

LA PSICOLOGÍA DEL DINERO

POR QUÉ EJERCE TAL PODER
Y CÓMO DOMINARLO



CLAUDIA HAMMOND

«UNA FASCINANTE INVESTIGACIÓN SOBRE EL MODO
EN QUE EL DINERO JUEGA CON NUESTRAS MENTES.»
OLIVER BURKEMAN, *THE GUARDIAN*

taurus



CLAUDIA HAMMOND

LA PSICOLOGÍA DEL DINERO
POR QUÉ EJERCE TAL PODER
Y CÓMO DOMINARLO

Traducción de Mariano Peyrou

TAURUS

PENSAMIENTO

SÍGUENOS EN
megustaleer



@Ebooks



@megustaleer



@megustaleer

| Penguin
Random House
Grupo Editorial |

*Para mi hermana Antonia
y mis sobrinas Florence y Matilda*

INTRODUCCIÓN

La noche del 23 de agosto de 1994 había un fuego encendido en un pequeño granero abandonado de la isla de Jura, que forma parte del archipiélago de las Hébridas Interiores, en Escocia. Si alguien hubiera entrado, habría podido pensar que se estaba destruyendo toda una hemeroteca. Ardían unos enormes paquetes de papel impreso, llenando el aire de humo y ceniza.

Ese hipotético visitante también se habría dado cuenta de que había algo un tanto extraño en la forma en que ardía el papel, ya que tardaba un rato en prender y después ardía con mucha lentitud. Entonces se habría fijado en que el papel era mucho más denso que el que se emplea para los periódicos, y en que las hojas eran mucho más pequeñas. Y tal vez un trocito que pasara volando, llevado por la corriente de aire caliente, le habría llamado la atención. ¿No se veía ahí la tiara de la reina? Sí, eran billetes de 50 libras lo que se estaba quemando. Y no unos pocos, sino cientos.

De hecho, lo que tuvo lugar aquella noche de agosto de hace más de veinte años fue la quema de un millón de libras en billetes de 50. La operación llevó algo más de una hora; 67 minutos, para ser exactos. Una hora larga bastó para quemar el objeto del deseo de cualquier jugador de lotería.

Los dos hombres que estaban junto al fuego eran los miembros de la banda KLF. Habían ganado el dinero con temas para bailar, como *Justified and Ancient* y *3 a. m. Eternal*, que los hicieron muy populares a comienzos de los años noventa. Aburridos del ambiente de la música, decidieron dedicarse al arte. Para ellos, la quema de un millón de libras era una obra de arte conceptual. La idea original

había sido hacer una escultura clavando fajos de billetes a un armazón de madera. Pero no encontraron ninguna galería dispuesta a exponer una escultura como esa, lo cual era una clara señal de que el tema que planteaban era tabú.

Entonces tuvieron otra idea: quemar el dinero.

Todo el proceso se grabó en vídeo y puede verse en YouTube. Los dos miembros de KLF, como era previsible, van vestidos de negro. Al principio van sacando billetes de 50 libras de un fajo, uno por uno, y los tiran al fuego con indiferencia, casi como quien echa pan a los patos. Jimmy Cauty rompe los billetes antes de arrojarlos a las llamas; Bill Drummond los lanza a la hoguera como si fueran discos voladores. El dinero va ardiendo lentamente. Algunos se escapan del fuego y hay que recogerlos y tirarlos de nuevo. Al cabo de un rato, los miembros de la K Foundation, que es como se llaman en ese momento, se dan cuenta de que, al ritmo al que van, el proceso va a durar horas, de modo que deciden acelerarlo echando un montón de fajos cada vez.

A pesar de las pruebas documentales, hubo quien sospechó que todo había sido un ardid publicitario. ¿Quién quemaría tal cantidad de dinero? Para demostrar que los escépticos se equivocaban, la K Foundation hizo que los restos del fuego se analizaran en un laboratorio, donde quedó confirmado que las cenizas eran verdaderamente los restos de una gran cantidad de billetes de banco.

La performance salió según lo previsto, pero los miembros de la banda no estaban preparados para la hostilidad que generó. La gente comenzó a odiarlos por lo que habían hecho; si no querían el dinero, ¿por qué no lo destinaban a obras de caridad? Los tacharon de egoístas y estúpidos.

Lo cierto es que tras pasar unos minutos viendo cómo queman el dinero, queremos saber por qué decidieron hacerlo. De acuerdo, se trata de una curiosa obra de arte, pero ¿qué significa?

Sorprendentemente, en las numerosas entrevistas que han concedido a lo largo de los años (y que también pue-

den verse en YouTube), Cauty y Drummond se esfuerzan por contestar esta pregunta, pero transmiten una impresión de incoherencia e incongruencia. No parecen resultar convincentes ni ante ellos mismos.

En el documental oficial, Jimmy Cauty admite que lo que hicieron tal vez no signifique nada, y que su condición de obra de arte es muy cuestionable. «Uno puede meterse en una zona que es muy oscura», se lo oye balbucear a modo de explicación, un tanto desesperado.

En una entrevista para la televisión, Bill Drummond dice: «Nos habría venido bien ese dinero —entre Cauty y él sumaban seis hijos, aunque al instante añade—: pero preferimos quemarlo». Después, cuando le preguntan qué sintió al arrojar los billetes al fuego, dice que una especie de entumecimiento, de insensibilidad, y que la única forma de hacerlo era con el piloto automático. «Si te pones a pensar en cada billete de 50 o en cada fajo...», y baja la voz casi como si no soportara pensar en ello[1].

Y sin embargo, Drummond también insiste en que en realidad no destruyeron nada: «Lo único que se ha perdido es un montón de papel. No hay menos pan ni menos manzanas en el mundo»[2].

Esta afirmación aparentemente indiscutible va hasta el fondo de la cuestión y explica por qué tanta gente se sintió enfadada o disgustada con lo que habían hecho Cauty y Drummond. Y es que aunque sea verdad que no se quemaron panes ni manzanas en aquella hoguera, algo sí que se destruyó: la posibilidad de comprar panes y manzanas. Un millón de libras de panes y manzanas. Comida que podría haber alimentado a mucha gente.

Lo que también se destruyó fue la posibilidad de plantar árboles para que den manzanas, o de construir una panadería para hacer pan o para emplear a gente que lo haga. Lo cual podría haber generado, al cabo de los años, productos valorados no en uno sino en muchos millones de libras.

Pero la cosa no acaba ahí. Todo aquel que vea el vídeo del dinero ardiendo piensa en lo que podría haber hecho

con el dinero. Una casa nueva. Un coche nuevo. Saldar una deuda que tiene desde hace tiempo. La opción de poner en marcha un nuevo negocio. La oportunidad de ayudar a familiares o amigos. La posibilidad de recorrer el mundo, de ayudar a miles de niños de algún país pobre, colaborar con un proyecto para salvar los bosques tropicales.

Habría sido distinto si Cauty y Drummond le hubieran prendido fuego a un objeto valorado en un millón de libras. En tal caso, solo se habría destruido ese objeto particular —un cuadro, un yate, una joya—, un objeto que no todo el mundo habría valorado.

Si hubieran despilfarrado el dinero como hacen tradicionalmente las estrellas de rock —destruyendo un hotel o esnifándose—, sin duda la gente habría deplorado el desperdicio y el exceso, pero no se habría producido un clamor semejante. Y si hubieran guardado el dinero sin darle ningún uso, o lo hubieran depositado en una cuenta de interés alto, o lo hubieran invertido (y quizá perdido) en el mercado bursátil, a muy poca gente le habría importado. Y si lo hubieran regalado, por supuesto, habrían recibido grandes aplausos.

El tema no es que dos personas tuvieran un millón de libras y que después dejaran de tenerlo. Es que de esa enorme suma no se sacó nada. Todas las posibilidades inherentes al dinero —para ellos, pero también para todos nosotros— se perdieron.

Aquí se ve el extraordinario poder que el dinero ejerce sobre nosotros. Hemos investido unos trozos de papel, unas piezas metálicas y unas cifras en una pantalla (todo lo cual carece de valor en sí mismo) con la promesa de muchas cosas que valoramos. Y más aun, dicha promesa, y nuestra confianza en ella, consigue conjurar todas esas cosas y hacer que comiencen a existir. Si hay algo de magia en nuestro mundo, sin duda se encuentra aquí. Algo abstracto y virtual, un producto de nuestra mente, nos ayuda a crear las cosas que necesitamos y deseamos.

Es esta característica del dinero lo que hace que el comportamiento de Cauty y Drummond resulte tan transgresor

y sacrílego, que se vea como algo sumamente tabú. Quemar el dinero no es solo atacar a las bases de la sociedad humana moderna, sino también al concepto de ser humano contemporáneo.

Y es que somos seres profundamente psicológicos —es nuestra mente lo que nos hace ser lo que somos— y el dinero es un constructo mental, que no existe más allá de nuestro concepto de él, pero del que en la actualidad dependemos para conseguir casi todas las cosas que necesitamos para vivir.

Y sin embargo, la mayoría de nosotros aparenta despreciar el dinero. Acabaríamos con él, si pudiéramos, y nos sentiríamos atraídos por las sociedades, reales e imaginarias, que por lo visto no lo necesitan. Veamos un pasaje de *Taipei*, una mezcla de novela y diario de viaje de Herman Melville, publicada en 1846. ¿Quién no querría vivir en este paraíso terrenal?

No había ninguna de esas mil causas de irritación que el ingenio del hombre civilizado ha creado para estropear su propia felicidad. No había en Taipei juicios hipotecarios, ni letras protestadas, ni cuentas que pagar, ni deudas de honor; no había sastres ni zapateros irrazonables, perversamente empeñados en que se les pague; no había acreedores de ninguna clase; no había abogados de juicios de faltas, para fomentar la discordia, respaldando a sus clientes para llegar a pleito, y luego derribándolos a todos juntos; no había parientes pobres, ocupando eternamente la alcoba de reserva, y disminuyendo la holgura de la mesa familiar; no había viudas pobres con sus hijos muriéndose de hambre con las frías caridades del mundo; no había mendigos, ni prisiones para deudores; no había orgullosos nababs de duro corazón, en Taipei. Para resumirlo todo en una sola palabra, ¡no había dinero!(1)

Melville llegó a Taipei, un lugar real situado en una isla de los Mares del Sur, tras abandonar el barco en el que viajaba, pero, a pesar de que el libro esté lleno de detalles encantadores, recordados y reimaginados con mucho cariño por Melville —la obra es una mezcla de realidad y ficción—, hay un constante anhelo de escapar, de volver a la civiliza-

ción, volver a la sociedad conocida y volver, por lo tanto, al dinero.

Así somos. Nos hemos expulsado de los supuestos edenes en los que no existe el dinero, como Taipi. Y anhelar volver a ellos o intentar recrearlos (como quiso hacer recientemente mi viejo amigo Dylan Evans al organizar una sociedad autosuficiente en Escocia, en la que las cosas no salieron como estaba previsto[3]) es no enterarse de nada. Los males de nuestra sociedad no son resultado del dinero en sí mismo, sino de la forma en que lo usamos. ¿Cómo podríamos, entonces, usar el dinero mejor? ¿Cómo podríamos usarlo de un modo positivo?

Este libro se titula en inglés *Mind over Money*(2). Es un juego de palabras, por supuesto. Pero no es solo eso. Mi punto de partida es que con demasiada frecuencia nos decantamos por la opción contraria. Dejamos que el dinero controle nuestro pensamiento, a veces de una manera contraproducente e incluso destructiva. Para evitar que esto suceda, para conseguir que nos ayude a vivir mejor y a crear una sociedad mejor (cosa que puede hacer), necesitamos comprender mejor nuestra relación psicológica con él. Hay un montón de libros sobre cómo ganar dinero y sobre lo que se puede hacer con él. Este no es uno de ellos, y tampoco es un libro sobre los males del vil metal, del consumismo y del capitalismo. Es indudable que estas cosas conllevan problemas pero, de momento, es nuestra manera de vivir. No voy a afirmar que el dinero nos mancille de un modo inevitable. Es más complejo que eso, pero en este libro trataré de aclarar cuáles son los vínculos que hay entre el dinero y nuestra mente.

Como no podía ser de otra forma, cada disciplina enfoca el tema del dinero desde una perspectiva distinta. El economista político Karl Polanyi lo definió en un sentido amplio como un sistema semántico, ya que se puede pensar en él como se piensa en un idioma o en un sistema de pesos y medidas, y en un sentido más restringido como «medio de pago, unidad de medida, mecanismo de acumulación y medio de intercambio»[4]. Freud comparó el dinero

con las heces, diciendo que a los niños, en un momento inicial, les interesa jugar con sus productos de desecho antes de pasar a hacerlo con barro, después con piedras y al final con dinero. Tengo la impresión de que esta idea no nos lleva demasiado lejos. En el siglo XIX, el filósofo y psicólogo William James consideraba que el dinero era parte de nuestro yo expandido: «Nuestro yo es todo lo que un hombre —y se refería exclusivamente a los hombres— puede afirmar que es suyo, incluyendo su cuerpo, sus capacidades psíquicas, su ropa, su casa, su esposa y sus hijos, sus antepasados, sus amigos, sus tierras, sus caballos, su yate y su cuenta bancaria»[\[5\]](#).

En mi opinión, el elemento psicológico fundamental del concepto de dinero es la confianza. El historiador Yuval Noah Harari afirma que el dinero es el «sistema de confianza mutua más universal y más eficaz que se ha concebido jamás»[\[6\]](#). El dinero nos proporciona una manera abstracta y sólida de representar la confianza. Para estar seguros y para prosperar, necesitamos cooperar con los demás. Esto resulta fácil si uno conoce bien a otro, pero la cooperación con los desconocidos requiere un medio de cuantificar e intercambiar la confianza. Eso es lo que puede proporcionar el dinero. No es de extrañar que ninguna de las sociedades que ha comenzado a emplear el dinero haya prescindido de él[\[7\]](#). Pero este no es un libro sobre la historia del dinero. Es un libro sobre los efectos que produce sobre nosotros hoy en día, sobre cómo modifica nuestra manera de pensar, nuestros sentimientos y nuestra conducta, y sobre cómo, cuando escasea, puede dominarnos todavía más.

Hacemos suposiciones constantemente: que los grandes incentivos contribuyen a que los altos ejecutivos se esfuercen más en su trabajo, que podemos sobornar a nuestros hijos para que hagan los deberes o que, ante una serie de posibles tratos, somos capaces de elegir el que más nos conviene. Pero, como iré mostrando, hay pruebas de que no siempre acertamos. Y por el camino nos encontraremos con gente que dice que pensar en el dinero atenúa su mie-

do a la muerte, con un hombre que perdió más de cuatro millones de libras en el juego y con los habitantes del estado indio de Tamil Nadu, que se quedan bloqueados cuando tienen la posibilidad de ganar tal cantidad de dinero que les cambiaría la vida.

Confío en que cuando el lector termine de leer este libro, pensará que hay formas de actuar ante los problemas de dinero alternativas a la quema de billetes de 50 libras o escapar a alguna Taipi. Lo que habrá logrado es una visión del mundo en la que la mente es superior al dinero.

1

DE LA CUNA A LA TUMBA

Dónde comienza nuestra relación con el dinero, por qué el dinero es tanto una droga como una herramienta, por qué detestamos ver cómo se destruye el dinero y cómo mantiene a raya el miedo a la muerte.

EL DINERO EN EL CEREBRO

Si usted es como yo y disfruta de vez en cuando con una chocolatina o con una copa de vino, cada vez que se da un gusto, su sistema de recompensa cerebral se pone en funcionamiento. Se activa un mecanismo que libera dopamina, lo cual proporciona placer. «Hazlo otra vez», parece decirnos el cerebro. «Hazlo otra vez y recibirás otra recompensa.»

Es fácil ver cómo algunas partes del cerebro se vuelven activas en estas circunstancias. Tiene lugar, entonces, una reacción en cadena química y neurológica. Y se ha demostrado que sucede lo mismo cuando alguien recibe dinero[8]. En un estudio se vio que en el cerebro de una persona se producen reacciones similares cuando se le da dinero y cuando se le mete un sabroso zumo de manzana en la boca[9]. Y la recompensa ni siquiera tiene por qué ser una moneda o un billete; basta con que sea una representación del dinero. Cuando los neurocientíficos le hacen a alguien un escáner cerebral y le dan unos vales a modo de premio por haber ganado un concurso, el sistema límbico del cerebro libera dopamina[10].

La dopamina es una recompensa inmediata; no tiene nada que ver con la postergación de las gratificaciones. Y lo

que es más llamativo, por supuesto, es que no hay ningún vínculo directo entre el consumo de algo y la recompensa: el dinero y los vales son solo promisorios, son herramientas que prometen que uno podrá hacer algo en el futuro. Sí, uno podría bajar corriendo a la tienda de la esquina a comprar vino o chocolate (tal vez incluso con los vales), pero, en cualquier caso, la gratificación no es instantánea.

La supuesta herramienta, en esta ocasión, funciona como una droga, no desde el punto de vista químico pero sí desde el psicológico. El dinero no ha existido el tiempo suficiente, en términos evolutivos, como para que los humanos hayan desarrollado un sistema neural específico para todo lo relacionado con él. Parece, por lo tanto, como si un sistema que normalmente está asociado con las recompensas inmediatas hubiera recibido el encargo de ocuparse del dinero. En algunas ocasiones, da la impresión de que los estudios neurocientíficos no hacen más que reflejar en el nivel del cerebro lo que ya sabemos que es cierto gracias a la experiencia. Pero en este caso, la neurociencia tiene algo bastante curioso que decirnos.

Y es que una mera *promesa* de dinero —que alguien le diga a uno que le va a dar dinero, pero sin entregarle billetes ni vales— no tiene el mismo efecto. Cuando esto sucede, se activan distintas regiones del cerebro. No consideramos la perspectiva de recibir dinero del mismo modo que el dinero real (o incluso los vales), a pesar de que este tampoco puede gastarse inmediatamente.

Resulta, pues, que deseamos el dinero en sí mismo. Es una especie de droga. Por supuesto, el dinero no crea una adicción física pero, como mostraré en el capítulo 2, todos nos sentimos atraídos, en diversos grados, hacia el dinero en tanto cosa en sí.

Y sin embargo, al mismo tiempo, deseamos el dinero porque nos ayuda a conseguir lo que deseamos. En otras palabras, el dinero es una herramienta: un medio para obtener las cosas que queremos.

Las investigaciones psicológicas sobre la actitud que tenemos con respecto al dinero lo han considerado, en gene-

ral, como una droga o como una herramienta. Pero los psicólogos británicos Stephen Lea y Paul Webley, adoptando una postura que parece de sentido común, afirman que es las dos cosas. A veces el dinero parece controlarnos; entonces el dinero sería superior a la mente, estaría por encima de ella. Otras veces, somos capaces de emplear el dinero como queremos; entonces, es la mente la que está por encima del dinero.

Pero, por supuesto, la realidad es más compleja. El dinero afecta a nuestra actitud, a nuestros sentimientos y a nuestra conducta. Y estas tres dimensiones se interrelacionan, se funden y se separan de maneras fascinantes y verdaderamente extrañas.

Y encima, para complicar aun más las cosas, cuando se destruye el dinero, nuestro cerebro vuelve a considerarlo como una herramienta.

Es un buen momento para pensar de nuevo en aquella noche en que la K Foundation quemó un millón de libras en la isla de Jura. ¿Qué fue lo que tanto disgustó a la gente?

En 2011, el matrimonio de neurocientíficos formado por Chris y Uta Frith llevó a cabo un estudio que tal vez pueda arrojar algo de luz sobre estos hechos[11]. Los Frith colocaron a una serie de voluntarios boca abajo en un escáner cerebral y les iban dando la vuelta lentamente mientras un espejo inclinado unos 45 grados con respecto a ellos les permitía ver unos vídeos breves en una pantalla. Cada uno duraba 6,5 segundos, y en todos aparecía la misma mujer con un jersey negro y sentada en una brillante mesa blanca.

La gente que miraba los vídeos no llegaba a ver nunca la cara de la mujer, pero sí su torso y sus manos, en las que tenía un billete. A veces el billete era real y valía mucho (el equivalente en coronas danesas a 60 libras); a veces era real, pero valía mucho menos (el equivalente a 12 libras) y a veces tenía la misma forma y el tamaño de un billete de banco pero llevaba unas imágenes extrañas (que mostraban claramente que no tenía ningún valor).