



Gonzalo Serrano del Pozo
Doctor en Historia, director de Postgrado
Facultad de Artes Liberales
Universidad Adolfo Ibáñez

“Tom Phillips hace el intento de contar las mentiras que dice en un día, hasta que se da cuenta de que son demasiadas. Incluso, cita un estudio que afirma que cuando conocemos a una persona, decimos por lo menos tres mentiras en los primeros diez minutos de charla”.

Old fake news

El *Times* de Londres, a fines de 1866, informaba bajo el título “Justicia Sudamericana” que la Corte Suprema de Justicia de Chile había condenado a muerte a tres extranjeros por herir de un pistolazo a un niño en Valparaíso, mientras practicaban tiro al blanco en el cerro Villaseca.

La noticia, por todos lados, sonaba terrible. Por uno, parecía que estaban haciendo tiro al blanco con el niño y, por otro, que la justicia chilena era implacable con los foráneos.

Lo cierto es que se trataba de una *fake news* de la época. La historia real fue que un grupo de extranjeros se puso a probar un gran revólver cerca de donde jugaban unos niños en el cerro Villaseca. En eso estaban hasta que uno de los tiros, o lo que hoy sería una bala loca, rebotó y dio en uno de los pequeños. Ninguno de los implicados sabía a ciencia cierta quién había sido el autor del desgraciado disparo, pero por descarte, terminó siendo condenado uno de ellos, aunque no al patíbulo, como afirmaba *El Times*, sino a cuatro años por la imprudencia y herida provocada al menor.

Menciono este ejemplo local a propósito del último libro de Tom Phillips *Verdad. Una breve historia de la charlatanería* (Paidós). El autor expone una serie de engaños que se han producido a lo largo del tiempo, desmintiendo la tesis de que éste sea un fenómeno que haya nacido con las redes sociales. Asimismo, dice que para que se pueda producir un engaño y, aunque parezca una perogrullada, debe existir una persona interesada en mentir y otra que, en el fondo, desea ser víctima del engaño. Me explico -en realidad, Phillips-: “Siempre hay alguien ahí afuera que desea oír engaños reconfortantes o exasperantes”.

El autor sostiene su argumento con numerosos ejemplos de charlatanes desde tiempos muy antiguos: la supuesta cordillera de Kong que cruzaba de extremo a extremo África, las noticias de habitantes murciélagos en la Luna que publicó *The Sun* en 1835,

el llamado a los Ingleses a poblar la Costa Mosquito en América, el escándalo del Watergate, etc.

Sin embargo, lo primero que realiza el autor es un acto de honestidad intelectual. Todos mentimos (partiendo por mi foto) y no sólo los medios y las redes sociales. De hecho, hace el intento de contar las mentiras que dice en un día (hágalo), hasta que se da cuenta de que son demasiadas. Incluso, cita un estudio que afirma que cuando conocemos a una persona, decimos por lo menos tres mentiras en los primeros diez minutos de charla.

De igual forma, desmiente -valga la redundancia- que haya existido una era de la verdad, desmitificando esa atractiva tesis de la posverdad. Es más, agrega Phillips, la naturaleza miente, ya sea a través de la zarigüeya que finge estar muerta o la orquídea que engaña a las abejas para ser polinizada. La mentira no es exclusiva de los seres humanos, aunque sí se da de forma voluntaria y nuestro cerebro es propenso a ella.

El problema es que la verdad siempre resulta menos atractiva que la mentira. Y mientras existe un número limitado de verdades, las mentiras pueden ser infinitas. En esta línea, si hay un potenciamiento de ellas con la aparición de los periódicos y su difusión. No debemos olvidar que las noticias o *news* en inglés, también pueden ser entendidas como novedades y, en esta línea, siempre nos sentiremos atraídos por aquellas que nos resultan más interesantes.

Entre los casos más extraordinarios y novedosos que menciona el autor, si aceptamos creerle, se cuenta el del genio y protagonista de la independencia Benjamín Franklin. Fundador de varios periódicos, cimentó su éxito en base a noticias falsas con las que atraía a nuevos suscriptores. Aquí ofrece un amplio prontuario de mentiras que propagó a lo largo de su vida y que sobrevivieron a su creador. En gran parte porque, como dice Phillips, éstas son como los zombies: “se niegan a morir y vienen a por tu cerebro”.

Finalmente, el autor cierra con una receta que podrá cambiarle la vida y consiste en cómo saber cuándo un político miente. Muy sencillo, dice Phillips, cuando comienza a mover los labios. ➔