1, la televisión vasca, son un claro ejemplo de incitación al odio, pretendido o no, desde el prejuicio nacionalista. En ese programa los españoles, a modo de parodia, fueron tachados con apelativos como fachas y paletos, chonis o progres, todo ello en tono peyorativo. Afortunadamente, la gran mayoría de los vascos desprecian ese tipo de manifestaciones y nunca las han compartido.

Internet y las redes sociales

La fuente más moderna de odio son las redes sociales de internet. Por supuesto, no todo es odio en ellas, pero el grado de anonimato y el sentido de impunidad que esas redes pueden proporcionar hace que mucha gente pierda la inhibición a la descalificación, el insulto y la amenaza. Eso solivianta a los mencionados que sintiéndose entonces aludidos e igualmente parapetados tras su ordenador o su iPad pueden descargar respuestas semejantes o todavía más descalificadoras, agresivas o provocadoras, las cuales, a su vez, encienden más a quien las inició, que vuelve a responder originando una cadena ininterrumpida de agravios sucesivos, atizando un odio creciente y dispuesto en muchos casos a manifestarse fuera de la red por otros medios más contundentes. Y así ocurre, desgraciadamente, en muchas ocasiones cuando los contenidos de los mensajes incitan al odio al confrontar posiciones ideológicas o militancias radicales en terrenos como la política o el deporte, particularmente el fútbol.

Muchos de los enfrentamientos que con cierta frecuencia vemos en la calle entre los manifestantes de distinto signo ideológico o entre aficionados deportivos radicales, que acaban en violencia extrema y detenciones, responden a las provocaciones, a los llamamientos y al odio previamente inoculado en las redes sociales. En ellas se organizan con frecuencia las citas, generalmente antes de los encuentros deportivos o las manifestaciones políticas, de radicales prestos a atizarse sin contemplaciones bajo los auspicios de odios que suelen venir de tiempo inmemorial y pueden estar a veces dormidos, pero pueden ser inmediatamente reactivados por los mensajes enviados a cualquier hora del día o de la noche desde cualquier aparato conectado a dichas redes.

El miedo y la humillación

El miedo y la hostilidad percibida de los otros se consideran también fuentes del odio. Los nazis decían percibir a los judíos como una amenaza para el

pueblo alemán, pues, además de moralmente deficientes, se les veía como ricos y explotadores. Cualquier persona puede odiar a quienes amenazan a su familia o amigos, a sus intereses materiales, a su puesto de trabajo o incluso a su autoestima. También puede odiar al presidente Mariano Rajoy o a la presidenta alemana Angela Merkel, por considerarlos responsables de su desempleo, de su bajo salario o de su pobreza e infortunio. Las condiciones adversas de una persona pueden alimentar también su odio. De ahí que un modo de instigar el odio consista precisamente en hacer que las personas se sientan amenazadas o víctimas de otras personas, es decir, víctimas de supuestos o reales maltratadores a los que acaban odiando.

Especialmente, la humillación puede iniciar un ciclo de intenso odio y violencia. Los eventos humillantes producen siempre mucho más odio que los no humillantes. A quienes nos humillan en público, por ejemplo, destacando nuestros defectos y errores o descalificándonos, tardamos muy poco en odiar y maldecir. Cuesta creer que el presidente Rajoy no generara algún tipo de odio o animadversión hacia quien lo humilló, el dirigente socialista Pedro Sánchez, llamándolo deshonesto ante toda España en el ya mencionado debate electoral. Y también cuesta creer que algo de ese mismo sentimiento de odio no hubiera contribuido al valiente atrevimiento del propio Sánchez. Ellos mismos lo sabrán mejor que nadie y pueden ocultarlo, pero quizá en esas circunstancias y otras muchas equiparables tenemos un sentimiento implícito, aunque más bien erróneo, de que ganamos algo odiando a nuestros maltratadores. Es decir, el odio puede hacer que una persona se sienta mejor consigo misma cuando los odiados amenazan sus pertenencias, su autoestima o incluso su egolatría. La autoestima de una persona puede aumentar expresando prejuicios hostiles hacia quien la amenaza, pero uno no decide odiar voluntariamente, pues el odio es algo que nos sale de muy dentro, del alma, podríamos decir, y se nos impone. A la larga, no obstante, el odio nunca es bueno. Para nadie.

Las inseguridades de las personas

Aunque el odio se basa generalmente en el otro, en el odiado o en los odiados, puede tener también mucho que ver con uno mismo, con la historia, experiencias, sentimientos, manera de pensar, creencias, personalidad o identidad de la propia persona que odia. Así, una razón más para odiar se ha buscado en las inseguridades de las personas, aunque no sea cierto que todas las personas inseguras odien. Más lo es el que muchas personas que odian tienen inseguridades personales, siendo entonces el odio un posible modo de ocultarlas. De ese modo, odiar al jefe que te trata mal podría ser un modo del empleado para afrontar su

inseguridad sobre si dejar o no ese trabajo. Se ha dicho que las personas inseguras de sí mismas que odian quizá dejarían de hacerlo si ello no implicase exponer sus inseguridades, o si fuesen valientes para afrontarlas.

Además, a las personas que odian no les gusta odiar solas precisamente porque eso las hace sentirse inseguras. Los odiadores se sienten empujados, casi conducidos, a empujar a otros a odiar como ellos lo hacen. La validación por los otros les refuerza su autoestima al mismo tiempo que les impide razonar sobre sus propias inseguridades. Los grupos de odio forman identidades colectivas mediante sus manifestaciones y proclamas y a través de símbolos, rituales y mitos que cuanto más degradan a los odiados más engrandecen a sus acólitos y cerriles miembros. Cuando odiamos a alguien por cosas como su orientación sexual, su ideología, su estatus social, su minusvalía o por sus tatuajes o cómo se viste o habla, quizá deberíamos preguntarnos también si a lo que verdaderamente odiamos es a esa persona o a lo que ella representa.

LA DESHUMANIZACIÓN COMO FUNDAMENTO DEL ODIIO

... pero a mí, te lo juro, el que [Joxe Mari, su hermano etarra] negara la humanidad de una persona por llevar uniforme me parecía terrible.

Gorka a su hermana Arantxa,

en *Patria* de FERNANDO ARAMBURU

A principios de la década de 1870 el gobierno de Estados Unidos decidió forzar a 752 indios nativos de la tribu Ponca a abandonar sus fértiles tierras a lo largo del río Niobrara, afluente del Misuri, para trasladarse a un desolado territorio en el norte del actual estado de Oklahoma. Aunque reacio a hacerlo, su jefe Oso Erguido (Standing Bear) reunió todas sus pertenencias y a su tribu e inició una dolorosa marcha a pie de seiscientas millas, hacia ese territorio. Fue un sendero de lágrimas. Casi un tercio de los indios murieron el primer año, incluyendo la hija de Oso Erguido. Después le llegó el turno a su hijo y cuando éste yacía moribundo su desconsolado padre le prometió que sus huesos serían enterrados en los cementerios donde yacían sus antepasados para que pudiera caminar con ellos, según sus creencias. En su dolor y desespero Oso Erguido decidió desandar el camino recorrido y volver a casa. Llevando los huesos de su hijo a sus espaldas él y otros veintisiete guerreros empezaron el regreso en pleno invierno. Cuando estaban a medio camino el general George Crook recibió la orden del gobierno norteamericano de devolverlos al territorio indio asignado. Los

veintisiete poncas fueron esposados por soldados del ejército y reconducidos de nuevo a su fatal destino. El propio general, consciente de que eso era un trato injusto e inhumano, sufría lamentando la situación y las órdenes de Washington. Pero siendo como era un militar honorable y disciplinado no podía desobedecerlas. Afortunadamente, además de sensible era también un hombre inteligente, y lo que hizo, en jugada magistral, fue instar al editor de un periódico de Omaha, el territorio en que se encontraban entonces los indios, para que reclutase a abogados que le demandasen a él mismo, al general, en nombre de Oso Erguido por no considerarle persona, es decir, por no considerar como ser humano al jefe indio. Un recurso, en definitiva, de habeas corpus, de detención sin base legal.

Y lo hicieron. Y así llegó el histórico juicio, de varios días de duración, en el que el abogado del gobierno intentó retratar a los indios como animales poco pensantes y como objetos sin sentimientos, más que como seres humanos con capacidades emocionales y racionales. Eso permitía tratarlos legalmente como una propiedad y no como personas. Maliciosamente, el abogado del gobierno abrió la vista preguntándole a Oso Erguido cuánta gente llevaba en su grupo, dudando con ello de su capacidad para contar, como él mismo justificó.

Afortunadamente, al final del juicio, el juez Elmer Dundy, violando la propia ley americana, pero respetando la costumbre india, permitió a Oso Erguido levantarse y dirigirse personalmente a la corte, tal como él había solicitado. Sobre las diez de la noche al final de un largo día el jefe indio, analfabeto y sin la educación de los blancos, sin haber tenido tampoco tiempo para preparar su alegato, se levantó, permaneció en silencio durante un minuto como sondeando el ambiente y finalmente dijo: «Veo aquí a mucha gente. Creo que muchos son mis amigos». A continuación, explicó las dificultades que encontraría su tribu en el territorio al que los conducían y añadió que él nunca había intentado dañar a un blanco. Explicó también cómo en una ocasión había dado alojamiento y había ayudado a curar a soldados del ejército americano en su propia casa. Finalmente sorprendió a todos cuando al tiempo que mostraba sus propias manos dijo: «Estas manos no son del mismo color que las vuestras, pero si las pincho sentiré dolor, como vosotros sentiréis dolor si pincháis las vuestras. Y la sangre que saldrá de las mías tendrá el mismo color que la que saldría de las vuestras. Soy un hombre».

La historia que acabamos de narrar es aludida por Nicholas Epley, catedrático de Ciencia Conductual de la Universidad de Chicago, en su libro *Mindwise: How we understand what others think, believe, feel and want?* [¿Somos capaces de entender lo que otros piensan, creen, sienten y quieren?] La respuesta es que no siempre lo somos y que la deshumanización de los demás, el considerarlos cosas y no

personas nos impide acercarnos a su mente, penetrar en ella y entender los motivos de su comportamiento. Esa deshumanización acompaña muchas veces al odio, sirviéndole como justificación y fundamento.

Cuando nuestros antepasados ancestrales desarrollaron la agricultura y la ganadería y se hicieron sedentarios se crearon las condiciones para que algunas personas acumularan riquezas a costa de otras. Aparecieron las clases sociales y la esclavitud, el dominio integral de unos hombres sobre otros. Fue el principio de la deshumanización, del dejar de considerar a otras personas como seres humanos. La carrera en ese sentido ha sido imponente y ha llegado hasta el genocidio. Es impresionante la capacidad que a lo largo de la historia ha mostrado el *Homo sapiens* para desconsiderar e incluso negar la humanidad de los demás. Los esclavistas de todos los tiempos, los nazis, los hutus, los jemereros rojos, todos ellos consideraron a sus víctimas como seres diferentes y esa deshumanización les impidió razonar sobre ellas, sobre sus pensamientos y creencias, sus sentimientos y deseos.

También es cierto que no faltan excepciones de distinto signo en todos esos casos, como la de muchos misioneros cristianos en el Tercer Mundo, que siempre defendieron la humanidad y los derechos de los indígenas. Los frailes dominicos Antonio de Montesinos, Bartolomé de las Casas o Francisco de Vitoria reconocieron a los indios como seres humanos y lucharon para promover leyes de la Corona española que los protegieran.

Pero lo más común es que nuestro sentido emocional deje de activarse en presencia de quienes consideramos diferentes o distantes. La deshumanización, la distancia sideral con las víctimas, ese sentir a los demás como seres sin autocontrol emocional, sin reglas morales, desinformados y con escasa inteligencia, ha servido muchas veces a lo largo de la historia como una justificación para el odio, la violencia y el crimen. Se odia muchas veces a quienes se considera fuera de la justicia y moralmente excluidos, negándoles derechos sociales y buen trato. Así ocurrió históricamente con los esclavos negros en América y más recientemente durante el *apartheid* en Sudáfrica. También en nuestros días y nuestro país con los mal llamados moros o con los gitanos. Los perpetradores devalúan a las víctimas más y más y al final dejan de tratarlas como personas.

Todavía más grave es que una vez creada la devaluación puede ser transmitida por la cultura de todo tipo de padres a hijos, de educadores a educados y de generación en generación. Y no es menos cierto que la deshumanización ha sido precedida muchas veces por la injusticia, como cuando

se prohibió la educación a los negros y después se les devaluó por su ignorancia. Con la sensibilidad que le caracteriza, la filósofa Adela Cortina nos ha advertido también muy oportunamente contra la tendencia que tenemos a devaluar particularmente a los pobres, deshumanizándolos. El neologismo *aporofobia*, creado por ella en los años noventa, se refiere precisamente a esa devaluación y al rechazo consecuente a que da lugar. No se equivoca, pues el natural rechazo que todos sentimos hacia la pobreza puede arrastrar consigo a las personas que viven en ella si no nos percatamos a tiempo y tomamos las precauciones necesarias para evitarlo.

Hay también mucho de ese tipo de desatención, cuando no de negación humanitaria, en la rivalidad y el odio secular entre los grupos humanos enfrentados, sean los nacionalistas de uno u otro país, los partidos políticos, las confesiones religiosas o las peñas deportivas. Desgraciadamente y como ya dijimos, hasta las instituciones pueden llegar a justificar y promulgar el odio, lo que puede conducir al fanatismo y con él a deseos o actos de violencia y muerte contra los odiados como algo correcto a hacer. «Los odiados no piensan como nosotros, no sienten como nosotros y precisamente por eso los odiamos», podríamos decir. Los indios poncas no eran considerados personas como las demás, y eso hacía que para muchos no mereciesen ser tratados como tales.

En el caso de Ruanda la justificación del odio mediante la exclusión moral tuvo extraordinarios efectos destructivos: la mutilación y muerte de más de medio millón de personas en cien días, en una brutal matanza cara a cara, sobre todo con machetes, el arma más rudimentaria y perversa que uno pueda imaginar, pues hizo brotar sangre inocente por doquier. Los demás, nosotros, también deshumanizamos en su día y desde la distancia a las víctimas de Ruanda, aunque fuera sin pretenderlo, porque, como es bien sabido, el resto del mundo desertó y no prestó suficiente atención a las matanzas de Kigali. Ni siquiera se lo llamó genocidio cuando tuvo lugar, ni se enviaron tropas o alguna ayuda especial para evitarlo. Una vergüenza colectiva susceptible de autodesprecio.

La excepción que nos devuelve el humanismo son casos como el de los mencionados misioneros cristianos en el Tercer Mundo o, más concretamente, el del general George Crook, que no creyó que los poncas eran indios salvajes sin una mente normal y por eso hizo todo lo posible para que se celebrara un juicio legal en el que él mismo intervino como defensor de los indios. Pensaba así porque había superado la deshumanización de sus defendidos hablando con ellos e informándose directamente de su dolor y sufrimientos, de sus sueños y aspiraciones, de sus creencias y de sus memorias.

¿PUEDE ALGÚN ODIO SER LEGÍTIMO?

En abril de 1975 el gobierno camboyano proestadounidense de Lon Nol se hundió. Había aguantado cinco años. Los últimos días de ese gobierno fueron siniestros. Los extranjeros abandonaban el país poco a poco. Los camboyanos maldecían a Lon Nol y a su banda de marionetas. No aspiraban más que a la paz y deseaban la victoria de los jemeres rojos, que pensaban que los liberarían del yugo de los fantoches estadounidenses y pondrían fin a sus desgracias. Ni siquiera imaginaban que quienes se proclamaban libertadores jemeres rojos, incultos en su mayoría, iban a eliminar sistemáticamente a los otros jemeres, a sus propios hermanos, que consideraban ciudadanos podridos, corrompidos por los imperialistas, ni sabían que instaurarían la reestructuración más brutal y radical que una sociedad haya intentado jamás, para construir una nueva nación. Una nación pura.

¡Ignoraban que absolutamente todo el mundo iba a ser sometido a una clasificación infernal y despiadada entre «el trigo y la cizaña»! ¡Ignoraban que quienes escaparan a las primeras ejecuciones programadas terminarían siendo diezmados a fuego lento por los trabajos forzados, las privaciones, las enfermedades, la falta de sueño y de medicamentos! No sabían que su país iba a transformarse en una gigantesca cooperativa agrícola dominada por los campesinos, bajo la égida de un loco sanguinario (Pol Pot) un maoísta partidario de una revolución agraria extrema y con la complicidad abierta de los comunistas chinos. Presenciar, sin poder hacer nada, cómo un hijo se muere de hambre es una tortura intolerable.

DENISE AFFONÇO, *El infierno de los jemeres rojos*

El odio como otros muchos sentimientos, aunque no sea racional, suele tener, como ya hemos visto, sus razones. Los genocidios, como el de Camboya, son premeditados y preparados, por lo que el inevitable odio de las víctimas y los supervivientes está más que justificado. Odiar a los jemeres rojos porque obligaron a miles de compatriotas camboyanos a trabajos forzados lejos de su hogar, o a los nazis por haber enviado a millones de hombres, mujeres y niños a las cámaras de gas, no tiene el mismo sentido que odiar sin pruebas o por el engaño de aquellos en quienes depositamos nuestra confianza.

Esta vez un buen ejemplo es el de algunos políticos y líderes de opinión catalanes que en su día proclamaron con contundencia el famoso «España nos roba». Hoy, cuando hemos comprobado que los verdaderos ladrones están por

doquier, Cataluña incluida, esos mismos líderes se aprestan a negarlo, aunque no lo hacen con la misma contundencia que en su día lo afirmaron. En un mitin electoral se llegó a ver un marcador digital en el que se contabilizaba sin parar el dinero que, supuestamente, cada segundo robaba España a Cataluña. Hoy se niega, por lo menos en los exagerados términos en que se planteó inicialmente, pero el daño se hizo y ahora no resulta nada fácil reducir las animadversiones, cuando no el odio, que esa interesada mentira creó en muchos ciudadanos honestos que se creyeron a pies juntillas las cifras de robo que en su día se dieron.

Mucho más comprensible es el odio de las víctimas del terrorismo de ETA o de los GAL, y el de los ciudadanos en paro que ven cómo muchos políticos, actores o deportistas de élite amasan fortunas, muchas de ellas no declaradas, y se llevan el dinero conseguido a paraísos fiscales donde quedan a buen recaudo, y liberados de la justicia del país donde las consiguieron. Lo que se ha podido sospechar e incluso constatar en cuanto a robo, fraude, alzamiento de bienes o blanqueo de capitales en hombres como Luis Bárcenas, tesorero del Partido Popular, o Rodrigo Rato, vicepresidente y ministro de Economía del Gobierno de José María Aznar, o recientemente Ignacio González, expresidente de la Comunidad de Madrid, ha generado mucho odio en nuestro país.

Por cierto, incluso los partidos políticos más justicieros, como Podemos, se prestan antes a criticar la corrupción de los políticos que la de ciertos famosos deportistas (y también de cómicos o celebridades) que han dado iguales o parecidas muestras de codicia e ilegalidad. Habría que ver si es por desconocimiento o por cobardía e interés, pues hay mucho voto de aficionados al juego en juego, valga la redundancia. También se puede odiar por haber sido difamado a quien todavía no ha sido legalmente condenado y esa puede ser otra forma injusta de odio por ignorancia. Tienen mucha razón quienes oportunamente condenan las llamadas «penas de telediario» porque la mancha que generan cuesta mucho de limpiar. En definitiva, aunque haya odios justificados, no es lo mismo el que proviene del conocimiento que el que proviene de la mentira, la ignorancia, la difamación o el prejuicio. El primero podría estar justificado y ser legítimo, aunque no deja de ser algo absurdo concederle o no legitimidad al odio siendo como es algo tan inevitable como cualquier otro sentimiento.

¿ES NECESARIO EL ODIO?

La respuesta a esa pregunta debemos buscarla en sus orígenes evolutivos. De la importancia de distinguir entre amigo o enemigo como algo esencial para la autodefensa y la seguridad y, en definitiva, para la supervivencia, se ha sugerido

que el odio podría tener alguna base genética ancestral. Así, el rechazo inicial a los muy diferentes constatado en la naturaleza humana podría estar, como algunos científicos sostienen, en la base biológica del racismo. No obstante, aunque sea cierto que podemos manifestar cierto rechazo innato a las personas de raza diferente a la nuestra, nadie ha demostrado que ese rechazo se traduzca necesariamente en odio. Muchos padres blancos no quieren que sus hijos se casen con personas negras no porque odian a los negros, sino porque vivimos en una sociedad injusta que suele tratar muchas veces peor a los diferentes, que además a menudo son pobres, y ningún padre desea esos males para sus hijos. Lo mismo podría decirse respecto al malestar de algunos progenitores por tener un hijo homosexual al que quieren tanto como a cualquier otro hijo, pero les disgusta y atemoriza que la sociedad en que viven sea homófoba y pueda despreciarlo por su orientación sexual.

Las raíces biológicas del odio, en cualquier caso, son débiles pues aunque nos predispongan a odiar, para que llegemos a hacerlo tienen que darse también otro tipo de circunstancias como las que anteriormente hemos explicado con detalle. Pueden, además, combatirse con educación. Para reforzar la idea de que el odio no es necesariamente un destino al que las personas están abocadas vale la pena recordar el trabajo anteriormente mencionado de psicólogas de Hawái indicando que son muchas las personas que sienten no haber odiado nunca a otras, o haberlo hecho muy pocas veces en toda su vida. En la búsqueda de alguna ventaja para el odio, también se ha constatado que la hostilidad hacia un grupo diferente incrementa la solidaridad y cohesión en el propio grupo. Ciertamente, los nazis aumentaron su cohesión odiando a los judíos, los judíos odiando a los palestinos, los partidos de derecha odiando a los de izquierda y los hinchas del Madrid odiando a los del Barça, y viceversa. Triste y repudiable modo de conseguir beneficios.

ODIO EN EL CEREBRO

Mediante resonancia magnética funcional se ha podido comprobar que cuando una persona ve la foto de alguien a quien odia se activan en su cerebro estructuras como la corteza frontal medial, involucrada en la capacidad de razonar, el núcleo putamen, la corteza premotora bilateral y la corteza insular. Curiosamente, el putamen y la ínsula son estructuras del cerebro que participan también en la percepción del desdén y el asco. No es extraño por tanto que estén implicadas en el odio. Ese conjunto de estructuras con diversas funciones es lo que podríamos considerar como un circuito del odio, sin excluir por ello otras menos observadas que también puedan intervenir, pues tampoco son muchos los

experimentos realizados hasta la fecha que nos puedan informar de ello.

La activación de la corteza prefrontal medial que tiene lugar en la persona que odia es especialmente importante para hacer inferencias sobre las mentes ajenas. Esa parte del cerebro, involucrada como decimos en el razonamiento, se activa más cuando pensamos en nosotros mismos, en nuestra familia o en alguien por quien nos preocupamos, y también cuando pensamos en quienes piensan igual que nosotros, pero menos cuando pensamos en aquellos que piensan de otro modo o nos son indiferentes. Así, cuando los políticos conservadores piensan en lo que piensan otros conservadores su corteza prefrontal se activa más que cuando piensan en lo que piensan los de izquierda, y al revés. En general podemos decir que se activa menos cuando aquellos en los que pensamos los concebimos como menos inteligentes y menos emocionales. Por ejemplo, los vagabundos pueden ser vistos casi como objetos sin mente más que como auténticas personas. También podemos sentir que tenemos más libre albedrío, más capacidad de decidir, que aquellos a los que desconsideramos.

Se ha dicho que del amor al odio hay sólo un paso, por lo que no es extraño que algunas de las estructuras cerebrales que se activan para el odio lo hagan también cuando las personas se enamoran románticamente. Utilizando la resonancia magnética funcional el neurocientífico Semir Zeki estudió a 17 personas elegidas por profesar odio a alguien, como a un ex amante, a un compañero de trabajo, o incluso a un político. Observó que estructuras como el putamen y la ínsula se activaban en el cerebro de esas personas tanto para estímulos relacionados con el odio como para estímulos relacionados con el amor romántico, lo que podría justificar al menos en parte y biológicamente la relación entre ambos. Curiosamente, el putamen se activa también en la preparación de conductas de agresividad en el contexto amoroso.

Pero no todo son coincidencias, pues también se ha observado que la corteza prefrontal asociada al juicio y al razonamiento que se desactiva en el amor, no lo hace tanto cuando lo que sienten las personas es odio. Como si el odio requiriera conservar la capacidad de razonar para calcular mejor cómo proceder contra el odiado, o para mantener los pensamientos que lo alimentan y lo incrementan. Zeki dice que mientras en el amor romántico el enamorado suele ser menos crítico y juzga menos al amado, es más probable que en el contexto del odio el odiador ejercite juicios y cálculos para herir, injuriar o vengarse. La actividad de alguna de dichas estructuras cerebrales responde a las caras odiadas con una fuerza proporcional a la intensidad del odio manifestado, lo que permite que el estado subjetivo, es decir, el sentimiento de odio propiamente dicho, sea

objetivamente cuantificado.

LAS CONSECUENCIAS DEL ODIO

Aferrarse al odio es como tomarse un veneno y esperar que muera el odiado.

BUDA

El odio se perpetúa a sí mismo como una sed de venganza.

PRIMO LEVI en *La tregua*, 1967

El odio es una importante fuente de problemas y de violencia en el mundo. Uno puede odiar incluso a gentes o cosas que nunca ha visto, sólo por pertenecer, por ejemplo, a grupos en conflicto. Así ocurre entre palestinos y judíos o entre partidarios del gobierno y la oposición en la Venezuela de hoy. Una vez instaurado, el odio puede tener muchas clases de manifestaciones, individuales o colectivas, leves y graves. Puede destruir la amistad, el compañerismo y las relaciones entre familiares o grupos humanos. Quienes se odian, incluso cuando antes se han querido, no se hablan y ni siquiera se miran a la cara. El odio, como ya hemos comentado, impide pensar en las razones del odiado y lleva siempre a la devaluación de sus creencias y actitudes.

El odiador busca a otros a los que les disguste el odiado, o que puedan ser persuadidos para odiarlo como él. Ocurre con frecuencia entre vecinos y compañeros de trabajo, y entre rivales políticos y deportivos. Las personas víctimas de un prejuicio encuentran alivio impulsando el odio hacia los causantes de ese prejuicio, y los odiados pueden padecer incluso la distancia o el abandono de quienes no les odian, por temor al celo de los odiadores. La novela *Patria*, de Fernando Aramburu, es una excelente crónica de todo ello, particularmente de la destrucción de la amistad y el compañerismo a que puede dar lugar el miedo y el odio en una pequeña comunidad o pueblo donde todos se conocen.

Es impresionante asimismo la capacidad que llega a tener el odio para movilizar grandes recursos, sean técnicos, sociales o psicológicos, la cantidad de energías que puede consumir y el potencial que tiene para incitar diferentes tipos de violencia. Todo lo cual lo convierte en el principal precursor de muchos actos de terrorismo, masacres y genocidios. Conflictos armados y guerras, como los de Ruanda, Camboya o la antigua Yugoslavia han sido propulsados por el odio. Más aún, el odio puede incitar a la injusticia y ésta, a su vez, tiene capacidad para

incitar a la derogación o incumplimiento de reglas y leyes, a la violencia y a más odio. Pero no hace falta llegar tan lejos para poner de manifiesto la perversión y el daño que hace el odio, pues, por ejemplo, en el trabajo, el odio entre empleados, o al jefe y a la organización, consume muchos recursos de atención, tiempo y energías, compromete la productividad y puede generar incluso sabotajes y venganzas en casos extremos.

El delito de odio

El 13 de junio de 2016 Omar Seddique Mateen, estadounidense de 29 años y origen afgano, entró armado en un club gay en Port Saint Lucie, al sur de Orlando, y mató a tiros a 50 personas e hirió a otras 53. Conocida como la matanza de Orlando, es una de las mayores masacres de su género en la historia de Estados Unidos.

Divorciado y padre de un niño de tres años, Omar había sido vigilante de seguridad con permiso de armas. Tenía historial de maltratador y fue calificado por sus conocidos como una persona inestable y llena de odio al que no le gustaban los negros, ni las mujeres, ni las lesbianas, ni los judíos. Al parecer estaba siempre enfadado y cabreado con todo el mundo. Anteriormente había sido investigado precisamente por sus reiteradas expresiones de odio y el FBI lo fichó también como posible simpatizante islamista. Pero su padre, que debía conocerlo mejor que nadie, lo calificó motivado por su odio a los homosexuales y no por ideas religiosas. Omar, comentó, «Vio a dos hombres besándose en su presencia y se enfadó mucho». Es decir, su odio, tanto tiempo alimentado, sólo necesitó una espoleta visual para transformarse en violencia criminal.

La Justicia tiene un lugar especial para los actos criminales motivados por odios raciales, de religión, sexo, orientación sexual, nacionalidad, edad, identidad de género, afiliación política, trastorno mental y otros. Según la ley criminal, para ser considerado un delito de odio el hecho debe ser ofensivo y estar motivado por una predisposición. Los incidentes pueden implicar amenazas y asaltos personales o a grupos, asesinatos como los de Orlando anteriormente explicados, destrucción de la propiedad, *bullying*, acosos, insultos, abusos verbales, grafitis o escritos ofensivos y otros actos diversos. Los delitos de odio afectan a la seguridad de los individuos y a sus comunidades y sociedades de un modo global. Los defensores de derechos humanos, los sitios de culto, los locales o manifestaciones de grupos políticos, religiosos, deportivos o sociales en general, pueden recibir ataques directos o indirectos propulsados por odio.

Los delitos de odio suelen dramatizar su expresión con proclamas explícitas en manifestaciones verbales o grafitis, pues a menudo están diseñados para enviar un mensaje amenazador al grupo de la víctima y a la sociedad en general. Así lo vimos durante muchos años en la sociedad vasca cuando imperaba el discurso y la violencia etarra, o también en nuestro tiempo en campus universitarios donde grupos violentos que se manifiestan cobardemente encapuchados amenazan de palabra y con pintadas a quienes simplemente pretenden ejercer sus derechos o expresar de manera pública sus opiniones. Es por ello por lo que, como se ha dicho, cuando se juzga a los criminales de este género el tratar sus proclamas de denigración hacia un grupo históricamente menospreciado como un factor de agravio en la sentencia resulta un modo apropiado de contraponer su mensaje, pues ello reafirma y aclara la igualdad fundamental y la inviolabilidad de todos los miembros de una sociedad democrática.

En cualquier caso, el objetivo final del odiador es destruir el objeto de su odio, y cuando éste es intenso hasta las armas de fuego pueden ser insuficientes pues los odiadores prefieren navajas y cuchillos, botellas rotas, bates de béisbol, destornilladores y otras armas de similar naturaleza que requieren proximidad a las víctimas, lo que contribuye a demostrar la profundidad de su inquina personal y el sentido de dominancia sobre el odiado, algo que produce la violencia con contacto personal pero no las pistolas, que matan a distancia.

¿TIENE CURA EL ODIO?

Aunque tú me has dejado en el abandono.

Aunque tú ya has muerto todas mis ilusiones.

En vez de maldecirte con justo encono, en mis sueños te colmo, en mis sueños te colmo, de bendiciones.

Lágrimas negras,

del cubano MIGUEL MATAMOROS

Siendo realistas y sinceros hemos de decir que no hay ninguna fórmula mágica para curar el odio, pues es muy difícil erradicarlo por completo, en especial en sociedades culturalmente diversas y problemáticas. Por desgracia, es posible que no tengamos más remedio que aprender a convivir, eso sí, con lo menos posible de él. Aunque el odio, por naturaleza, cambia incrementándose, hemos de confiar también en que el tiempo acabe siempre enfriándolo y haciendo entonces

que quienes odian se miren más hacia sí mismos, reflexionen de otro modo y eso pueda facilitar un cambio en sus sentimientos y actitudes hacia los demás. Estoy personalmente convencido de que al menos una parte de nuestro odio se vendría siempre abajo si nos detuviésemos a reflexionar de tal guisa: «¿Por qué odio? ¿Qué pretendo conseguir con ello? ¿Qué gano, y qué pierdo, con mi odio?».

El odio no desaparece simplemente porque las circunstancias externas cambien. Los procesos que cambian el sentimiento de odio son lentos y requieren comprender sus raíces, cicatrización, reconciliación, contacto intenso entre las personas, trabajar para compartir proyectos comunes, crear una historia del pasado aceptable tanto por los odiadores como por los odiados, y, sobre todo, humanizar al odiado, dejar de considerarlo perverso y sentir que es alguien que también razona y tiene sus propias ideas y sentimientos.

Un estudio de 2016 realizado en el sur de Florida (Estados Unidos) durante unas elecciones ha mostrado prometedoramente que incluso una breve conversación de 10 minutos redujo el prejuicio de los votantes contra los transexuales y aumentó el apoyo de la gente a sus derechos por lo menos durante tres meses. El conocer los argumentos del contrario siempre es bueno, pero, en cualquier caso, lo más importante es crear con todo ello una visión positiva que no identifique enemigos y que lleve a la gente a trabajar conjuntamente por un futuro mejor para todos. La clave está siempre en ser capaces de humanizar al odiado.

En definitiva, el odio hay que combatirlo con comprensión y acción, lo que implica, más concretamente, reconocer su presencia, a menudo sutil, entender cómo se fomenta en las historias, en las manifestaciones de la gente y en la propaganda, denunciarlo donde se dé y comunicar y explicar sus consecuencias, particularmente las que conducen a la desunión y la ruptura de relaciones entre las personas, a la falta de cooperación y a la violencia, las masacres y el genocidio. No se puede luchar contra el odio si lo consideramos aceptable o tolerable. Hay que rechazarlo y combatirlo con sabiduría, como la que mostró el general George Crook para impedir la deshumanización de Oso Erguido y su tribu india.

Se ha dicho acertadamente que la gente inteligente puede odiar, pero la gente sabia, como Mahatma Gandhi, Martin Luther King, la Madre Teresa o Nelson Mandela, no odia nunca. La sabiduría es mucho más que inteligencia, pues añade bonhomía y generosidad, experiencia y creatividad, además de buscar el bien colectivo y a largo plazo más que el de una parte o, peor aún, el propio. Una buena educación para combatir el odio debería enseñarnos a ser sabios más que inteligentes, pues el odio nunca resuelve problemas y lo que hace siempre es

agravarlos y fomentarlos.

LA VANIDAD

Llegó la Vanidad a tal extremo de quien ella es que pretendió lugar, y no el postrero, entre las Virtudes. Dio para esto memorial en que representaba ser ella alma de las acciones, vida de las hazañas, aliento de la virtud y alimento del espíritu. No vive —decía— la vida material quien no respira, ni la formal quien no aspira. No hay áurea más fragante ni que más vivifique que la Fama, que tan bien alienta el alma como el cuerpo, y es su purísimo elemento el airecillo de la honrilla. No sale obra perfecta sin algo de vanidad, ni se ejecuta acción bien sin esta atención del aplauso; parto suyo son las mayores hazañas, y nobles hijos los heroicos hechos. De suerte que, sin un grano de vanidad, sin un punto de honrilla, nada está en su punto, y sin estos humillos, nada luce.

BALTASAR GRACIÁN,

El Criticón, Crisi Undécima

QUÉ ES LA VANIDAD

Si se mira usted con frecuencia al espejo para apreciar su cuerpo y sus atributos físicos; si piensa a menudo en los logros que consigue en su trabajo o su empresa; si de cuando en cuando repasa con la vista o con el pensamiento sus posesiones, diplomas o trofeos; si suele revisar sus calificaciones académicas o sus publicaciones científicas, o si relee con frecuencia los artículos o libros que ha escrito, lo que usted siente es orgullo, es decir, una sana y lógica satisfacción por tener o haber conseguido esas cosas.

Pero si a ese sentimiento usted le añade un deseo irrefrenable de que esas tenencias o logros sean comentados y explícitamente alabados por el prójimo, debo decirle que entonces, además de orgullo, lo que usted tiene es vanidad, un sentimiento que ya se le escapa de las manos porque su satisfacción requiere de la voluntad ajena. El orgullo es un sentimiento relacionado con la opinión que tenemos de nosotros mismos; la vanidad tiene que ver con lo que nos gustaría que los demás piensen y digan de nosotros.

La palabra de origen latino «vanidad» significa vanagloria, muestra excesiva de reputación, pero vacía de verdadero contenido. Se relaciona o puede ser equivalente a otros sustantivos, como presunción, chulería, arrogancia,

jactancia, engreimiento o petulancia. Actualmente gana también adeptos el término «postureo». A la persona vanidosa se le atribuye un alto concepto de sí misma, el deseo de parecer inteligente, y un afán excesivo y predominante de ser protagonista y admirada, de que se hable de ella, e incluso de ser recordada después de su muerte.

Los vanidosos son personas enamoradas de su propia imagen y están constantemente preocupados por la manera en que se muestran a los demás. Son también a menudo ambiciosos, camaleónicos, adictos al trabajo y excesivamente competitivos. En situaciones sociales el vanidoso suele hablar mucho y escuchar poco, salvo a sí mismo. Le gusta que le pregunten por lo suyo, pero no suele preguntar o interesarse mucho por lo de los demás. Les fascina el éxito y les hunde el fracaso. No obstante, la vanidad tiene grados, momentos y lugares, pues una persona puede ser muy vanidosa con los amigos o en las relaciones sentimentales, pero poco o nada en su trabajo o con su familia, o ser vanidosa cuando aspira a un cargo o a conseguir un premio y poco o nada vanidosa en otras situaciones de su vida.

Aunque el vanidoso percibe su vanidad como un sentimiento de satisfacción, para algunos lo que en realidad hace es encubrir un sentimiento de inferioridad y es por ello por lo que necesita ser aceptado por los demás. Es decir, al no ser capaz de satisfacerse a sí mismo el vanidoso quiere lograr la estima de los demás, pues la necesita para conseguir la propia. Sin embargo, también se ha dicho que el vanidoso sintiéndose como se siente superior a las demás personas, especialmente en los atributos de los que se vanagloria, lo que persigue en realidad no es otra cosa que el reconocimiento público de esa superioridad.

QUIÉN ES VANIDOSO

Todos somos vanidosos en mayor o menor medida, desde el presidente Donald Trump en la cúpula del mundo hasta la humilde vecina de barrio que saca pecho cuando ve que los transeúntes contemplan admirados las flores de su balconada. Pueden ser vanidosos los hombres y las mujeres, los ricos y los pobres, los jóvenes y los mayores, los homosexuales y los heterosexuales, los negros y los blancos, los sabios y los necios.

Son vanidosos los políticos (José María Aznar: «Nunca he tenido una mejor foto que la de las Azores» [Con George Bush y Tony Blair]); los actores (Russel Crowe: «Creo que soy uno de los mejores actores de mi generación ¡y también de la que viene detrás de mí!»); los artistas (Jackson Pollock: «Todo buen pintor pinta

lo que él es»); los deportistas (Cristiano Ronaldo: «Soy rico, atractivo y un jugador sensacional»); los empresarios (Carlos Slim: «Cada persona forja su propio destino»); los arquitectos (Norman Foster: «La arquitectura es una expresión de valores»); los periodistas (Josep Cuní: «Una señora me dijo: Tengo que reñirle porque no me deja usted salir de mi casa»); y, por supuesto, los intelectuales (Miguel de Unamuno: «Salamanca está llena de mí»), y los escritores (Mario Vargas Llosa: «Un escritor no escoge sus temas, son los temas quienes le escogen»).

Rosa Regàs ha dicho «La vanidad es el peor enemigo del escritor». Francisco Umbral en su célebre entrevista televisiva reclamó hablar de su libro, no de otras cosas. El intelectual vanidoso suele estar más preocupado por la retórica de su escrito y por causar en la audiencia una impresión de inteligencia y sabiduría que porque el mensaje que transmite llegue a su destino y sea entendido. Para aparentar erudición puede hacer cosas como, por ejemplo, abusar de referencias, incluso de las relacionadas con personajes u obras que no ha leído o que conoce sólo superficialmente. Si por ello, o por su retórica, cripticismo o elocuencia alguien no le sigue, ése es su problema, piensa sin decirlo.

En el cine no parece que se queden cortos. Luis García Berlanga lo definió como «el único oficio lleno de vanidosos: estamos sobrevalorados por nosotros mismos y por la secta que forman los cinéfilos». Y tampoco se quedan cortos los narcotraficantes, pues el mismísimo «Chapo» Guzmán, jefe del cártel de Sinaloa, en México, quiso que se rodara una película con él como protagonista.

También hay vanidades colectivas. La más común vendría refrendada por expresiones como «no hay tomates como los de mi pueblo». Pero las hay también menos prosaicas. Así, cuando los valencianos proclaman el valor de sus espectaculares Fallas, o los cordobeses el de sus magníficos patios, es porque se sienten orgullosos de esas posesiones, pero ese orgullo adquiere tintes de vanidad cuando requieren además que el mundo entero las alabe siendo ambas meritoriamente reconocidas como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad. Las ciudades (o sus alcaldes) también pueden ostentar vanidad. Madrid se llevó la palma en el pasado con su conocido «De Madrid al cielo», reconvertido recientemente al mucho más loable y sincero «Si vienes a Madrid, ya eres de Madrid». Barcelona, por su parte, se superó a sí misma no hace mucho con su «Barcelona, la millor ciutat del món» (Barcelona, la mejor ciudad del mundo). Tampoco hay que descartar, como le oí decir a un periodista, que, por extraño que parezca, no ser vanidoso podría ser la mayor de las vanidades.

Qué guapo soy

Las mujeres han sido siempre consideradas reinas de la vanidad en lo que se refiere al atractivo físico. Debido a la tiranía de los cánones de belleza que impone nuestra sociedad, a muchas les gustaría parecerse a las modelos de las portadas de las revistas y anuncios comerciales, por lo que no dudan en comprar ropas, abusar de maquillajes, dietas e incluso cirugía plástica, sobre todo cuando la edad empieza a comprometer la belleza y los atributos físicos de la juventud. Pero los hombres son también cada día más vanidosos en relación con su cuerpo, pues a muchos les preocupa hoy su apariencia física tanto o más que a las mujeres.

Un estudio de la Universidad de Chapman en California, con miles de hombres y mujeres, ha mostrado que los hombres se miran al espejo un promedio de tres veces al día y que el 61 % de los heterosexuales y el 77 % de los homosexuales encuestados se ha sentido alguna vez juzgado por su apariencia física. El mismo estudio mostró que el 39 % de los varones no está a gusto con su peso, por lo que al menos un 30 % se ha sometido a dieta o a ejercicio físico para bajar peso en el último año. También aumenta el número de varones que recurren a clínicas estéticas, a cirugías plásticas o incluso a consumir esteroides para incrementar su masa muscular, intentando quizá emular a modelos masculinos como Cristiano Ronaldo o David Beckham, que aparecen a pecho descubierto mostrando musculatura y otros atributos en revistas como *Men's Health*. La imitación social tiene un papel muy importante en relación con la vanidad.

Instagram

Las redes sociales son hoy un gran medio para ejercer todas las vanidades, particularmente las relacionadas con la imagen del propio cuerpo. Una muy especial es Instagram, una *app* que permite tomar fotografías cuadradas, similares a las de las antiguas Kodak Instamatic y a las instantáneas de las viejas Polaroid. Lo más especial de esta *app* es que tiene filtros digitales que permiten modificar los colores, el ambiente, los bordes y los tonos para transformar las fotografías y mejorar su calidad. Con esos retoques uno puede llegar a verse como más se gusta y, sobre todo, como más le gusta que le vean los demás. Un caso paradigmático es el de Essena O'Neill, una australiana de 20 años que, afortunadamente, se cansó de vivir en una realidad 2D. Con sólo 15 años comenzó a publicar sus primeras fotos en redes sociales, convirtiéndose rápidamente en una estrella de Instagram y YouTube con cientos de miles de seguidores. Le obsesionaba gustar y apenas pensaba en otra cosa. «Ahí estaba yo, con 15 años —dice—, obligando a mi hermana pequeña a hacerme una foto en top (el cual nunca me puse para salir de casa) y un enorme sujetador *push up* (más de dos tallas más grande). Tomar la foto nos llevó al menos 30 minutos para encontrar el fondo blanco perfecto, acertar con

la pose y gritar a mi hermana por no hacerlo como yo quería. [...] Me maquillé, me ondulé el pelo, me puse un vestido ajustado y joyas grandes e incómodas... Me hice más de cincuenta fotos hasta que conseguí una que pensé que os podría gustar y entonces la edité durante un buen rato en varias *apps*, simplemente para sentir vuestra aprobación.» Las marcas de moda empezaron a pagarle entonces grandes sumas de dinero para que publicara fotos con sus productos y así fuesen promocionados. Soñaba con convertirse en una gran figura pero varios años después se ha dado cuenta de que eso no le hacía feliz y pretende desenmascarar la mentira y las obsesiones detrás de las redes sociales. A través de la pantalla, en lugar de disfrutar del día a día, lo que trataba de vender como una vida real no eran más que poses, incluso previo pago. Esa obsesión por gustar y ser socialmente aceptada le llevó a poner en riesgo su salud: «Una chica de 15 años que restringe las calorías que consume y hace ejercicio de forma excesiva no debe ser un modelo a seguir». Ahora se lamenta de no haber aprovechado sus 16 años para escribir o leer, en lugar de malgastarlos en redes sociales.

Instagram puede servir a todo tipo de personas, pero los *selfies* en general, igual que el envío de fotos por WhatsApp, y todo ese tipo de imágenes privada o públicamente accesibles se han convertido en el medio predilecto de la gente corriente y de los pobres para ejercer su vanidad: «¡Mira dónde estoy y/o con quien estoy!». Los poderosos también las profesan, pero disponen, además, de otros muchos medios para ejercer su petulancia.

Los científicos y los intelectuales

¿Tiene mi ciencia un nivel similar al de otras personas que han ganado el Nobel? Sí.

CRAIG VENTER, científico norteamericano que logró crear vida de manera artificial

En el caso de los científicos la vanidad tiene formas propias. El científico vanidoso suele reconocerse inmediatamente, pues en sus manifestaciones priman los nombres y el índice de impacto de las revistas donde publica o los premios y reconocimientos recibidos, quedando muchas veces en segundo plano la semántica, es decir, los contenidos y la relevancia científica o social del trabajo realizado. Claro que, todo sea dicho, en buena medida esas conductas son generadas por los criterios oficiales de reconocimiento, evaluación y promoción profesional, como en España los de las oposiciones a plazas universitarias, donde a veces ha contado más la cantidad que la calidad o la relevancia de los hallazgos.

Un aspecto crucial que promueve la vanidad de los científicos es el de la primacía en los hallazgos, el «yo lo vi primero» o «la idea fue mía». El capitalizar un logro tiene mucho, muchísimo que ver con la vanidad humana, incluso en ciencia, que es donde menos debería tenerlo porque lo que pone el descubridor muchas veces es la guinda, en el sentido de que la mayoría de los hallazgos de un científico están basados en un amplio cuerpo básico de conocimiento fruto del trabajo de muchos otros que lo han precedido secularmente. Es decir, los hallazgos científicos tienen siempre mucho de colectivos, aunque la vanidad humana —los científicos somos también personas— intente capitalizarlos individualmente.

En los premios y reconocimientos científicos de todo tipo, y particularmente en los Premios Nobel, hay siempre un plus de injusta o improcedente vanidad por lo que suponen de cierta apropiación individual del trabajo de muchos. ¿Qué opinarían los demás corredores de un equipo de atletas si en una carrera de relevos el último que recoge el testigo y llega antes que nadie a la meta fuese el único que sube al podio? Hasta donde yo sé, en su recepción del Premio Nobel los científicos James Watson y Francis Crick no hicieron expresa referencia a Rosalind Franklin, la química inglesa cuyo trabajo les proporcionó las imágenes hechas por difracción de rayos X en las que se basaron para descubrir la estructura del ADN. Lo reconocieron (¡maldita vanidad!) posteriormente, pero ella pudo pagar sus descubrimientos con su vida, pues murió joven, de cáncer de ovario, quizá por no protegerse suficientemente en un tiempo en que todavía no se conocía el peligro real de esas radiaciones.

Una forma de vanidad propia no sólo de los científicos sino de los intelectuales en general es también el intento de apropiación personal o por grupos de investigadores de los tópicos o los temas, procedimientos o técnicas de trabajo. Así, el biólogo que lleve años estudiando una determinada proteína sentirá celos al ver amenazada su vanidad cuando otro biólogo se ponga a trabajar o publique sobre la misma sustancia. Un filólogo que investigue sobre el *Quijote* puede llegar a considerar al hidalgo manchego casi como una propiedad privada, y un historiador que se dedique a Felipe II no siempre verá con buenos ojos cualquier competencia al respecto: «¡Felipe II es mío!». Yo mismo tengo la suerte de haber centrado mi trabajo científico en una técnica, la autoestimulación eléctrica del cerebro, que tiene pocos seguidores en el mundo, pero aun así ni yo ni mis compañeros del grupo de investigación nos libramos de un sentimiento que hiere nuestra vanidad cuando otro equipo de investigadores que también trabaja intensamente en esta técnica en un laboratorio de la India nos supera en ideas, descubrimientos y publicaciones.

Espejito mágico, ¿hay en el mundo alguien mejor que yo?

Tal como ya dijimos, la vanidad tiene también mucho de comparativa, por lo que en todos los mundos sociales los vanidosos no le quitan nunca el ojo a la competencia, aunque lo hagan no tanto para aprender de ella como para ver si están siendo superados. Cuando un científico o intelectual vanidoso ve la publicación de otro que trabaja en temas similares lo primero que mira son las referencias bibliográficas de esa publicación para ver si le citan a él o si esas referencias son mejores o más actualizadas que las que él mismo utiliza. Después, y siempre después o si acaso, viene el considerar los contenidos, con ese prejuicio que lleva también siempre al vanidoso a considerar que no puede haber nada mejor que él o lo suyo en el mundo.

Y lo mismo ocurre entre escritores de ficción, cineastas, actores, periodistas o profesionales diversos en los que el rabillo del ojo siempre está pendiente de lo que puedan hacer los de al lado o incluso los de más allá, por si acaso. La vanidad de todos ellos se expresa también muy bien en las veces que entran cada día en sus cuentas de Twitter o Facebook para ver si ha aumentado el número de sus seguidores o si ya superan a sus competidores inmediatos en las cifras o halagos recibidos por esos medios. Cuando ven subir el número de esos seguidores, se hinchan incluso en privado, como el pavo real. «Pavoneo» es otro sustantivo que gana adeptos

Sostenella y no enmendalla

Pero donde quizá se refleja mejor y con más fuerza el sentimiento de vanidad es en el «sostenella y no enmendalla», pues, como ya dijimos, el vanidoso queda desarmado y le cuesta mucho soportarlo cuando se le contradice con razón o cuando fracasa en sus pretensiones. La vanidad herida se manifiesta de muchas formas, ya que puede generar animadversiones y odios, pero la primera reacción del vanidoso contrariado es siempre la resistencia a aceptar los argumentos o hechos que comprometen o hieren su vanidad, de ahí que abunden interminables polémicas, dimes y diretes, públicas o privadas, en las que los enfrentados no pretenden tanto descubrir la verdad como justificarse para evitar el doloroso reconocimiento de su fracaso o resarcirse de viejas afrentas. Son polémicas o controversias que pueden darse a veces en la prensa o los medios de comunicación con altanería, respeto y buen gusto, como la que sostuvieron en el diario *El País* los académicos de la lengua Francisco Rico y Arturo Pérez-Reverte sobre el sexismo y el lenguaje inclusivo (profesores y profesoras, alumnos y alumnas, etc.), o también las menos altaneras y chabacanas que se han visto frecuentemente en algunas

televisiones privadas entre personajes como la popular Belén Esteban.

LAS CONSECUENCIAS DE LA VANIDAD

Así como dentro de la más fina grana se engendra la polilla que la come, y en las entrañas del cedro el gusano que la carcome, así de la misma sabiduría nace la hinchazón que la desluce, y en lo más profundo de la prudencia la presunción que la desdora.

BALTASAR GRACIÁN,

El Crítico, Crisi Séptima

Coexisten dos opiniones sobre el valor y las consecuencias de la vanidad. Una de ellas defiende que es positiva porque promueve el crecimiento personal, la salud emocional y el deseo de superación. Hace que las personas sientan satisfacción, se estimen y crean en sí mismas, lo que puede ser una fuente de creatividad y progreso en las ciencias, la tecnología y las artes. La escritora y crítica literaria Diana P. Morales afirmaba recientemente que el ego nos sirve para aguantar las malas críticas, salir a la luz, perseverar en nuestro empeño y darnos a conocer. El periodista catalán Josep Cuní también ha comentado que sin algo de vanidad sería difícil hacer un programa como el que él ha hecho cada tarde/noche. Sinceramente, creo que tienen toda la razón del mundo. Vuelvan también los lectores a la introducción de este tema y comprueben de nuevo cómo, con sincera ironía, alaba la vanidad un escritor tan vanidoso él mismo como Baltasar Gracián, un autor clásico que, como el lector habrá podido apreciar, nos acompaña con cierta frecuencia a lo largo de la obra.

Pero, por otro lado, están también quienes consideran que la vanidad nos hace vivir en un mundo propio alejado de la realidad, que vivir de cara a la galería nos convierte en rehenes de la imagen que queremos dar a los demás y en esclavos de ese disfraz de apariencias que llevamos puesto. Todo ello puede quebrantar la autoestima y propiciar miedos e inseguridades. En su vertiente más severa la vanidad ha causado desencuentros, dolor, guerras y muertes. El orgullo de María Estuardo, ínclita reina de Escocia, le impidió salvar su vida al negarse a solicitar el perdón que requería la vanidad suprema de su prima Isabel Tudor, ínclita reina de Inglaterra, para librarla del hacha del verdugo. La vanidad del pueblo alemán fue herida en el para él humillante modo en que se cerró la primera guerra mundial en el Salón de los Espejos de Versalles. Su mejor manifestación no tardó en llegar con Adolf Hitler y los nazis, quienes trataron de curar la herida creyéndose una raza

superior digna de la admiración del mundo, lo que contribuyó poderosamente a la segunda guerra mundial, a millones de muertos y al holocausto de los judíos. En el fondo causal de su comportamiento estuvo también la vanidad de dictadores como Francisco Franco, Benito Mussolini, Joseph Stalin o Augusto Pinochet, que prefirieron la muerte y el sacrificio de sus pueblos antes que admitir ninguno de sus múltiples errores y atrocidades.

La vanidad ha podido ser también en ocasiones un obstáculo para la paz. El periodista John Carlin sospecha que fueron el populismo y la vanidad del expresidente colombiano Álvaro Uribe lo que le llevó a defender su negativa a la propuesta del actual presidente Juan Manuel Santos en el plebiscito en que los colombianos decidieron si daban su apoyo al acuerdo de paz con las llamadas Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC). Lo argumenta en un interesante artículo del diario *El País* («Vanidad y paz», 26/09/2016), que concluye sugiriendo que Uribe no soporta haber perdido la oportunidad de ser él, en lugar de Santos, el líder que pase a la historia como el artífice de la paz en Colombia. «Los celos ciegan más que el amor», remacha, con acertada frase del novelista inglés Lawrence Durrell. Sin embargo, como pude comprobar personalmente en un viaje a Colombia, son muchos los colombianos que rechazaron también el acuerdo de paz no por vanidad, sino por considerarlo injusto con las víctimas.

Una forma especial de vanidad es la que se ejerce mostrando posesiones personales y, entre éstas, quizá la que permite una insuperable ostentación es la de la pareja cuando es guapa y atractiva. La escritora Dolores Payás en su lúcido y divertido libro *Desde una bicicleta china* nos cuenta el caso de Mister Robert Appleberry, Bob para los amigos y representante en toda Asia de una empresa aeronáutica internacional. Gustaba tanto de exhibir a su formidable amante china que llegó a afirmar que quizá debería pagar por tener el privilegio de que le vean con ella. Al parecer Wu Tiang, a quien él llamaba simplemente «darling Sho», era una mujer de rasgos mongoloides y labios carnosos que medía más de metro ochenta. Los hombres se apiñaban a su alrededor y había colas y empujones para rozar la orla de su vestido y respirar su aroma. Para llamar más la atención y ser el objetivo de todas las miradas, siempre llegaban un poco tarde a los eventos sociales. El perpetuo escaparate en el que Mister Bob la exhibía le iba a salir caro cuando la chinita se las arregló ingeniosamente para que su esposa, la señora Appleberry, la pillara metida en la cama de su marido en una visita que hizo a Pekín. De ese modo consiguió un divorcio que le permitió casarse más tarde con él. Pero fue un arma de doble filo que acabó arruinándolo tras las demandas judiciales e indemnizaciones a las que tuvo que hacer frente para calmar la ira de su esposa. A partir de entonces la vampiresa de labios carnosos se dispuso a

amargarle la vida con la misma perseverancia e inteligencia con que lo había conquistado cuando era rico. La vanidad, concluye Payás, puede ser más fuerte que el sexo.

Camino de la egolatría

Era tan vanidoso que en un funeral quien más le gustaría ser es el muerto.

ANÓNIMO

Uno de los principales peligros que tiene la vanidad es evolucionar hacia el egocentrismo o, lo que es lo mismo, hacia la egolatría. Es como un paso más allá, una exacerbación de la vanidad. Según la Real Academia Española, la egolatría es un «culto, adoración o amor excesivo de sí mismo». Las personas ególatras suelen ser arrogantes y prepotentes, necesitan ser continuamente el centro de atención y de todas las miradas y para ello recurren a veces a manifestar opiniones nuevas o hipótesis e ideas disparatadas, provocadoras, contrarias al sentido común o alejadas de lo políticamente correcto. Al ególatra Salvador Dalí se le atribuye la frase «El que quiera interesar a los demás debe provocarlos». Suelen también abusar de manierismos y tics verbales y se dan tiempo hablando para magnificar su discurso porque creen que lo merecen. Todos los mundos sociales están llenos de ejemplos, pero quizá el más especial es el de los dictadores políticos, pues todos han sido tan ególatras como perversos.

Al ególatra le interesa muy poco la opinión ajena, salvo cuando la utiliza para contrastarla con la propia. Le gusta contradecir y debilitar a los demás, especialmente en público. Los ególatras ven el éxito de los demás como su fracaso, y son personas solitarias, con pocos amigos. Eso sí, muchos ególatras son capaces de llevar a cabo importantes trabajos o empresas, pues suelen ser personas inteligentes, pero tienen dificultades para relacionarse normalmente con los demás. Su prepotencia suele ahuyentar al próximo y por eso tienen más éxito donde todavía son poco conocidos. Salvo algunos aduladores, en casa apenas se les hace caso, aunque eso tampoco parece importarles.

La soberbia

La Soberbia, como primera en todo lo malo... la estimación propia, el desprecio ajeno, el querer mandarlo todo y servir a nadie... el lucir, el campear, el alabarse, el hablar mucho, alto y hueco, la gravedad, el fausto, el brío con todo género de presunción; y todo esto desde el noble hasta el más plebeyo.

BALTASAR GRACIÁN, *El Crítico*,

Crisi Decimatercia

El paso ulterior a la egolatría, y el más deleznable, siempre derivado de la vanidad, es la soberbia, palabra que proviene del latín *superbia*. La Real Academia Española la define como un «apetito desordenado de ser preferido a otros». Obviamente, se sienten superiores a las demás personas y son prepotentes, pero, más allá de su arrogancia, las personas soberbias, tratando de sobresalir, critican con frecuencia y sin piedad y pueden humillar en público a otras personas, pues carecen de empatía. Andan frecuentemente de mal humor, presumen de tener la razón siempre y, por encima de todo, les cuesta controlar su ira, pues tienen una especial propensión a ella. Es por eso por lo que pueden reaccionar desproporcionadamente y con mucha rabia ante cualquier crítica o contrariedad. La ira es la característica más distintiva de la soberbia frente a otras manifestaciones menos graves de la vanidad. Los soberbios pueden ser muy rencorosos y por ello no pierden ocasión para resucitar agravios del pasado. También buscan acatamiento y sumisión de los demás, por lo que difícilmente se relacionan con quienes no estén dispuestos a rendirles pleitesía. Es por ello por lo que suelen generar grandes falsos amigos, los aduladores, y muchos verdaderos enemigos, los que no están prestos a adularles.

Los peligros y las ventajas de la adulación

¿No veis que ya se usa hablarle a cada uno al sabor de su paladar? ¿No adviertes, ¡oh Andrenio!, aquel señor cómo se está saboreando con las lisonjas de azúcar? ¡Qué hartazgos se da de adulación! Dijo Quirón.

BALTASAR GRACIÁN,

El Crítico, Crisi Sexta

Se ha dicho que nada embriaga más que los elogios, que nada engancha más que el reconocimiento público; por eso, uno de los mayores peligros que afronta el vanidoso es caer en las garras del adulador, del zalamero, de quien aprende a lisonjearlo, a alabar sus atributos y sus ideas, a reír sus gracias (incluso cuando le repugnen). Como todos somos vanidosos en mayor o menor grado, todos nos sentimos confortados cuando se alimenta nuestra vanidad, cuando los demás halagan nuestros atributos, méritos y logros. A William Shakespeare se le atribuye la certera frase: «No hay quien sea enteramente inaccesible a la adulación, porque

el hombre mismo que manifieste aborrecerla, en alabándole de esto es adulado con placer suyo».

La adulación es un arma muy eficaz para seducir y conseguir poder sobre las personas. Puede ser utilizada por subalternos inteligentes para torcer interesadamente la voluntad de los políticos, los jefes, los superiores o incluso los iguales, de cualquier nivel o categoría. Presentarse por ejemplo a una elección, sea política, académica o de cualquier tipo, instigado por aduladores hipócritas que por intereses espurios le hacen a uno creer en la victoria, es algo que puede tener un alto precio cuando llega la derrota. Muchos políticos, empresarios o líderes de diferentes países han fracasado o fracasan precisamente por no resistir la tentación de dejarse halagar y vanagloriar por subalternos que lo único que persiguen es su propio provecho, incluso a costa de perjudicar a compañeros, a otras personas, o a la institución o empresa que representan.

Pero la adulación puede ser también buena para conseguir complicidades y consensos, algo de lo que estamos muy necesitados en todas partes. En política, en gestión empresarial, institucional o social de cualquier tipo, hay una regla de oro, basada precisamente en la vanidad y en la adulación, una regla que siempre facilita las cosas y que no conviene despreciar. Se trata de cambiar protagonismo por implicación. A cualquier persona le seduce e interesa más el implicarse en una propuesta propia que en una ajena. Citar a otra persona o sus manifestaciones previas, como solemos hacer en reuniones sociales, es un buen modo de ganar su adhesión e implicación en una propuesta, gestión o proyecto: «Como muy bien ha dicho mi colega...». Por eso aquí es el superior el que debe adular al inferior y todo va mejor si eso se hace con sinceridad y buen sentido.

Si la vanidad del jefe o superior no le permite compartir los logros de gestión con sus inferiores está condenado al fracaso. Siempre es bueno repartir los méritos, sobre todo cuando son colectivos, es decir, cuando se han conseguido entre todos. El subalterno o el compañero que se siente partícipe de una propuesta, especialmente cuando él mismo fue su autor, no puede dejar de implicarse en su realización sin perder reputación. Hay líderes políticos que fracasan precisamente por exceso de protagonismo, siendo incapaces de ceder podio a sus compañeros. Por eso muchas veces la mejor forma de conseguir consensos y éxito consiste en ser generosos y dejar que sean los demás quienes tengan el protagonismo o formulen las propuestas de interés.

Y es por ello también por lo que una habilidad maquiavélica puede consistir en que, en lugar de hacer directamente una propuesta deseada, el jefe o interesado

en ella formule condicionantes o premisas que hagan que sean los demás quienes acaben proponiéndola. De ese modo puede garantizar la implicación de muchos y alejar la falta de complicidad en que incurriría si en lugar de ello no resiste la vanidosa tentación de ser él quien directamente haga la propuesta, en especial cuando se trate de algo verdaderamente importante. El bíblico rey Salomón no tuvo dudas: la verdadera madre siempre es la que está dispuesta a perder el niño antes que verlo morir.

El cuerpo como delito

En *El cuerpo como delito: anorexia, bulimia, cultura y sociedad*, el psicólogo clínico Josep Toro puso claramente de manifiesto un conjunto de factores que pueden contribuir a graves enfermedades, como la temida anorexia, prevalentes en mujeres jóvenes. Sin excluir la relevancia básica de los factores biológicos, la obra de Toro insiste en los factores sociales contribuyentes, es decir, en cómo las visiones sociales contemporáneas sobre lo que debe ser un atractivo cuerpo femenino, explícitamente trasladadas a la población en los medios de comunicación, pueden agravar un trastorno como la anorexia de naturaleza más mental que somática, es decir, una enfermedad más del cerebro y la mente que del metabolismo energético o el sistema digestivo. La moda y sus manifestaciones en revistas como *Vogue*, *Elle*, *Telva* o incluso en la más popular *Hola* tienen una poderosa influencia en cómo las mujeres se perciben a ellas mismas y en cómo les gustaría que los demás las vean, y eso puede influir en el comportamiento y los hábitos alimentarios no sólo de personas con una enfermedad como la anorexia, sino también en personas sanas, sobre todo cuando son vanidosas y no están adecuadamente informadas.

Para verse y sentirse mejor con su propio cuerpo muchas personas, mujeres y también hombres, pero más cuando impera la vanidad, no dudan en aplicarse dietas experimentales, abusivos programas de ejercicio físico o quizá lo peor, cirugías plásticas o procedimientos estéticos que muchas veces pueden dañar la salud de un modo irreversible. Así, muchos aceites, siliconas u hormonas inyectadas pueden modificar el aspecto físico a costa de dañar a músculos y huesos y a diferentes órganos internos, como el hígado, los riñones o los pulmones. Una consejera y estimulante voz puede correr entre personas que ya lo hayan hecho obteniendo un buen resultado para incitar a otras a hacer lo propio. De ese modo, el daño puede acrecentarse exponencialmente como resultado del boca a boca y la necesidad de muchas personas de satisfacer la vanidad relacionada con el propio cuerpo.

Hay datos que indican que las jóvenes entre 15 y 20 años están entre quienes más utilizan ese tipo de procedimientos para tratar de mejorar su imagen. También lo hacen las mujeres de cierta edad cuando se resisten a perder el atractivo físico del que siempre han hecho gala o del que han dependido, como en el caso de muchas actrices o cantantes, para mantener su reputación, fama y atenciones diversas. Todas ellas, y también ahora muchos hombres, se hacen cambios de diversos tipos en nariz, párpados, mejillas, glúteos, piernas y pechos, cayendo a veces en manos inexpertas de no profesionales, que son quienes más daño pueden llegar a hacer. Comprensible, en cualquier caso, cuando se pretende resolver algún complicado o resistente problema de salud, como la obesidad mórbida, pero incomprensible cuando es únicamente la vanidad la que lleva a las personas a poner en peligro el propio cuerpo.

CÓMO SUPERAR LOS MALES DE LA VANIDAD

El camino que se inicia con la autoestima y el orgullo fácilmente se convierte en vanidad al necesitar del aplauso ajeno. Demasiado aplauso puede generar egolatría y, si la lotería biológica acompaña, una carga genética de alta reactividad emocional puede proporcionar la propensión a la ira que convierte a la egolatría en soberbia. Sentir orgullo no es malo, ser algo vanidoso tampoco. Pero engreírse en la vanidad y convertirse en un ególatra es algo que hay que tratar de evitar, aunque sólo sea para cortarle el paso a la soberbia. Vivir continuamente o frecuentemente preocupados por la impresión que damos a los demás es algo que compromete seriamente la salud y el bienestar de las personas. Es muy penoso vivir de tal modo que nuestro estado de ánimo, nuestro bienestar emocional, esté en manos de lo que hagan, digan o piensen los demás de nosotros. Si uno quiere salir de ese agujero, es decir, si uno quiere combatir la vanidad, y con ella sus males derivados, hay que trabajar la propia confianza, conquistarla tratando de valorar más, y sobre todo aceptar más, lo que somos en lugar de lo que nos gustaría ser.

Pero eso no es siempre fácil. Quien ya está instaurado en la egolatría va a necesitar muchos zarpazos antes de querer o poder salir de ella. El soberbio lo tiene peor para cambiar su naturaleza, aunque el aislamiento social que suele padecer siempre puede moderar sus bríos. Desprenderse de la máscara de la vanidad es algo que requiere un compromiso a largo plazo. En cualquier caso, cuando uno modera sus ambiciones y se reconoce a sí mismo tal como es mejora su autoestima y deja de necesitar lisonjas, reconocimientos y adulaciones que no siempre son manifestaciones sinceras.

El vanidoso es un personaje tan divertido como detestable en *El principito*, el libro de Saint-Exupéry. Cuando el principito aterriza en el diminuto planeta donde el vanidoso vive absolutamente solo, lo primero que éste le pide es que le aplauda, para acto seguido preguntarle si le admira. Cuando el principito le pregunta qué significa admirar, el vanidoso le responde: «Admirar quiere decir reconocer que soy el hombre más guapo, el mejor vestido, el más rico y el más inteligente». Al hacerle notar que él es el único habitante de su planeta y que su actitud no tiene mucho sentido, el vanidoso replica: «Hazme el favor, admírame de todos modos». Nada, en definitiva, es mejor para combatirla como apreciar el sinsentido que muchas veces tiene la vanidad.

EPÍLOGO

AFRONTAR LA CORROSIÓN EMOCIONAL

Hasta aquí hemos tratado separadamente las distintas emociones que conforman el contenido de este libro, pero el lector habrá notado que esas emociones no son independientes unas de otras. Las emociones corrosivas tienden a darse juntas, pues muchas veces unas son consecuencia de las otras. Así, la envidia puede ser el camino a la codicia y ésta, a la inversa, puede ser fuente de envidias que se acaban convirtiendo en odio. Cuando la codicia y la avaricia son públicamente denunciadas y condenadas pueden dar lugar a culpabilidades y vergüenzas. La vanidad puede generar envidias, codicias y también odios profundos y sostenidos, además, como ya vimos, de egolatría y soberbia.

A lo largo del libro el lector habrá tenido también ocasión de constatar y analizar sus propias emociones, y eso puede que le haya llevado a la conclusión de que los malos no son siempre y únicamente los otros, las demás personas. Pocos son los libres de emociones corrosivas. También habrá puesto caras y nombres propios, de conocidos, cuando los ha visto reflejados en las características de cada emoción, y habrá descubierto igualmente que casi todas las emociones aquí analizadas derivan de la comparación de las personas con los demás, de vivir más pendientes de lo que tienen o hacen los otros que de lo que tiene o hace uno mismo.

Lo peor es que dichas emociones tienden a perpetuarse en muchos individuos incluso como características de personalidad y eso las convierte en una de las más importantes fuentes de estrés, dañando entonces el sistema cardiovascular, el sistema inmunitario y el cerebro. Suponen de ese modo un perjuicio sostenido que funciona como una corrosión interior, como una carcoma, que degrada poco a poco la salud y el bienestar mental de la gente. Peor aún, porque muchas veces son emociones capaces de comprometer no sólo al sujeto agente sino también al paciente. El odio, por ejemplo, aunque tiene siempre más poder corrosivo en la persona que odia, puede destruir también física y mentalmente al odiado. Es decir, hay personas sensibles que lo pasan muy mal cuando se sienten odiadas por otras.

No hemos dado en este libro ninguna fórmula mágica para combatir las emociones corrosivas, pero quizá sí la suficiente información y sugerencias como

para motivarnos y ser prestos a afrontarlas y combatirlas o, como mínimo, para tratar de mantenerlas a raya. La humanización del contrario, del envidiado, del odiado o del vanidoso es siempre el mejor modo de aliviar nuestros malos sentimientos. Considerar que los demás pueden razonar y sentir como nosotros mismos es algo que siempre ayuda a ablandar nuestras emociones corrosivas. Cambiar competencia por autocompetencia, es decir, dejar de compararnos con los demás y trabajar más para superarnos a nosotros mismos, es otro modo de evitar la corrosión interior. Preguntarnos con frecuencia sobre el sentido de nuestras envidias, odios o vanidades, sobre lo que ganamos o perdemos con ellos, también ayuda. Pero quizá lo más importante es darnos cuenta de que, aunque los sentimientos corrosivos se nos imponen y son por tanto muchas veces inevitables, lo que sí suele estar al alcance de nuestra mano es el cómo reaccionamos cuando los tenemos. Es decir, aunque no podemos dejar de envidiar o de odiar en muchas ocasiones de la vida, sí podemos no difamar o hacer algún daño al envidiado o al odiado.

A largo plazo, la educación y la cultura son el mejor modo de combatir las emociones corrosivas. La lectura en particular es un modo de humanizar, pues sirve para reforzar las habilidades sociales y la empatía, además de reducir el nivel de estrés de la gente. Un trabajo de revisión del novelista y psicólogo Keith Oatley destaca que la literatura de ficción es la simulación de nosotros mismos en mutua interacción. Ese tipo de literatura, al ser como una exploración de las mentes ajenas, hace que quien lee se sitúe en el lugar del otro, viva mundos ajenos, y mejore su empatía y su comprensión de los demás. La ficción que incluye personajes y situaciones complejas puede tener efectos especialmente beneficiosos. Todo lo cual nos lleva, en definitiva, a nuestro planteamiento inicial: la razón y la emoción se complementan, por separado son mucho menos poderosas.

Mientras escribía este libro, falleció la persona que más he querido en este mundo, Rosa, mi madre. Si hay algún valor en mí que pueda contrarrestar, al menos en parte, mis propias emociones corrosivas, mis propios pecados capitales, a nadie se lo debo tanto como a ella.

BIBLIOGRAFÍA PARA SABER MÁS

EMOCIONES EN GENERAL

Cortina, A. (2007). *Ética de la razón cordial. Educar en la ciudadanía en el siglo XXI*. Oviedo, Ediciones Nobel.

Extremera, N. y Fernández Berrocal, P. (2015). *Inteligencia emocional y educación*. Madrid, Editorial Grupo 5.

Gracián, B. (1993). *El arte de la prudencia*. Madrid, Ediciones Temas de Hoy.

— (1998). *El Criticón*. Barcelona, SLU Espasa Libros.

Marco Aurelio (2016). *Meditaciones*. Barcelona, Ariel Quintaesencia.

Morgado, I. (2007). *Emociones e inteligencia social: Claves para una alianza entre los sentimientos y la razón*. Barcelona, Ariel.

ENVIDIA

Del Río Hortega, P. (2015), *El maestro y yo*. Barcelona, Ariel.

Dvash, J. et al. (2010). «The envious brain: The neural basis of social comparison». *Human Brain Mapping*, 31: 1741-1750.

Polman, E. y Ruttan, R. L. (2012). «Effects of anger, guilt and envy on moral hypocrisy». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38 (1): 129-139.

Takahashi, H. et al. (2009). «When your gain is my pain and your pain is my gain: Neural correlates of envy and Schadenfreude». *Science*, 323: 937-940.

Thompson, G. et al. (2015). «Antecedents and consequences of envy». *Journal of Social Psychology*, 11: 1-15.

Van Dijk, W. W. y Ouwerkerk, J. W. (2014). *Shadenfreude; Understanding pleasure at the misfortune of others*. Cambridge University Press.

Victoria, P. (2014). *El día que España derrotó a Inglaterra*. Editorial EDAF.

CODICIA

Carsten, K. et al. (2015). «Oxytocin tempers calculated greed but not impulsive defense in predator-prey contest». *SCAN*, 10, 721-728.

Crockett, M. J. et al. (2017). «Moral transgressions corrupt representations of value». *Nature Neuroscience*, 20 (6): 879-885.

Gendle, M. H. (2016). «The potential behavioural and economic impacts of widespread HMG-CoA reductase inhibitor (statin) use». *Medical Hypothesis*, 97: 54-58.

Mussel, P. et al. (2015). «Sate and trait-greed, its impact on risky decision-making and underlying neural mechanisms». *Social Neuroscience*, 10 (2): 126-134.

Seuntjens, T. G. (2015). «Defining greed». *British Journal of Psychology*, 106: 505-525.

Vázquez-Figueroa, A. (2012). *Codicia*. Barcelona, Random House Mondadori.

CULPABILIDAD Y VERGÜENZA

Hayden, B. Y. y Platt, M. L. (2006). «Fool me once, shame on me-fool me twice, blame the ACC». *Nature Neuroscience*, 9: 857-859.

Michl, P. et al. (2014). «Neurobiological underpinnings of shame and guilt: a pilot fMRI study». *SCAN*, 9: 150-157.

Rekarte, I. (2015). *Lo difícil es perdonarse a uno mismo. Matar en nombre de ETA y arrepentirse por amor*. Barcelona, Ediciones Península.

Roth, L. et al. (2014). «Brain activation associated with pride and shame». *Neuropsychobiology*, 69 (2): 95-106.

Sznycer, D. et al. (2016). «Shame closely tracks the threat of devaluation by others, even across cultures». *PNAS*, 113 (10): 2625-2630.

Whittle, S. et al. (2016). «Neurodevelopmental correlates of proneness to guilt and shame in adolescence and early adulthood». *Developmental Cognitive Neuroscience*, 19: 51-57.

ODIO

Affonço, D. (2010). *El infierno de los jemerres rojos. Testimonio de una superviviente*. Barcelona, Libros del Asteroide.

Aramburu, F. (2016). *Patria*. Barcelona, Tusquets.

Cortina, A. (2017). «La patología del odio». *El País*, 16 de marzo.

Cortina, A. (2017). *Aporofobia, el rechazo al pobre*. Barcelona, Paidós.

Forscher, P. et al. (2015). «The motivation to express prejudice». *Journal of Personality and Social Psychology*, 109 (5): 791-812.

Opatow, S. y McClelland, S. I. (2007). «The intensification of hating: a theory». *Social Justice Research*, 20 (1): 68-97.

Ruiz Jiménez, J. A. (2016). *Y llegó la barbarie. Nacionalismo y juegos de poder en la destrucción de Yugoslavia*. Barcelona, Ariel.

Sullivan, A. (1999). «What so bad about hate». *The New York Time*, 26 de septiembre.

Sternberg, R. J. (ed.) (2005). *The psychology of hate*. American Psychological Association, Ann Arbor, Sheridan Books.

VANIDAD

Durvasula, S. y Lysonski, S. (2008). «A double-edged sword: understanding vanity across cultures». *Journal of Consumer Marketing* 25(4): 230-244.

Egan, V. y McKorkindale, C. (2007). «Narcissism, vanity, personality and mating effort». *Personality and Individual Differences*, 43: 2105-2115.

Jarrett, C. (2017). «How “collective narcissism” is directing world politics». *BBC Future*, 3 de marzo.

Payás, D. (2017). *Desde una bicicleta china*. Madrid. Harper Collins Ibérica.

Toro, J. (1996). *El cuerpo como delito: Anorexia, bulimia, cultura y sociedad*. Barcelona, Ariel.

AGRADECIMIENTOS

Tina corrigió el manuscrito e inspiró ejemplos y sugerencias para combatir la corrosión emocional. Joan hizo el repaso necesario para evitar errores en la prosa y la semántica. Los muchachos de la tertulia me incitaron, sin darse cuenta, a escribir un libro como éste. Francisco, mi editor, contribuyó como siempre a mejorar su contenido.

Notas

* El lector interesado en la envidia en el trabajo científico debería leer la magnífica autobiografía laboral de don Pío del Río titulada *El maestro y yo* (Ariel, 2015), un escrito aleccionador sobre la condición humana.