

Miguel Sánchez-Romero

Nosotros y la posverdad

(InfoLibre, 28 de diciembre de 2016).

20 de diciembre de 1954. En una casa a las afueras de Chicago un grupo de hombres y mujeres esperan el **aterrizaje de un platillo volante** que les salvará de un inminente cataclismo en forma de inundación. La hora y fecha exacta, las doce de la noche de ese día, han sido anunciadas mediante escritura automática a Dorothy Martin, un ama de casa aficionada a la parapsicología, por Sananda, el extraterrestre al que el grupo considera la reencarnación intergaláctica de Jesucristo. Hasta aquí todo normal.

El típico comportamiento alienígena que pudiendo elegir a la NASA o al 061 para avisar del desastre, se decanta por una señora de Chicago. La **inteligencia interestelar es así de excéntrica** en lo que respecta a la selección de personal: tú les das a elegir entre Rafael Hernando y Antonio Hernando como portavoz parlamentario de un partido y ellos eligen... Dejémoslo, el ejemplo no es bueno.

A las puertas de la casa de la señora Martin están apostados un buen número de curiosos a los que el anuncio de la llegada, sobre el que algunos medios llevan tiempo informando puntualmente no sin cierta ironía, ha congregado allí. En su interior, infiltrados en el grupo, Leon Festiner, un psicólogo de la Universidad de Stanford, y algunos de sus colaboradores que, apenas conocieron la noticia, entendieron que era una oportunidad inigualable para llevar a cabo un estudio de campo sobre cómo reacciona el ser humano ante la evidencia directa e innegable de **una creencia que se demuestra errónea**. ¿Qué pasará cuando, con toda lógica, los extraterrestres no se presenten?

Los *Seekers* (buscadores), que es cómo se autodenominan los seguidores de Dorothy, han recorrido un duro camino desde que un año atrás la señora Martin se levantara un día con un leve hormigueo en el brazo y, en lugar de irse a urgencias, decidiera tomar un lápiz y atender el dictado mágico de Sananda. Para conseguir la tarjeta de embarque, los *Seekers*, han tenido que **soportar incesantes burlas**, desprenderse de sus posesiones terrenales e, incluso, abandonar sus empleos en el caso de algunos o soportar un bochornoso despido en el de otros, como el doctor Laughead, al que la institución en que trabajaba le pidió que renunciase tras conocerse públicamente su relación con este asunto.

El estudio está recogido en el libro *When prophecy fails* (*Cuando la profecía falla*), que relata puntualmente la historia y lo ocurrido tras el, a todas luces previsible, plantón: Dorothy salió al paso de las explicaciones tímidamente reclamadas por sus acólitos gracias a un mensaje urgente de Sananda en el que comunicaba a todos que **su fe había salvado al mundo** y –lo más reseñable desde el punto de vista científico– la mayoría de miembros abrazó aún con más fervor su creencia en ese Jesucristo interestelar. El único cambio que experimentaron los *Seekers* tras el fracaso de la profecía fue la necesidad, antes no contemplada, de hacer proselitismo y expandir el culto a Sananda.

Curiosamente, ese **patrón de comportamiento** –anuncio mesiánico, frustración de expectativas y posterior reafirmación– se repite a lo largo de la Historia en este tipo de augurios.

La explicación a esta conducta, a por qué seguimos defendiendo una convicción pese a que ésta sea desmentida por los acontecimientos, o, en otras palabras, por qué nos cuesta tanto cambiar de opinión aun cuando una evidencia en forma de dato o hecho así lo aconseja, tiene que ver con el **“razonamiento**

motivado". Se trata de un concepto psicológico que define la forma en que nuestro proceso cognitivo elabora estrategias inconscientes que determinan, más que la realidad, que lo que pensamos y las conclusiones a que llegamos sean aquellas a las que queremos llegar. Y no, el razonamiento motivado no limita su radio de acción al terreno de lo religioso, sino que expande su contumacia por muchos otros ámbitos de nuestro conocimiento, entre ellos, por supuesto, la política. ¿En cuántos de los debates sobre política que ha mantenido usted ha convencido a alguien? ¿En cuántos le han convencido a usted?

Nuestro universo personal de convencimientos, del que la ideología forma parte fundamental, es una **coraza ante la que la realidad** objetiva poco tiene que hacer. Preferimos reconocer que conocer. Es mucho más confortable que aquello que nos llega del exterior nos confirme y reafirme en lo que pensamos a que nos obligue a revisar nuestras certezas. Cuando nuestro bagaje de certidumbres se ve amenazado reaccionamos a la defensiva.

Es un reflejo atávico, explican los científicos. Es el mismo resorte instintivo que, por poner un ejemplo, hacía a los primeros homínidos ponerse en guardia ante la amenaza inconcreta de lo desconocido –ya fuese un depredador o un *Homo erectus* de derechas. Una **herramienta imprescindible** para la supervivencia en la jungla prehistórica de la que, para mayor gloria de los debates televisivos, no hemos podido deshacernos en millones de años de evolución. Lo desconocido, lo extraño, puede ser algo tan tangible como un refugiado, o una información que sacuda nuestra confortable comodidad ideológica.

Numerosos experimentos científicos demuestran, mediante dispositivos de estudio neuronal, cómo ese resorte defensivo es **infinitamente más rápido** que nuestro pensar consciente. La emoción es anterior a la razón. Y cuando ésta entra en funcionamiento lo hace contaminada por aquella.

La razón está pues, incluso en momentos en que creemos utilizarla bajo estrictos criterios de objetividad, teñida de emoción, de afecto y vinculación a nuestro particular sistema de creencias. **¿Merecemos pues el pomposo apelativo de seres racionales?** Sí, aunque tal vez no el de "seres razonables". De hecho la mayoría de las veces en que creemos razonar, sólo estamos racionalizando, adaptando, procesando esa nueva información para acomodarla a nuestras concepciones previas. En palabras de uno de los psicólogos cuyo trabajo sustenta estas afirmaciones, "creemos que estamos actuando como científicos pero, en realidad, actuamos como abogados", contraargumentamos para llegar a un objetivo.

Esta actitud explica que, por ejemplo en Estados Unidos, ni siquiera las evidencias científicas acerca del cambio climático consigan que la mayoría de republicanos admitan la gravedad del problema y la responsabilidad de la **actividad humana en su empeoramiento**. O, en sentido contrario, que muchos ciudadanos de pensamiento progresista –los demócratas, como partido, no tienen posición oficial sobre este asunto– sean renuentes a vacunar a sus hijos por temor a que unos no demostrados efectos secundarios les provoquen autismo.

Más aún, el intento de corregir mediante información veraz estas **opiniones sesgadas** lo único que consigue en muchos casos es que en algunos de los sujetos sometidos a estudio se produzca lo que los científicos llaman un efecto "*backfire*" (retroceso), es decir, que la confrontación de sus posiciones previas sobre un determinado asunto con la evidencia de su error, no logre el resultado deseado sino una reafirmación en su postura.

En sentido estricto, y con datos de Estados Unidos, pues es allí donde se han llevado a cabo los estudios mencionados, los resultados no acaban de determinar si

hay diferencias fundamentales entre demócratas y republicanos en cuanto a las posibilidades de corrección de opiniones sesgadas por la ideología mediante la **aportación de datos reales y fidedignos** que las refuten. Si bien la actitud de los conservadores parece más proclive al sesgo y reacia a la aceptación de datos y hechos, el debate se complica –a decir de los propios investigadores– cuando el ala progresista se amplía y se extiende por la izquierda hasta los regímenes comunistas. Sí parece claro que entre los progresistas no se produce el efecto retroceso.

En lo que quedan igualados progresistas y conservadores es en que en ambos es más fácil **combatir los errores provocados por la desinformación** que por aquellos que son fruto de la mala información. Mark Twain, frecuentemente citado en comentarios a estos estudios, lo resumía a la perfección: “Lo que te crea problemas no es lo que no sabes. Es aquello que estás seguro de saber pero es falso”.

Somos, pues, terreno en barbecho para que los políticos practiquen con nosotros ese impúdico ejercicio de la posverdad que muchos –no todos– cultivan. Cuentan de antemano con la complicidad de los más cercanos, quienes mediante el razonamiento motivado ayudarán a disimular su desvergüenza. La posverdad nos tiene como colaboradores necesarios. Ocupamos tanto tiempo en denunciar la perversidad de aquellos a quienes jamás votaremos que apenas nos queda tiempo para **criticar ligeramente a aquellos a los que votamos**.