

No hemos sido engañados

Hugo Mercier

(Barcelona, Shackleton Books, 2023)

¿Podemos comprender fenómenos como la teoría conspirativa *pizzagate* y el consiguiente tiroteo en una pizzería de Washington DC? O, incluso, ¿cómo explicar que en pleno siglo XXI la gente siga pensando que la Tierra es plana? En la época de la llamada desinformación, el discurso hegemónico sobre la manipulación de las masas ha pasado a formar parte del sentido común, pero hemos de recordar que este no es un depósito unitario de sabiduría (Billig, 1996: 221-223). Es en este contexto de pensamiento dominante en el que surge *No hemos sido engañados*. Las explicaciones que previamente habían sido ampliamente aceptadas sin apenas debate¹ se tambalean frente a un contundente argumento, perdiendo su posición privilegiada y viéndose obligadas a defender aspectos que nunca antes habían sido cuestionados. El autor, yendo a contracorriente, parte del presupuesto de que las personas no son sujetos pasivos de la influencia social y que, en muchas ocasiones, pensar lo contrario supone una explicación fácil ante decisiones abstrusas que juzgamos erróneas y que justificamos por medio de creencias falsas. Asumir este presupuesto le permite emprender una senda de razonamiento alternativo con el propósito de explorar las motivaciones subyacentes que configuran las opiniones de las personas.

Hugo Mercier es un reputado científico cognitivo que ha obtenido gran popularidad en el mundo académico dados sus controvertidos planteamientos abordados en esta obra tales como que influenciar a la gente es sumamente difícil, sea cual sea el medio empleado. *No hemos sido engañados* se compone de dieciséis capítulos que pueden ser agrupados en cinco partes. La primera haría una introducción a la problemática, que podemos sintetizar en el cuestionamiento de la imagen de las masas como crédulas; la segunda aborda el funcionamiento de los mecanismos cognitivos de vigilancia abierta; la tercera está enfocada en negar la persuasión de masas desde diferentes frentes; la cuarta expone una defensa de los mecanismos de vigilancia abierta previamente mencionados y la quinta supone una esclarecedora conclusión.

Encontramos en la primera parte, compuesta de tres capítulos, la exposición de los calificados como psicólogos y antropólogos de la credulidad, a los que rebate con la idea de que buscamos informaciones que encajen con nuestras creencias y pensamientos preexistentes. Es precisamente por eso por lo que las aceptamos, negando por tanto la influencia de los demagogos o la propaganda. Así, continúa exponiendo nuestra inclinación, por medio del denominado pensamiento rápido, a rechazar aquello que no vaya en la línea de nuestra visión del mundo. Aquí, se apoya en teorías evolucionistas y en el funcionamiento de nuestros mecanismos cognitivos de vigilancia. De esta forma, las teorías evolucionistas demuestran que la naturaleza se equilibra de igual modo que diferen-

¹ Es posible encontrar excepciones como la nueva era de la teoría de los efectos mínimos en el campo de la comunicación política (Bennet e Iyengar, 2008).

tes fuerzas actúan para mantener el orden social. En esa ecuación los mecanismos de vigilancia están predispuestos para rechazar, o como mínimo dudar, de las fuentes que sean consideradas poco fiables, así como de los mensajes que resultan ambiguos.

En la segunda parte presenta el concepto desarrollado de la vigilancia abierta, afirmando que gracias a esta podemos ser precavidos y simultáneamente receptivos a nuevas informaciones. Partiendo de que en principio comprobamos la veracidad de la información por medio de creencias preexistentes, el mecanismo de vigilancia nos permite gestionar opiniones contrarias e incluso asumirlas por medio de argumentaciones y formas de realizar inferencias que sean comprensibles y por tanto evaluables, más aún cuando parezcan darles mayor coherencia a nuestras ideas previas. Mercier advierte, no obstante, que, si un considerable grupo de personas comete errores intuitivos, derivados precisamente del mecanismo de vigilancia, se pueden convertir en patrones culturales, como en los casos del movimiento antivacunas o el terraplanismo. Los capítulos quinto y sexto están enfocados en analizar a quiénes consideramos buenos informantes, pero sobre todo a identificar cuáles son los factores que producen la confianza, subrayando en este último punto la importancia de las señales de compromiso. Por un lado, se evalúa la posibilidad del mejor acceso a la información; por otro, quién suele estar en lo correcto con relación al área del conocimiento a la que queramos acceder y, por último, quién tiene opiniones mayoritariamente compartidas. En este punto son muy reseñables el teorema de Condorcet, al demostrar que el 98 % de las veces la mayoría se encuentra en lo correcto, y el experimento de Asch, cuya conclusión fue que solo un tercio de los experimentados cedió ante las presiones del grupo. Finalmente, se opone a la analogía entre las multitudes y las epidemias cuyo máximo exponente es Gustave Le Bon: dicho autor considera que, en grandes aglomeraciones, las emociones y las creencias se contagian como gérmenes. Para Mercier esta teoría no es válida desde el punto de vista evolutivo ya que seríamos constantemente vulnerables a las emociones de los demás, hasta el punto de que si el enfado fuera contagioso sería contraproducente. En cualquier caso, las multitudes son heterogéneas, al igual que su comportamiento, pero se pueden influenciar en pequeños grupos.

Llegando al ecuador se abre un bloque temático destinado a tratar la supuesta persuasión ejercida por demagogos, profetas y predicadores, así como por la propaganda, los anuncios y las campañas. Aduce que todo aquello que vaya en contra de la opinión popular tenderá a fallar estrepitosamente; así, la persuasión solo podría darse en el caso de que hubiera un consenso previo. Para ilustrar lo anterior podemos mencionar los intentos de Aznar por convencer a los españoles de la intervención de ETA en los atentados del 11-M y cómo el intento de manipulación desencadenó el posterior voto de castigo que otorgó, contra todo pronóstico, la victoria electoral al PSOE tres días más tarde (Torcal y Rico, 2004). De esta forma, en la mayoría de las ocasiones, para que surta un efecto beneficioso conforme a los objetivos que se planteen, es necesario contar con el beneplácito de la audiencia. Incluso el poder absoluto es contestado si no puede hacer que los subordinados acepten sus normas (Scott, 2000). Además, las personas asumirán los mensajes que diseminen los diferentes elementos anteriormente expuestos siempre y cuando no alteren sus creencias o planes preexistentes. Por ejemplo, Hitler ganó poder político llevando a la esfera pública opiniones que ya eran populares², pero que estaban mal representadas; de este modo, el antisemitismo era de por sí un problema en Alemania y los discursos o la propaganda solo contribuyeron a él.

² Entre otros factores encontramos que la confusión teórica producida por los mandarines alemanes contribuyó enormemente al caldo de cultivo que impulsó el ascenso de los nazis al poder (Ringer, 1995).

Desde el décimo capítulo al decimoquinto se lleva a cabo una defensa de nuestros mecanismos de vigilancia, incluso aunque puedan derivar en patrones de creencias erróneas. La defensa de los mecanismos se efectúa al considerar que cometemos más errores por omisión de la información que por desconfianza de la misma. En consecuencia, ganamos más al permitirnos ser influidos por los demás ya que posibilita acceder a ideas mucho más poderosas. En principio los mecanismos de vigilancia deberían rechazar los rumores de forma automática; sin embargo, dado que en un importante número de casos se encuentran en lo cierto, pueden ser una valiosa fuente de información. Aun así, no los creemos intuitivamente, evaluamos su plausibilidad y evitamos difundirlos si con ello cabe la posibilidad de ser considerados como malos informantes. El capítulo trece dedicado a las *fake news* resulta revelador en tanto que la información, afirma, no genera creencias nuevas, sino que es aceptada porque ofrece los hechos que permiten justificar cara al público las decisiones, generalmente controvertidas, que de por sí se iban a tomar.

En el capítulo final Mercier concluye declarando que, atendiendo a las vías intuitivas basadas en los mecanismos de vigilancia, la creencia de la credulidad estaba destinada a ser culturalmente exitosa, pudiendo ser desarticulada del mismo modo que otras ideas equivocadas como el terraplanismo. Es más, teniendo en cuenta que solemos asociar la credulidad a la inmadurez cognitiva de grupos concretos, en muchas ocasiones resulta ser una argumentación intencionada para mantener el *statu quo*.

Lo llamativo respecto al contenido del libro es que aprovecha los propios argumentos a favor de la credulidad humana para volverlos en su contra, anticipando las principales objeciones que se pudieran generar y derrotándolas de antemano. También resulta de interés el hecho de que, tras cada capítulo aparentemente desesperanzador, teniendo en cuenta afirmaciones como que muchos malentendidos existen precisamente porque nos negamos a creer a aquellos que saben más y mejor, se añade un apartado llamado «¿Qué podemos hacer?» para poder afrontar el problema que se plantea. Lo anteriormente mencionado resulta novedoso en el contexto académico de las ciencias sociales puesto que están mucho más caracterizadas por el análisis empírico que por ser propositivas. Pero más aún se aleja del formato cuando se atreve a introducir entre explicaciones acertijos o viñetas para acompañar al lector a descubrir en la práctica lo que se desarrolla en la teoría.

La obra puede resultar de gran utilidad para aquellas personas que se encuentren estudiando, ya sea como estudiantes o especialistas, cuestiones relacionadas con la política, y concretamente con el voto, al ofrecer la posibilidad de profundizar en explicaciones más complejas que aquellas que refieren a la influencia de los medios de comunicación. Aunque siendo realistas, y aludiendo a las reflexiones del propio autor sobre a quién creer, resulta difícil pensar que los argumentos de los grandes teóricos de la manipulación vayan a cambiar de sendero, lo que no exime la posibilidad de que estas explicaciones supongan un patrón cultural erróneo con su correspondiente justificación. Por otro lado, teniendo en cuenta los experimentos y dinámicas sociales que saca a la luz, sería de gran utilidad para aquellas personas que se encuentren en el ámbito de la sociología, la psicología e incluso el *marketing*.

A medida que la sociedad se ha ido democratizando, más grupos han tendido a abrazar corrientes de pensamiento elitista que abogan por formas de gobierno con una participación popular reducida alegando la credulidad e ignorancia de las masas a la hora de tomar decisiones y llegando a proponer pruebas para poder ejercer el derecho al voto. Sin embargo, bajo ese prisma no se podría comprender cómo, según los datos de la FECYT (2022), un 29,4 % de aquellos que habían recibido educación universitaria había optado por utilizar al-

guna vez tratamientos alternativos como la homeopatía. La obra de Mercier es rompedora por su contenido y, sobre todo, porque implícitamente lleva a cabo una defensa de la democracia en mitad de movimientos que buscan activamente socavarla al validar creencias que no coinciden con las nuestras y abriendo la posibilidad a entenderlas desde su propia lógica.

BIBLIOGRAFÍA

- Bennett, W. Lance e Iyengar, Shanto (2008). «A New Era of Minimal Effects? The Changing Foundations of Political Communication». *Journal of Communication*, 58(4): 707-731. doi: 10.1111/j.1460-2466.2008.00410.x
- Billig, Michael (1996). *Arguing and Thinking: A Rhetorical Approach to Social Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- FECYT (2022). Encuesta de Percepción Social de la Ciencia y la Tecnología 2020. Instituto de Investigaciones de Mercado y Márketing Estratégico Ikerfel. Disponible en: https://www.fecyt.es/sites/default/files/users/user378/percepcion_social_de_la_ciencia_y_la_tecnologia_2020_informe_completo_2.pdf, acceso 12 de octubre de 2023.
- Ringer, Fritz K. (1995). *El ocaso de los mandarines alemanes: catedráticos, profesores y la comunidad académica alemana; 1890-1933*. Barcelona: Pomares-Corredor.
- Scott, James C. (2000). *Los dominados y el arte de la resistencia: discursos ocultos*. México: Era.
- Torcal, Marjano y Rico, Guillem (2004). «The 2004 Spanish General Election: In the Shadow of Al Quaeda». *South European Society & Politics*, 9(3): 107-121. doi: 10.1080/1360874042000271889

por Lucía RUBIO VICEDO
Universidad Pablo de Olavide
luruviixi@gmail.com

*Modelo Bifactorial Inercia-Incertidumbre Alaminos-Tezanos.
Aplicación al diagnóstico preelectoral y evaluación del impacto de
campaña. El caso de las elecciones autonómicas de mayo de 2023*

Antonio Alaminos y Antonio Francisco Alaminos Fernández
(Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 2023)

Este libro ha sido publicado en la colección del CIS Cuadernos Metodológicos, pero es mucho más que un simple cuaderno metodológico. Contiene una amplia exposición del nuevo modelo que el CIS viene aplicando desde hace algunos años en sus análisis electorales. No es esta la primera vez, ya que la difusión de los resultados de las encuestas por