

Pablo Melchor

ALTRUISMO RACIONAL

arpa

*A mis hijos: dejemos el campamento
mejor que como lo encontramos.*

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	II
PARTE I. EL MUNDO QUE NO VEMOS	
1. Desconectados en un mundo conectado	23
2. La realidad de los Olvidados	35
3. El poder que no sabías que tienes	53
<i>Conclusión:</i> Podemos hacer más y sabemos cómo hacerlo	63
PARTE II. POR QUÉ NO AYUDAMOS O AYUDAMOS A MEDIAS	
4. Malos argumentos para no hacer nada	67
5. Los riesgos de guiarte por el corazón	101
6. Las panaceas que no lo son	115
<i>Conclusión:</i> Ni cínicos ni buenistas: seamos exigentes	137

PARTE III. CÓMO AYUDAR MEJOR: DE LA INTENCIÓN
AL RESULTADO

7. Paso uno: aclara tus ideas	141
8. Paso dos: apóyate en la mejor investigación	155
9. Paso tres: pasa a la acción	173
<i>Conclusión:</i> Puedes lograr un impacto enorme	187
ANEXO 1. Cifras clave en diferentes divisas	189
ANEXO 2. Principales organizaciones relacionadas con la ayuda efectiva	199
AGRADECIMIENTOS	203
NOTAS	205
BIBLIOGRAFÍA	229

INTRODUCCIÓN

Mamoudou consiguió alzar su peso con los brazos y pasar la pierna izquierda sobre la barandilla del balcón. Habían pasado apenas treinta segundos desde que empezó a escalar a pulso la fachada, cuatro pisos más abajo.

Era el 26 de mayo de 2018 y Mamoudou Gassama fue uno de los cientos de millones de personas que vieron en televisión la final de la Liga de Campeones de la UEFA: Real Madrid 3, Liverpool 1. Tras ver el partido en un restaurante parisino, Mamoudou se dirigió a pie hacia la estación de metro de Gare du Nord. En la Rue Marx Dormoy, se topó con un clamor de cláxones y los gritos de un corro de personas que miraba hacia arriba. Al levantar la vista, Mamoudou vio al niño de cuatro años que colgaba del balcón del cuarto piso, agarrándose con las manos a la barandilla. Sin pararse a pensar, Mamoudou atravesó la calle corriendo y se encaramó a la fachada. Comenzó a trepar por los balcones uno a uno, mientras la multitud lo alentaba desde la acera.

Entretanto, un vecino intentaba llegar al niño estirándose desde un balcón adyacente. Llegó a alcanzar su mano, pero desde una posición inestable que no le permitía levantarlo. En ese momento, Mamoudou logró escalar el cuarto

balcón: con un brazo, agarró al niño, lo alzó en el aire y lo devolvió a la seguridad del interior del balcón.

Ese mismo día, en Chicago, Stewart Branson¹ se sentó frente a su ordenador en el pequeño apartamento que alquilaba en un edificio venido a menos. Hacía calor (fue el tercer mes de mayo más caluroso de la historia de la ciudad) y no tenía aire acondicionado, lo que no parecía incomodar a los ratones que venían de serie con el piso.

Stewart estaba terminando un máster en Economía en la Universidad de Chicago y ya había sido aceptado para prolongar sus estudios con un doctorado. Siempre había tenido una cierta inquietud por ayudar a los demás, pero ya en la universidad empezó a tener serias dudas sobre la efectividad de las ONG a las que veía recaudar fondos en el campus. El libro *Doing Good Better* le convenció de que había alternativas mejores: organizaciones con programas benéficos de eficacia demostrada y que trabajan bajo criterios de coste-efectividad (cómo ayudar más con un menor coste). Otras lecturas le hicieron ser consciente de que, incluso con su trabajo a tiempo parcial, que le pagaba 10 dólares por hora, él ocupaba una posición privilegiada en el ranking mundial de ingresos.²

Tras unos años donando tentativamente, ese día, 26 de mayo de 2018, Stewart estaba listo para dar un paso más. Entró en la página web que ya había visitado en múltiples ocasiones, rellenó sus datos y pulsó el botón: se acababa de comprometer a donar al menos el 10 % de sus ingresos de por vida a las organizaciones benéficas más efectivas.³

Puedo imaginar perfectamente el final de la noticia en un telediario. El presentador mira a la cámara y sentencia: «El mundo necesita más gente como Mamoudou». Los telespectadores, en sus casas, asienten con la cabeza.

Los actos de heroísmo revelan algo profundamente humano: admiramos a quien arriesga su vida por salvar la de otro. El héroe demuestra con su comportamiento una íntima convicción, tan íntima que tal vez sea inconsciente y tan arraigada que para el héroe aparece como incuestionable: que la vida de otra persona tiene tanto valor como la suya. No solo eso: esa otra persona puede ser una completa desconocida, con otra nacionalidad, otra edad, otra cultura, otro color de piel, otra ideología o religión. El héroe no la salva porque sienta una especial conexión con ella, porque pertenezca a su familia, su grupo de amigos, su comunidad o su país. La salva, simplemente, porque es otra persona. Porque está sufriendo o puede sufrir. Porque si resulta herida o muere, otras personas —una madre, un hermano, una amiga, también desconocidas para el héroe— sufrirán igualmente.

Admiramos a héroes como Mamoudou no porque crean que la vida de otras personas tiene tanto valor como la suya, sino porque actúan en consecuencia. Porque lo demuestran. Y sí: necesitamos más personas que tomen acciones para proteger a los demás, en lugar de ser espectadores o comentaristas pasivos.

Sin embargo, el mundo no está lleno de niños que cuelgan de balcones esperando a ser rescatados. Podrías pasar toda tu vida aguardando ese momento definitorio en el que demostrar que también tú puedes ser un héroe, pero es muy poco probable que te encuentres en una situación que exija que escales una fachada, te arrojes a un mar embravecido o saltes a las vías de un tren que se aproxima. El mundo sí está lleno, sin embargo, de niños que mueren por enfermedades prevenibles, de formas tan poco espectaculares y tristemente rutinarias que no aparecen en las noticias. Niños exactamente iguales al que salvó Mamoudou en París, pero que viven en los países más pobres, lejos de nuestras cámaras. ¿Quién salva a esos niños?

Quiero detenerme en lo que acabas de leer. No estoy diciendo: «Qué pena que hay niños pobres, demos dinero para ayudarles», sino que todos los días mueren miles de niños —como tus hijos, sobrinos, nietos o los chavales del vecino— por enfermedades *prevenibles*. No endiabladas como el cáncer, o raras, que requieren todavía investigación. Fallecen por enfermedades que sabemos evitar fácilmente, anticipándonos a su aparición. ¿Acaso los tratamientos son muy caros? No: su coste está entre 2 y 7 euros al año por niño.⁴ ¿Cómo es posible entonces?, ¿qué hay que hacer? Simplemente, falta el dinero.

Lo que nos lleva de vuelta a Stewart en su pequeño apartamento en Chicago, sentado delante del ordenador, comprometiendo a donar un 10 % de sus ingresos de por vida. ¿Se te pone la piel de gallina por la emoción al imaginar esa escena? ¿No? A mí tampoco. La evolución ha hecho que sintamos una reacción emocional muy intensa ante el heroísmo visible: una persona, con sus manos, salva a otra de una amenaza física inmediata —un tigre, un machete, la caída desde un cuarto piso—. Sin embargo, nuestros instintos no entienden de compromisos, donaciones o niños enfermos a miles de kilómetros. Si queremos que esos niños se salven, nuestra brújula moral no puede atender solo a la emoción.

Stewart lo sabe. Sabe que miles de vidas se truncan a diario porque no priorizamos evitarlo. Sabe que, aunque su economía personal no es boyante, sería la envidia de los millones que apenas sobreviven en pobreza extrema. Y, creyendo que la vida de otras personas tiene tanto valor como la suya, decide actuar en consecuencia. Es más: se compromete a hacerlo siempre.

Respondiendo al presentador del telediario: el heroísmo de Mamoudou fue impresionante y admirable, sí; pero lo que necesitamos, en realidad, es más gente como Stewart.

¿Por qué no tenemos más Stewarts?, ¿por qué, en el siglo XXI, siguen causando estragos enfermedades fácilmente prevenibles? ¿Qué hace que ante algunas tragedias haya olas de solidaridad y ante otras no? ¿Se puede acabar con la pobreza? ¿Puede una sola persona ayudar a miles o es una fantasía?

Hasta hace siete años, no me planteaba ese tipo de preguntas. Me preocupaba el bienestar de mi familia, mis amigos y el mío propio. Fuera de ese círculo, todo era bastante vago: tratar bien a la gente, no desear mal a nadie... Por suerte, desperté.

Siempre he sido consciente de ser un privilegiado. Nací en una familia que podía cuidarme e invertir en mí. En mi entorno no hubo violencia ni sufrí experiencias traumáticas. Fui al colegio y a la universidad, pude trabajar y emprender con buenos compañeros de viaje. En el año 2000 creamos una agencia de marketing digital, que vendimos seis años después a un grupo canadiense. Y en 2011, creamos la tienda online Regalador.com, a la que dediqué siete años muy intensos.⁵

A pesar de saberme un privilegiado, durante esos últimos años arrastraba conmigo una vaga insatisfacción. ¿Alguna vez, después de un día duro en el trabajo, durante una racha de malas noticias, o mirándote al espejo una mañana, te has preguntado para qué tanto esfuerzo, o qué sentido tiene todo? Puede que, tras cerrar una etapa en tu vida, tanto si terminó en éxito como en fracaso, te hayas encontrado ante un vacío y hayas pensado: «¿Y ahora, qué?». O puede que, como yo, te hayas preguntado: «¿Es esto lo mejor que puedo hacer con mi vida?». Esa vaga insatisfacción y esas preguntas apuntan a una aspiración esquiva y frustrante que, antes o después, nos asedia a quienes tenemos las necesidades básicas cubiertas: la búsqueda del propósito vital.

Lo bueno de la insatisfacción es que abre una puerta al cambio: es la hojarasca que puede prender si aparece la chispa adecuada. En mi caso, la chispa fue un pódcast. Cu-

riosamente, las palabras que me impactaron eran solo una anécdota en medio del episodio: Mike Birbiglia (un cómico, actor y cineasta estadounidense) le contaba al célebre autor y *podcaster* Tim Ferriss algo que había leído en *The New York Times*.⁶ Birbiglia no recordaba el autor⁷ —es curiosa la forma caótica en que pueden viajar las ideas—, pero sí el consejo que daba a los universitarios recién graduados:

Si tuviera un consejo para los universitarios sería: «No preguntes “qué quiero ser de mayor”, pregunta “¿cómo puedo ayudar?”, o “¿cómo puedo cambiar el mundo?”, o “¿cómo puedo servir a los demás?”». Tal vez haya que reemplazar el «sé lo que quieras ser» por «¿cómo puedo ser de ayuda estando en la Tierra durante tan poco tiempo?».

La idea con la que yo me quedé, la chispa que encendió la llama, fue esta: la pregunta verdaderamente útil, la que puede definir tu vida, no es «¿qué quiero?» sino «¿cómo puedo ayudar?».

«¿Qué quiero?» no es, en mi experiencia, una buena guía. Puedes querer muchas cosas y hay cientos de libros que prometen ayudarte a ser más productivo, tener mejor salud, adquirir mejores hábitos, pensar mejor, estresarte menos, estar más presente, vivir más. Todos esos objetivos están bien, pero tienen una pega. El protagonista es siempre el mismo. Desde el punto de vista del lector de esos cientos de libros, se llama YO.

YO siempre quiere más. Lo que hoy le llena, mañana le parece extrañamente insatisfactorio. Todos los proyectos de conquista o automejora se agotan o no terminan de rellenar ese vacío tan difícil de describir o explicar. Además, dedicarte a averiguar qué quieres te lleva a menudo a pensar en qué no tienes, qué te falta, qué no encaja. Recorres el laberinto una y otra vez, y siempre terminas ante un muro con grafi-

tis que te preguntan: «¿Para qué?»; «¿y ahora qué?», «¿qué sentido tiene esto?». O: «¿Es esto lo mejor que puedes hacer con tu vida?».

YO se siente el centro del universo, aunque la vida tenga la incómoda costumbre de demostrarle lo contrario. La gran paradoja es que, si quieres aportar más en tu trabajo, mejorar tu salud mental, envejecer mejor o, simplemente, ser más feliz, la evidencia apunta a que tu foco no debería situarse en ti, sino en los demás.⁸

La pregunta «¿Cómo puedo ayudar?» lo cambia todo. Dejas de mirarte al ombligo y te preguntas qué puedes hacer, no en futuros imaginarios protagonizados por ti, sino en el mundo real y en relación con los demás. Ayudar implica actuar: no es una nueva narrativa para apaciguar tus miedos y tus dudas. Además, es incompatible con la ficción de que somos individuos aislados: al ayudar descubrimos que el NOSOTROS es mucho más gratificante que el YO.

«¿Cómo puedo ayudar?». Para poder responder una pregunta así, tienes que hacerla tuya. Yo la transformé en «¿Qué puedo aportar al mundo?». En mi mente, oía esas palabras como un eco recurrente. Pero encontrar un verdadero propósito exige pasar de las aspiraciones más etéreas a los detalles más prácticos. Pronto comprendí que jamás podría responder la pregunta en ratos libres, sobre todo si quería una respuesta que no fuera de usar y tirar, sino que diera un rumbo a las siguientes décadas de mi vida. ¿Y si, por una vez, en lugar de embarcarme en un nuevo proyecto «lanzándome a la piscina», casi sin pensar, hacía justo lo contrario? Afortunadamente, en aquel momento podía permitírmelo. A principios de 2018, me despedí de la empresa, de mis socios, amigos y compañeros, con un único objetivo: averiguar qué podía aportar al mundo y dedicarme a ello.

Han pasado siete años, pero recuerdo muchas cosas con nitidez. Las horas leyendo e investigando. La incertidumbre

al encontrarme en callejones sin salida. Conversaciones con personas de todo tipo, desde un joven idealista arrancando una fundación en Noruega hasta la «alcaldesa» de un campo de refugiados en el Sahel. La experiencia inquietante de acumular más preguntas que respuestas. Y, finalmente, dos piezas que encajaron.

La primera fue una sacudida. Comenzó al leer y oír a Peter Singer:⁹ si yo podía salvar vidas sin sacrificar mi bienestar, ¿por qué no lo estaba haciendo? Y se completó cuando averigüé que era una de las personas con mayores ingresos del mundo (aunque te cueste creerlo, es muy probable que tú también, como veremos en el capítulo 3). Recuerdo sentir el peso contundente de los argumentos y su conclusión. Podía hacer mucho más para ayudar a otros. Debía hacerlo. Y quería hacerlo.

La segunda pieza fue descubrir que algunas personas excepcionales estaban dedicando toda su capacidad a encontrar las mejores formas de ayudar a los demás. Toby Ord, en la Universidad de Oxford, calculó qué impacto podría lograr si donaba buena parte de sus ingresos: el resultado le convenció para hacerlo. Elie Hassenfeld y Holden Karnofsky dejaron su trabajo en la gestora de inversiones Bridgewater para investigar qué programas humanitarios ayudan más con un mismo coste. En los capítulos 7 y 8 te contaré sus historias, que —junto con las de otros pioneros— iniciaron el movimiento internacional del altruismo eficaz.¹⁰

Poco a poco, fui dando forma a la idea de crear una fundación para financiar desde España los programas benéficos que, con una misma cantidad de dinero, salvan más vidas o ayudan en mayor medida. Gracias a los cofundadores que decidieron acompañarme (respondiendo con un sí inmediato cuando les propuse poner conmigo dinero a fondo perdido), en 2020 abrió sus puertas Fundación Ayuda Efectiva.¹¹

En estos años, he conocido a los mejores evaluadores in-

dependientes del mundo. He dedicado horas sin fin a aprender sobre las formas más efectivas de ayudar y he colaborado con las organizaciones que las promueven en Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, Francia, Italia, Suecia, Noruega... Y lo más importante: Ayuda Efectiva ha conseguido, gracias a nuestros donantes, salvar cientos de vidas y ayudar a más de un millón de personas.¹²

En este tiempo, además, he tenido conversaciones con centenares de personas como tú, que quieren entender mejor el mundo; que se hacen preguntas sobre si es posible mejorar colectivamente y sobre su propósito personal. Algunas han dado muchos pasos, otras no tienen claro por dónde empezar. Cada conversación me ha aportado nuevas perspectivas sobre qué nos importa, y cómo y por qué ayudamos de una forma u otra.

He planteado este libro como una de esas conversaciones. Al escribirlo, imaginaba estar hablando contigo y espero que, al leerlo, tú tengas esa misma experiencia. Desde el principio, compartiré contigo, con historias y con datos, todo lo que he aprendido. Para empezar, que vivimos en una pequeña burbuja. Yo lo tengo hoy más claro que nunca. Nací en España, un país con supermercados, carreteras, hospitales, colegios, electricidad y agua potable en casa. Nada de eso es lo normal para cientos de millones de personas, y la primera parte del libro está dedicada, precisamente, a mostrártelo. Investigaremos por qué vivimos desconectados en un mundo conectado. Usaremos mapas y gráficas para adentrarnos en la realidad de la pobreza extrema. Y descubrirás por qué tú y yo tenemos muchísimo más poder del que imaginamos.

En la segunda parte, espero cuestionar tus ideas acerca de la ayuda. Si partes de una posición muy escéptica, pondremos a prueba los argumentos con que nos permitimos no hacer demasiado (a veces, nada) por la gente que vive le-

jos. Si, por el contrario, eres optimista respecto a la solidaridad, te contaré cómo el corazón puede desorientarte y hacer que no elijas las mejores formas de ayudar. Entre otros ejemplos, hablaremos de las luces y las sombras de la ayuda en emergencias, los apadrinamientos o el voluntariado. Y cuestionaremos si existe alguna panacea para acabar con la pobreza, evaluando algunos candidatos: la educación, los microcréditos y la inversión de impacto.

En la tercera y última parte del libro te propondré una guía, paso a paso, para ayudar más y mejor. Una primera parada importante será aclarar tus ideas: hablaremos del valor del dinero y exploraremos qué nos importa realmente; veremos por qué algunas formas de ayudar son mucho mejores que otras y, por último, cómo encaja la ayuda con la búsqueda del propósito vital.

Entonces, bajaremos al terreno. Ayudar a personas que habitan regiones de las que sabemos muy poco no es nada fácil, pero afortunadamente podemos apoyarnos en el trabajo de investigadores académicos y evaluadores independientes. Te contaré sus conclusiones, incluyendo algunas sorprendentes, como la relación entre las vacunas y las lentes. En este punto, sabrás mucho más sobre la ayuda que la inmensa mayoría de las personas de tu entorno. Pero eso servirá de poco si no pasas a la acción. Hablaremos de cómo hacerlo, responderé a las preguntas más frecuentes, y te contaré por qué y cómo personas de todo el mundo han hecho de la ayuda efectiva una parte esencial de su vida.

Al terminar, no solo sabrás que tú puedes salvar vidas (sin escalar edificios), sino también cómo hacerlo. Confío en que pensarás y sentirás que el viaje habrá merecido la pena.

PARTE I

EL MUNDO QUE NO VEMOS

«El mundo es terrible. El mundo ha mejorado mucho.
El mundo podría ser mucho mejor».

MAX ROSER

I

DESCONECTADOS EN UN MUNDO CONECTADO

Imagina que un amable extraterrestre llamara a tu puerta y te dijera que te ha elegido como guía para entender el planeta Tierra. No tu ciudad o tu país, sino el mundo al completo. ¿Te verías capaz de hablarle, por ejemplo, de cada continente? ¿De cuántos de los 195 países podrías contarle algo?

NO SABEMOS NADA

En general, tenemos una visión borrosa del planeta. No es una crítica: probablemente sea imposible entender algo tan grande y complejo. ¿Qué sabes, por ejemplo, de Nigeria? ¿Es un país grande o pequeño? ¿Sabrías situarlo en un mapa? ¿Cuál es su capital? ¿Qué tipo de gobierno tiene? ¿Población? ¿Religiones? ¿Idioma? Tal vez sepas que en el país se hablan más de quinientas lenguas, pero ¿cómo ve el mundo un taxista nacido en Abuja, la capital? Incluso si has recorrido la ciudad en taxis compartidos, ¿cómo es vivir en una aldea en el estado noroccidental de Sokoto?

Quizás es lógico saber poco de Nigeria, porque conocemos mejor los países «importantes», ¿no? Pero Nigeria es la

sexta nación más poblada del planeta. Tiene más habitantes que Alemania, Francia y España juntas, o unos cien millones más que México. ¿Acaso sabes más sobre Indonesia, el cuarto país por población?

Vale, tal vez conocemos poco sobre naciones concretas, pero nos hacemos una idea general. Pongámoslo a prueba. ¿De cada diez humanos vivos hoy, cuántos habitan América o Europa? La respuesta es dos. Seis viven en Asia y dos en África.¹

Tanto si conocías los datos como si no, la conclusión no cambia: lo que desde nuestro punto de vista es «normal» no es representativo de la humanidad. Si el amable extraterrestre nos preguntara cómo es el mundo, nuestra respuesta más coherente sería: «No lo sé muy bien».

¿Cómo se explica nuestra ignorancia? Durante la mayor parte de la historia, el único conocimiento sobre lugares remotos provenía de los relatos de algún intrépido viajero, probablemente un comerciante. Hoy, sin embargo, no quedan misteriosos reinos por descubrir. Cuanto queramos saber está disponible, con todo lujo de detalles, con solo hacer unos clics o preguntar a tu asistente de inteligencia artificial. Pero no llegamos a aprovecharlo. Vivimos desconectados en un mundo conectado.

Puedes verlo como algo positivo: que cada cual crea lo que quiera, se organice como quiera y viva como quiera. Pero, aunque sea solo por curiosidad, ¿qué tal les va a esos otros humanos? Llamémoslos «los Otros». ¿Tienen salud? ¿Agua y comida? ¿Pueden cuidar de sus hijos? Podríamos averiguarlo, pero no parece estar entre nuestras prioridades.

¿Acaso sugiero que somos malas personas por esquivar esas preguntas? No. Creo que estamos programados para que sea así. En primer lugar, lo que acontece a los Otros no influye en nuestro día a día. ¿Cómo te afectaron los dos golpes de Estado de 2022 en Burkina Faso? ¿Y el golpe fallido de 2023? Lo normal es que no conozcas a nadie allí y tengas

otras preocupaciones. Incluso si no compite con otras inquietudes, el estallido de una guerra en un lugar remoto impacta menos en nuestra realidad que el atasco que nos hará llegar tarde al trabajo.

En segundo lugar, muchos de los sucesos que afectan a los Otros no son nuevos ni llamativos: son el tipo de información que tendemos a ignorar. Que casi un millón de refugiados rohingya lleve años en campamentos en Bangladés no cautiva nuestro interés ni nos hace sentir emociones intensas. En la batalla por nuestra atención, las condiciones de vida de los Otros no pueden competir con las peripecias de los influencers, el nuevo episodio de la serie de moda, los vídeos de gatos, la última ocurrencia de algún político, o un partido de fútbol «importante».

Por último, el problema de los Otros es que son muchos. Pocas cosas nos hacen desconectar más que las cifras enormes: miles de millones de *nosequé*. Empatizamos más con el sufrimiento de un niño concreto que con el de cientos de miles. Stalin no había oído hablar del «efecto de la víctima identificable», pero entendía su significado si es cierto que dijo: «Una única muerte es una tragedia; un millón de muertes es una estadística».

POR QUÉ IMPORTA SABER MÁS

«El peor pecado hacia nuestros semejantes no es odiarlos, sino ser indiferentes hacia ellos: esa es la esencia de la inhumanidad».

GEORGE BERNARD SHAW

Mucho de lo que intuitivamente nos parece normal ha tenido un valor evolutivo. La prioridad número uno es tu propia supervivencia. Cuando tienes descendencia, es frecuente pa-

sar a un segundo plano, por detrás de tus hijos. En tercera posición estarían otros miembros de tu entorno cercano. Se cree que, durante cientos de miles de años, las tribus o sociedades humanas no excedían de unos ciento cincuenta individuos. Dentro del grupo, la cooperación y la confianza eran esenciales para sobrevivir. Sin embargo, encontrarse con un grupo de Otros implicaba entrar en contacto con competidores por unos mismos recursos, rivales potencialmente violentos y peligrosos: mientras no se demostrara lo contrario, los Otros eran enemigos. Como tales, quedaban fuera de nuestro círculo de preocupación moral.

Sin embargo, que algo sea natural (o que, socialmente, lo consideremos «normal») no significa ni que sea bueno, ni que esté adaptado a nuestra realidad en el siglo xxi. La difteria, el sarampión y la hepatitis son naturales, pero hacemos todo lo posible por eliminarlas. Nuestra pasión por las comidas grasas y dulces es natural —tenía todo el sentido cuando había que aprovechar la ocasión de acumular nutrientes que podían escasear durante semanas—, pero la evolución no contaba con pasillos de supermercado permanentemente abastecidos con galletas, bollería industrial y helados. La psicología evolutiva puede explicar nuestros comportamientos, pero no los valida ni los recomienda. Puede arrojar luz sobre cómo hemos llegado hasta aquí, pero no dice nada sobre hacia dónde deberíamos avanzar.

En la práctica, tenemos muy claro que dejarnos llevar por nuestras tendencias naturales puede provocar resultados nefastos. La «oportunidad» de devorar una caja de pasteles se convierte en un peligro para la salud cuando se presenta a diario. Sabiéndolo, nos enfrentamos a nuestra tendencia innata y cambiamos nuestro comportamiento. Cooperando entre ciento cincuenta personas podemos construir una buena aldea, pero no autopistas, universidades y hospitales. Sabiéndolo, hemos ampliado nuestro círculo para incluir, por

ejemplo, a quienes han nacido dentro de un determinado perímetro imaginario en un mapa: ya no son Otros, sino compatriotas. Parece que, cuando un mayor número de nosotros dejamos de tratarnos como enemigos, alcanzamos mayores objetivos. En muchos ámbitos, trascendemos nuestro comportamiento de origen evolutivo porque sabemos que hay una alternativa mejor. ¿Puede que debamos replantearnos también nuestra relación con los Otros?

Aparte de no vivir en una tribu de ciento cincuenta miembros, ahora estás haciendo algo inconcebible durante al menos el 98 % de los trescientos mil años que lleva el *Homo sapiens* deambulando por la corteza terrestre: estás leyendo un libro. Además, has elegido un libro de no ficción, así que es probable que tengas un interés por cuestionar tus preconcepciones y entender mejor la realidad. ¿Alguna vez, tras aprender algo nuevo, has pensado en lo ignorante que eras hasta entonces? Incluso si no fuera así, piensa en el pasado, en personas convencidas de que la Tierra era plana o que las maldiciones causaban enfermedades víricas. Qué poco sabían, ¿no? Es fácil sentirnos cultos tras superar algunas creencias infundadas, sin saber que aún arrastramos otras tantas.

Hoy mismo, y aunque esté feo reconocerlo, puede que sientas una cierta superioridad al compararte con otras personas que, desde tu perspectiva, viven en una pequeña burbuja. Sin embargo, sería caer una vez más en el mismo error. No hay una única barrera tras la cual alcanzamos el conocimiento: vivimos en una *matrioshka* de burbujas, y salir de una no es más que pasar a otra un poco mayor. Si aspiras a aprender más, saber más o pensar mejor, una práctica esencial es preguntarte en qué burbuja estás ahora mismo.

Las burbujas se ven mejor desde fuera. Una familia adinerada vive en un *chateau* en la campiña francesa. Los niños crecen rodeados de personal de servicio uniformado. Hay caballos y ponis en los establos, y deportivos en los garajes.