

Mark Lorch

Por qué la gente cree en las teorías de la conspiración, y cómo conseguir que cambie de opinión

Los hechos y los argumentos racionales no son muy eficaces a la hora de alterar las creencias de la gente

(Traducción de News Clips).

(*El País*, 27 de agosto de 2017).

El aterrizaje en la Luna es uno de los hechos históricos más discutidos por los 'conspiranoicos'. WIKIMEDIA Getty-Quality.

Iba yo sentado en el tren cuando un grupo de hinchas del fútbol entró en tropel. Acababan de salir del partido –era evidente que su equipo había ganado– y ocuparon los asientos libres que había a mi alrededor. Uno de ellos cogió un periódico que alguien había dejado y empezó a soltar risitas burlonas mientras leía los últimos "hechos alternativos" difundidos por Donald Trump.

Los demás se apresuraron a contribuir con sus ideas acerca de la afición del presidente a las teorías de la conspiración. La conversación no tardó en poner rumbo a otras conspiraciones y yo disfruté escuchando disimuladamente mientras el grupo se mofaba sin piedad de los seguidores de la teoría de la tierra plana y [de la última idea de Gwineth Paltrow](#), y remedaba los [chistes en Internet sobre las estelas químicas](#).

Entonces se produjo una pausa y uno de ellos aprovechó la oportunidad para hacer la siguiente aportación: "Vale que todo este rollo son chorradas, pero no iréis a decirme que te puedes fiar de las ideas con las que nos llenan la cabeza normalmente. Por ejemplo, los alunizajes. Está claro que los simularon, y encima bastante mal. El otro día leí un blog que decía que nos fijásemos en que ni siquiera había estrellas en ninguna de las imágenes".

Para mi sorpresa, el grupo se le sumó añadiendo más "pruebas" que reforzaban que el alunizaje había sido un fraude: las extrañas sombras de las fotografías, la bandera que ondea cuando en la Luna no hay atmósfera, y cómo pudieron grabar a Neil Armstrong poniendo el pie en la superficie si no había nadie para sostener la cámara.

Hacia un minuto parecían personas racionales capaces de valorar las pruebas y de llegar a una conclusión lógica, pero luego las cosas dieron un giro hacia el terreno del absurdo, así que inspiré profundamente y decidí intervenir: "La verdad es que todo esto tiene una explicación sencilla..."

Los hinchas se volvieron hacia mí, estupefactos ante el hecho de que un extraño osase meter baza en su conversación. Yo proseguí sin dejarme intimidar, bombardeándolos con una lluvia de hechos y explicaciones racionales.

"La bandera no ondeaba al viento, solo se movía mientras Buzz Aldrin la plantaba. Las fotos se hicieron durante el día lunar y, como es obvio, de día no se puede ver las estrellas. Las sombras son raras debido a los objetivos ultra gran angular que utilizaron, que distorsionaban las imágenes. Y nadie filmó a Neil bajando por la escalerilla; había una cámara montada en el exterior del módulo lunar que lo grabó dando ese paso de gigante. Si esto no es suficiente, la prueba irrefutable definitiva se encuentra en las fotografías de los puntos de alunizaje hechas por el [Orbitador de Reconocimiento Lunar](#), en las que se puede ver claramente las huellas que dejaron los astronautas al recorrer la superficie".

"Ahí queda eso", me dije a mí mismo.

Pero, al parecer, mis oyentes distaban mucho de estar convencidos. Se pusieron como unas fieras contra mí haciendo afirmaciones cada vez más absurdas. Según

ellos, Stanley Kubrick lo había filmado todo, miembros clave del equipo habían muerto en misteriosas circunstancias, y así sucesivamente.

El tren se detuvo en una estación. No era la mía, pero de todas maneras aproveché para largarme. Abochornado, al tiempo que prestaba atención al hueco entre el vagón y el andén me preguntaba por qué mis hechos habían sido tan estrepitosamente inútiles para hacerlos cambiar de opinión.

La respuesta sencilla es que, en realidad, los hechos y los argumentos racionales no son muy eficaces a la hora de alterar las creencias de la gente. Esto se debe a que nuestro cerebro racional está equipado con unos mecanismos neurológicos evolutivos no demasiado avanzados. Una de las causas por la que las teorías de la conspiración surgen periódicamente es nuestro deseo de imponer una estructura al mundo y nuestra increíble capacidad para reconocer pautas. De hecho, un reciente estudio ha mostrado que existe una correlación entre la necesidad individual de estructura y la [tendencia a creer en las teorías de la conspiración](#).

Por ejemplo, tomemos la siguiente secuencia: 0 0 1 1 0 0 1 0 0 1 0 0 1 1. ¿Ve alguna pauta en ella? Posiblemente sí. Y usted no es el único. Un rápido [sondeo en Twitter](#) (que reproducía un estudio [mucho más riguroso](#)) indicó que el 56% de las personas coincidían con usted, aunque la secuencia la había generado yo lanzando una moneda al aire.

Por lo que parece, nuestra necesidad de estructura y nuestra capacidad de reconocer pautas son más bien hiperactivas, lo cual origina una inclinación a reconocer patrones –como las constelaciones, [las nubes que parecen perros](#) y las vacunas que provocan autismo– donde en realidad no los hay.

La capacidad de reconocer pautas debió de ser una cualidad útil para la supervivencia de nuestros ancestros. Mejor equivocarse al distinguir los indicios de un depredador que pasar por alto a un gran felino hambriento de verdad. Sin embargo, si trasladamos automáticamente esa tendencia a nuestro mundo con su abundancia de información, veremos relaciones causa efecto inexistentes –teorías de la conspiración– por todas partes.

La presión de nuestros semejantes

Otro motivo por el cual somos tan propensos a creer en las teorías de la conspiración es que somos animales sociales, y es mucho más importante (desde un punto de vista evolutivo) nuestra posición en la sociedad que estar en lo cierto. En consecuencia, comparamos constantemente nuestras acciones y nuestras creencias con las de nuestros semejantes, y luego las cambiamos para que se ajusten a ellas. Esto significa que si nuestro grupo social cree algo, es más probable que sigamos al rebaño.

Este efecto de la influencia social en el comportamiento tuvo una bonita demostración, allá por 1961, en el [experimento de la esquina](#) que llevó a cabo el psicólogo social estadounidense Stanley Milgram (más conocido por su trabajo sobre la [obediencia a las figuras de autoridad](#)) junto con sus compañeros. El experimento era lo bastante sencillo (y divertido) como para que usted pueda reproducirlo. Elija una esquina concurrida y mire al cielo durante 60 segundos.

Lo más probable es que muy poca gente se pare y compruebe qué está mirando. Milgram vio que, en estas condiciones, se añadía alrededor del 4% de los viandantes. Luego haga que unos cuantos amigos le acompañen en sus elevadas observaciones. A medida que el grupo aumente, cada vez más extraños se pararán y mirarán hacia arriba. Cuando el grupo haya alcanzado los 15 observadores celestes, alrededor del 40% de los transeúntes se habrán detenido y habrán estirado el cuello junto con ustedes. Seguramente habrá visto cómo funciona ese mismo efecto en los mercados,

en los que se habrá sentido atraído hacia el puesto a cuyo alrededor había una multitud.

El principio se aplica con la misma potencia a las ideas. [Cuanta más gente crea en una información](#), más probable será que la aceptemos como verdadera. Y así, si estamos excesivamente expuestos a determinada idea a través de nuestro grupo social, esta se convierte en parte de nuestra visión del mundo. En suma, la [demostración social](#) es una técnica de persuasión mucho más eficaz que la demostración basada puramente en las pruebas, lo cual explica, como es lógico, por qué esta clase de demostración es tan apreciada en publicidad ("el 80% de las mamás lo cree así").

La demostración social no es más que una de las muchas [falacias lógicas](#) que también hacen que ignoremos las pruebas. Un tema relacionado con ella es el omnipresente [sesgo de confirmación](#), o la tendencia por la cual la gente busca y se cree los datos que apoyan su punto de vista, mientras que descarta los que no lo hacen. Todos lo sufrimos. Basta con que piense en la última vez que escuchó o vio un debate en la radio o en la televisión ¿Hasta qué punto le pareció convincente el argumento que iba en contra de su visión de las cosas en comparación con el que coincidía con ella?

Lo más probable es que, fuese cual fuese la racionalidad de ambas partes, usted desestimase en gran medida los argumentos de la oposición mientras aplaudía los que concordaban con los suyos. El sesgo de confirmación se manifiesta también como una tendencia a seleccionar la información de fuentes que ya están de acuerdo con nuestros puntos de vista (lo cual es probable que tenga igualmente su origen en el grupo con el que nos relacionamos). Por consiguiente, seguramente sus ideas políticas dictan sus canales de noticias favoritos.

Por supuesto, existe un sistema de creencias que identifica las falacias lógicas tales como el sesgo de confirmación e intenta subsanarlas. Mediante la repetición de las observaciones, la ciencia convierte las anécdotas en datos, reduce el sesgo de confirmación y acepta que las teorías se pueden actualizar a la vista de las pruebas. Esto significa que la ciencia está abierta a corregir sus textos fundamentales. No obstante, el sesgo de confirmación nos contamina a todos. Como es bien conocido, el famoso físico [Richard Feynman](#) describió un ejemplo procedente de uno de los más rigurosos campos de la ciencia: la física de partículas.

"Millikan midió la carga de un electrón mediante un experimento con gotas de aceite que caían y obtuvo una respuesta que ahora sabemos que no era del todo correcta. La causa de la ligera inexactitud era que su valor de la viscosidad del aire era erróneo. Es interesante examinar la historia de las mediciones de la carga del electrón después de Millikan. Si las representamos en un gráfico como una función del tiempo, veremos que una es un poco mayor que la de Millikan, la siguiente un poco mayor que la anterior, y lo mismo ocurre con la que viene después, hasta que, al final, se estabilizan en una cifra más alta.

"¿Por qué no descubrieron enseguida que la nueva cifra era más alta? Los científicos se avergüenzan de esta historia porque es evidente que se hicieron cosas como esta: cuando obtenían una cifra que estaba por encima de la de Millikan, pensaban que tenía que haber algún error y buscaban y encontraban alguna razón para ello. Cuando obtenían una cifra más parecida al valor de Millikan, no se fijaban tanto".

Contratiempos al desmontar los mitos

Uno puede sentirse tentado a seguir el ejemplo de los medios de comunicación más populares y plantar cara a los falsos juicios y a las teorías de la conspiración mediante la estrategia consistente en desmontar los mitos. Hacer referencia al mito al mismo tiempo que a la realidad parece una buena manera de confrontar los hechos con las afirmaciones falsas de manera que emerja la verdad. Pero una vez más, resulta que

este planteamiento es equivocado, ya que al parecer da lugar a lo que se conoce como [efecto contraproducente](#), por el cual acabamos por acordarnos más del mito que del hecho.

Uno de los [ejemplos más notables](#) se observó en un estudio que evaluaba un folleto sobre "mitos y hechos" relacionados con las vacunas contra la gripe. Nada más leerlo, los participantes recordaban con precisión los hechos como hechos y los mitos como mitos. Pero, al cabo de solo 30 minutos, las cosas habían dado un vuelco en su mente y los mitos se recordaban con mucha más frecuencia como "hechos".

Esto hace pensar que la mera mención del mito contribuye en la práctica a reforzarlo. Después, a medida que pasa el tiempo, uno olvida el contexto en el cual oyó hablar de él –en este caso, un ejercicio de desmitificación– y solamente le queda el recuerdo del propio mito.

Para colmo de males, ofrecer información rectificadora a un grupo con creencias firmes puede acabar por [reforzar sus opiniones](#) a pesar de que los nuevos datos las desautoricen. Las nuevas pruebas generan contradicciones en nuestras creencias, y con ello, nos producen un malestar emocional. Sin embargo, en vez de modificar nuestras ideas, solemos tratar de justificarnos y desarrollar una antipatía todavía mayor por las teorías que se nos oponen, lo cual puede hacer que [nos obsequemos más en nuestras opiniones](#). Es lo que se conoce como el "efecto bumerán", que constituye un enorme problema a la hora de intentar dar un empujoncito a la gente para que mejore su manera de proceder.

Por ejemplo, los estudios han demostrado que los mensajes informativos dirigidos a reducir el consumo de tabaco, alcohol y drogas [han tenido el efecto contrario](#).

Haga amigos

Entonces, si no podemos servirnos de los datos, ¿cómo podemos conseguir que la gente deseché sus teorías de la conspiración u otras ideas irracionales?

Es probable que la alfabetización científica sea de ayuda a largo plazo. Con ello no me refiero a la familiaridad con los hechos, las cifras y las técnicas científicas. Más bien lo que hace falta es conocer el método científico, como el pensamiento analítico. Y, efectivamente, [los estudios muestran](#) que el rechazo a las teorías de la conspiración está relacionado con el predominio de este último. La mayoría de la gente nunca se dedicará a la ciencia, pero nos topamos con ella y la utilizamos a diario, así que [la ciudadanía tiene que tener la capacidad](#) necesaria para evaluar críticamente las afirmaciones científicas.

Por supuesto, cambiar los planes de estudios de un país no sería muy útil para una discusión como la que tuve en el tren. Con el fin de lograr una estrategia más inmediata es importante darse cuenta de que formar parte de una tribu ayuda muchísimo. Antes de empezar a predicar el mensaje, busque una base común.

Al mismo tiempo, para evitar el efecto contraproducente, prescinda de los mitos. Ni siquiera los mencione ni admita su existencia. Límitese a los puntos fundamentales. Las vacunas son seguras y [reducen la posibilidad de contraer la gripe en un 50% o 60%](#). Punto. No haga referencia a las ideas erróneas, ya que suelen ser más fáciles de recordar.

Tampoco encolerice a sus detractores desafiando su visión del mundo. Ofrézcales más bien explicaciones que estén en armonía con sus creencias previas. Por ejemplo, es mucho más probable que los conservadores que niegan el cambio climático [cambien de opinión](#) si también se les exponen las oportunidades de negocio favorables al medio ambiente.

Otra idea. Utilice historias para transmitir lo que quiera decir. [Los relatos](#) atrapan a la gente con mucha más fuerza que los diálogos argumentativos o descriptivos. Las

historias enlazan la causa con el efecto, de manera que las conclusiones que usted quiere mostrar parecen casi inevitables.

Con todo esto no quiero decir que los hechos y el consenso científico no tengan importancia. La tienen, y es crucial. Pero ser conscientes de las deficiencias de nuestro pensamiento nos permite exponer lo que nos interesa de una manera mucho más convincente.

Es fundamental desafiar al dogma, pero en vez de conectar puntos inconexos e inventar una teoría de la conspiración, lo que tenemos que hacer es exigir las pruebas a los responsables políticos. Debemos pedir los datos que pueden apoyar una creencia y buscar la información que la ponga a prueba. Parte de este proceso implica el reconocimiento de nuestros propios instintos sesgados, nuestras limitaciones y nuestras falacias lógicas.

Por tanto, ¿cómo se podría haber desarrollado mi conversación en el tren si hubiese hecho caso de mi propio consejo? Retrocedamos al momento en el que señalé que las cosas daban un giro hacia el terreno del absurdo. Esta vez, inspiro profundamente e intervengo:

"¡Qué buen resultado el del partido, ¿eh?! ¡Lástima que no pudiese conseguir una entrada!"

Al momento nos vemos enfrascados en una conversación sobre las posibilidades del equipo esta temporada. Al cabo de unos minutos de charla, cambio de tema y saco a colación la teoría de la conspiración sobre los alunizajes. "Por cierto, estaba pensando en lo que acabas de decir sobre la llegada a la Luna ¿No había algunas fotos en las que se veía el Sol?"

Él asiente.

"Eso significa que en la Luna era de día, así que, igual que en la Tierra, ¿te parece que se verían las estrellas?"

"Pues supongo que no. No lo había pensado. A lo mejor el blog no tenía razón en todo".

Mark Lorch es catedrático de Química y Ciencias de la Comunicación de la Universidad de Hull.

Claúsula de divulgación:

Mark Lorch no trabaja para ninguna empresa u organización que pueda beneficiarse de este artículo, no las asesora, no posee acciones en ellas ni recibe financiación. Tampoco declara otras vinculaciones relevantes aparte del cargo académico mencionado.

Este artículo fue publicado originalmente en inglés en la web [The Conversation](#).