

Ariel

LA ESPIRAL DE LA RAZÓN

LAS TRAMPAS Y LOS MECANISMOS
DE LAS FALSAS CREENCIAS

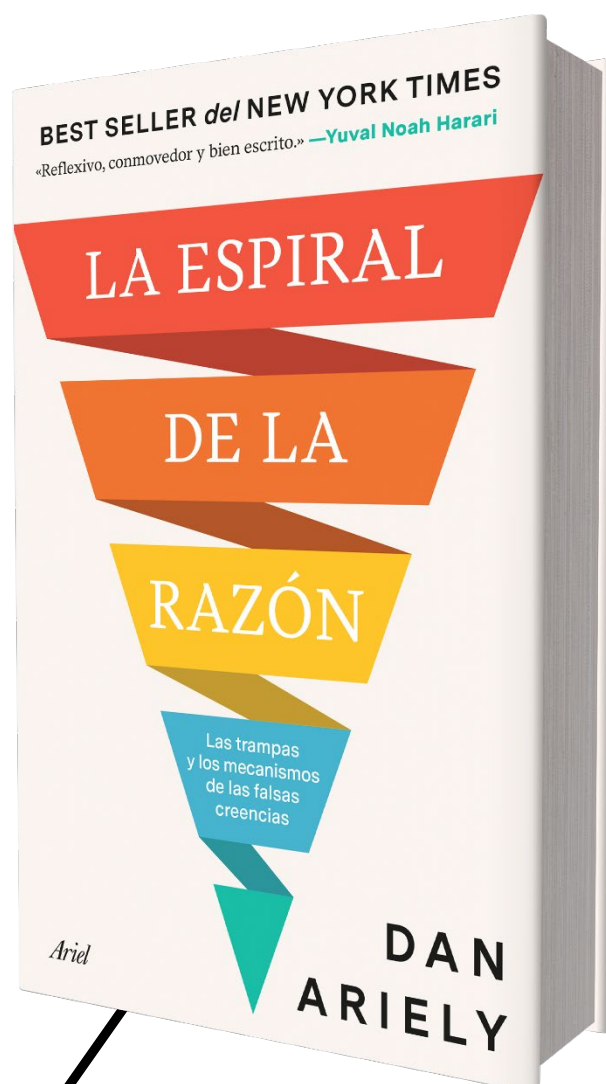
DAN ARIELY

BEST SELLER del NEW YORK TIMES
«Reflexivo, conmovedor y bien escrito.» **Yuval Noah Harari**

A LA VENTA EL 4 DE JUNIO
Autor disponible para entrevistas

PARA AMPLIAR INFORMACIÓN

Laia Barreda Vicent | RESPONSABLE DE
COMUNICACIÓN ÁREA DE ENSAYO
659 45 41 80 | laia.barreda@planeta.es



SINOPSIS

Los procesos racionales que nos llevan a convencernos de fenómenos irracionales, al descubierto, de mano de uno de los mejores gurús en psicología cognitiva.

La desconfianza, la incredulidad o la sospecha son reacciones racionales que, combinadas con diferentes factores como el estrés, el nivel socioeconómico o la personalidad, pueden llevarnos a creer las más disparatadas teorías y a vivir en un mundo paralelo. Dan Ariely desentraña e ilumina los engranajes racionales que nos llevan a convencernos de fenómenos irracionales. No hay esfera de nuestra vida que no esté contaminada por los altavoces de la desinformación, así que entender cómo funcionan y cómo consiguen calar es fundamental para vivir el mundo que habitamos. Es importante ir a la raíz del problema que no es ni la tecnología, ni la inteligencia artificial o el poco poder de los gobiernos para «controlar» y «silenciar». Hay que prestarle más atención a la faceta humana del problema, entender el recorrido interior de la convicción infundada y trabajar para mitigarlo en nosotros, en nuestros seres queridos y en nuestros círculos sociales. Este libro nos atañe a todos.

«Dan Ariely narra su viaje personal y profesional para comprender el mundo de los desconfiados y las teorías de la conspiración, y ofrece ideas y consejos que esperamos nos ayuden a todos a proteger nuestro frágil tejido social de la desinformación y la sospecha.»

—Yuval Noah Harari, autor de *Sapiens*



©Jonathan Bloom

EL AUTOR

DAN ARIELY nació en Nueva York en 1968. De nacionalidad israelí fue soldado y tuvo que retirarse a causa de un accidente que le causó graves quemaduras. Estudió Física y Matemáticas en la Universidad de Tel-Aviv, y posteriormente Filosofía. Se formó en Estados Unidos donde obtuvo un máster en Psicología Cognitiva en la Universidad de Carolina del Norte, y se doctoró en Negocios en la Universidad de Duke, en la que posteriormente ha sido profesor de Economía de la Conducta. Es jefe del grupo de investigación eRationality en el Media Lab del Instituto Tecnológico de Massachussets. Publica en numerosas revistas académicas y en periódicos como *The New York Times*, *The Wall Street Journal*, *The New Yorker* y *Scientific American* e interviene en programas de radio y televisión en National Public Radio, CNN y CNBC.

ALGUNOS EXTRACTOS

«Los enlaces de internet que me envió Sharon remitían a una infinidad de páginas web que me describían como **«la principal cabeza pensante» del «fraude del covid» y como uno de los líderes de la denominada «trama de la Agenda 21»**. En este universo paralelo, mis amigos los Illuminati y yo nos habíamos confabulado con Bill Gates para diseñar un plan destinado a poner a las mujeres una vacuna que las dejaría estériles, reduciendo la población mundial, así como, de manera simultánea, crear el sistema de un pasaporte de vacunación internacional que permitiría que el poder establecido (supuestamente, Bill y los Illuminati, incluido yo) rastrear a los movimientos de todos los habitantes del planeta. Muchos de los que escribían en internet iban más allá y afirmaban que yo estaba colaborando con varios Gobiernos para controlar a sus ciudadanos y manipularlos.»

«Tras pasarme horas leyendo mensajes y viendo vídeos sobre aquel yo imaginario, empecé a tener la sensación de estar perdiendo la cabeza. Me explico: no me refiero solo a perder la cabeza en el sentido metafórico. **Era como si una parte de mi cerebro estuviera entregada constantemente al odio que estaba viviendo, y eso me dejaba una menor energía cerebral para realizar mi trabajo.** [...] Tardaba más en tomar decisiones y me sentía menos seguro de haber tomado las decisiones correctas. ¿La preocupación por las desinformaciones me estaba erosionando la capacidad intelectual? ¿Por qué me veía incapaz de recuperar el control sobre esta parte de mi cerebro? ¿Por qué estaba tan obsesionado con las falsedades de aquella gente, hasta el punto de que discutía mentalmente con ellos una y otra vez? [...] **la mentalidad de escasez.** Unos estudios sobre esta cuestión mostraban que los participantes alcanzaban unas cifras muy inferiores en los test de inteligencia en momentos en que eran relativamente pobres (agricultores unas semanas antes de la cosecha, por ejemplo) en comparación con las épocas en las que tenían algo de dinero.

«Lo que me fascina — y donde veo una posibilidad de cambiar a mejor — es comprender por qué la gente es tan susceptible. **¿Por qué no solo nos creemos la desinformación, sino que la buscamos y la difundimos de forma activa?** ¿Cuál es el proceso por medio del cual una persona en apariencia racional comienza a plantearse unas convicciones tan irracionales, las adopta y, después, las defiende?»

«Mi objetivo en este libro es destacar que cualquiera — dadas las condiciones apropiadas— puede verse atraído al interior del embudo de la convicción infundada. Por supuesto, **lo más fácil es ver este libro y pensar que solo habla de otras personas, pero también es sobre todos y cada uno de nosotros.** Trata sobre el modo en que damos forma a las convicciones y las reforzamos, las defendemos y las difundimos. Lo que espero es que, en lugar de limitarnos a mirar a nuestro alrededor y decirnos «¿Cómo es que esa gente está tan loca?», empecemos a comprender las necesidades emocionales y las fuerzas psicológicas y sociales que nos llevan a todos nosotros a creer lo que nos acabamos creyendo — e incluso a empatizar con ellas.»

EL EMBUDO DE LA CONVICCIÓN INFUNDADA

«Con frecuencia me pregunto si el problema de las convicciones irracionales estará yendo a peor. Desde luego, así lo parece, al menos por lo que yo veo. Es como si las teorías conspirativas

se estuviesen propagando de manera exponencial alimentadas por internet, la pandemia del covid, la polarización política y, de un modo más reciente, los avances en la tecnología de la inteligencia artificial. Ya no quedan relegadas a la marginalidad social, a las torpes exageraciones de unos vídeos caseros y los chats privados. Ahora, quienes las airean llenos de confianza son los políticos electos, los personajes famosos y los presentadores del telediario de las cadenas de televisión por cable, y se extienden peligrosamente entre nosotros, en nuestra vida real, dando lugar a sucesos como el asalto al Capitolio estadounidense el 6 de enero de 2021 y otros delitos de odio provocados por la desinformación. Solo el tiempo y la investigación revelarán hasta qué punto son más comunes hoy en día o tan solo más visibles.»

«Si hay algo que tienen claro los científicos sociales es lo difícil que es modificar la opinión y las creencias de la gente. Si quieres verlo con tus propios ojos, la próxima vez que asistas a una cena aburrida, pide a quien esté contigo a la mesa que te cuente algo en lo que haya cambiado de opinión antes del covid.»

«Es fácil señalar con el dedo y culpar del problema de la desinformación a quienes difieren de nuestras posturas políticas, mientras que, de manera simultánea, en quienes comparten nuestra ideología política vemos a unas personas que respetan los hechos de forma escrupulosa. No obstante, esto dista mucho de ser preciso. El problema de las convicciones infundadas no es patrimonio de la derecha ni de la izquierda: es humano. **Hay estudios que han mostrado que tanto los progresistas como los conservadores consumen desinformación y la difunden, aunque no siempre por igual, y que los sectores más extremistas de ambos partidos políticos son bastante susceptibles.**»

«Es sencillo ver a estas personas como *ellas*, pero lo cierto es que, fundamentalmente, son como todos nosotros. Todos consumimos información e intentamos utilizarla para entender el mundo que nos rodea. A veces, nos encontramos con algún cruce extraño en el camino, nos desviamos y nos perdemos. Si queremos evitar este destino tanto para nosotros como para nuestros seres queridos, es importante que reconozcamos que existe esta posibilidad y nos esforcemos por comprender con empatía el camino que conduce a ese desvío, la psicología que lo sustenta y las consecuencias del viaje.»

ASÍ FUNCIONA EL EMBUDO

«Los elementos emocionales: el ser humano es una criatura emocional y, como han mostrado las ciencias sociales en repetidas ocasiones, las emociones tienden a preceder a las creencias y suelen ser el principal impulso de nuestros actos. [...] Dicho de otro modo, comenzamos con una respuesta emocional intensa y, luego, se nos ocurre su explicación cognitiva. **En el embudo de la convicción infundada, los elementos emocionales se centran en el estrés y la necesidad de gestionarlo.**»

«Los elementos cognitivos: la mente humana tiene una capacidad tremenda para el raciocinio, pero eso no significa que siempre sea racional. Cuando estamos motivados en un sentido u otro, se activa el sesgo de confirmación, que nos mueve en busca de información que sacie esa necesidad con independencia de su precisión. Entonces, la historia se vuelve más compleja: elaboramos relatos para llegar a las conclusiones a las que deseamos llegar, y no es solo nuestra manera de pensar la que nos adentra más en el embudo, sino que es nuestra forma de entender nuestro pensamiento la que nos causa problemas cuando nos separamos de la realidad.»

«Los elementos personales: no todos los seres humanos tienen la misma predisposición a las convicciones infundadas. Las diferencias individuales desempeñan un papel fundamental en el

proceso por medio del cual ciertas personas descienden por el embudo, mientras que hay otras que no lo hacen. Resulta que hay ciertas personalidades más susceptibles que otras.»

«*Los elementos sociales*: las convicciones infundadas no surgen de la nada ni tampoco se mantienen en ella. [...] La sensación de pertenencia, de formar parte de una comunidad, es un atractivo poderoso y es particularmente importante en casos en que la gente se siente desconectada o excluida de la sociedad convencional en una suerte de ostracismo. Esto se da sobre todo cuando ese aislamiento procede de sus antiguos círculos de familiares y amigos, una situación demasiado común entre los convencidos. Las redes sociales promueven las burbujas informativas a la vez que los *likes* y las respuestas de los demás fomentan la sensación de ser un miembro activo de la comunidad. En el embudo de la convicción infundada, los elementos sociales son los componentes que dictan sentencia y hacen que sea difícilísimo escapar.»

«**¿Por qué motivo es probable que quienes profesan una convicción infundada adopten otras?**
¡Por desconfianza! La acumulación de creencias falsas cobra sentido cuando nos percatamos de que las convicciones infundadas se sustentan en la pérdida de confianza. Cuando empezamos a desconfiar de una institución, se vuelve más sencillo que desconfiemos de otra.»

LOS ELEMENTOS EMOCIONALES Y LA HISTORIA DEL ESTRÉS

«**Después de llevar a cabo un análisis en 76 países, demostraron que la gente que vivía en zonas con mayor intensidad de conflictos tenía más probabilidades de creerse las teorías conspirativas relativas al covid.** ¿Por qué sucede esto? Porque el estrés, venga de donde venga, incluyendo la incertidumbre de vivir en un país en conflicto, aumenta la sensación de no tener ningún control. **El estrés nos hace sentir que no estamos al mando y que no sabemos qué va a pasar.** Estas sensaciones son extremadamente desagradables y acarrearán la comprensible necesidad de mitigar un estado tan incómodo.»

Atribuimos mal las emociones

«Comprender la tendencia a atribuir las emociones de forma errónea tiene diversas ventajas. Primero, hay que ser conscientes de que, cuando sufrimos el estrés — en especial, una carga acumulada de estrés de múltiples procedencias—, se lo podemos atribuir a algo que no corresponde, y esto nos puede llevar por una senda equivocada en nuestro intento por aliviarlo. Así, es crítico que nos cuestionemos nuestras propias conclusiones y juicios. Segundo, podemos utilizar la atribución errónea de las emociones en nuestro beneficio. Por ejemplo, conviene tratar de reinterpretar el estrés impredecible negativo como algo que no es tan negativo ni tan impredecible».

«Hablando del dolor y la escasez, **las investigaciones han descubierto que la inseguridad económica no solo genera estrés emocional, sino que incrementa la intensidad del dolor físico.** En varios estudios, Eileen Chou, Bidhan Parmar y Adam Galinsky demostraron que, al aumentar la inseguridad económica (ya sea en la forma específica del desempleo o en una forma más genérica, como la preocupación por la salud económica de nuestro país), el dolor físico se eleva según dos medidas: tanto el que afirmamos percibir como el que denota el aumento del consumo de analgésicos sin receta médica. **El estrés duele, literalmente, y, cuando algo nos duele, pensamos y actuamos de maneras aún menos beneficiosas.**»

«**Si todos sufrimos estrés, ¿por qué algunos lo gestionamos mejor que otros?** ¿Qué es lo que hace que unas personas sean capaces de pensar con claridad, no perder de vista el largo plazo y

tomar decisiones más razonables, mientras que otras se vuelven miopes y se aferran a las creencias falsas para afrontar el estrés y la mentalidad de escasez?»

«Las personas que sintieran un mayor grado de confianza y de apoyo procedente de su comunidad (una suerte de **apego seguro** proporcionado por esta) tendrían menos probabilidades de padecer la mentalidad de escasez, aun en las mismas circunstancias económicas complejas. En consecuencia, no tendrían que tomar tantas decisiones a la desesperada. Dicho de otro modo, la comunidad proporcionaría resiliencia, la cual, a su vez, protegería contra los efectos dañinos del estrés.»

Los efectos destructivos de la desigualdad económica

«¿Por qué tiene ese efecto la desigualdad económica? Tal vez porque, **al aumentar la desigualdad, la gente se siente cada vez menos conectada con su comunidad y más sola en su lucha por conseguir estabilidad económica.** La hipótesis de los investigadores era que la desigualdad debilitaba la protección de la comunidad tanto en las sociedades ricas como en las pobres siempre que fuese elevada.»

«Además de lo relacionado con la justicia, **la desigualdad económica tiene la repercusión negativa directa de reducir la sensación de pertenencia social a una comunidad y debilitar la resiliencia de la gente.** Por último, las personas que cuentan con un estatus socioeconómico inferior y, por tanto, tienen más probabilidades de necesitar ayuda son también las que más sufren los daños que causa una comunidad con un nivel elevado de desigualdad económica.»

«Para ciertas personas, esta comparación se convierte fácilmente en una emoción más nociva: la sensación de estar sufriendo una injusticia. No solo se sienten en desventaja, sino que, además, les parece que les ha tocado una vida más difícil, al estar sometidas a privaciones adicionales o injustas, o a alguna clase de persecución. **Esta sensación de soportar un trato injusto es frecuente entre los convencidos a los que he conocido y creo que explica en gran medida que en tantas teorías conspirativas comunes encontremos el tema de las élites.**»

Elegir un villano para recuperar el control

«Me acusaba a mí en concreto de obligar a la gente a llevar la mascarilla para convencerla de la «falsa» epidemia, de impedir que visitaran a sus abuelos con el fin de aislarlos y obligarlos a vacunarse y de catalogar de conspiranoicos a quienes se oponían a las vacunas con el objetivo de desacreditar su lucha contra el «sistema depredador». **También afirmaba que yo utilizaba mi media barba para manipular a la gente de modo que me viesen como a una víctima y distraerla así de mis malvadas intenciones.**»

«El hecho de encontrar una explicación que culpe a un villano imaginario no es una verdadera solución de nada. No ayuda a entender un clima cambiante, la pérdida de un empleo, la confusión, el temor, la ansiedad, el abandono social, etcétera. Sin embargo, sí proporciona un alivio a corto plazo, pues genera una sensación de conocimiento y de control.»

«**Si oigo una historia o leo un titular que dice que Trump tiene una aventura con una prostituta rusa o que está haciendo tratos con Putin en secreto, ¿cuál sería mi primera respuesta?** Hay muchas personas que — si son sinceras— reconocerán que se creen esas historias sin haberlas verificado. ¿Por qué? Porque hay mucha gente que ha decidido ya que Trump es un villano, y a todos nosotros — con independencia del lado del espectro político donde nos situemos— nos encanta tener villanos a los que echar la culpa de las cosas.»

¿Por qué los convencidos se sienten atraídos por unas historias tan rebuscadas?

«Con todo cuanto tiene a su favor la simplicidad, ¿cómo es que las historias de los convencidos sin fundamento son tan enrevesadas? [...] Tomemos, por ejemplo, una de las teorías conspirativas más fascinantes: la creencia de que la Tierra es plana. ¿Por qué me parece tan interesante? Porque para que la Tierra fuese plana, la magnitud de la conspiración tendría que ser enorme.»

«La tercera razón psicológica que favorece la complejidad es el deseo de poseer un conocimiento exclusivo. Tal y como vimos en el capítulo anterior, la sensación de perder el control bajo unas condiciones de estrés es un elemento básico en el embudo de la convicción infundada. Los individuos que tienen un bajo nivel de control sobre numerosas consecuencias importantes en su vida cotidiana sienten una profunda necesidad de recuperar cierta sensación de control. [...] Primero, creerse en posesión de un conocimiento exclusivo alivia en parte la sensación de impotencia, de sentirse a merced de unas fuerzas ocultas. Segundo, **es habitual que los convencidos sin fundamento no se hallen completamente integrados en la sociedad,** que se sientan en cierto ostracismo, como si la sociedad, incluidas las personas más cercanas, los mirase por encima del hombro con desprecio y falta de respeto. En estos casos, la convicción de poseer un conocimiento reservado proporciona una sensación de control y superioridad.»

«La segunda razón psicológica que favorece la complejidad es un sesgo cognitivo llamado **«sesgo de proporcionalidad», la idea de que, cuando nos enfrentamos a un suceso de gran magnitud, damos por sentado de forma implícita que lo habrán provocado unas causas de una magnitud proporcional.** Sin embargo, la realidad de la vida cotidiana es que hay cosas que pasan, a menudo sin mayor razón ni motivo.»

La psicología del odio

«Y lo que todos vemos a nuestro alrededor, no es simple odio, sino un odio de categoría superior, uno para iniciados que también recibe el nombre de «indignación moral» y es distinto del odio normal y corriente en varios sentidos. Primero, cuando alguien expresa indignación moral, eleva su propia condición y pasa de ser un *hater*, un odiador, a convertirse en un cruzado que lucha por la justicia y la rectitud. Segundo, al expresar la indignación moral, esa persona podría estar participando también en un *postureo ético*, por medio del cual se proyecta ante todo aquel que lo rodea como un individuo con una moralidad tan alta que se indigna cuando los demás no cumplen con sus expectativas éticas. Tercero, cuando alguien expresa indignación moral, elimina cualquier esperanza de perdón. Si una persona es moralmente censurable, no hay redención posible.»

Mi argumento, más bien, es que la forma de presentar las ideas, así como la propia naturaleza de estas, resulta **tan cautivadora que cuesta mucho dejar de consumir ese material.** [...] Hablando de entretenimiento, una parte de la dificultad que presenta la desinformación es que no se trata tanto de un libro o de una película que consumimos de forma pasiva como de un juego en el que participamos. Sin duda, **esta es una de sus cualidades más seductoras y que menos se tienen en cuenta: la convicción infundada es sumamente atractiva e incluso divertida para quienes participan a fondo de estos mundos alternativos contruidos con tanto ingenio.** La gente que trabaja en la industria del videojuego ha trazado unos paralelismos asombrosos entre la estructura de una teoría conspirativa como QAnon y la de los juegos populares de realidad alternativa para varios jugadores. QAnon **«tiene un grado participativo que genera adicción»**, escribió Clive Thompson en *Wired*. Con sus pistas soslayadas, sus mensajes ocultos y sus plataformas secretas, «per-tenecer al grupo de QAnon es formar parte

de un gigantesco proyecto colaborativo que cree estar resolviendo un misterio». Es algo emocionante, estimulante y creativo.

LOS ELEMENTOS COGNITIVOS Y LA HISTORIA DE NUESTRO MECANISMO DISFUNCIONAL DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

La búsqueda de la verdad que nos queremos creer

«Me limito a poner de relieve el hecho de que todos utilizamos atajos para gestionar la complejidad de este mundo tan saturado de información que nos rodea. No es humanamente posible dudar de todo siempre; por eso nos esforzamos tanto por establecer unos parámetros básicos. Tenemos un conjunto de cosas que creemos y otro de cosas que no creemos. Así, elegimos unos expertos en los que confiamos y buscamos fuentes que consideramos creíbles. [...] Cuanta más información hay disponible en internet, más mecanismos de defensa necesitamos y, en consecuencia, más tendemos a encallar en nuestras opiniones.»

«Este test demuestra el **sesgo de confirmación**, la tendencia del ser humano a buscar las pruebas que respalden una hipótesis en lugar de buscar las que la refutan. Este sesgo no se reduce a nuestra manera de buscar información, sino que también nos empuja a interpretarla de tal modo que confirme o respalde nuestros valores o convicciones previas y a evitar o ignorar aquella que los cuestione. Nos permite racionalizar rápidamente grandes incoherencias en nuestras conclusiones al respecto del mundo.»

Nos empeñamos en convencernos de lo que ya creemos

«El *razonamiento guiado*: la tendencia a forzar la realidad que nos rodea para que cuadre con la conclusión a la que queremos llegar.»

«En las ciencias sociales, este problema al que me refiero se denomina **«efecto Dunning-Kruger»** y se basa en la observación de que nuestro conocimiento y nuestra confianza en nuestro conocimiento no tienen por qué ser iguales. De manera más específica, este efecto confirma lo que ya he contado sobre mí mismo: que, cuando no sabemos mucho sobre un tema concreto, solemos saber que no sabemos, mientras que, cuando sabemos mucho sobre un tema concreto, solemos saber que sabemos mucho. Ahora bien, **cuando estamos entremedias y sabemos algo sobre un tema, pero no tanto, solemos pensar (erróneamente) que sabemos mucho más de lo que en realidad sabemos**. En estos casos, sí hay una brecha, quizá peligrosa, entre nuestro verdadero conocimiento y nuestra confianza en nuestro conocimiento. Estos son los casos en los que somos unos ignorantes que no son conscientes de su ignorancia y, por tanto, podemos actuar con gran confianza, pero equivocarnos con frecuencia.»

LOS ELEMENTOS PERSONALES Y LA HISTORIA DE NUESTRAS DIFERENCIAS INDIVIDUALES

«¿Qué es lo que hace que haya unas personas con más probabilidades de ver patrones que otras, en especial cuando no existe ninguno? ¿Y qué decir del vínculo entre el pensamiento conspirativo y la observación de patrones imaginarios? [...] Sentimos el impulso de buscar historias por donde vamos. Hay que dejar claro que el hecho de que nuestra mente funcione de este modo tiene unos beneficios muy importantes. **Estamos programados para encontrar conexiones** y es así, en gran medida, como aprendemos sobre el mundo que nos rodea: al ver un patrón, sospechamos que existe una relación causal y, a veces, descubrimos cosas nuevas.»

«Es sencillo ver que aquellos con una mayor humildad intelectual están más abiertos a escuchar a los demás y tienen más probabilidades de replantearse sus convicciones, opiniones y conductas cuando alguien les da un motivo convincente para hacerlo. Al fin y al cabo, dado que son inherentemente más flexibles al respecto de sus opiniones formadas, se sienten menos apegados a esas ideas y abren la puerta a que se les persuada de que quizá tuviesen una idea equivocada desde el principio. Por supuesto, igual que con la mayoría de las cosas, la humildad intelectual también se puede llevar demasiado lejos. En una sociedad como la nuestra, cargada de un exceso de confianza, el increíble beneficio que nos aportaría una mayor dosis de humildad intelectual no es ninguna sorpresa, pero tampoco querríamos terminar viviendo en un mundo como el que describía William Butler Yeats en *La segunda venida*, donde «los mejores carecen de toda convicción, mientras que los peores / rebosan de una apasionada intensidad». Con esto en mente, deberíamos buscar el equilibrio entre la convicción y la humildad intelectual a lo largo del espectro de las creencias.»

¿Qué relación hay entre la toma de decisiones y la personalidad? Bien, es una importante diferencia individual: hay personas a las que se les da mejor que a otras. [...] ¿Cuáles son esos tipos? Entre ellos, vemos un nivel inferior de razonamiento estadístico (la falacia de la conjunción), **una mayor tendencia a observar patrones donde no los hay (correlaciones ilusorias) y una inclinación más elevada a confiar en nuestras propias intuiciones**, en este caso tener la sensación de que ya sabíamos algo desde el principio (sesgo retrospectivo). Esperemos que la reflexión sobre estos tipos de decisiones te ayude a observar otros mecanismos heurísticos de toma de decisiones y a evaluar la probabilidad de que estén o no relacionados con una mayor tendencia a caer por el embudo de la convicción infundada.

«El narcisista estresado tiene una necesidad muy fuerte de explicar lo que está pasando en general y, de manera específica, la falta de atención de la que está siendo objeto, y con esa necesidad viene una mayor tendencia a descender por el embudo de la convicción infundada.»

LOS ELEMENTOS SOCIALES Y LA HISTORIA DEL TRIBALISMO

«Cuando la gente se sentía excluida del juego, se encendían las mismas áreas del cerebro que al experimentar un dolor físico. **Resulta que el dolor social comparte una base neuroanatómica con el dolor físico.** Los resultados indican que la experiencia de vernos marginados — incluso en algo tan leve — es fundamental para la vivencia humana y nos afecta de un modo muy negativo.»

«¿Cómo es que son tan corteses los unos con los otros, incluso al hablar de unos temas tan sombríos y dolorosos? Yo creo que se debe a que **tienen clarísimo que todos y cada uno de ellos, así como la gente que los rodea, necesitan apoyo y aprobación social. Con el paso del tiempo, han creado la norma social de proporcionarse ese respaldo los unos a los otros en abundancia, hasta tal punto que todos los demás círculos sociales palidecen en comparación** (quizá con la excepción de las dos primeras semanas en que dos adolescentes se enamoran y no pueden dejar de decirse el uno al otro lo increíble e impresionantemente maravillosos que son).»

«Durante el covid, la gente que obedecía las normas y las restricciones pagó un precio social y económico, mientras que quienes no las seguían ponían las cosas un poco más difíciles para todos los demás. En una pandemia es mucho más grave, pues el simple hecho de que un pequeño número de personas haga únicamente lo que es mejor para ellas en un momento dado, sin tener en cuenta el bien común, empeora mucho las cosas y prolonga el sufrimiento de todos los demás. Fue esta sensación — de que los convencidos estaban traicionando el bien común y

causando un gran daño— lo que hizo que la gente que había cumplido las normas se enfadara tanto con los convencidos y sintiese el impulso de excluirlos y castigarlos.»

«**Cuando una persona se siente más aislada, pierde algunos de sus criterios morales, tanto en términos sociales (ver irrelevante ayudar a los demás) como en términos individuales (considerar más aceptable llevarse más dinero del que se ha ganado).** Tengo que reconocer que estos descubrimientos me generan una gran preocupación. Si los trasladamos al universo de las redes sociales, donde la gente se puede sentir rechazada y excluida con gran facilidad, empezaremos a entender por qué esto podría motivar, por ejemplo, unos criterios morales más bajos en lo referente a la veracidad de la información que se comparte o a la amabilidad que se muestra hacia los demás. Ya lo he dicho antes, pero merece la pena repetirlo: **cuando veas que el embudo de la convicción infundada se está tragando a una persona cercana a ti, resiste la tentación de excluirla, pues el coste es demasiado elevado.** Céntrate en ofrecerle apoyo social, a pesar de todas las dificultades que conlleva.»

El acelerador social

«En lo referente a la disonancia cognitiva y la convicción infundada, la relación debería resultar clara: **los actos (dedicar tu tiempo y recursos a una causa, por ejemplo) pueden conducir a un cambio de opinión (creer con más firmeza en dicha causa, aunque resulte ser poco fiable).** Ahora bien, en el caso de los convencidos, hay todo tipo de acciones, pero la amplia mayoría de aquellas posibles son sociales: hablar con otras personas, participar en protestas, publicar información sin verificar, responder en internet, discutir con quienes no están de acuerdo, romper los vínculos con la familia y las antiguas amistades, etcétera. Por este motivo, la disonancia cognitiva encaja tan bien en la parte social del embudo de la convicción infundada y es una fuerza muy potente que empuja a la gente con rapidez en su caída por el embudo.»

«**Si echamos un vistazo a nuestro panorama político, tan partidista, veremos la esencia de la mentalidad del convencido.** Todo se mira a través de la lente del «¿Cómo está conspirando el otro para sacar provecho? ¿Cuáles son sus intenciones ocultas?». En cierto sentido, cuando caemos en una forma de ver el mundo que es partidista por puro acto reflejo — y todos lo hacemos en un momento dado—, todos somos unos convencidos en mayor o menor grado. **Al ver una información que viene del otro lado ideológico, asumimos de inmediato no solo que es incorrecta, sino que tiene la intención hacernos daño a nosotros y a nuestro lado.**»

«Al fin y al cabo, si los datos son en su mayoría precisos, confiar en ellos es una buena estrategia. Pero entonces llegaron las redes sociales y desapareció el coste de la comunicación. La realidad es que ya no podemos confiar en la mayoría de la información que nos llega por internet, pero aun así tenemos los mismos instintos evolutivos que nos llevan a creérmola aun cuando ha dejado ya de ser fiable.»

«Llevamos programado de serie un sesgo para ver la realidad desde el punto de vista de nuestros incentivos económicos y que este sesgo es muy difícil de anular. Por supuesto, las motivaciones económicas son solo una pequeña parte de nuestro complejo conjunto de motivaciones. Podríamos cambiar perfectamente la palabra *salario* por *orgullo*, *ego*, *identidad* o *sensación de pertenencia*. La cuestión es que nuestras opiniones suelen satisfacer todo tipo de necesidades profundas emocionales, psicológicas y sociales: sentir que tenemos el control, que somos de los que conocen un secreto, que nos quieren y que tenemos autoridad, que formamos parte de algo. Por tanto, **la batalla por hacer que alguien cambie de opinión es más compleja que la batalla por proporcionarle a esa persona una información que la lleve a renunciar a sus ideas.** [...] En este aspecto, **las redes sociales son particularmente potentes. Como si fueran sectas,**

las comunidades de convencidos se cobran un precio muy alto por lo que perciben como una traición. Si una persona ya se ha visto excluida por familiares y amigos por haber adoptado ciertas convicciones infundadas en un principio, los riesgos psicológicos de volver a cambiar sus creencias son muy elevados. Se arriesgan a perder su nueva comunidad, a sus nuevos amigos y sus nuevas redes de relaciones sociales.

¿Podemos permitirnos volver a confiar? ¿Y podemos permitirnos no hacerlo?

«Cuando nos enfrentamos a un mundo donde la confianza es un bien cada vez más escaso, puede ser tentador retirar la nuestra y buscar la manera de protegernos. Aun así, no nos damos cuenta de que, cuando hacemos esto, generamos una onda expansiva aún mayor y reducimos la confianza del espacio social común. Cuando quienes lo hacen son las empresas — o peor aún, los Gobiernos—, se daña uno de los tejidos más importantes que nos conectan a los unos con los otros. Ciertamente, retirar la confianza de una actividad concreta seguramente reduzca la probabilidad de que ese abuso específico se produzca de nuevo, pero lo más probable es que también se reduzca la confianza general y, con ella, la cooperación y la buena voluntad. [...] **Uno de los grandes desafíos a los que nos enfrentamos como sociedad es una crisis de confianza, algo que hay que afrontar si queremos ponerle freno a la avalancha de convicciones infundadas.»**

«Del mismo modo en que no le pedimos a la gente que se vuelva resistente al frío, sino que inventamos calefacciones y nos tejemos jerséis que nos ayuden con nuestras limitaciones físicas, deberíamos inventar tecnologías que nos ayuden a contrarrestar nuestras limitaciones mentales. [...] **Es muy tentador asumir que la gente va a reaccionar de un modo racional ante la información que se publica en las webs, medios convencionales, revistas científicas, fuentes oficiales gubernamentales y redes sociales, pero, a estas alturas, espero que coincidas conmigo en que eso tiene tanto sentido como dar por sentado que la gente es capaz de ver en la oscuridad.** En lugar de eso, hemos de ahondar en el conocimiento de nuestras limitaciones y fabricar herramientas que nos sirvan de ayuda en vez de actuar en nuestra contra. Ya lo hemos hecho en muchas otras ocasiones en muchas áreas de la vida, así que en esta podemos hacerlo también.»



Ariel

PARA AMPLIAR INFORMACIÓN

Laia Barreda Vicent | RESPONSABLE DE
COMUNICACIÓN ÁREA DE ENSAYO

659 45 41 80 | laia.barreda@planeta.es