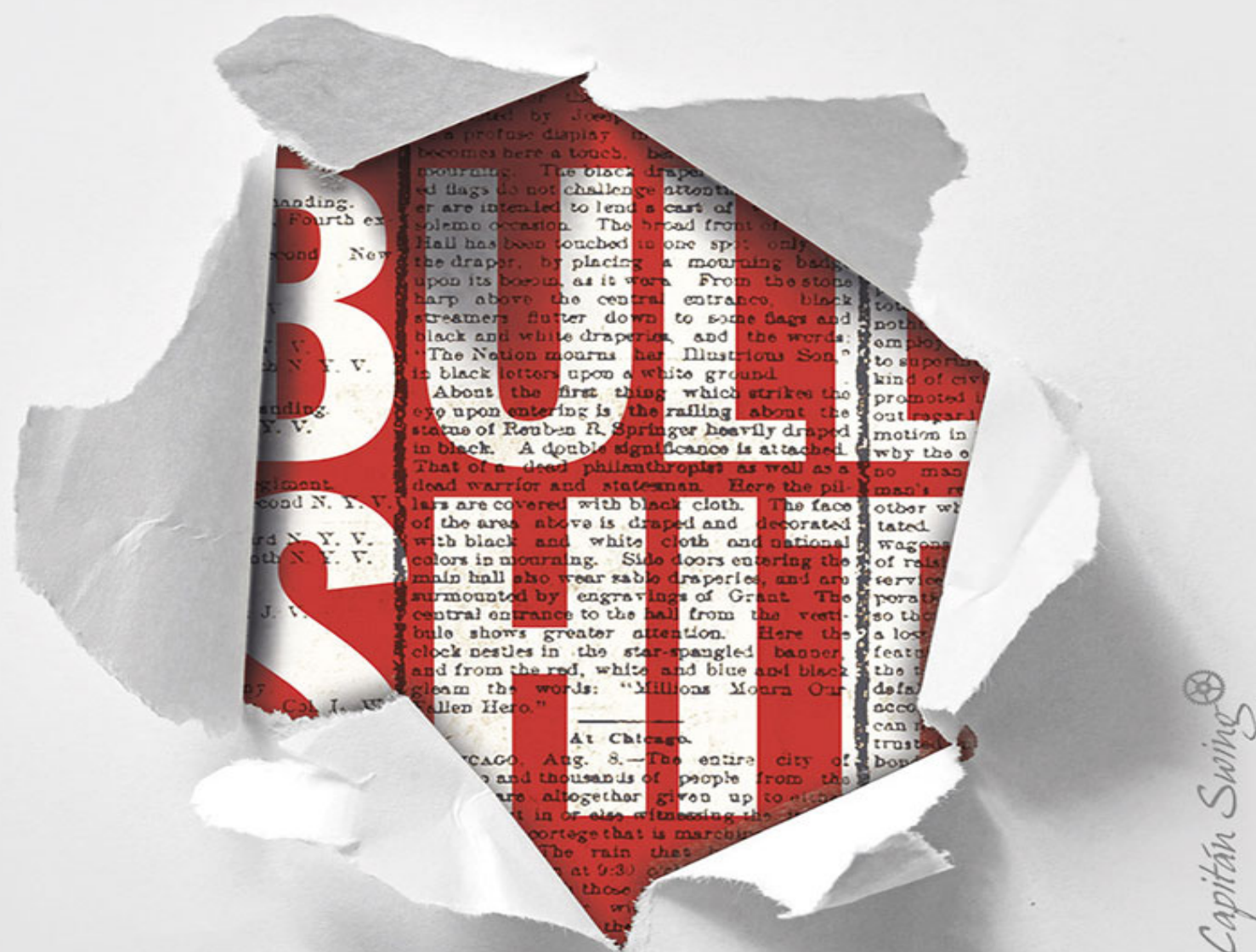


CARL T. BERGSTROM
JEVIN D. WEST



Capitán Swing®

CONTRA LA CHARLATANERÍA

Ser escéptico en un mundo
basado en los **DATOS**

BULLSHIT: CONTRA LA **CHARLATANERÍA**

Ser escéptico en un mundo
basado en los **DATOS**


CARL T. BERGSTROM
JEVIN D. WEST

Nota a la edición/traducción

La palabra *bullshit* no es unívoca en inglés, y no solo eso, sino que además su significado abarca un campo semántico muy amplio. Por ello, es difícil encontrar en español un solo término paralelo que recoja todos esos sentidos. Así lo explican los propios autores en su prefacio y a lo largo del libro. Además, la expresión que da título a la versión inglesa del libro, «*calling bullshit*» —que nace de un curso que Carl T. Bergstrom y Jevin D. West dirigen en la Universidad de Washington— funciona como un todo, con el significado de «detectar o denunciar el bullshit».

Bullshit podría sustituirse, según los casos, por *chorradas*, *bobadas*, *bulos*, *tonterías*, *patrañas* y otros muchos vocablos que implican «engañar de forma disimulada», pero no «mentir de forma deliberada». Por tanto, aunque hay una relación muy estrecha entre *fake news*, «noticias falsas», y *bullshit*, se trata de dos conceptos distintos, sobre todo respecto a la intención del hablante en cuanto a la verdad de lo que dice. El que hace *bullshit* es ajeno a la veracidad o falsedad de sus enunciados.

Igual que ha pasado con otros neologismos, proponemos aquí incorporar a nuestro día a día la palabra inglesa *bullshit* —igual que hemos hecho con otros términos—, ya que es la única forma de recoger todo su significado y empezar a utilizarla en el paradigma actual de la información y de la desinformación.

Prefacio

El bullshit está inundando el mundo, y todos estamos ahogándonos en él.

En la actualidad, los políticos no están limitados los hechos. La ciencia se lleva a cabo a través de comunicados de prensa. Las empresas emergentes de Silicon Valley elevan el bullshit a la categoría de arte. Las universidades premian más el bullshit que el pensamiento analítico. La mayor parte de la actividad administrativa parece ser poco más que un sofisticado ejercicio de reensamblaje combinatorio de bullshit. Los publicistas nos guían el ojo conspirativamente y nos invitan a unirnos a ellos para ver a través de todo el bullshit que nos rodea. Nosotros les devolvemos el guiño, pero al hacerlo bajamos la guardia y caemos en el bullshit de segundo orden que están echándonos encima. El bullshit contamina nuestro mundo, confunde a la gente sobre cuestiones específicas y socava nuestra capacidad para confiar en la información que nos llega. Por modesto que sea este libro, es nuestro intento de detectar y combatir el bullshit que nos asedia.

El filósofo Harry Frankfurt se dio cuenta hace años de que la ubicuidad del bullshit era una característica

definitoria de nuestro tiempo. Su tratado clásico *On Bullshit* (1986)^[1] empieza así:

Una de las características más destacadas de nuestra cultura es que en ella hay mucho bullshit. Todos lo sabemos. Cada uno de nosotros contribuye a su manera a crearlo. Pero tendemos a dar por sentado este hecho, aunque no poseamos una idea clara de lo que es bullshit, por qué hay tanto o a qué fines sirve. Y tampoco tenemos una comprensión conscientemente desarrollada de lo que el bullshit significa para nosotros. En otras palabras, no tenemos ninguna teoría sobre lo que es el bullshit.

Para erradicarlo es necesario saber qué es exactamente. Y aquí es donde la cosa se pone difícil.

En inglés, la palabra *bullshit* es tanto un sustantivo como un verbo. No solo puedo cansarme de tu «bullshit» (sustantivo), también puedo rebotarme y *bullshitearte* (acción verbal). Hasta aquí está bastante claro. *Bullshitear* es, a grandes rasgos, el acto de generar bullshit.

Pero veamos qué referentes tiene la palabra *bullshit*. Como ocurre con muchos intentos de equiparar conceptos filosóficos con palabras propias del lenguaje cotidiano, sería una tontería tratar de buscar una definición que incorporase y excluyese todo lo que la palabra *bullshit* debería incorporar y excluir. En lugar de ello, empezaremos por poner algunos ejemplos, y luego trataremos de describir algunas de las cosas que podríamos calificar como bullshit.

Mucha gente cree que se le da muy bien detectar el bullshit. Esto puede ser cierto cuando este se presenta envuelto en un estilo retórico o elegantemente elaborado, lo que llamamos el bullshit de la vieja escuela. Si decimos, por ejemplo:

- Nuestra misión colectiva es poner en funcionamiento soluciones bilaterales para aprovechar oportunidades infrautilizadas de la cartera de recursos humanos. (Estamos diciendo simplemente que somos una agencia de trabajo temporal).
- Nuestra razón de existir es ser transmisores. Embarcarse en el mito es unirse a él. (A esto podríamos llamarlo actualización de la vieja escuela).
- Al igual que hicieron nuestros antepasados, miramos hacia los interminables horizontes de nuestra gran nación con las mentes fijas y los corazones encendidos para reavivar las chispas amortiguadas de nuestro destino colectivo. (Esto no quiere decir nada, ahórratelo y dínos cómo diablos vas a traer de nuevo puestos de trabajo a nuestra región).

El bullshit de la vieja escuela no parece que vaya a desaparecer, pero puede quedar eclipsado por lo que llamamos «bullshit de la nueva escuela». Este último puede servirse del lenguaje de las matemáticas, la ciencia y las estadísticas con el propósito de crear la impresión de rigor y precisión. A las afirmaciones dudosas se les da un barniz de legitimidad glosándolas con números, figuras, estadísticas y gráficos de datos. El bullshit de la nueva escuela sería algo como esto:

- Ajustado a los tipos de cambio, nuestro fondo global más rentable batió al mercado en siete de los últimos nueve años. (¿Cómo se ajustaron exactamente los rendimientos? ¿Cuántos de los fondos de la compañía no lograron batir al mercado y por cuánto? Para el caso,

¿hubo un solo fondo que venciera al mercado en siete de los nueve años, o fueron distintos fondos los que batieron al mercado en cada uno de esos siete años?).

- Aunque no tienen suficiente significación estadística ($p = 0,13$), nuestros resultados subrayan el tamaño del efecto clínicamente importante (probabilidades relativas de supervivencia a cinco años = 1,3) de nuestro objetivo de oncología, y desafían el paradigma terapéutico actual. (Y nos preguntamos: ¿qué significa que un resultado es clínicamente importante si a la vez no es estadísticamente significativo? ¿Es la supervivencia de cinco años un dato relevante para este tipo de cáncer en particular, o la mayoría de los pacientes mueren en un periodo de tres años? ¿Por qué deberíamos imaginar que cualquiera de estos datos «desafía el paradigma terapéutico actual»?).
- El algoritmo de la red neuronal convolucional del equipo extrae la lógica de control subyacente de una red multidimensional compuesta por el metaboloma humano, el transcriptoma y el proteoma. (¿Qué es una red multidimensional? ¿Por qué son significativas las conexiones entre estos «-omas»? ¿Y cómo se miden? ¿Qué quiere decir el autor con «lógica de control»? ¿Cómo sabemos que hay una lógica de control subyacente que conecta estos sistemas? Y si la hay, ¿cómo sabemos que este enfoque puede captarlo realmente?).
- Nuestra evaluación sistemática reveló que el 34 % de los niños de segundo grado de primaria con problemas de comportamiento admiten haber esnifado rotuladores

mágicos al menos una vez en el último año. (¿Qué quiere decir exactamente esta afirmación? ¿Por qué es importante este dato? Y si lo es, ¿esnifar rotuladores es una causa o una consecuencia de «problemas de comportamiento»? ¿Qué tanto por ciento de los estudiantes de segundo grado de primaria admiten haber esnifado rotuladores mágicos? ¡Quizá ese tanto por ciento sea aún mayor!).

El bullshit de la nueva escuela puede ser especialmente efectivo debido a que muchos de nosotros no estamos cualificados para cuestionar la información que se presenta de forma cuantitativa. Eso es exactamente lo que la nueva escuela de *bullshitters* está haciendo. Para luchar contra ello, tenemos que aprender cuándo y cómo cuestionar ese tipo de afirmaciones.

Los dos autores de este libro hemos dedicado nuestra carrera universitaria a enseñar a los estudiantes cómo pensar lógica y cuantitativamente acerca de los datos. Este libro es fruto de un curso que dimos en la Universidad de Washington, titulado igual que el libro en inglés, *Calling Bullshit*. Esperamos que nuestra investigación muestre al lector que no es necesario ser un profesional de la estadística o de la econometría ni un científico de datos para poder analizar críticamente afirmaciones cuantitativas, y que tampoco es necesario tener grandes bases de datos o dedicar semanas a investigar una afirmación para darse cuenta de que algo es bullshit. A menudo, es suficiente con aplicar un razonamiento lógico básico a un problema y, cuando sea necesario, añadir

información fácilmente accesible a través de un motor de búsqueda en Internet.

Tenemos motivos de conciencia cívica para querer ayudar a la gente a descubrir y refutar el bullshit. No es una cuestión de ideología de izquierdas o de derechas; la gente de ambos lados del espectro político ha demostrado ser hábil en la creación y difusión de desinformación. Más bien (a riesgo de ser grandilocuentes), creemos que la detección adecuada de bullshit es esencial para la supervivencia de la democracia liberal. La democracia siempre se ha basado en un electorado con pensamiento crítico, pero esto nunca ha sido más importante que en la actual era de noticias falsas y de interferencias internacionales en los procesos electorales a través de la propaganda difundida en las redes sociales. En el editorial de *The New York Times* de diciembre de 2016, Mark Galeotti resumía la mejor defensa contra esta forma de guerra de la información:

En lugar de tratar de combatir cada filtración directamente, el Gobierno de los Estados Unidos debería enseñar a la gente a saber cuándo están siendo manipulados. En las escuelas, y a través de las organizaciones no gubernamentales y de las campañas de servicio público, deberían entrenar a los estadounidenses para que obtengan las habilidades básicas necesarias para ser consumidores inteligentes de los medios de comunicación, y también para que sepan verificar si los artículos de prensa y las imágenes están mintiendo.

Como investigadores con décadas de experiencia en una universidad pública enseñando a manejar datos científicos, estadísticas y temas afines, sabemos cómo instruir en la adquisición de este tipo de razonamiento mental. Creemos que esta tarea puede realizarse sin posicionarse en uno u otro lado de la esfera política. Quizá el lector no esté de

acuerdo con nosotros sobre cuál es el grado óptimo y aceptable de involucración del Gobierno en nuestra vida privada, o sobre cómo debería comportarse el país en la escena mundial, pero eso no supone ningún obstáculo. Simplemente queremos ayudar a la gente de cualquier corriente política a oponerse al bullshit, porque creemos que una democracia es más sana cuando sus votantes saben ver a través del bullshit que les llega de todas partes.

No pretendemos crear una plataforma desde la que poder tachar de bullshit las cosas que no nos gustan. Por ello, los casos que presentamos como ejemplos en este libro rara vez son los más flagrantes y conspicuos que conocemos, ni siquiera los que más nos enfurecen. Más bien, nuestros ejemplos han sido elegidos para servir a un propósito pedagógico, con el fin de sacar a la luz los obstáculos concretos que hemos tenido que superar para llegar hasta donde estamos, y destacar qué estrategias son las apropiadas para actuar ante estas situaciones. Esperamos que el lector reflexione, y que luego pueda prestar atención a su propio bullshit y al que le rodea.

Hace aproximadamente un siglo, el filósofo John Alexander Smith se dirigió a los alumnos que acababan de ingresar en Oxford con las siguientes palabras:

Nada de lo que aprendan ustedes a lo largo de sus estudios tendrá la más mínima utilidad, exceptuando esto: si trabajan duro e inteligentemente deberán ser capaces de detectar cuándo alguien está diciendo sandeces, y eso, en mi opinión, es el más importante propósito de la educación, si no el único.

A pesar de todos sus éxitos, creemos que la educación superior en las disciplinas CTIM (Ciencia, Tecnología,

Ingeniería y Matemáticas) ha fallado en este sentido. En estas materias, generalmente se hace un buen trabajo enseñando a los estudiantes la mecánica para resolver matrices, transfectar células, realizar escaneos genómicos e implementar algoritmos para el aprendizaje automatizado. Pero este enfoque sobre los hechos y las habilidades de los estudiantes tiene como contrapartida una falta de práctica en el arte del pensamiento crítico. En el ámbito de las humanidades y las ciencias sociales, se enseña a los estudiantes a confrontar ideas contradictorias y a lidiar con argumentos discordantes. En las disciplinas CTIM, rara vez se les plantean a los estudiantes paradojas que resolver, evidencias contradictorias que hay que conciliar o afirmaciones falaces que deben criticar. En cambio, los universitarios de Humanidades suelen estar bien preparados para polemizar sobre argumentos verbales y para identificar falacias lógicas, pero son sorprendentemente condescendientes e incapaces de polemizar sobre argumentos cuantitativos. Por supuesto, lo mismo es aplicable a la educación secundaria. Si la educación CTIM incorporara prácticas de enseñanza interrogativa ya habituales en las humanidades, las escuelas podrían formar a una generación de estudiantes preparados para detectar el bullshit presente en las afirmaciones estadísticas o en los análisis de la inteligencia artificial con la misma seguridad con la que lo hacen cuando se trata de afirmaciones políticas, éticas, artísticas o filosóficas.

Por una serie de razones, en los capítulos siguientes nos basamos en gran medida en ejemplos de investigación en

ciencia y medicina. Amamos la ciencia, y es ahí donde reside nuestra experiencia. La ciencia se basa en el tipo de argumentos cuantitativos que abordamos en este libro. Uno pensaría que, de todas las disciplinas humanas, la ciencia debería ser la que está más libre de bullshit, pero no es así. Creemos que la comprensión que la gente tiene sobre la ciencia es crucial para que exista un electorado informado, y queremos identificar los muchos obstáculos que interfieren en dicha comprensión.

Pero deseamos hacer hincapié en que nada de lo que decimos socava la ciencia como un medio exitoso e institucionalizado para entender el mundo físico. A pesar de todas nuestras quejas, de todos los sesgos que identificamos, de todos los problemas y todo el bullshit que entra a hurtadillas, *la ciencia funciona*. Gracias a la ciencia, el ser humano es capaz de volar en avión, hablar por videoconferencia, trasplantar órganos, erradicar enfermedades infecciosas y comprender fenómenos que abarcan desde los primeros segundos después del Big Bang hasta las bases moleculares de la vida.

Las nuevas formas de tecnología de la información han cambiado la manera en que nos comunicamos, tanto en el campo de la ciencia como en el de las relaciones sociales. Si bien ha mejorado el acceso a la información, la sobrecarga de la misma se ha agravado. Esperamos que este libro ayude al lector a afrontar esa sobrecarga y a separar los hechos reales de la ficción.

[1] Trad. cast.: *On bullshit. Sobre la manipulación de la verdad*, Barcelona: Paidós Ibérica, 2006. (N. de la T.).

BULLSHIT: CONTRA LA **CHARLATANERÍA**

Ser escéptico en un mundo
basado en los **DATOS**


A nuestras esposas, Holly y Heather,
por llamarnos la atención sobre nuestro bullshit
cuando es necesario, pero, especialmente,
por no hacerlo cuando no lo necesitamos.



Bullshit por todas partes

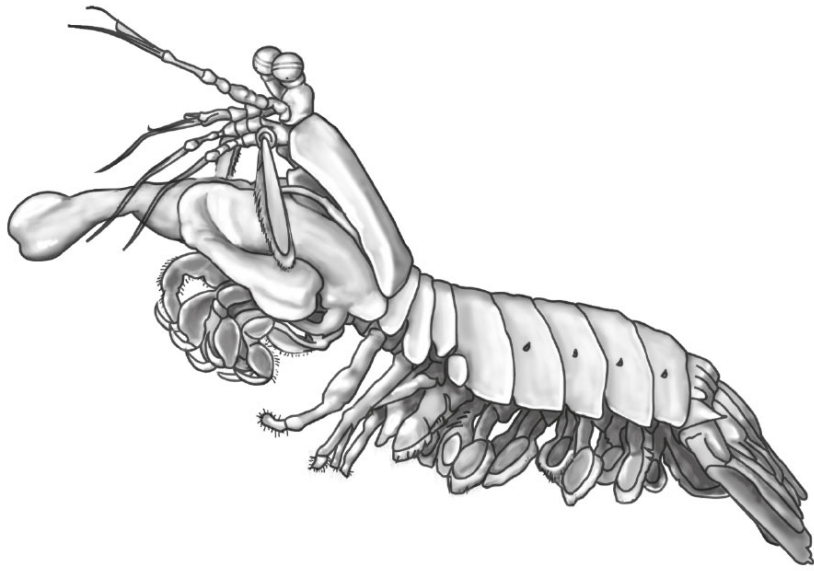
Este es un libro sobre el bullshit. Un libro sobre cómo estamos sumergidos en él, sobre cómo podemos aprender a ver a través de él y sobre cómo podemos luchar contra él. Pero lo primero es lo primero. Nos gustaría entender qué es el bullshit, de dónde viene y por qué se produce en tales cantidades. Para responder a estas preguntas, es útil mirar hacia atrás, hacia el tiempo remoto en el que yacen los orígenes de este fenómeno.

El bullshit no es un invento moderno. En uno de los diálogos socráticos, *Eutidemo*, Platón se queja de que a los filósofos llamados sofistas les es indiferente si algo es realmente cierto o no, pues lo único que les interesa es salir vencedores en los debates gracias a sus argumentos. En otras palabras, son artistas del bullshit. Pero si queremos rastrear el bullshit hasta sus orígenes, debemos ir mucho más atrás, hasta mucho antes de la aparición de la civilización. El bullshit es el engaño en el amplio sentido de la palabra, y esto podemos verlo en el comportamiento de muchas especies de seres vivos —no solo los humanos—,

que han estado engatusándose unos a otros durante cientos de millones de años.

Crustáceos tramposos y cuervos taimados

Los océanos están llenos de criaturas feroces y maravillosas, pero pocas son tan agresivas como un crustáceo marino conocido como langosta mantis, cuyo nombre técnico es *estomatópodo*. Esta especie es experta en atrapar caracoles marinos para alimentarse, aunque estos estén protegidos por una concha dura y gruesa. Para romper esas defensas de calcita, la langosta mantis ha desarrollado un mecanismo en sus extremidades delanteras que le permite realizar un ataque con una fuerza enorme que perfora el escudo de su presa. Sus garras tipo martillo viajan a ochenta kilómetros por hora en el momento de asestar el golpe al caparazón de su presa. El impacto es tan poderoso que crea un fenómeno submarino conocido como «burbujas de cavitación», una especie de mazazo al estilo Batman que genera un fuerte sonido, acompañado de un destello de luz. En cautiverio, estos crustáceos llegan incluso a perforar las paredes de cristal de sus acuarios.



Esta fuerza que desarrollan en el golpe sirve para otro fin. La langosta mantis vive en arrecifes poco profundos, donde puede ser presa de las morenas, los pulpos, los tiburones u otros depredadores. Para mantenerse a salvo, los ejemplares de esta especie pasan gran parte del tiempo escondidos en las cavidades de las rocas, desde donde solo asoman sus poderosas garras delanteras. Pero las madrigueras adecuadas para esconderse son escasas, y ello puede llevar a que dos individuos se enzarcen en una pelea para ocuparlas. Cuando un intruso se acerca a un residente más pequeño, normalmente este huye asustado, pero si el ocupante es lo suficientemente grande, la langosta agita sus garras en una exhibición feroz, para demostrar su tamaño y desafiar a su oponente.

Sin embargo, como cualquier superhéroe, la langosta mantis tiene su propio talón de Aquiles. Cuando su interior crece, necesita regenerar la capa exterior que le protege, y,

como podemos imaginar, ello le lleva a ser más débil durante este proceso y a convertirse ella misma durante un tiempo en una posible presa. Durante los dos o tres días que este animal emplea para mudar su exoesqueleto por una nueva de mayor tamaño, resulta enormemente vulnerable. No puede atacar, y carece del duro armazón que normalmente la defiende de los depredadores. La ley que impera en los arrecifes es que todos sus habitantes se alimentan de las otras especies con las que conviven, y estas mantis marinas son en esencia colas gigantes de langosta con pinzas en la parte delantera.

Por tanto, si eres una langosta mantis en muda y estás escondida en una discreta grieta, lo último que quieres hacer es salir de tu refugio y exponerte a los peligros que te acechan. Aquí es donde aparece el arte del engaño. Normalmente, la gran langosta mantis agita sus pinzas — una amenaza real—, y la mantis marina pequeña huye. Pero durante la muda, la mantis marina de cualquier tamaño realiza una exhibición engañosa de su poder de amenaza, pues en su estado transitorio de debilidad no puede golpear más fuerte que un osito de goma enfadado. La intimidación carece de todo respaldo real, pero el peligro de dejar la madriguera es incluso mayor que el riesgo de enzarzarse en una pelea. Los intrusos, conscientes de que se enfrentan al feroz golpe de la langosta mantis, prefieren no comprobar si la amenaza va en serio y renuncian a enfrentarse a ella.

Los estomatópodos pueden ser unos grandes fanfarrones, y su forma de farolear se parece mucho al bullshit, pero digamos que no es un bullshit demasiado sofisticado. Para

empezar, este comportamiento no es algo que estas criaturas piensen y luego decidan llevar a cabo. Es simplemente una respuesta que son capaces de realizar evolucionada, una especie de instinto o reflejo.

Un sofisticado *bullshitter* ha de tener una *teoría de la mente*:^[2] ha de poder ponerse en el lugar del otro. Necesita ser capaz de pensar en lo que los que están a su alrededor van a hacer o dejar de hacer. Necesita ser capaz de imaginar qué impresión quiere causar y cómo conseguirlo, y, para ello, debe elegir qué tipo de bullshit va a utilizar.

Esta pauta de cognición avanzada es poco frecuente en el mundo animal. Los humanos la tenemos. Los primates más cercanos a nosotros, los chimpancés y los gorilas, también. Otro tipo de simios y de monos no parecen tener esa capacidad. En cambio, existe una especie muy diferente que sí la tiene: los *Corvidae*.

Sabemos que los córvidos —cuervos, cornejas y arrendajos— son pájaros extraordinariamente inteligentes. Entre todas las especies no humanas, solo los córvidos saben fabricar herramientas sofisticadas. Manipulan objetos de su entorno para resolver todo tipo de retos y puzzles. Así nos lo cuenta la antigua fábula de Esopo sobre el cuervo, que probablemente se basa en una observación real: el cuervo, al no poder introducir la cabeza en la jarra, fue echando guijarros en ella para elevar el nivel del agua y así poder beber. Se ha observado a cuervos en cautividad que pueden averiguar cómo idear este tipo de estrategias. Estos inteligentes pájaros pueden planificar el futuro seleccionando ciertos objetos que saben que les serán de utilidad en algún momento. Además, los cuervos reconocen

los rostros humanos, y pueden guardar rencor contra aquellos que los han amenazado o los han maltratado. Incluso pueden pasar esta información a otros individuos de su propia especie.

No sabemos exactamente por qué los córvidos poseen estas capacidades, pero está claro que su inteligencia aporta grandes beneficios a su existencia. Son longevos y muy sociables, y exploran de forma creativa su entorno en busca de cualquier cosa que pueda ser comestible. Los cuervos, en particular, pueden haber evolucionado a la par que algunos mamíferos cazadores como los lobos o nosotros mismos, y son excelentes a la hora de apartar a los mamíferos de su comida gracias a su capacidad para engañarlos.

Debido a que la comida es a veces abundante y otras veces escasa, la mayoría de las especies de córvidos esconden alimentos, guardándolos en un lugar seguro donde puedan recuperarlos más adelante. Sin embargo, el almacenamiento de comida es una estrategia perdedora si en el momento de esconderla hay otros animales observando. Si un pájaro ve a otro ocultar un trozo de comida, a menudo acabará robárselo. Por ello, los córvidos son muy cautelosos a la hora de almacenar su alimento y no lo hacen a la vista de otros pájaros. Si son observados, se esconden rápidamente, o se apartan de las miradas de los posibles ladrones antes de esconder su comida. También utilizan el «truco» de simular que guardan un alimento en un lugar, pero lo mantienen seguro en su pico y lo almacenan posteriormente en otro sitio más seguro.

Así que cuando un cuervo simula esconder un bocado pero en realidad solo está fingiendo, ¿puede calificarse ese comportamiento como bullshit? En nuestra opinión, ello depende de por qué esté fingiendo el cuervo y de si piensa en la impresión que su engaño creará en la mente de un posible espectador. La falsificación tiene la intención de distraer, confundir o engañar, lo que significa que el que engaña necesita tener una idea del tipo de efecto que sus propias acciones generarán en la mente del observador. ¿Tienen los córvidos una teoría de la mente? ¿Comprenden que otros pájaros pueden verlos cuando esconden algo, y que es probable que se lo roben cuando les sea posible? ¿O simplemente siguen una simple regla empírica —«solo se almacena el alimento cuando no hay otros cuervos alrededor»— sin saber *por qué* lo hacen? A los investigadores que estudian el comportamiento animal les resulta difícil demostrar que alguna especie animal no humana pueda tener una teoría de la mente. Pero estudios recientes sugieren que los cuervos podrían ser una excepción. Cuando esconden algún manjar sí que piensan en lo que otros cuervos saben. Y no actúan para engañar solo a las aves que les están observando, también saben que, aunque ellos no los vean, podría haber otros pájaros ahí fuera a los que engañar.[3] Eso es bastante parecido a lo que hacemos cuando soltamos bullshit en las redes. No vemos a nadie a nuestro alrededor, pero esperamos y deseamos que nuestras palabras lleguen a un público.

Los cuervos son criaturas listas, pero nosotros, los humanos, podemos llevar el bullshit al siguiente nivel. Igual que los cuervos, nosotros tenemos una teoría de la mente.

Podemos pensar de antemano cómo los demás interpretarán nuestras acciones, y usamos esta habilidad a nuestro favor. A diferencia de los cuervos, también disponemos de un elaborado sistema de lenguaje. El lenguaje humano es inmensamente expresivo, en el sentido de que podemos combinar palabras —y unidades más pequeñas de significado— en una enorme cantidad de formas para transmitir ideas diferentes. Juntos, el lenguaje y la teoría de la mente nos permiten transmitir una amplia gama de mensajes y crear un modelo en nuestra propia mente de los efectos que nuestros mensajes tendrán en los que nos oyen. Esta es una excelente habilidad que resulta muy útil cuando intentamos comunicarnos de forma eficiente, y es igualmente útil cuando queremos utilizar la comunicación para manipular o influir en las creencias y en las acciones de los demás.

Eso es lo que ocurre con la comunicación: es una navaja de doble filo. Al comunicarnos, podemos trabajar juntos de forma eficiente; pero al prestar atención a la comunicación, estamos dando al otro *un asidero* al que agarrarse que puede utilizar para manipular nuestro comportamiento. Los animales con sistemas de comunicación limitados —unos escasos signos de alarma distintos, por ejemplo— tienen solo unos pocos elementos con los que ser manipulados. Los monos capuchinos, por ejemplo, se avisan unos a otros con gritos de alarma. En términos generales, esta llamada salva muchas vidas de individuos de la especie. Pero, a su vez, permite a los monos de menor rango asustar a los individuos dominantes y apartarlos de una comida preciada: todo lo que tienen que hacer es enviar una

llamada de alarma engañosa pese a que no exista peligro real alguno. Sin embargo, no hay muchas cosas que los capuchinos puedan comunicar, por lo que disponen de pocas maneras de engañarse unos a otros. Un mono capuchino puede decirme que huya porque hay peligro, a pesar de que huir no sea lo mejor para mí. Pero lo que no puede hacer es convencerme de que tiene una novia en Canadá; nunca la he visto. Ni tampoco puede hacer que transfiera diez mil dólares a una cuenta bancaria de la viuda de un magnate de la minería, que casualmente me ha pedido de improviso que la ayudara a blanquear su fortuna en moneda legal.

Entonces, ¿por qué hay bullshit por todas partes? En primer lugar porque todos los seres del mundo, ya sean crustáceos, cuervos o seres humanos, están tratando de vendernos algo. En segundo lugar porque los humanos poseemos las herramientas cognitivas necesarias para averiguar qué tipo de bullshit será efectivo. Y en tercer lugar porque nuestro complejo sistema lingüístico nos permite producir una infinita variedad de bullshit.

Palabras de comadreja^[4] y lenguaje jurídico

Imponemos fuertes sanciones sociales a los mentirosos. Si te pillan en una mentira gorda puedes perder a un amigo. Pueden propinarte un puñetazo en la nariz. Quizá te demanden ante un tribunal. Y tal vez lo peor de todo: tu doblez puede llegar a convertirse en objeto de cotilleo entre tus amigos y conocidos. Ya no serás fiable ni en la amistad, ni en el amor, ni en los negocios.

Con todos estos posibles castigos, a menudo la mejor estrategia es engañar sin mentir abiertamente. A eso se le llama *paltering*.^[5] Si deliberadamente te llevo a sacar conclusiones erróneas diciendo cosas que no son técnicamente falsas, estoy haciendo *paltering*, es decir, estoy mintiendo utilizando la verdad. Tal vez el ejemplo clásico en la historia reciente sea la famosa afirmación que hizo Bill Clinton a Jim Lehrer en *Newshour*: «No hay relación sexual alguna [con Monica Lewinsky]». Cuando salieron a la luz más detalles sobre el *affaire*, la defensa que utilizó Clinton fue que su declaración era cierta porque había utilizado el verbo en tiempo presente —«hay»—,^[6] lo que indicaba que la relación no continuaba. Ciertamente *había habido* una relación, pero su afirmación original no había abordado para nada esa cuestión.

El *paltering* ofrece un cierto nivel de negación. Que te pillen haciendo *paltering* puede dañar tu reputación, pero la mayoría de la gente considera que esa actitud es una ofensa menos grave que mentir abiertamente. Normalmente, cuando nos pillan haciendo *paltering*, no estamos obligados a justificarnos de una forma tan absurdamente legalista como hizo Clinton cuando dijo: «Depende del significado del tiempo del verbo *haber*».

El *paltering* es posible gracias a la forma en que usamos el lenguaje. Una gran parte de las veces, lo que decimos de forma literal no es exactamente lo que intentamos comunicar. Supongamos que alguien me pregunta qué pienso sobre el *remake* de *Twin Peaks* de David Lynch, ahora que se cumple el vigesimoquinto aniversario de su estreno, y yo digo: «No era horrible». Naturalmente

interpretarías mi respuesta como «tampoco era muy buena», aunque yo no haya dicho eso. O supongamos que cuando hablo del uso recreativo de las drogas que hace un colega digo: «John no se chuta cuando está trabajando». Si lo interpretamos literalmente, esto solo significa que John no se pincha heroína cuando está trabajando, y no tenemos ninguna razón para sospechar que John se drogue fuera de las horas de trabajo. Sin embargo, lo que esta frase implica es muy diferente. Implica que John es un consumidor de heroína que mantiene cierto control en su consumo.

En lingüística, esta noción de significado implícito está contemplada por la *pragmática*. El filósofo del lenguaje H. P. Grice acuñó el término *implicatura*^[7] para describir cómo se usa una cierta frase para que tenga un significado concreto, en lugar del que tiene literalmente. La implicatura nos permite comunicarnos de forma eficiente. Si uno pregunta dónde puede conseguir una taza de café y le responden que «hay un bar en la esquina», podemos interpretar eso como una contestación a la pregunta. Asumimos que el bar está abierto, que sirven café, etc. No necesitamos dar esa información de forma explícita.

Pero la implicatura es también lo que nos permite *paltear*. La implicatura de la afirmación de que «John no se droga cuando está trabajando» es que *sí lo hace* en otros momentos del día. De otra forma, podríamos haber dicho simplemente que John no consume droga y punto.

La implicatura nos da un gran margen de maniobra para decir cosas engañosas y luego abogar por nuestra inocencia. Imaginemos que John intenta llevarme a los tribunales por difamarlo porque dije que no se drogaba en

el trabajo. ¿Cómo podría ganar? Mi frase es verdadera, y él no tiene interés en afirmar lo contrario. Para hacer bullshit, la gente utiliza muy a menudo la brecha que hay entre el sentido literal de una oración y lo que ella implica. Si yo digo: «No es el padre más responsable que conozco», la afirmación es cierta, pues conozco a un padre que es mucho más responsable, pero el oyente puede pensar que lo que estoy diciendo es que es un padre horrible. Si digo: «Pagará sus deudas si le pides que lo haga», estoy diciendo que es un hombre íntegro que salda rápidamente sus deudas sin que se lo tengan que recordar, pero el oyente puede pensar que lo que quiero decir es que es un tacaño. Si digo que «tengo una beca en la universidad y que juego a fútbol», es cierto, aunque mi beca provenga de la National Merit Society^[8] y juegue a fútbol con mis colegas los domingos por la mañana. Sin embargo, es probable que el oyente dé por hecho que soy una estrella del deporte universitario.

Un importante género de bullshit conocido como *palabra de comadreja* utiliza la brecha que hay entre el significado literal de una expresión y su implicatura con el fin de evitar asumir responsabilidades sobre las cosas. Al parecer, constituye una habilidad importante en muchas áreas profesionales. Los publicistas usan palabras de comadreja para sugerir beneficios sin tener que cumplir sus promesas. Si afirmas que tu pasta de dientes reduce la placa dental «hasta un 50 %», la única manera de que eso sea falso es si la pasta de dientes funciona *demasiado* bien y proporciona una reducción de más del 50 %. Un político puede evitar un litigio por calumnias si se cubre las espaldas con una

expresión como «La gente dice que mi oponente tiene conexiones con el crimen organizado». Con la clásica utilización de la forma impersonal «se han cometido errores», un gerente rehúye responsabilidades sin adjudicar la culpa a nadie.

Homer Simpson lo tenía muy claro. Para defender a su hijo Bart, no dudó en afirmar: «Marge, no desanimes al chico. Es importante aprender a escaquearse de las cosas. Eso es lo que nos distingue de los animales..., excepto de la comadreja».

Bromas de los Simpson aparte, el discurso corporativo de comadreja diluye la responsabilidad detrás de una cortina de humo de eufemismos y formas verbales impersonales. Un informe de la NBC News de 2019 reveló que era probable que muchas empresas estuvieran utilizando materiales fabricados gracias al uso del trabajo infantil en Madagascar. El portavoz de Fiat Chrysler dijo lo siguiente: «Nuestra compañía participa en una acción colaborativa con accionistas globales de distintas industrias y, gracias a esta cadena de valores, promovemos y desarrollamos nuestro sistema de abastecimiento de materias primas». ¿Acción colaborativa? ¿Accionistas globales? ¿Cadena de valor? Estamos hablando de niños de cuatro años que procesan mica extraída de las minas; de familias enteras que trabajan bajo un sol abrasador y duermen a la intemperie por cuarenta centavos al día. Eso es un bullshit que esconde un horrible peaje humano detrás de la verborrea de la jerga corporativa.

Algunos *bullshitters* buscan de forma activa el engaño para alejar al oyente de la verdad. Otros son esencialmente

indiferentes a la verdad. Para explicar esto, dejemos a las comadreas y volvamos a las señales animales con que hemos comenzado este capítulo. Cuando los animales se comunican entre sí, normalmente envían *señales de autoexpresión*. Este tipo de señales se dirigen al propio emisor, y en ellas predomina la función expresiva más que la apelativa, que está dirigida al mundo exterior. Por ejemplo, «tengo hambre», «estoy enfadado», «soy sexi», «soy venenoso» o «soy un miembro del grupo» son señales de autoexpresión porque transmiten algo sobre el emisor.

También hay *otro tipo de señales* que se refieren a elementos del mundo más allá del propio emisor. Tales señales son poco comunes en la comunicación entre animales, con la notable excepción de las llamadas de alarma. La mayoría de las señales no humanas simplemente no son capaces de referirse a realidades externas. En este sentido, los humanos somos diferentes. Una de las características más novedosas —o casi novedosas— del lenguaje humano es que nos proporciona un vocabulario y una gramática para que podamos hablar no solo de nosotros mismos, sino también para referirnos a los demás y al mundo que nos rodea.

Pero incluso cuando los humanos se comunican claramente sobre elementos del mundo exterior pueden estar diciendo más sobre sí mismos de lo que en principio parece. Pensemos, por ejemplo, en cuando conocemos a alguien en una fiesta o en cualquier evento social y entablamos una conversación. ¿Por qué contamos las cosas que contamos? ¿De qué estamos hablando en realidad? Y ¿por qué hablamos? Y, en cualquier caso, ¿por qué