

«ESTE LIBRO ES UN RAYO DE LUZ PARA LOS DÍAS OSCUROS». ADAM GRANT

ESPERANZA

PARA CÍNICOS

**LA ASOMBROSA CIENCIA
DE LA BONDAD HUMANA**

JAMIL ZAKI

PAIDÓS

JAMIL ZAKI

ESPERANZA PARA CÍNICOS

La asombrosa ciencia
de la bondad humana

Traducción de
Antonio Francisco Rodríguez Esteban

PAIDÓS Contextos

Título original: *Hope for Cynics: The Surprising Science of Human Goodness*,
de Jamil Zaki

1.^a edición, mayo de 2025

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor.
La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías.
Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento. En **Grupo Planeta** agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor.
Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puedes contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.
Queda expresamente prohibida la utilización o reproducción de este libro o de cualquiera de sus partes con el propósito de entrenar o alimentar sistemas o tecnologías de inteligencia artificial.

El editor no es responsable de las páginas web (o de su contenido) que no son propiedad del editor.

© Jamil Zaki, 2024

© de la traducción, Antonio Francisco Rodríguez Esteban, 2025

© de todas las ediciones en castellano,

Editorial Planeta, S. A., 2025

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

Avda. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona, España

www.paidos.com

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-493-4388-9

Fotocomposición: Realización Planeta

Depósito legal: B. 6.977-2025

Impresión y encuadernación en Rotoprint

Impreso en España – *Printed in Spain*



SUMARIO

Introducción.....	11
-------------------	----

PRIMERA PARTE DESAPRENDER EL CINISMO

1. Señales y síntomas	27
2. La sorprendente sabiduría de la esperanza	45
3. Condiciones preexistentes	67
4. El infierno no son los otros	93
5. Escapar de la trampa del cinismo	111

SEGUNDA PARTE REDESCUBRIRNOS UNOS A OTROS

6. El agua (social) está perfecta	131
7. Crear culturas de la confianza	151
8. La falla en nuestras líneas de falla	171

Tercera Parte
EL FUTURO DE LA ESPERANZA

9. Creando el mundo que queremos	195
10. El optimismo del activismo	215
11. Nuestro destino común	235
Epílogo	253
Agradecimientos.	257
Apéndice A. Una guía práctica para el escepticismo esperanzado	261
Apéndice B. Evaluación de la evidencia	267
Evaluación de las afirmaciones de los capítulos	271
Notas.	281
Índice onomástico y de materias	333

CAPÍTULO 1

Señales y síntomas

El cinismo es una enfermedad que afecta a la salud social, pero antes de tratarla debemos comprender qué es y cómo nos afecta. Todo diagnóstico es una labor detectivesca. Los síntomas son las pistas, señales externas que apuntan a algo que va mal dentro del cuerpo: los dolores, el temblor de manos y el mareo pueden ser una señal de anemia. Si ese dolor se ubica en el pecho, la causa podría ser más aterradora. El significado de cada señal cambia con el contexto.

Los psicólogos usan las palabras y los actos de la gente como pistas para conocer su mente. Si tus actividades favoritas ya no te reportan placer, tal vez estés deprimido. Si te llevas bien con todo el mundo, probablemente seas extrovertido. Podemos diagnosticar el cinismo así, pero es una tarea engañosa, porque el sentido de esta palabra se ha metamorfoseado con el tiempo. Si retrocedemos en la historia, descubriremos que los orígenes del cinismo tienen poco que ver con su actual forma degradada.

LA ESPERANZA OCULTA: LOS ANTIGUOS CÍNICOS

El detective más célebre de la ficción mundial ni siquiera era el mejor en su familia. Según Sherlock Holmes, su hermano Mycroft

tenía más talento. El problema de Mycroft era que carecía de «ambición y energía», y que despreciaba a la humanidad. En lugar de resolver casos, creó una guarida para reunir a la gente a la que no le gustaba la gente. Según la descripción de Sherlock, el Club Diógenes «incluye a las personas más hoscas y antisociales de la ciudad».¹ Cualquier intento de coqueteo con otro miembro podría hacer que te expulsaran.

El club recibió su nombre de Diógenes de Sinope, un griego intratable nacido hace veintitrés siglos.² Hijo de un banquero, Diógenes fue acusado de falsificar la moneda de su ciudad, marchó al exilio y vivió en las calles de Atenas, mendigando su alimento y durmiendo en un gran tonel de cerámica. No era tanto un filósofo clásico como un heraldo de la contracultura que desencadenó un asalto frontal a la sociedad educada. Orinaba, defecaba y se masturbaba en público. Blandía una lámpara ante la cara de la gente, asegurando buscar a una única persona honesta.

A partes iguales monje, *hippie* y cómico burlón, Diógenes aterrorizaba a algunos y fascinaba a otros muchos, que lo llamaban *kynikos*, o «semejante a un perro». Le encantaba ese nombre, y decía: «Adulo a quienes me dan, ladro a quienes se niegan y muerdo a los bribones».³ *Kynikos* se convirtió en la raíz de *cinismo*. A partir de ahora, me referiré a la forma original y antigua de cinismo como cinismo clásico.⁴

Diógenes alcanzó un estatus de culto. Tanto él como sus compañeros del cinismo clásico eran irónicos, rudos y alérgicos a la estupidez. Pero, por debajo de esta actitud, predicaban la esperanza. Los cínicos creían que los seres humanos eran naturalmente capaces de una vida virtuosa y significativa, pero que las reglas y las jerarquías nos arrebatában esos dones, envenenándonos con el deseo de riquezas y poder. Diógenes quería salvar a la gente de estas trampas. Como señala un estudioso del cinismo, Diógenes «se veía a sí mismo como un médico que debe infligir dolor para curar». No acosaba a los desconocidos por odio, sino porque que-

ría liberarlos: como un maestro zen que golpea a su alumno para hacerle perder el hilo de sus pensamientos.⁵

Para combatir la enfermedad social, los cínicos clásicos crearon una receta para vivir una vida con sentido. Su primer ingrediente era la *autarkeia* o autosuficiencia. Al ignorar las convenciones, el dinero y el estatus, los cínicos podían vivir según sus propios términos. Al no atenerse a ninguno, podían perseguir sus verdaderos valores. El segundo era el *kosmopolitês* o cosmopolitismo. Los cínicos rechazaban las políticas identitarias y no se concebían a sí mismos mejores ni peores que los demás. A la pregunta de cuál era su lugar de origen, Diógenes se limitaba a responder: «Soy ciudadano del mundo». El tercero era la *philanthropía* o amor a la humanidad. Los cínicos respondían al sufrimiento con lo que un experto llama un «celo misionero» por ayudar a los demás.⁶ «La preocupación por el bienestar de sus contemporáneos era esencial para los cínicos en todas sus formas», escribe.

El cinismo antiguo era lo contrario a lo que parecía. Bajo el caos había orden. Bajo la ira, cuidado. Diógenes no evitaba a la gente; procuraba ayudarla a vivir con sinceridad y profundidad. Probablemente habría despreciado el Club Diógenes.

¿Cómo es posible que sus ideas se hayan tergiversado tanto? Los cínicos clásicos preferían el teatro callejero a la taquigrafía, y sus *performances* superaban a sus registros escritos. Como escribió un historiador, «la incapacidad del cinismo para explicarse» disminuía «su encanto persuasivo».⁷ Al no importarles su legado, los cínicos clásicos dejaron que otros escribieran sobre él a través de su propia lente espacial y temporal. Algunos filósofos consideraron a Jesucristo un cínico actualizado, con su prédica de amor universal y su rechazo al poder. Un autor del Renacimiento retrata a Diógenes como un borracho, e imagina que su tonel estaba lleno de vino.

Los escritores compusieron copias de copias de esta filosofía. Los cínicos han sido recordados como personas descontentas —y lo eran—, pero su esperanza en la humanidad cayó en el olvido.⁸

El cinismo moderno mantiene la sospecha original hacia las reglas sociales, pero ha perdido su imaginación y su misión. Los cínicos clásicos creían en el gran potencial de la gente. Para los cínicos modernos, los peores elementos de la sociedad reflejan quiénes somos en realidad. Los cínicos clásicos se burlaban de las reglas para escapar a ellas. Los cínicos de la actualidad también desdennan a la sociedad, pero su desapego es una bandera de rendición porque, para ellos, no hay mejora posible.

UNA (ERRÓNEA) TEORÍA PARA TODOS

El cinismo moderno es la única forma que la mayoría de las personas conocen hoy; a partir de ahora lo llamaré, simplemente, *cinismo*. Cada año nos afecta a la mayoría. Si quieres diagnosticar el tuyo, piensa si sueles estar de acuerdo con estas tres afirmaciones:

1. A nadie le importa lo que te sucede.
2. A la mayor parte de la gente le disgusta ayudar a los demás.
3. La mayoría de la gente es honesta solo ante el temor a que la pillen in fraganti.

En los años cincuenta, los psicólogos Walter Cook y Donald Medley idearon un test para identificar a los buenos profesores. Preguntaron a cientos de educadores si estaban de acuerdo con estas afirmaciones, a las que añadieron otras cuarenta y siete. Cuanto mayor fuera el grado de acuerdo del profesor, peor era su relación con los estudiantes. Pero el test tenía implicaciones de mayor envergadura. Cuanto mayor era el número de afirmaciones con las que *alguien* estuviera de acuerdo, más sospechaba de los amigos, los desconocidos y la familia. Muy pronto se hizo evidente que Cook y Medley habían descubierto accidentalmente un detector universal del cinismo.⁹

La mayor parte de la gente está de acuerdo con entre un tercio

y la mitad de las cincuenta entradas de Cook y Medley.¹⁰ Las he limitado a las pocas a las que has respondido más arriba. Si estás en desacuerdo con las tres, probablemente puntúes bajo en la escala del cinismo. Si aceptas solo una, te sitúas en el extremo bajo-medio; piensa en un filete medio hecho. Si te adhieres a dos de ellas, estás en la parte media-superior. Y si asientes a las tres afirmaciones, tal vez seas un cínico consumado, con una funesta «teoría para todos».

Todos recurrimos a teorías para explicar, predecir y avanzar en el mundo. La gravedad es la teoría según la cual los objetos con masa se atraen unos a otros. Aunque no pienses conscientemente en ella, esta teoría vive en tu mente. Por esta razón no te sientes confundido al ver que las manzanas caen de los árboles, y probablemente creas que tirar un ladrillo desde un rascacielos es ilegal, pero tirar una pluma tal vez no lo sea. Casi todo el mundo comparte la teoría de la gravedad, pero otros conceptos nos dividen. El optimismo es una teoría según la cual el futuro se desarrollará de forma positiva; el pesimismo nos indica todo lo contrario. Los optimistas prestan atención a los buenos presagios y asumen riesgos; los pesimistas se concentran en las malas señales y van sobre seguro.¹¹

El cinismo es la *teoría según la cual la gente es egoísta, avariciosa y deshonesto*.¹² Como cualquier teoría, cambia nuestra forma de ver la realidad y cómo reaccionamos a ella; en este caso, al mundo social. En uno de los muchos estudios similares, los participantes hicieron el test de Cook y Medley y luego observaron a una persona hablar de sus problemas mientras otra escuchaba. Los individuos que no estaban de acuerdo con las afirmaciones de Cook y Medley valoraban a los oyentes como cálidos y atentos. Por el contrario, a quienes las aceptaban, los oyentes les parecían distantes e insensibles.¹³

El cinismo influye en lo que pensamos, en lo que hacemos y en lo que nos negamos a hacer. Si te apetece diagnosticar el tuyo, probemos un juego. Imaginemos que eres un «inversor» que em-

pieza con diez dólares. Un segundo jugador, el «administrador», es un desconocido al que nunca conocerás. Puedes enviarle tanto dinero como quieras. Cualquier suma que le mandes se triplicará. El administrador podrá pagarte cuanto desee. Si inviertes diez dólares, se convertirán en treinta en manos del administrador; si él te envía la mitad, los dos os beneficiaréis y cada cual se quedará con quince dólares. También puede optar por enviarte los treinta dólares o quedárselos.

Basándote en tu primer impulso, ¿qué cantidad le enviarías? Si puedes, escribe tu respuesta; volveremos sobre ella en un momento.

Los economistas han usado este juego durante décadas para medir la *confianza*: la decisión de una persona de depositar su fe en otra.¹⁴ Cada vez que le cuentas a alguien un secreto o dejas a tus hijos con una canguro, te vuelves vulnerable. Si las personas en las que confiamos honran sus compromisos, todos ganan.¹⁵ Confías en un amigo, te escucha y te apoya, y vuestra relación se torna más profunda. Tus hijos se divierten con un nuevo adulto, la canguro cobra y tú disfrutas intensamente de un necesario tiempo de ocio. Pero la gente también nos puede engañar. Tu nuevo confidente puede difundir lo que le has contado a los cuatro vientos. La canguro podría robarte o pasarse el tiempo enganchada al móvil, sin atender a tus hijos.

La confianza es una apuesta social, y los cínicos creen que es para los tontos. Volvamos al juego al que acabas de jugar. Si actúas como una persona promedio, enviarás cinco dólares al administrador, que a su vez te dará quince. El administrador medio te enviará seis dólares, con lo que tendrás once y él dispondrá de nueve al final del juego. Si eres como el cínico medio, invertirás menos, normalmente entre cero y tres dólares.¹⁶ Estas decisiones revelan las teorías que articulan nuestra vida. Los no cínicos piensan que hay un 50 % de oportunidades de que el administrador les devuelva el dinero. Los cínicos piensan que el administrador se quedará con el dinero y saldrá corriendo. Resulta que los administradores pa-

gan el 80 % de las veces. Los cínicos ganan menos que los no cínicos en los juegos de confianza, pero casi todos los inversores podrían obtener mayores beneficios si aumentara su nivel de confianza.

En el laboratorio, la sospecha cuesta dinero a la gente. En la vida, nos priva de un recurso mucho más esencial: los demás. El novelista Kurt Vonnegut escribió que la gente está «químicamente diseñada» para vivir en comunidad, «tal y como los peces están químicamente diseñados para vivir en el agua». ¹⁷ Los cínicos, que no quieren perder, niegan sus necesidades sociales. Es menos habitual que busquen ayuda en los amigos, y negocian como si la otra parte quisiera engañarlos. ¹⁸ Como un pez fuera del agua, anhelan la conexión.

Esta malnutrición social aumenta con el tiempo. Los estudios han demostrado que los adolescentes cínicos tienen más probabilidades que los no cínicos de convertirse en universitarios deprimidos, y los universitarios cínicos tienen más probabilidades de caer en el alcoholismo y divorciarse al alcanzar la mediana edad. ¹⁹ Los no cínicos ganan progresivamente más dinero a lo largo de sus carreras, pero los cínicos se mantienen igual. ²⁰ Los cínicos tienen más posibilidades de sufrir un infarto y todo tipo de dolencias coronarias. Nueve años más tarde, 177 habían muerto, y los cínicos tenían más del doble de probabilidades de encontrarse entre los fallecidos en comparación con los no cínicos. ²¹

En un antiguo chiste, dos ancianas se quejan del resort en el que se alojan. «La comida es terrible en este lugar», dice la primera. «Absolutamente —replica su amiga—, ¡y las raciones son tan pequeñas!». Esto podría describir una vida cínica: llena de alienación y miseria, y demasiado breve.

DETENER EL MOTOR DE LA SOCIEDAD

Los cínicos viven vidas más duras que los no cínicos, pero, a medida que un mayor número de personas tira la toalla ante los demás,

todo el mundo paga un precio. Para entender cómo, podemos comparar el bienestar de las naciones con un alto y un bajo nivel de confianza.²² En 2014, la World Values Survey (Encuesta Mundial de Valores) preguntó a ciudadanos de todo el mundo si estaban de acuerdo en que «se puede confiar en la mayor parte de la gente». El 50 % de los vietnamitas estaban de acuerdo, pero en Moldavia, con un nivel económico similar en aquella época, esta cifra tan solo llegaba al 18 %. También hay brechas de confianza en los países ricos, por ejemplo, entre Finlandia (58 % de confianza) y Francia (19 %).

Las comunidades con un elevado nivel de confianza superan a sus compañeras de baja confianza en muchos aspectos. Sus habitantes son más felices; en términos de bienestar, vivir en un grupo de gran confianza equivale a un aumento del 40 % en la remuneración salarial. Tienen una mejor salud física y son más tolerantes a la diferencia.²³ Donan más a organizaciones benéficas, muestran un comportamiento más cívico y manifiestan una menor inclinación al suicidio.²⁴ Negocian con eficacia e invierten entre sí, lo que permite prosperar al comercio. En una ocasión, los economistas midieron los niveles de confianza en cuarenta y una naciones, así como su producto interior bruto (PIB) en los años siguientes.²⁵ Las naciones con un elevado nivel de confianza vieron cómo su riqueza crecía; en cambio, la riqueza de los países con una confianza baja se estancó o retrocedió.

La confianza mejora los buenos tiempos y también los malos. Las personas que tienen fe unas en otras se unen ante la adversidad. Un ejemplo dramático ocurrió en la ciudad japonesa de Kobe. Dos barrios de la ciudad —Mano y Mikura— parecen semejantes sobre el papel: apenas a cinco kilómetros de distancia, tenían una densidad de población similar, fábricas, talleres y casas; ambos eran el hogar de una población de clase media y trabajadora. Sin embargo, bajo la superficie, estas semejanzas desaparecían. Mano estaba lleno de pequeños negocios familiares que dependían del comercio entre vecinos. Las mujeres juga-

ban un papel fundamental en su economía, mientras que Mikura era más patriarcal.

Los habitantes de Mano ya habían afrontado retos juntos. En los años sesenta, el creciente número de fábricas contaminó el aire hasta el punto de provocar asma al 40 % de los residentes del barrio. Los servicios públicos, como la recogida de basuras, colapsaron, y las calles se llenaron de ratas, moscas y mosquitos. Mano recibió el azote de un apodo desagradable: el Centro Comercial de la Contaminación. La población decayó, y dio la impresión de que el barrio se iba a convertir en un arrabal.

Sin embargo, los residentes contraatacaron. Crearon un comité de planificación local y presionaron al Gobierno para obtener más recursos y esfuerzos contra la contaminación. Lentamente surgieron parques entre las calles atestadas. Las fábricas se reubicaron. La basura fue recogida. Pronto, los niños tuvieron parques para jugar, y los vecinos construyeron hogares para las personas mayores. La calidad de vida en Mano mejoró.

Este activismo unió a los residentes de Mano en una causa común. Por el contrario, Mikura no tenía esta historia y los vínculos de confianza asociados a ella.²⁶ Entonces, en 1995, un terremoto devastador asoló Kobe y las áreas circundantes. Los temblores desencadenaron incendios que duraron dos días y se cobraron cinco mil vidas y la destrucción de más de cien mil edificaciones.

En cuanto las llamas se extendieron, la diversa idiosincrasia entre los barrios marcó la diferencia. Los habitantes de Mikura observaron, a veces en pijama, cómo sus casas se convertían en ceniza. Los residentes de Mano no esperaron a las autoridades, sino que se pusieron manos a la obra, todos juntos, formaron brigadas espontáneas para apagar el fuego, buscaron mangueras de las fábricas y bombearon agua de los ríos para sofocar las llamas. Uno de cada cuatro hogares fue destruido en Mano —una pérdida enorme—, pero en Mikura quedaron devastadas casi las tres cuartas partes de las casas.²⁷

Durante el terremoto, la confianza preservó los edificios y las

vidas que contenían. Después de la tragedia, aceleró la recuperación. Mano creó organizaciones de apoyo, reunió firmas para construir albergues temporales y abrió guarderías improvisadas. La ciudad de Kobe ofreció eliminar gratuitamente los escombros si los propietarios lo pedían, pero los residentes de Mikura no se molestaron en hacerlo.

El efecto de la confianza no se limita a estos barrios o a este desastre.²⁸ En todo el mundo, los vínculos entre las personas predicen la velocidad de recuperación de las ciudades después de terremotos, tormentas y ataques.²⁹ Las redes de fe, comunidad y solidaridad resisten en tiempos de necesidad, y son ágiles y sólidas. Cuando las comunidades pierden la confianza, se tornan inestables, como una torre de Jenga a la que se le ha salido uno de los bloques de la base. Aumentan el crimen, la polarización y las enfermedades.³⁰

La pandemia de COVID lo puso de manifiesto en toda su dimensión. En 2020 la confianza de los ciudadanos en el Gobierno cayó en Estados Unidos y en otros muchos países, pero no en todas partes.³¹ A medida que la enfermedad se extendía, el Gobierno de Corea del Sur se lanzó a la acción, siguiendo tres principios: transparencia, democracia y apertura. Invirtieron en un sistema de testeo rápido y actualizaron la información oficial sobre la enfermedad (tanto lo que se sabía como lo que aún era desconocido). Esto les permitió identificar, rastrear y ofrecer rápidamente un tratamiento pagado por el Gobierno a los individuos enfermos. La respuesta a la pandemia de Corea del Sur se ganó la confianza de los ciudadanos, que la devolvieron en forma de dividendos. Las personas infectadas solían guardar cuarentena de forma voluntaria y sin necesidad de confinamientos. A finales de 2021, más del 80 % de los surcoreanos habían sido vacunados, en comparación con apenas el 60 % de los estadounidenses y menos del 70 % en el Reino Unido.³²

Como el primer ministro Chung Sye-kyun dijo más tarde: «En cuanto tienes la confianza de la gente, es posible una tasa elevada

de vacunación».³³ Lo contrario también era cierto. La investigación descubrió que las personas desconfiadas en todo el mundo eran menos propensas a vacunarse, lo que produjo un mayor nivel de infecciones y muertes en naciones y países con un bajo nivel de confianza.³⁴ Según un análisis, si todos los países del mundo hubieran experimentado el elevado nivel de confianza de Corea del Sur, podrían haberse evitado el 40 % de las infecciones globales.³⁵ Pero la mayoría de los países se parecían más a Mikura que a Mano. La pandemia empeoró el cinismo, y el cinismo empeoró la pandemia.

RESUCITAR EL CINISMO CLÁSICO

Si has acudido a este libro buscando esperanza, podrías pensar que te estás orientando en la dirección equivocada y confirmar tu sensación de que el mundo se está convirtiendo en un lugar abyecto. Como observaremos muchas veces, la confianza puede y ha sido reconstruida. Irónicamente, algunos tratamientos para el cinismo moderno hunden sus raíces en el cinismo clásico. Los principios de Diógenes —autosuficiencia, cosmopolitismo y amor a la humanidad— pueden ser un punto de partida para cultivar la esperanza. Mi amigo Emile es un asombroso ejemplo de cómo pueden funcionar.

En la superficie, Emile era el negativo fotográfico de Diógenes: cálido y tolerante, ahí donde el griego era quisquilloso y amargo; más un *coach* y un compañero de equipo que un solitario. Sin embargo, los dos tenían mucho en común. Diógenes rechazaba la riqueza; Emile nunca la tuvo, para empezar. Ambos vivieron con un elevado grado de libertad. En el caso de Emile, esto le vino de su padre, Bill, autor, jardinero, librero y consumado diletante. En su juventud, Bill haraganeó en el área de la Bahía, tal como él mismo afirma, «en los márgenes de la sociedad, hasta que me convertí en padre. Eso lo cambió todo».³⁶

Como la madre de Emile estaba demasiado enferma como para cuidarlo, Bill crio al chico él solo.³⁷ Colocaba al pequeño Bruneau en un cajón de frigorífico lleno de peluches de Goodwill y lo llevaba en bicicleta a las cafeterías al aire libre y a través de los bosques locales. Mientras su hijo crecía, Bill era una presencia constante, pero rara vez le decía a su hijo qué debía hacer. Más tarde, Emile llamó a este estilo de crianza *atención discreta*. «El don más notable que mi padre me entregó —escribió— fue permitirme llegar a ser yo mismo, convertirme en quien soy».³⁸

Emile desarrolló un desinterés permanente por el dinero y el estatus, aunque en las ciudades del área de la Bahía ambas cosas estaban muy presentes. «No tenía nada que perder —recuerda un amigo cercano—, porque se contentaba con no tener nada».³⁹ Esto lo liberó —al estilo de Diógenes— y le permitió vivir su vida en sus propios términos, siguiendo el dictado de sus propios intereses. En Stanford, jugó en el equipo masculino de *rugby*, y en su tiempo libre pasaba horas conversando con personas sin hogar, una costumbre poco habitual en los barrios gentrificados de Palo Alto.

Después de la graduación, enseñó ciencia en una rica escuela preparatoria, pero pronto se hartó de sus ostentosas recaudaciones de fondos.⁴⁰ Lo dejó y se mudó a Michigan para hacer un doctorado en Neurociencia. Con la esperanza de entender la enfermedad de su madre, se pasó años examinando secciones de tejido cerebral de pacientes fallecidos que habían vivido con esquizofrenia.⁴¹

En su tiempo libre, Emile viajaba mucho. Un verano estuvo varias semanas en un campamento para promover la paz entre adolescentes católicos y protestantes en Irlanda. Los chicos se pasaban el verano ociosamente, jugando y compartiendo literas y comidas. Sin embargo, el último día del campamento se produjo una pelea. Inmediatamente, los chicos se dividieron en tribus religiosas y los esfuerzos del campamento se deshicieron en un instante. Mientras un monitor separaba a los chicos enzarzados, uno

de ellos le gritó al otro: «¡Bastardo Orange!», en referencia a Guillermo de Orange, rey de Inglaterra en el siglo XVII. La mancha de guerras pasadas vivía en el interior de aquellos adolescentes, y un amistoso campamento de verano no iba a ser de ayuda, como no lo sería una tirita aplicada a una quemadura de tercer grado.

Fue un momento crucial en la vida de Emile. El fracaso del campamento lo sumió en el abatimiento, y luego fortaleció su resolución. Había visto cómo la esquizofrenia perturbaba el cerebro, y estaba dispuesto a unirse a los cientos de científicos que intentaban ayudar a personas como su madre. Ahora entendía que el odio también es una enfermedad del cerebro que deforma la mente e incita a los individuos a actuar con crueldad. Pero, a diferencia de la esquizofrenia, el odio no era un tema habitual en la investigación neurológica. Y si no lo entendíamos, ¿cómo podríamos contribuir a superarlo?

Emile decidió estudiar la neurociencia de la paz. Tan solo había un problema: esa ciencia no existía. Por lo tanto, convenció a un célebre investigador del Massachusetts Institute of Technology (MIT) para que lo ayudara a crearla. Emile y su nuevo mentor utilizaron escáneres de resonancia magnética para investigar lo que ocurría en los cerebros de palestinos e israelíes mientras leían sobre las desgracias del otro.⁴² Su trabajo lo llevó a Europa para estudiar a los gitanos, a Chicago para conocer a los antiguos supremacistas blancos y a Colombia para abordar las cicatrices de la guerra civil.

Los intereses de Emile no se adaptaban a una única categoría evidente, y mostró poco interés en permanecer dentro de las fronteras de otras personas. De niño, perdía los zapatos y fue descalzo hasta séptimo curso, momento en el que su nueva escuela exigía que los alumnos fueran calzados. Al no tener ningunas, pidió prestadas las zapatillas a su madrastra. Emile rara vez tenía prisa y le encantaba perderse, incluso cuando sus compañeros de viaje tenían que ir a alguna parte.⁴³ Como me contó uno de sus mentores, «no era una persona a la que pudieras “controlar”». ⁴⁴

Emile también se negaba a comprometer sus valores a fin de respetar las convenciones, tanto si sus decisiones eran relevantes como insignificantes. Cada vez que Stephanie y él iban a cenar, Emile llevaba un táper para llevarse las sobras y evitar así el plástico de un solo uso. «A veces era exasperante, pero siempre admirable —recuerda ella—. Emile tenía una poderosa brújula interna, y un compromiso con esa brújula».

CONFIAR EN NOSOTROS MISMOS; ESCUCHAR A LOS DEMÁS

Emile encarnaba el principio de la *autarkeia* o autosuficiencia del cinismo clásico. No sé si era fan de Diógenes, pero le encantaba otro pensador que ha pinchado el *remix* de la *autarkeia* moderna. Una de las pocas posesiones que Emile atesoraba era una copia manuscrita de *Confianza en uno mismo*, de Ralph Waldo Emerson, que conservaba en una caja de cristal en su mesita de noche.

Emerson no orinaba en la plaza pública, pero se mostraba reactivo a las convenciones, tal como hacía el cinismo clásico. «En todas partes, la sociedad conspira contra la mayoría de edad de cada uno de sus miembros», escribió. «No ama la realidad y a sus creadores, sino los nombres y costumbres». Como Diógenes, Emerson creía que para escapar a esta trampa teníamos que seguir a nuestro corazón sin temor ni compromisos. «La confianza en uno mismo abarca todas las virtudes», escribió.

En la web de reseñas de libros Goodreads, Emile dijo esto sobre la obra de Emerson:

El ensayo *Confianza en uno mismo* sigue siendo una de obras que más me han influido a la hora de desarrollar mi propia personalidad [...]. Para mí, fue una llamada a las armas y una inspiración a convertirme en un hombre bueno y sincero, a la vez que fortalecía mi confianza para determinar en qué tipo de ser humano me iba a convertir.

Esta reseña me dejó perplejo. Siempre había imaginado a Emile como una persona profundamente orientada hacia los demás, algo que creía que compartíamos. Y él *era* así. Muchas de las personas con las que he hablado recordaban su forma de escuchar, tan intensamente que te sentías vivir a través de sus ojos. Sus entradas en redes sociales, incluso cuando abordaba asuntos políticos espinosos, rebosaban humildad.

¿Cómo se armonizaba esto con esa fiera autoconfianza, incluso con la creencia en que la sociedad es una conspiración contra sus integrantes? Para mí, la solidaridad es lo mejor de nuestra especie. A menudo sucede lo peor cuando la gente confía demasiado en su brújula interna. A los conspiranoicos, racistas y demagogos no les importa lo que piensas de ellos. Su confianza acalla a todos los demás. ¿No estaríamos mejor si dudaran más de sí mismos?

Esta cuestión me perturbó durante muchas noches, y luego descubrí que la respuesta —como la infancia de Emile— estaba apenas a unos pocos kilómetros, en la investigación que Geoff Cohen, mi colega de Stanford, realiza a propósito de las creencias y los valores.

Podríamos pensar que las creencias y los valores son como el chocolate con leche y el chocolate negro: diferentes sabores de una misma sustancia. En realidad, son muy distintos. Las creencias son supuestos o conclusiones; los valores son aquellos aspectos de la vida que otorgan sentido a una persona. Las creencias reflejan lo que piensas del mundo; los valores revelan más sobre ti mismo. Confundir ambos términos puede ser peligroso. Cuando alguien vincula su propia autoestima a una creencia —política, personal o de otro tipo—, necesita tener razón desesperadamente. Los desafíos a lo que piensa se perciben como amenazas a cómo piensa, como una evidencia de que no es lo bastante inteligente o lo bastante bueno. La persona que grita más alto a menudo es la que más miedo tiene a no tener razón.

Aunque los cínicos dudan de los otros, también tienden a

definirse a sí mismos a través de la comparación social.⁴⁵ En un estudio, los individuos que estaban de acuerdo con las sombrías afirmaciones sobre la humanidad de Cook y Medley eran más propensos a decir que dependían del prestigio y del estatus para su autoestima, y a preocuparse por no estar a la altura socialmente. Acuciados por la necesidad de ensalzarse a sí mismos, buscaban evidencias para menospreciar a los demás.

Una forma de escapar a esta trampa consiste en concentrarnos en nuestros valores más profundos, como la *autarkeia*. En los estudios de Cohen, se muestra a los participantes una lista de cualidades: por ejemplo, habilidades sociales, relaciones estrechas y creatividad. A continuación, se les pregunta cuál es la que más les importa y se les pide que «afirmen» este valor en su propia vida. Si has señalado un carácter divertido como algo relevante, podrías escribir un párrafo sobre las experiencias personales en las que el sentido del humor ha sido importante y te ha hecho sentir bien contigo mismo.

Cuando las personas afirman lo que más les importa, se les recuerdan sus propósitos más elevados, lo que hace que las amenazas sociales cotidianas sean menos graves. Los estudios de Geoff y muchos otros han descubierto que los individuos que afirman sus valores se muestran *más* receptivos a la información que contradice sus creencias.⁴⁶ Cuestionar tus opiniones exige confianza en ti mismo. Entre los adolescentes, la afirmación de valores también fomenta la bondad hacia los demás y la confianza en las escuelas.⁴⁷ Al vincularnos con nosotros mismos, la afirmación atenúa el cinismo.

Quizá debido a la actitud de su padre, parecía natural que Emile articulara y expresara sus valores. Una persona que no tiene un fuerte apego a sus valores puede sentirse interiormente vulnerable y aferrarse a baratijas como las alabanzas y el prestigio para tranquilizarse a sí misma. «Sí, somos los acobardados, los desconfiados», escribió Emerson.

Reconozco todo esto a la perfección. Hasta donde puedo re-

cordar, siempre me ha inquietado el lugar que ocupo entre los demás. Soy un inútil en los deportes de equipo y en el cálculo. Para mi sorpresa, a medida que he descubierto otras fortalezas en mí y he cosechado ciertos éxitos, ha sido fácil registrarlos como sustitutos de la autoestima. Esto me ha colocado en un consumado estado de amenaza. Cuanto más contaba con parecer inteligente, mayor era mi temor a parecer lerdo. Si alguien cuestionaba mis ideas científicas, podría haberme involucrado en la conversación, pero solía ponerme a la defensiva. Si alguien publicaba un nuevo y maravilloso experimento, podría haber sentido interés y alegría, pero una y otra vez percibía cómo la envidia ocupaba ese lugar.

Eso cambió cuando nacieron mis hijas. Los cuidados se impusieron a mi necesidad de validarme. Convertirme en padre fue el equivalente espiritual de llevar lentes de contacto por primera vez: el mundo me ofreció detalles que no era consciente de haber perdido. La oleada de amor hizo que el postureo y las políticas inherentes al cargo de profesor parecieran irrelevantes y ridículos. Por el contrario, los maravillosos colegas y las asombrosas ideas que me habían rodeado todo el tiempo surgieron a la luz. Las niñas tenían una curiosidad inmensa. Al observarlas, la mía también se multiplicó.

La crianza enderezó mi brújula interior. Para otros, el verdadero norte aparece a través del propósito de un trabajo de ensueño, la emoción de un nuevo amor o la tristeza iluminadora de la pérdida. Pero no son necesarios acontecimientos impactantes para conectar con nuestros valores. El trabajo de Geoff nos muestra que a través de sencillos ejercicios podemos acercarnos a ellos siempre que así lo deseemos. Como Diógenes, Emerson y Emile nos recuerdan, si queremos reconstruir la confianza en nuestras relaciones y comunidades, también debemos confiar en nosotros mismos y escuchar la voz que nos habla cuando el resto del mundo guarda silencio.