

Fecha: 26-07-2025
 Medio: La Tercera
 Supl.: La Tercera
 Tipo: Noticia general
 Título: "Debemos empezar a pensar de forma muy diferente si queremos sobrevivir"

Pág.: 28
 Cm2: 766,5

Tiraje: 78.224
 Lectoría: 253.149
 Favorabilidad: ☐ No Definida

H

Harvey Whitehouse es uno de los antropólogos más destacados de la actualidad. Es catedrático de Antropología Social en la Universidad de Oxford, donde también es director del Centre for the Study of Social Cohesion (CSSC). Ha dedicado su vida -como dice Harvard University Press- a estudiar los rasgos que compartimos los seres humanos y el vínculo social que nos une. Su investigación se centra en la evolución de la complejidad social, y en su último libro, *Herencia. Los orígenes evolutivos del mundo moderno* (ya disponible en librerías chilenas), explora los tres rasgos evolutivos de la humanidad que nos han llevado a un momento crítico, y cómo usarlos para encontrar caminos de salida. Desde Oxford, vía Zoom, y con mails sucesivos, conversa con **La Tercera** sobre su último libro.

Usted identifica en su libro tres rasgos humanos que son parte de su evolución: copiar normas, y la necesidad de pertenecer y de crear. ¿Cuáles de estos rasgos le sorprendió más?

Algunas de las cosas que más me han sorprendido tienen que ver con la religión. Todos sabemos que existen muchas religiones diferentes, y algunos somos ateos o agnósticos. Así que sería comprensible pensar que la gente puede creer prácticamente cualquier cosa. ¡Pero nada más lejos de la realidad! De hecho, nuestras ideas sobre los seres sobrenaturales, la vida después de la muerte, la creación divina y muchos otros aspectos fundamentales de la religión son prácticamente las mismas en todas partes y lo han sido desde tiempos inmemoriales. Incluso si descartas todo eso como tonterías, sigues teniendo las mismas ideas básicas en la cabeza. Es parte de lo que nos hace humanos. Nunca olvidaré el momento en que caí en la cuenta de eso.

¿Dónde estaba?

Mi primer encargo como antropólogo fue ir a vivir dos años a Papúa Nueva Guinea para estudiar una tribu en lo profundo de la selva tropical, cuyo idioma jamás se había escrito. Me habían enseñado a considerar todas

Harvey Whitehouse

Antropólogo

“Debemos empezar a pensar de forma muy diferente si queremos sobrevivir”

Este reputado investigador, que acaba de lanzar *Herencia. Los orígenes evolutivos del mundo moderno*, aborda la propensión al conformismo, entre muchas otras materias. “Los políticos intentan reflejar la opinión pública en la medida de lo posible, priorizando el conformismo como forma de obtener apoyo popular, en lugar de la persuasión como técnica para convencer a la gente de ideas más desafiantes”, dice.

Por Paula Escobar Chavarría

sus creencias como propias de su cultura, pero muchas de mis preguntas sobre qué significa ser el espíritu de un difunto, por ejemplo, se consideraban bastante estúpidas, porque las respuestas eran en su mayoría obvias. Y tenían razón: muchas de sus ideas sobre los ancestros se basaban en suposiciones que serían familiares para todos los seres humanos, en todas partes. Algo similar me pasó cuando empecé a estudiar por qué nos copiamos unos a otros.

El rasgo llamado “conformismo”...

Sí, es por qué nos conformamos con las normas, creencias y prácticas de los grupos a los que pertenecemos. Resulta que las raíces del conformismo también

son muy similares en todas partes. Y lo mismo podría decirse del tribalismo. Las razones por las que somos leales a nuestros grupos, a menudo de maneras bastante extremas, se reducen a las mismas motivaciones básicas en todas partes. Así que la primera gran sorpresa para mí fue lo similares que somos los seres humanos en todas partes. Pero la siguiente gran sorpresa fue cómo nuestra especie logró ampliar la cooperación, pasando de vivir en pequeños grupos en la Edad de Piedra a estados e imperios masivos de millones o incluso miles de millones de personas. Soy uno de los directores fundadores de una enorme base de datos de historia mundial que nos ha llevado unos 15 años construir en colaboración con cientos de historiadores y arqueólogos. Esta base de datos puede analizarse estadísticamente para identificar los principales impulsores del proceso de ampliación de la Cooperación CK. Uno de nuestros principales descubrimientos fue una gran sorpresa para mí, al menos. De hecho... fue una sorpresa desagradable.

¿Por qué?

Resulta que uno de los principales factores que condujeron a sociedades más grandes y complejas fue la guerra, en particular la invención de tecnologías militares

más letales. Sin embargo, creo que hemos llegado a un punto de inflexión. Las máquinas de matar se han vuelto tan letales que ya no son capaces de crear imperios más grandes y solo terminarán fragmentándonos o destruyéndonos. Por lo tanto, debemos empezar a pensar de forma muy diferente si queremos sobrevivir.

Usted también analiza el rasgo del tribalismo. Y cómo las personas que más temen la exclusión tienden a ser más propensas a ser conformistas y copiar conductas. ¿Qué implicancias tiene esto?

Tienes razón: el conformismo es una forma de consolidarnos dentro de un grupo. Hemos realizado numerosos estudios con niños pequeños que demuestran que, incluso antes de tener la edad suficiente para ir a la escuela, somos más propensos a copiar a los demás cuando nos preocupa quedar excluidos del grupo. Observamos lo mismo en los adultos. Por ejemplo, los políticos intentan reflejar la opinión pública en la medida de lo posible, priorizando el conformismo como forma de obtener apoyo popular, en lugar de la persuasión como técnica para convencer a la gente de ideas más desafiantes que podrían estar mejor alineadas con los intereses colectivos. Pero no solo en política abunda el conformismo. Los empresarios también lo son notable-

mente. En el sector empresarial, a menudo les gusta considerarse individualistas acérrimos, pero en realidad la mayoría tiende a ver el crecimiento y la obtención de beneficios como objetivos más fundamentales que cosas como la protección del medioambiente u otros objetivos más nobles. En parte, esto probablemente se deba a que temen hacer el ridículo frente a otros en la comunidad empresarial si actuaran de maneras que desafiaran las normas imperantes. Sin embargo, si la cuestión es más sobre tribalismo que sobre conformismo, diría que la historia es diferente.

¿Por qué el tribalismo es diferente?

De hecho, quienes sienten una lealtad muy fuerte hacia el grupo son a veces los menos propensos a seguir al rebaño cuando creen que este está en peligro. Estos suelen ser los héroes entre nosotros: los denunciantes que señalan las amenazas internas o los constructores de paz que convencen a la turba enfurecida de que la violencia no beneficia al grupo en el futuro. Estas personas suelen estar más comprometidas con el grupo que cualquier otra persona a su alrededor. Y algunas de ellas están comprometidas con objetivos más elevados y trascendentales; en nuestra investigación, las llamamos “cruzadores



HERENCIA HARVEY WHITEHOUSE
 Debate
 440 págs.

Fecha: 26-07-2025
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera
Tipo: Noticia general
Título: "Debemos empezar a pensar de forma muy diferente si queremos sobrevivir"

Pág.: 29
Cm2: 738,9

Tiraje:
Lectoría:
Favorabilidad:

78.224
253.149
☐ No Definida

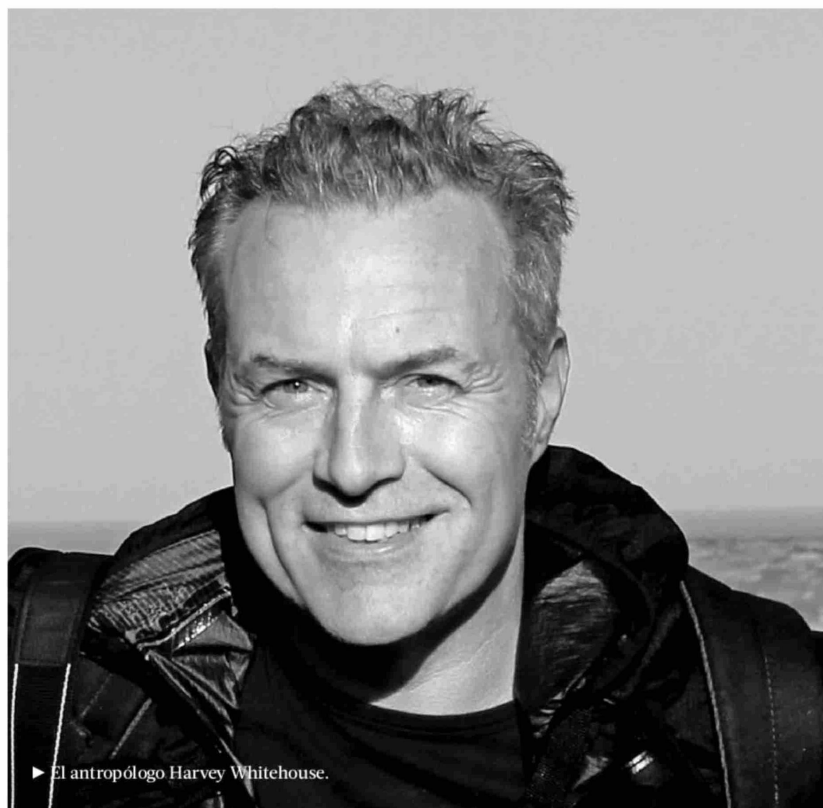
de barreras". Creo que ese es el tipo de líderes que necesitamos más en la política y los negocios.

Usted expresa optimismo sobre el futuro, sugiriendo que la humanidad puede aprovechar estas tres tendencias naturales para lograr la cooperación en lugar de trabajar en contra de ellas. ¿Cómo visualiza que esto pueda funcionar?

Bueno, primero déjenme decir que entiendo por qué mucha gente piensa que estamos condenados. Tomemos como ejemplo la religión organizada: muchos de los llamados "nuevos ateos" argumentan que nos lleva a guerras o a actos terroristas, que es una fuente de dominación patriarcal, que puede llevarnos a cometer locuras como no usar condones que previenen el sida, rechazar atención médica vital o negar la evidencia de la evolución, etc. Muchas de las causas fundamentales de estas cosas no tienen mucho que ver con creencias en seres sobrenaturales, sino con el tribalismo y el conformismo. Pero todas estas características de la naturaleza humana podrían usarse para lograr resultados mucho más positivos.

¿Cómo?

Permítanme darles algunos ejemplos. Todas las religiones del mundo suscriben doctrinas que apoyan la protección del medioambiente. Y sabemos que las religiones tienen una gran influencia en los hábitos diarios de las personas, incluyendo la dieta y el estilo de vida. Imaginen si pudieran aprovechar el poder cohesivo de la religión para apoyar acciones contra la pérdida de biodiversidad o la crisis climática. Esto no es solo una quimera: hemos estado realizando experimentos para comparar los efectos en la acción climática de apelar a aspectos fundamentales de nuestra psicología asociados con el pensamiento religioso frente a los efectos de escuchar los argumentos científicos. Los resultados son sorprendentemente diferentes. Los argumentos científicos nos hacen sentir más desesperanzados y menos cooperativos en comparación con otros argumentos en los que podríamos apoyarnos basados en la psicología de la religión. Tal como están las cosas, quienes mejor explotan nuestra psicología evolucionada son las fuerzas divisorias: agencias de publicidad, plataformas de noticias, líderes populistas y teóricos de la conspiración. Creo que deberíamos arrebatarlos y empezar a canalizar la naturaleza humana hacia direcciones mucho más positivas.



▶ El antropólogo Harvey Whitehouse.

Mi trayectoria académica comenzó viviendo dos años en una zona remota de la selva tropical de Papúa Nueva Guinea. Allí aprendí más a nivel humano que en décadas de investigación académica en bibliotecas.

Pero ¿cómo hacerlo? Dados los liderazgos polarizados y las divisiones que vemos en el mundo actual...

Sin duda. Este es otro ejemplo de cómo podemos aprovechar la naturaleza humana de forma más positiva. He logrado convencer a algunos políticos para que me dejen escribir discursos para ellos y medir el impacto de diferentes argumentos en la opinión pública de distintos países. Hemos demostrado cómo esto puede realmente impulsar resultados más cooperativos incluso en los conflictos más atroces. Permítanme darles un ejemplo. Tras los ataques de Hamas en Israel el 7 de octubre de 2023, Lord Alderdice –un promotor de la paz que lideró el Partido Alianza en Irlanda del Norte durante el conflicto– pronunció un apasionado discurso en Westminster, argumentando que más violencia no era la solución. Sus argumentos eran muy razonables, pero no atacaban directamente las raíces de nuestras formas más

poderosas de tribalismo. Así que le pregunté si podía reescribir el discurso para incorporar el tipo de psicología que, según nuestra investigación, es altamente eficaz para unir a grupos opuestos. Y convencí a Lord Alderdice para que me permitiera grabarlo pronunciando esta versión alternativa. Organizamos un experimento para medir los efectos del discurso en participantes judíos y musulmanes en Estados Unidos. Los resultados nos sorprendieron. El simple hecho de escuchar este breve discurso fortaleció los vínculos con los miembros del bando contrario en el conflicto, aumentando la confianza y la apertura a la amistad, y lo que fue aún más sorprendente fue que estos efectos aún eran detectables días después de escuchar el discurso. Estoy convencido de que podemos usar nuestra investigación para aprovechar el poder del tribalismo, el conformismo y la religiosidad con el fin de crear sociedades más pacíficas y sostenibles y reconstruir

el orden mundial liberal que actualmente se está desmoronando. En mi centro de investigación en Oxford, hemos creado un grupo de laboratorio dedicado a estudiar cómo lograrlo, y estamos creando un nuevo think tank en Alemania para desarrollar herramientas que permitan aplicar la investigación, en colaboración con líderes experimentados y pensadores, entre ellos un astronauta, un promotor de la paz, un asesor científico de primeros ministros, un filántropo y un exjefe de Estado.

Usted tiene una trayectoria profesional y académica muy significativa. ¿Qué lecciones ha aprendido a nivel humano?

Bueno, mencioné al principio de nuestra charla que mi trayectoria académica comenzó viviendo dos años en una zona remota de la selva tropical de Papúa Nueva Guinea. En cierto modo, allí aprendí más a nivel humano que en décadas de investigación académica en bibliotecas y laboratorios de ciencias. Para empezar, fue allí donde hombres mayores

y con más experiencia me iniciaron en la vida adulta. Me enseñaron muchas cosas prácticas sobre la supervivencia en la selva, así como sobre los profundos misterios del cosmos. Pero creo que lo más importante que me enseñaron fue que todos los humanos pertenecemos a una sola familia interconectada. Un ejemplo: la gente de mi aldea vivía principalmente de los alimentos que cultivaban en sus huertos y de los animales que cazaban en el bosque, pero a veces ganaban algo de dinero vendiendo los excedentes en el mercado, a muchos kilómetros de distancia. Usaban este dinero para comprar cuchillos de acero, hachas y ollas de acero. Pero la mayoría donaba parte del dinero que ganaban de esta manera a un fondo colectivo, que se utilizaba para beneficios comunitarios, como comprar medicinas o enviar a niños con potencial a una escuela lejana. Sus cabañas estaban hechas de madera y hierbas recolectadas del bosque circundante y, aunque eran viviendas baratas, eran muy eficaces para protegerse de la lluvia. En una ocasión, un grupo de nosotros nos apiñamos en una de estas casas durante una tormenta feroz. Y mientras hablabamos de tempestades del pasado, alguien mencionó un ciclón que había azotado Queensland, Australia, muchos años antes. Muchos australianos se vieron afectados por las inundaciones. A pesar de que los habitantes de Queensland eran mucho más ricos y estaban mejor asegurados de lo que mis amigos de la selva podían imaginar, recurrieron a su fondo colectivo para enviar ayuda a las víctimas del ciclón. Cuando les pregunté por qué hicieron ese sacrificio, dijeron que porque la gente de Australia era como una familia.

Una visión de una familia mucho más extendida...

Claro. Esta experiencia me impulsó a investigar la capacidad humana de extender los lazos familiares a comunidades mucho más grandes. Nuestra investigación ha demostrado que es posible. El punto de partida es comprender que todos descendemos de ancestros comunes y que todos amamos y sufrimos fundamentalmente de la misma manera. Los orígenes y las experiencias compartidas son los pilares de la cooperación, no solo en las familias y comunidades locales, sino también en los países y las religiones transnacionales. Si pensamos como una gran familia humana, podremos afrontar los desafíos más urgentes que enfrenta el mundo actual. ●