

Ego

Ego

Ego

Ego

Ego

Ego

Ego

Ego

Ego

Ego

Frank
Schirrmacher

Ego

Ego

Ego

Ego

Las trampas del
juego capitalista

Ego

Ego

MÁS DE 250.000 EJEMPLARES
VENDIDOS EN ALEMANIA

«Uno de los diez pensadores
más influyentes del mundo.»

— *El Confidencial*



Ariel

Índice

Portada

Cita

Prólogo

Parte I. La optimización del juego

1. Trance
2. Juego
3. Profecía
4. Monstruos
5. Guion
6. Razón
7. Física social
8. Masacre
9. Aparato circulatorio
10. Sistema nervioso
11. Androide
12. Cerebro
13. Genes
14. Parentesco
15. Esquizofrenia
16. Relámpago
17. Política
18. Matrix
19. Ojo mental
20. Votación
21. Big data
22. Sumisión

Parte II. La optimización del ser humano

23. The Secret
24. El éxito
25. Alquimistas
26. Transformación del alma
27. Muerte programada
28. Rediseño
29. Tú
30. Locura colectiva
31. Ego

Agradecimientos

Apéndice
Bibliografía
Notas
Créditos

Te damos las gracias por adquirir este EBOOK

Visita Planetadelibros.com y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Próximos lanzamientos
Clubs de lectura con autores
Concursos y promociones
Áreas temáticas
Presentaciones de libros
Noticias destacadas

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:



Explora Descubre Comparte

No deberíamos tratar de descubrir
quiénes somos, sino qué nos negamos a ser.

MICHEL FOUCAULT

Prólogo

Nos hemos vuelto sumamente simples. Por desgracia, nosotros mismos no nos damos cuenta. ¿Por qué hacemos lo que hacemos? ¿Por qué amamos lo que amamos? Son preguntas tan polifacéticas que apenas nadie será capaz de responder por sí mismo. No somos conscientes de que desde hace tiempo son otros los que contestan por nosotros.

Olvide por un momento todo lo que sepa por la psicología, la neurociencia o por experiencia propia sobre los enigmas de la propia existencia. Sin que nos hayamos percatado, los economistas se han hecho cargo de la gestión del alma del hombre moderno.

Para simplificar un mundo enormemente complejo y acelerar los procesos de negocios, entre bastidores ha surgido un modelo que cambia nuestra vida de modo sostenido.

Con arreglo a dicho modelo, podemos hacer que nuestra vida resulte mucho más sencilla y rentable si suponemos que cada persona piensa exclusivamente en sí misma y en su propio provecho. En este libro se trata de explicar cómo un modelo que al principio era inocuo se ha convertido en una trampa. Y lo bien camuflada que está.

Todos los tramperos disimulan sus trampas. En el bosque pueden ser cepos tapados con hojarasca y tierra: artefactos que hacen como si fueran naturales. Entre los humanos, las trampas se camuflan presentándolas como leyes de la naturaleza. Como por ejemplo la afirmación de que «el ser humano es egoísta», y lo es desde los genes hasta la

moral. Una teoría económica ha convertido esta tesis, con el apoyo de las modernas máquinas de cómputo, en una nueva ley natural. Ahora empezamos a notar sus efectos.

En el mundo actual, muchos creen que sus libertades y posibilidades de elección son más amplias que nunca antes. Y que al fin y al cabo pueden rechazar o aceptar las teorías.

En realidad no solo las han aceptado sin saberlo, sino que incluso viven y trabajan con ellas.

Vivimos en la nueva era del capitalismo de la información, que ha empezado a transformar el mundo en un estado mental: lleva a cabo y planea grandes cosas; quiere leer el pensamiento, controlarlo y venderlo; quiere predecir riesgos, evaluarlos y eliminarlos. Su mente está ocupada permanentemente en descubrir qué hacen, dicen y compran las personas y en urdir las próximas jugadas. Dondequiera que se topen con él, las personas chocan con un sistema que siempre tiene la sartén por el mango. Les niega el derecho a mostrarse al entorno de manera distinta de lo que son. Hagan lo que hagan, el sistema afirma que lo hacen en aras de su propio provecho.

El capitalismo de la información no conoce comportamientos que «no tienen motivo». A sus ojos, incluso la amistad, la lealtad y el amor tienen motivos racionales que radican en el interés personal del individuo. De ahí la omnipresente inflación de «incentivos», de premios que van desde las bonificaciones de Wall Street hasta las medallas y galardones virtuales y las votaciones «Me gusta» sobre los más privados de los asuntos.

Hay juegos abiertos como el ajedrez y juegos tapados como el póquer, en el que nadie puede ver las cartas del otro. La economía de la información respira la atmósfera de una timba de póquer. Su mundo es un mundo en el que nadie dice y hace realmente lo que piensa, pero todos se vuelven

transparentes si se les supone un propósito egoísta. De ahí esa enorme demanda de información, esa necesidad imperiosa de fingir, de echarse faroles y poner pistas falsas. Algoritmos financieros disfrazan operaciones bursátiles para desorientar a los algoritmos depredadores que acuden raudos a sacar tajada, o estos algoritmos depredadores nutren a otros agentes económicos a la velocidad de la luz con datos falsos para hacer subir los precios. Hay personas que adoptan identidades aparentes y se crean perfiles de Facebook específicamente para el jefe de personal o el banco. Incluso hay Estados que emiten señales falsas para desconcertar a los mercados. Es una sociedad en la que no solo se desconfía de los demás, sino también de uno mismo. Quien ha llegado hasta este punto acepta que su formación, su experiencia y su currículum no signifiquen lo que él creía que significan.

La promesa de hallar respuestas a preguntas que uno mismo ni siquiera se ha formulado todavía; la afirmación de saber más sobre los humanos que ellos mismos; las predicciones sobre lo que uno desea sin saberlo en absoluto y la propuesta de quién debe ser amigo son actividades estructuralmente idénticas a los algoritmos de vigilancia de los servicios secretos que saben que se van a cometer crímenes de los que el criminal mismo tal vez todavía no sepa nada. La nueva economía se sirve de las máquinas y registra relaciones humanas con ayuda de la matemática. Ama el «dilema del prisionero», una escena primigenia de la teoría de juegos que presenta a dos personas que comparten el mismo destino, pero no pueden hablar entre ellas, y a las que se ofrece conseguir una ventaja a costa de la otra. La traición del prójimo no solo está prevista en este juego, sino que es «la norma aceptada como modo de comportamiento racional».¹

Se ha observado que personas que entran en contacto con este pensamiento cambian de comportamiento. Una visión del mundo que ve detrás de toda acción humana la lógica implacable del provecho propio produce egoísmo masivamente.² El caso es que últimamente todo el mundo entra en contacto con esta manera de ver las cosas. Rodeados de un mundo en que las informaciones se generan no solo en las bolsas, sino también en los lugares de trabajo, en las comunicaciones e incluso en las relaciones de amistad, por parte de ordenadores que operan con lógica y calculan el carácter humano en función de las leyes de la maximización del beneficio personal, nuestras escalas de valores sociales se transforman a un ritmo asombroso.

El capitalismo de la información pone en tela de juicio currículos e identidades coherentes de personas individuales, ha puesto la economía real al servicio de sus propios fines y se apresta ahora a reconvertir órdenes constitucionales e internacionales.

Porque no solo el individuo pierde su soberanía. Los derechos soberanos de los Estados y parlamentos nacionales europeos amputados al fragor de la actual crisis del euro no son un fallo técnico, sino que forman parte de la lógica operativa del sistema.

Este ha socavado el pensamiento humano con un laberinto de galerías y pozos y procesa el material en bruto incautado en máquinas que —según el escritorio en que se encuentran— montan guerras, maquinan revoluciones, amasan dinero, controlan a personas o envían las fotos de las últimas vacaciones. Ahora parece ser capaz de desconectar de un día para otro a naciones enteras o a dotar a un individuo que se conecta con él del poder de un Estado. Por eso las personas están a punto de descender con él bajo tierra, a locales cerrados con luz artificial, y creer que los túneles que ha excavado son su propio pensamiento.

El camuflaje de una trampa tiene que engañar a todos los sentidos. Diderot recomienda en su Enciclopedia disimular el olor del hierro, porque los animales experimentados lo asocian a su destrucción. Una obra de referencia moderna sobre la captura de animales describe con toda inocencia cómo hay que proceder: «Atraer al animal al aparato, bien mediante un cebo, bien aprovechando su curiosidad natural». No es casualidad que según Otto Mayr las palabras inglesas *engine* y *machine* tuvieran durante mucho tiempo como acepciones secundarias el sentido de ardid, truco y complot o incluso intriga.³ La máquina del capitalismo de la información es el ordenador, pero el aparato como tal es inocente: todo depende de quién lo maneja y con qué finalidad. Una vez expresado el egoísmo humano mediante una fórmula, como ya es el caso, permite calcular una sociedad entera.

Fue Diderot quien calificó el «arte del trampero» —pero no la trampa— de «ciencia». El reto consiste en capturar seres vivos que por experiencia son desconfiados. La única manera de pillarlos pasa por recopilar información y falsearla. La trampa ha de presentar el cebo como una presa fácil. El oso, el zorro o el lobo deben pensar que les espera un provecho inesperado. Para que el ardid funcione hay que «averiguar con sumo cuidado los lugares a los que se retiran los animales durante el día, los lugares en que pasan la noche y los caminos que recorren habitualmente».

La estructura de la trampa tampoco vale nada sin la estrategia del trampero. El trampero más eficaz es aquel que piensa igual que el ser vivo que desea capturar; el animal más escurridizo es aquel que piensa como el trampero que lo quiere capturar. Esta es la «ciencia», es matemática pura y se puede programar en el ordenador: en la Guerra Fría, cuando la inventaron, le dieron nombres como *rational choice theory*, teoría de la elección racional, y también el nombre inofensivo de «teoría de juegos».

Movidos psicológicamente por el temor a que sistemas totalitarios como la Unión Soviética subyugaran a la población afirmando saber qué es lo que más le conviene, ciertos economistas idearon un contramodelo en que cada uno se limita a hacer lo que considera lo mejor para sí mismo. Este se convirtió en una de las principales armas estratégicas de la Guerra Fría, gracias a la cual Occidente se alzó con la victoria decisiva en el juego de las superpotencias.

Sin embargo, como podemos ver ahora, eso no fue el final, sino tan solo el comienzo. El juego de las superpotencias había terminado, ahora podía comenzar el juego con la propia sociedad. Uno de los artífices de la gran trampa admitió posteriormente que las reglas del juego con las que debíamos jugar el nuevo juego de la vida requieren habituación. Para ganar había que aceptar ocasionalmente la idea de que «el conjunto del universo te ha escogido como enemigo personal».⁴

Una palabra más sobre el propósito de este libro. Tiene su origen en la crisis, pero no en sus fenómenos económicos, sino sociales. La crisis no es más que un síntoma. No solo muestra la inestabilidad de los mercados, sino también de las sociedades, en las que estas se organizan como mercados y los seres humanos como *Homo oeconomicus*. Desde mi punto de vista es el primer caso de fallo del sistema de la economía de la información.

La crisis a la que nos enfrentamos hoy no afecta solo al dinero, el beneficio, la quiebra de Lehman Brothers o la crisis europea. Esto es, por así decir, tan solo la cara simple de la situación, la más accesible al análisis. Quién sabe, tal vez se supere y las personas vuelvan a lo suyo como si no hubiera pasado nada.

La economía de la información valora los sentimientos, la confianza y los contactos sociales como valora las acciones y las mercancías, y por primera vez en la historia dispo-

ne de los medios técnicos para hacerlo de un modo cada vez más perfecto. No es lo mismo que en una transacción o una subasta nos parezca natural que para el otro lo racional es pensar exclusivamente en sí mismo, en cómo puede camelarnos, que no que la vida social misma se convierta cada vez más en una transacción o una subasta, en un mundo de la comercialización del yo que se ajusta a unas reglas económicas claras como el agua. La desconfianza, el pensar mal, los «faroles», las maniobras de despiste son en este mundo la norma, aunque solo sea, como dice una expresión muy manida, «para tranquilizar a los mercados». Pero no solo se refieren a los Estados, sino en una medida incluso mayor a los individuos.

Todas estas reglas están escritas en alguna parte. Eran suposiciones, hipótesis de trabajo, modelos que dotaban al ser humano no ya de atributos psíquicos, sino matemáticos. «Poblar los modelos económicos de personas de carne y hueso nunca ha sido el objetivo de los economistas», dice el lema de un libro que demuestra justamente lo contrario.⁵ Ocurre que los modelos han adquirido vida propia, dejando de ser simples orientaciones para la acción que se siguen inconscientemente como a un sistema de navegación y haciendo muchas más cosas: convierten al ser humano en aquello que ellos mismos describen. Y lo describen, a pesar de todas las restricciones autoimpuestas, como un egoísta.

Este libro se basa en una única tesis, que últimamente vuelve a ser discutida por algunos renegados entre los economistas que la tildan de «imperialismo económico». Con esto se refieren al hecho de que los modelos mentales de la economía han conquistado prácticamente todas las demás ciencias sociales (la teoría económica más imperialista de todas fue, como es sabido, el marxismo).

En el mundo en que vivimos percibimos ese imperialismo en forma de economización de todo y de todos. No es casualidad que libros como *Freakonomics* (o las teorías del codazo de los economistas del comportamiento) tengan

tanto éxito. En el fondo, estos libros narran un mundo cotidiano que descompone todo en anécdotas del provecho propio («¿Hay que sancionar a los padres por venir tarde a recoger a sus hijos y, en este caso, cuál es el efecto? El efecto es que se vuelven aún más negligentes si la multa es de menor cuantía, en primer lugar porque vale la pena y en segundo lugar porque envía una falsa señal sobre el coste moral de la infracción de la norma»).⁶ Por muy entretenidos que resulten y por muy controvertidas que sean sus tesis, su éxito demuestra que se trata de teorías de autodefensa en un mundo que, economizado hasta la médula, vive el provecho propio como núcleo central del comportamiento racional.

Ahora bien, el precio de esta autodefensa es alto: detrás de muchos de los consejos vitalistas se esconde, como han demostrado Gerd Gigerenzer y Nathan Berg en un eminente estudio sobre la economía del comportamiento, una ideología neoclásica —o, si se prefiere, neoliberal— camuflada.⁷ Esto no solo se aplica a la economía del comportamiento, sino a todos los mercados automatizados, desde los mercados financieros hasta los nuevos mercados de la comunicación social.

El imperialismo económico, sin embargo, también obliga —y más que nunca tras la crisis financiera— a no dejar el campo libre a una escuela dominante de economistas en su mayoría anglosajones. Todo un mundo se ha podido convencer en los últimos años de las flaquezas de modelos que hasta hace poco todavía se postulaban como verdades absolutas. Si en este libro se examinan dos de los idearios más efectivos de la economía de la información, la teoría de la «elección racional» y la teoría de juegos, no es para afirmar, como podrá deducirse fácilmente, que eran los únicos que existían y que no había más.⁸ Claro que revisten una importancia destacada en la historia que pretende con-

tar este libro: cómo el individuo pudo tener la sensación de que el universo entero se había conjurado contra él y cómo tras el final de la Guerra Fría se declara una nueva guerra fría en el corazón de nuestra sociedad.



PARTE I

LA OPTIMIZACIÓN DEL JUEGO