

¿Negacionismo y errores cognitivos? El origen social de las preferencias

Denialism and Cognitive Errors? The Social Origin of Preferences

Ernesto Gánuza y Alfredo Ramos

Palabras clave

Comportamiento

- Interacción social
- Negacionismo
- Preferencias
- Sesgos cognitivos

Resumen

El rechazo a las evidencias suele interpretarse como un error cognitivo, lo que se asocia a rasgos irracionales de los actores. Este trabajo muestra las incongruencias de este modelo explicativo, siguiendo las contradicciones del comportamiento humano. En su lugar se propone interpretar la formación de preferencias desde la interacción social. Lo que es un error en el primer modelo (el razonamiento motivado) es un sesgo muy presente en la racionalidad humana que se explica mejor desde la interacción social. Antes que un error cognitivo, los actores justifican sus preferencias de acuerdo con su pertenencia a una específica red social. Mediante esta, hay historias que buscan conformidad y consistencia en las interacciones sociales. Como error cognitivo, despolitizamos la formación de preferencias y erradicamos con ello la agencia de los individuos.

Key words

Behavior

- Social Interaction
- Denialism
- Preferences
- Cognitive Bias

Abstract

The rejection of evidence is often interpreted as a cognitive error and is frequently associated with irrational traits of the actors. This paper reveals the inconsistencies of this explanatory model, which is based on contradictions of human behavior. Instead, it suggests the interpretation of preference formation according to the social interaction perspective. What is an error in the first model (motivated reasoning) is in fact a bias in human rationality that is best explained by the social interaction model. Rather than a cognitive error, actors justify their preferences by their membership in a specific social network. Through this network, they seek conformity and consistency in social interactions. By considering it a cognitive error, the problem of preference formation is depoliticized, and the agency of individuals is eradicated.

Cómo citar

Gánuza, Ernesto; Ramos, Alfredo (2026). «¿Negacionismo y errores cognitivos? El origen social de las preferencias». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 193: 53-70. (doi: 10.5477/cis/reis.193.53-70)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es>

Ernesto Gánuza: CSIC/IPP | ernesto.ganuza@csic.es

Alfredo Ramos: CSIC/IPP | alfredo.ramos@cchs.csic.es



INTRODUCCIÓN¹

El negacionismo suele ser interpretado como el rechazo que hace un individuo de una verdad empíricamente verificable (Ceballos, 2021; Specter, 2009). Ha sido tratado habitualmente como un mecanismo de defensa psicológico, mediante el cual, una persona ignora la realidad de una situación dada. Suele por eso asociarse con comportamientos irracionales, fruto de una «inconsistencia cognitiva». Según la literatura, los períodos de crisis social son especialmente idóneos para la expansión del negacionismo (Moreno-Muñoz, 2021).

Esta asociación del negacionismo con el rechazo a las evidencias favorece que se interprete como un «error cognitivo», como si fuera un hecho (una preferencia) corregible, algo que se puede enderezar y que depende del individuo. Entendido así, el negacionismo es un fenómeno mental que ocurre internamente en el individuo, producido por el modo en que este procesa la información. Al ser un atributo de las personas, se suele identificar con perfiles específicos, según la literatura, más bien conservadoras (Díaz-Catalán y Cabrera-Alvarez, 2023; Fridman, Gershon y Gneezy, 2021) y con una menor alfabetización científica (Moreno-Muñoz, 2021).

El trabajo que presentamos cuestiona que el negacionismo sea un «error cognitivo». Muchas de las reflexiones que res-

paldan la existencia del negacionismo tienden a simplificar en exceso el significado que tiene rechazar las evidencias. Este rechazo no deja de ser el reflejo de un sesgo muy extendido entre los seres humanos en el procesamiento de información: el razonamiento motivado, descrito como «el procesamiento de las evidencias hacia la interpretación deseada» (Lewandowsky y Oberauer, 2016: 217). Como muestran muchas investigaciones, este sesgo lo podemos encontrar en cualquier persona, independientemente de su orientación ideológica y su grado de alfabetización (Dixon, Hmielowski y Ma, 2017; Ditto *et al.*, 2019; Oreskes y Conway, 2022). Partiendo de esa generalizada presencia del razonamiento motivado, defendemos que el rechazo a las evidencias tiene más que ver con la forma en que los actores interpretan los hechos, algo que se comprende mejor desde una perspectiva interaccional del comportamiento que desde una perspectiva cognitivista.

En este trabajo mostraremos que el negacionismo, como cualquier otra preferencia, se genera en la interacción social, en la que participan múltiples personas que influyen por mantener un discurso. El rechazo a las evidencias hablaría más de la búsqueda de conformidad, de la aprobación de los otros o de evitar sanciones sociales, etc., que de los procesos cognitivos internos del actor en cuestión. El negacionismo, desde esta perspectiva más sociológica, no es un estado mental ni una inconsistencia cognitiva, sino un fenómeno de naturaleza política antes que mecánica (corrección de errores), en tanto en cuanto implica considerar prácticas, creencias y valores de un conjunto de personas frente a otras.

El trabajo empieza con una exposición de la interpretación cognitivista del rechazo de las evidencias, en la que analizamos la obra referente en este campo de las ciencias del comportamiento, como es la de Kahneman (2011). Aquí nos apoyaremos en

¹ Agradecimientos: el texto se ha enriquecido significativamente de comentarios de personas diversas que leyeron versiones previas y también de seminarios en los que se presentó el estudio en el que se basa el artículo, como el Congreso Español de Sociología 2024. Agradecer todos los comentarios y consejos dados por Stefano de Marco, Arturo Rodríguez Sáez, María del Campo, Wilfrid Martínez y Hedwig Marzolf. Especial mención hacemos a Enrique Martín Criado, con quien hemos debatido largamente sobre la propuesta del artículo.

Financiación: Los autores recibieron financiación del programa de investigación e innovación Horizonte 2020 de la Unión Europea en virtud del acuerdo de subvención n.º 101037328.

investigaciones y experimentos concretos, lo que nos facilitará comprender los mecanismos que la perspectiva cognitivista identifica en este fenómeno. Todos los ejemplos hacen referencia al negacionismo del cambio climático con el fin de ofrecer una coherencia narrativa a la exposición. A continuación, confrontamos esta visión con una perspectiva basada en la interacción social, presente en una específica tradición sociológica (Goffman, 1975; Collins, 2004). Aquí nos apoyaremos en literatura procedente de la psicología social y la neurociencia, con la que podemos explorar los mecanismos mediante los cuales surgen las preferencias identificadas por esta corriente sociológica. Esto nos permitirá contrastar los mecanismos detrás del rechazo a las evidencias desde ambas perspectivas (cognitivo versus interaccional). En tercer lugar, mostraremos el resultado de dos investigaciones sociológicas sobre el negacionismo desde esta perspectiva interaccional, en la que un grupo de personas asume argumentaciones negacionistas. Para finalizar, concluiremos con una reflexión acerca de las implicaciones prácticas que tiene esta perspectiva sociológica para trabajar e interpretar el negacionismo o el rechazo a las evidencias. Aquí nos apoyaremos en los trabajos empíricos realizados en torno a la percepción del riesgo, al ofrecer una cobertura empírica al argumento interaccional en su afán por abordar el rechazo a las evidencias climáticas en un plano práctico.

EL RAZONAMIENTO MOTIVADO: LA INTERPRETACIÓN COGNITIVA DE LA FORMACIÓN DE LAS PREFERENCIAS

La interpretación cognitivista del comportamiento se ha desarrollado a lo largo de los últimos cincuenta años bajo el marco de las ciencias del comportamiento, modelando una imagen de los seres humanos no tan sofisticada y racional como la que

se desprendía de los clásicos modelos de agentes racionales (Kahneman, 2011). Estas, aupadas en una metodología experimental muy desarrollada en la psicología y la economía, asumen una perspectiva del razonamiento según la cual todo aquello que decimos se deriva de un procesamiento racional interno. Las ciencias del comportamiento, como la corriente mayoritaria en ciencias sociales, dan por sentado que, para explicar la acción de las personas, hemos de remitirnos a sus creencias o actitudes, que son fruto, a su vez, de una socialización cultural (Martín-Criado, 2014). En sociología, este esquema subraya que el principal determinante de las acciones sería en consecuencia esa estructura de ideas –cultura, ideología, representaciones sociales– previamente interiorizada en el proceso de socialización. Este modelo teórico hace depender las acciones de las personas de los contenidos de conciencia interiorizados y de los procesos mentales mediante los que se procesan esos contenidos (Martín-Criado, 2014). Desde esta perspectiva, los discursos y las preferencias son reflejos de esa estructura interiorizada. El comportamiento individual sería «un signo subyacente del proceso interno del procesamiento de información» (Billig, 2009: 4). De este modo, el método cognitivista permite desacoplar el comportamiento del contexto social en el que tiene lugar.

En este contexto teórico, las ciencias del comportamiento tratan de mostrar evidencias que expliquen el funcionamiento interno de las operaciones cognitivas. Según la interpretación más extendida, el individuo afronta un problema siempre que razona, pues ese procesamiento interno aparece desdibujado o es amenazado por sesgos cognitivos que operan automáticamente, lo que para las ciencias del comportamiento anticipa un mal razonamiento. Para la psicología experimental, el razonamiento motivado es uno de los sesgos que explicarían el rechazo que muchos individuos tienen a

las evidencias. Mediante ese error cognitivo, los actores confrontados con información nueva no serían capaces de actualizar sus preferencias o creencias, sino que recabarían argumentos para sostener sus preferencias y comportamientos previos con independencia de los hechos o la nueva información disponible. En otras palabras, el razonamiento del individuo estaría aquí guiado por un objetivo previo a los hechos observados (Druckman y McGrath, 2019). Las preferencias resultantes serían inconsistentes cognitivamente.

Los mecanismos detrás de los errores cognitivos son parte de un debate en marcha, pero las ciencias del comportamiento suelen diseccionar esos mecanismos en una sencilla dicotomía, según la cual se favorece el razonamiento preciso o no. En un artículo de 2016, Epley y Gilovich, economista y psicólogo respectivamente, explicaban el mecanismo de la siguiente manera:

[...] el punto crucial es que el proceso mediante el cual recogemos y procesamos la información puede apartarse sistemáticamente de los estándares racionales aceptados porque cualquier objetivo (el deseo de persuadir, el acuerdo con un grupo de pares, la autoimagen, la autoconservación) puede captar la atención y guiar el razonamiento a expensas de la exactitud (2016: 1).

En otras palabras, los actores recogen información en una dinámica que va más allá de la observación o interpretación de los hechos, pues incluye motivaciones (la mayoría sociales) que van más allá o no tienen mucho que ver con el fenómeno que se observa. Las motivaciones (sociales) serían para Epley y Gilovich las responsables de tergiversar los objetivos perseguidos al informarse. El resultado para ambos investigadores es que el actor no sopesará con precisión la información que obtiene en su entorno y, en consecuencia, no actualizará sus preferencias a partir de la nueva información recibida, resultando en juicios o ac-

titudes incongruentes con los hechos que se observan.

El mecanismo del razonamiento motivado que las ciencias del comportamiento plantean presupone que los actores podrían discernir lo importante de lo que no lo es en el momento de procesar la información. Los estándares racionales aceptados, mencionados por Epley y Gilovich, son los que se siguen de la lógica deductiva, esto es, inferencias que son válidas si su conclusión se sigue lógicamente de sus premisas. El hecho de que el actor pueda tener en consideración motivaciones sociales una vez iniciado el procesamiento de información, como «persuadir, no llevar la contraria al grupo de pares o agradar», lo apartaría de ese procesamiento racional estándar, llamado «razonamiento bayesiano» (Coppock, 2022: 121). Esta supuesta desviación cognitiva ha sido ampliamente analizada por la psicología del comportamiento. Para Kahneman (2011: 535 y ss.) estos «atajos cognitivos» (llamados heurísticos) facilitan la tarea del razonamiento, pero conducen en muchos casos a «decisiones erróneas» desde el punto de vista del razonamiento bayesiano. Entendido así, el negacionismo es un fenómeno mental, síntoma del modo en que el actor procesa la información, lo que, si no tiene un remedio completamente aceptado en la ciencia, hay una abrumadora inclinación a aceptar que este error cognitivo solo puede corregirse con voluntad y esfuerzo personal (Kahneman, 2011; Matute, 2019).

Para justificar el mecanismo cognitivo detrás de esos atajos, como el razonamiento motivado, y hablar de los sesgos como errores cognitivos corregibles individualmente, Kahneman (2011: 35 y ss.) y las ciencias del comportamiento defienden la existencia en los seres humanos de dos circuitos cognitivos separados en la red neuronal, uno de los cuales garantizaría el buen uso del procesamiento de información y, por tanto, garantizaría un buen razona-

miento, habitualmente llamado el «sistema 2». Este se caracterizaría por un procesamiento de la información más reflexivo, crítico, científico, aunque «terriblemente lento y costoso» (Matute, 2019: 69). El «sistema 1» sería el dominado por los automatismos, que son los que producen los sesgos que nos conducen sistemáticamente a error, aunque es un sistema rápido que facilita la adaptación al entorno. Evitar estos atajos se vuelve para las ciencias del comportamiento un asunto crítico de la voluntad individual: «poco podemos conseguir sin un esfuerzo considerable» (Kahneman, 2011: 542). Este esfuerzo daría fiabilidad a las preferencias, reflejando la capacidad de un actor para reflexionar sobre las consecuencias a medio y largo plazo de una acción o sencillamente su capacidad para atender más información del contexto de la que suele estar disponible a primera mano antes de tomar una decisión o aplicar directamente las leyes de la probabilidad a los eventos cotidianos. Se trataría, en definitiva, de un esfuerzo dirigido a apartar lo prescindible (motivaciones sociales) de lo que se supone es imprescindible en los términos anotados por Epley y Gilovich (2016). Una tarea de la voluntad calificada por Kahneman (2011: 55) como fatigosa.

La asociación del razonamiento al procesamiento interno de la información favorece el tratamiento del negacionismo como un rasgo vinculado a las características cognitivas de un individuo, lo que hace plausible el error fundamental de la atribución causal (Ross y Nisbett, 2011). Según este, interpretamos las acciones observadas y sus resultados como producto de las disposiciones personales de un actor, antes que derivado de los factores situacionales y del modo en que el individuo interpreta dichos factores. De este modo, podemos esperar que haya individuos mejor preparados que otros, más inteligentes o más trabajadores, con más autocontrol o menos perezosos, capaces de evitar el rechazo a

las evidencias y, por tanto, más capaces de atender los hechos desde posiciones, en teoría, más precisas. Mediante la atribución causal, pensamos que quienes rechazan las evidencias «nos desvelan algún tipo de desequilibrada o malévolas disposición personal» (Ross y Nisbett, 2011: 52). De acuerdo con este esquema epistémico, desde las ciencias del comportamiento podríamos, en definitiva, pensar que los actores con ciertas características psicológicas (reflexivos, analíticos, pausados, etc.) podrían eludir lo peor de los sesgos cognitivos, obteniendo preferencias fiables y evitando las inconsistencias cognitivas.

Ahora bien, la propia investigación desarrollada en las ciencias del comportamiento nos invita a dudar sobre esta posibilidad. Las investigaciones sobre el uso de los heurísticos como atajos mentales han mostrado la elevada sensibilidad con la que cualquier persona es influenciada en la formación de sus preferencias por detalles mí nimos presentes en el contexto. No solo es que los actores cambien sus preferencias según se presente la situación, sino que, según las investigaciones empíricas, eso le ocurre a cualquiera, independientemente de su cualificación, porque hay multitud de motivos (no racionales) que condicionan el razonamiento (Kunda, 1990).

Los experimentos realizados en torno a la influencia que tienen diferentes motivaciones respecto a las creencias y preferencias sobre el cambio climático, un clásico de los fenómenos negacionistas, muestran, por ejemplo, el significativo impacto que tienen diferentes marcos en la aceptación o no de los hechos sobre el fenómeno. Así, frente a la idea de que el negacionismo es un fenómeno más conservador, Gillis *et al.* (2021) observaron que hablar de las medidas que las empresas implementaban para mitigar el cambio climático incrementaba el apoyo de los conservadores a que el Gobierno actuara para mitigar la emergencia climática. Hablar del cambio climático como una amenaza de

seguridad nacional incrementaba el reconocimiento de las evidencias científicas y el apoyo de los conservadores a la intervención del Gobierno (Cole *et al.*, 2023). Por el contrario, Kahan (2013) encontró que los liberales en EE. UU. aumentaban su rechazo a las evidencias cuando estas eran presentadas en un plan de expansión de la energía nuclear. Ditto *et al.* (2019) mostraron que el razonamiento motivado era un fenómeno más bien universal, que afectaba tanto a perfiles conservadores como progresistas. Algunos investigadores van más allá y sugieren que el hecho de que la literatura muestre que el negacionismo sea un rasgo más característico de los conservadores puede ser reflejo de la mayor población liberal en la academia, pues ellos también tienen tendencia a caer en dicho sesgo y a «atribuir» a los conservadores tales características (Cole *et al.*, 2023).

Como vemos, los propios experimentos en las ciencias del comportamiento dibujan una realidad más compleja que la que nos brinda la imagen del tránsito a voluntad desde el «sistema 1» al «sistema 2» de nuestra red neuronal. El supuesto esfuerzo cognitivo asociado a este segundo sistema no parece evitar lo peor del razonamiento motivado. Hay experimentos que muestran, además, que este sesgo afecta por igual a personas expertas y legas (Guay y Johnston, 2022). Algunas investigaciones subrayan incluso que las personas más formadas o aquellas que alcanzan puntuaciones más altas en test de reflexión cognitiva, las personas en teoría más preparadas cognitivamente y más proclives a emplear el «sistema 2», son las más proclives a tener un razonamiento motivado (Kahan, 2013). Otros experimentos (Taber y Lodge, 2016) muestran que los actores motivados a ser precisos (razonamiento bayesiano) resultaban más sesgados por sus actitudes previas que aquellos otros actores que descansaban más en sus primeras impresiones. Estos, al no tener clara su opinión, estaban más abiertos a actualizar sus

preferencias en la dirección aportada por la nueva información. Algo que ocurre entre los representantes políticos. La influencia de las actitudes previas se incrementaba entre ellos cuando se añadía más evidencia, lo contrario de lo que cabría esperar siguiendo el esquema de los dos sistemas (Baekgaard *et al.*, 2019).

La dificultad para mostrar empíricamente el mecanismo por el cual un actor hace uso del sistema 1 o el 2, no solo se la debemos a experimentos sobre el procesamiento de información. La neurociencia habla desde hace años de una multiplicidad de circuitos paralelos en la red neuronal, que cuestiona el esquema de los dos sistemas. Todos ellos funcionarían además simultáneamente y de «incógnito» o al margen de la conciencia del actor (Gazzaniga, 2012; Eagleman, 2013). Para Mercier y Sperber (2017) o Keren y Schul (2009) las evidencias que muestran la existencia empírica de los dos circuitos neuronales es inexistente, lo que convierte ambos sistemas más en una metáfora del comportamiento humano que en una realidad empírica. Pero como metáfora, las ciencias del comportamiento plantean un dilema epistémico de difícil solución, además de difícil aceptación. La perspectiva cognitivista conduce a ver la mente como si hubiera sido diseñada de forma «inconsistente», lo que lleva a Kahneman (2011: 500), por ejemplo, a expresar la poca confianza que los actores pueden incluso tener en que sus preferencias reflejen sus intereses. Esta desconexión, que en teoría provocan los sesgos cognitivos con el buen razonamiento, genera una incertidumbre que tiende a naturalizar una segregación entre los individuos, entre quienes pueden controlar los sesgos y los que no, quienes pueden, en definitiva, aspirar a tener unas preferencias fiables. Pero si las preferencias de un sujeto no son fiables, deja de considerarse la agencia de un buen grupo de humanos en su dimensión sociológica, pues se entiende

que muchos se dejan llevar por circuitos cognitivos automáticos y poco reflexivos (el «sistema 1»). Lo vemos en el trabajo conjunto de Sustein y Thaler, quienes propusieron el desarrollo de dispositivos (llamados *nudges*) destinados a modificar el marco desde el que los actores toman una decisión con el fin de «ayudarlos» a tomar decisiones correctas o que vayan en beneficio de sus intereses, dado que en muchas ocasiones «las elecciones que hacen no pueden razonablemente ser pensadas como el mejor medio para promover su bienestar» (Sustein y Thaler, 2003: 1168). Los *nudges* de Sustein y Thaler no solo cuestionan el sentido de la agencia de muchos individuos, sino que dibujan una imagen de los actores muy cerca del irracionalismo frente a unos sujetos capaces de tener preferencias fiables. De este modo, las preferencias dejan de mostrar su lado político, derivado de su origen interaccional, revelándose como artefactos lógicos desacoplados de los contextos sociales.

Dentro de las ciencias del comportamiento, este esquema ha despertado reacciones contrarias a la asunción inevitable del irracionalismo que se sigue de la lógica expuesta. Alexander Coppock (2022) defiende, mediante nuevos experimentos, la imposibilidad de aseverar el perpetuo error cognitivo en el procesamiento de información. Dadas las dificultades para interpretar lo que ocurre internamente en ese proceso cognitivo, los resultados le llevan a decir que, ante la exposición de información, cualquier individuo se ve afectado por ella, en una u en otra dirección, es decir, tanto en un razonamiento bayesiano como en uno motivado, los actores parecen modificar su actitud en la dirección marcada por la nueva información recibida (Coppock, 2022: 138). Otros investigadores dentro del marco de las ciencias del comportamiento se alejan del irracionalismo destacando las funcionalidades adaptativas que han tenido los sesgos en la evolución humana, distin-

tas del cálculo y la precisión (Haselton *et al.*, 2009; Todd y Gigerenzer, 2012).

Estas interpretaciones no tienen en cuenta, sin embargo, las contribuciones que ha hecho una perspectiva interaccional del comportamiento desde la sociología (Martín-Criado, 2014; Russel Hochschild, 2016; Cramer, 2016), la psicología social (Ross y Nisbett, 2011) e incluso la neurociencia (Gazzaniga, 2011; Mercier y Sperber, 2017). Estas investigaciones ofrecen una alternativa a la teoría de atribución causal y la perspectiva cognitivista para explicar la formación de preferencias, partiendo de una interpretación de la acción social centrada en la agencia de las personas y sus contextos interaccionales. Nickerson (1998: 209), por ejemplo, planteaba que cualquiera que fuera la respuesta a la prevalencia de este tipo de sesgos que se inclinan a privilegiar la perspectiva del actor (como el razonamiento motivado), este debía ser reconocido como una fuerza mayor «que trabaja contra un cambio de opinión fácil y frecuente». La consistencia, al fin y al cabo, es un rasgo primordial del bienestar psicológico, pues la gente parece estar más feliz, menos depresiva, con más confianza y es incluso más exitosa si piensa que tiene la razón y puede recoger evidencias de fuera que apoyen sus creencias (Dunning, Meyerowitz y Holzberg, 1989: 1082). La importancia que tiene esta perspectiva del actor traslada la explicación de los sesgos a un campo diferente, donde resulta crucial, como veremos a continuación, la interacción social. Como subrayaban los psicólogos sociales Dardenne y Leyens, detrás de los sesgos cognitivos hay un mundo social en el que los individuos interactúan:

A veces, la pereza cognitiva puede provocar errores y sesgos. Sin embargo, también puede resultar del intento de alcanzar objetivos interpersonales. Al centrarse casi exclusivamente en un análisis puramente cognitivo, uno podría pasar por alto el hecho de que las personas interactúan

con otras personas. Lo que parecen errores y sesgos desde una perspectiva estrictamente racionalista son, de hecho, muy pragmáticos y, por tanto, están lejos de ser errores (1995: 1237).

LA FORMACIÓN DE PREFERENCIAS DESDE LA INTERACCIÓN SOCIAL

Las investigaciones de las ciencias del comportamiento que hemos visto pueden analizarse como intentos de mostrar los mecanismos «interiores» según los cuales las personas actúan a partir de preferencias ya interiorizadas. El problema, como hemos señalado, es la dificultad que tiene esta versión del comportamiento para explicar de un modo razonable la ambivalencia y las incoherencias en las que suele caer el actor constantemente, sin menospreciar, segregar o degradar a un elevado grupo de humanos (Martín-Criado, 2014).

El problema surge al interpretar esa ambivalencia humana bajo un modelo que describe el razonamiento como un fenómeno que tiene lugar aisladamente en un proceso mental interno, algo que ha sido refutado experimentalmente y ha dado fruto a toda una corriente alternativa en sociología centrada en el origen social de las preferencias y las actitudes. Como mostró Goffman (1959), la deshonestidad es un rasgo estructural de la interacción cotidiana. La sinceridad puede ser un escollo para mantener nuestra «fachada», porque el individuo pertenece a varios grupos y es imposible ser honestos simultáneamente en todos ellos. La sociología de Erwin Goffman (1975) nos permite entender el discurso, no como una expresión de las opiniones que nos hemos formado internamente, sino como jugadas estratégicas en una interacción en la que nos presentamos a nosotros mismos frente a otros. Esta perspectiva sociológica nos invita a pensar el comportamiento desde la situación social en la que se encuentran los individuos y no al revés.

Como afirmaba Randall Collins (2004: 5), la secuencia lógica en el comportamiento social no es «individuos y sus interacciones, sino interacciones y sus individuos». Para la socióloga Russel Hochschild (2016), las estrategias cognitivas de las personas dependen siempre de sus objetivos, que son fruto del significado que tienen para ellas las situaciones que afrontan y no tanto del procesamiento interno de la información, lo que requiere considerar la situación social en la que tiene lugar una acción.

Gran parte de las evidencias mostradas por las ciencias del comportamiento, como vimos antes, utilizan la teoría de la atribución para explicar el comportamiento de los actores a partir de las actitudes, pues se entiende que estas son un signo subyacente del proceso interno mental. Se asume que la personalidad de una persona y sus actitudes, interiorizadas en el proceso primario de socialización, conducen las acciones del individuo, hasta el punto de que estas son justificadas por características personales de un actor. Sin embargo, el comportamiento social de los actores puede ser interpretado de forma muy diferente, siendo las acciones que hacen los actores las que justifican una actitud y no a la inversa. Eso es lo que mostraba la sociología situacional de Goffman y Collins, pero también tiene un fundamento psicológico que suele ser ignorado por las ciencias del comportamiento.

Daryl Bem (1972), psicólogo social, expuso su teoría de la autopercepción para mostrar que «los actores son lo que hacen», porque ignoran los procesos internos que les conducen a realizar un acto. Los actores conocen los resultados de sus procesos mentales internos, pero no cómo se ha llegado a ellos. El acceso que tiene el actor a su propio procesamiento de información es el mismo que tiene sobre el que ocurre en terceras personas, básicamente ninguno (Nisbett y Wilson, 1977: 249). A partir de los resultados, los actores evalúan, juzgan

y defienden los estímulos que creen haber tenido (como interpretan los estímulos que creen que han tenido terceras personas), lo que implica construir una narrativa posterior que dé sentido a lo que ha pasado. Para ello, los actores utilizan habitualmente teorías causales que proceden de reglas culturales que explícitamente relacionan estímulos a respuestas o proceden de una observación empírica previa entre estímulo y respuesta o, incluso, crean una nueva relación causal (Nisbett y Wilson, 1977). En cualquier caso, esa narrativa con la que los actores justifican sus acciones no procede del conocimiento que estos tienen de los procesos internos de razonamiento, sino de la red social en la que están inmersos, que es la que nutre al individuo con argumentos y valores para justificar sus acciones. Como defienden Ross y Nisbett (2011), desde esta perspectiva los motivos y las razones que el actor da para explicar lo que ha pasado nos habla más de la situación social en la que tiene lugar la explicación que del cálculo preciso de unos hechos concretos. La mente, antes que caer en errores de cálculo por su pereza, nos sumerge en justificaciones que nos conectan a una red social, pues es junto a esta red como aquellas surgen. Desde esta perspectiva, el razonamiento motivado más que un error causado por un proceso cognitivo interno, siguiendo a Goffman (1959) nos desvelaría un proceso de interacción social, mediante el cual el actor se posiciona en un marco específico frente a unos interlocutores.

Esta capacidad narrativa la utilizamos constantemente para dar sentido a lo que ha pasado (Storr, 2020), pero tiene límites. Desde el punto de vista de la interacción social, no vale todo, porque lo que se dice tiene que responder a las expectativas de comportamiento culturalmente aceptadas. Esas expectativas cambian de una situación a otra, en tanto en cuanto los interlocutores sean distintos. Por eso, no toda narrativa será aceptada, lo que pone en juego,

como mostraba Goffman (1959), el propio prestigio del actor. Es sobre tales expectativas que recurrimos a los motivos para explicarnos y explicar a los otros nuestra acción y negociar su sentido. Como sugiere Martín-Criado (2014: 122) «las justificaciones serán válidas si nuestros interlocutores las aceptan».

La perspectiva interaccional del comportamiento ha tenido muchas dificultades históricamente en mostrar los mecanismos que justificaran la influencia que tenía la interacción sobre la formación de las preferencias. Aquí podemos ayudarnos de algunos neurocientíficos (Mercier y Sperber, 2017) y la psicología discursiva (Billig, 2009; Harré y Gillet, 1994) para mostrar cómo nuestra mente se caracteriza más por una función argumentativa vinculada a la interacción social. Frente a la idea de que la racionalidad solo se expresa adecuadamente en términos bayesianos (usando una lógica deductiva), los estudios de neurociencia sugieren que la mente no sigue un patrón basado en la imparcialidad, como si la mente fuera un receptor que recibe la información del exterior y procesara a continuación la información para generar un resultado. Para Mercier y Sperber (2017) o Sigman (2022), la mente se comporta más como si fuera una abogada. El cerebro, contaba el psicólogo Jonathon Haidt (2012: 281), es «un procesador de narraciones, no un procesador lógico». La mente recluta los argumentos y las teorías causales que le vienen bien para rendir cuentas a su específico auditorio. La consistencia del actor en el tiempo y entre acciones diferentes no es por eso una exigencia lógico-deductiva, sino «una exigencia interaccional, pues somos consistentes cuando anticipamos que tendremos que rendir cuentas de nuestros actos» (Martín-Criado, 2014: 122).

Según Mercier y Sperber (2011: 67), neurólogo y antropólogo respectivamente, cuando alguien piensa acerca de un objeto sobre el que tiene actitudes previas posití-

vas o negativas, se piensa menos en el objeto que en defender su actitud inicial sobre el mismo. Esto que sería un error desde la perspectiva cognitivista de la mente, pues el actor se aleja de la consideración precisa de las nuevas evidencias que tiene en frente, para ambos investigadores muestra la tendencia argumentativa de la mente, que trata de responder a una situación social. Entendido el proceso de razonamiento de este modo, los sesgos no generarían esa incertidumbre y desconexión con el buen razonamiento. Para poder argumentar adecuadamente, siguen Mercier y Sperber, es necesario partir de una posición concreta, que sea lo suficientemente consistente como para permitir realizar un juicio. Este primer paso del razonamiento, que proyecta el sesgo motivado del actor para reforzar sus posiciones, no sería, entonces, un error. Es un error para las ciencias del comportamiento, porque piensan los actores fuera de la interacción social, desacoplados de un contexto. Daniel Dennet (1995: 24) calificaba este modelo tradicional de la mente de «teatro cartesiano». En cambio, si lo vemos desde la interacción social, el razonamiento emprende un segundo paso, que es la búsqueda de validez de los argumentos empleados. Un proceso que justificaba para Habermas (1999) la importancia de la acción comunicativa. Los individuos negocian y ajustan sus actuaciones en función de las reacciones con los demás (Goffman, 1959). En otras palabras, más que entender los sesgos como atajos que nos conducen sistemáticamente a errores, los sesgos nos permiten entender lo que pasa según nuestra red social, lo que facilita el intercambio de argumentos. Interpretado así, el razonamiento motivado sería un aspecto propio de la interacción social. Por eso, cuando los actores tratan de explicar lo que ocurre siguiendo los hechos, estos son estructurados de acuerdo a los interlocutores con los que se relaciona el actor, sean estos aliados o no (Goffman, 1975).

Afrontar el negacionismo y el rechazo a las evidencias como un problema de «inconsistencia cognitiva» de los individuos nos impide entender las razones que una persona tiene para rechazar las evidencias científicas en una situación o nos impide, mejor, comprender los límites culturales o los procesos de identidad y compromiso presentes en las preferencias de una persona. Desde la interacción social, todas estas explicaciones nos conducen a ver el razonamiento motivado como una expresión del entorno social con el que una persona se vincula y las interacciones en las que la persona está inmersa, que es donde adquiere significado y se negocia su comportamiento. Como Ross y Nisbett decían:

Cuando la gente no cambia viejas formas de comportamiento a pesar de una evidencia persuasiva, estamos obligados a resistir la tentación de atribuir su intransigencia a su terquedad, estupidez u otros motivos oscuros. Al contrario, estamos obligados a pensar más profundamente acerca de las dinámicas que sostienen ese *status quo*. Necesitamos considerar las funciones no obvias a las que ese patrón de comportamiento parece servir y las fuerzas que no vemos que condicionan ese cambio (2011: 296).

La literatura existente sobre la percepción del riesgo, muy relacionado con el fenómeno de los negacionistas, destaca la importancia que tiene la red social de una persona en el modo en que esa persona percibe los riesgos (Gattinger, 2023). Desde este punto de vista, se entiende que habría que comprender lo que decimos y lo que justificamos como algo conectado a una red social de la que obtenemos valores y posiciones que insertamos en nuestros argumentos. Pero esto no significa que nadie pueda cambiar el modo en que interpreta los hechos, sino que el cambio no está necesariamente inducido por una valoración imparcial de los hechos. Goffman hablaba de carrera moral para ilustrar este mecanismo por el que los actores modulan

y cambian sus comportamientos y creencias a partir de las restricciones de la situación social y la interacción con el resto de los actores. Mediante la carrera moral, podemos analizar la relación dinámica entre las características objetivas de las posiciones y «la secuencia regular de cambios que la carrera introduce en el yo de una persona y en el sistema de imágenes con que se juzga a sí misma y a las demás» (Goffman, 1970: 133).

LA COMPLEJIDAD SOCIAL DETRÁS DE LAS PREFERENCIAS NEGACIONISTAS

Para pensar las preferencias desde esta perspectiva interaccional nos podemos ayudar de la sociología que analiza situaciones muy concretas en las que un grupo de personas niega aparentemente un hecho a todas luces evidente para una mayoría, hechos respaldados además por datos objetivos, lo que aparentemente les hace votar en contra de sus propios intereses (Achen y Bartels, 2017). Estas situaciones parecen inverosímiles desde la perspectiva cognitivista, pero al indagar en ellas la actitud negacionista se vuelve un fenómeno complejo, antes que simplemente la reacción de alguien que miente adrede o falta a la verdad con la única intención de obtener un beneficio.

Arlie Russel Hochschild (2016) investigó esta paradoja en el sur de Estados Unidos, Luisiana. Se preguntaba cómo los habitantes de un territorio, que era el segundo más contaminado en las estadísticas oficiales del país, en el estado que más se extendía la pobreza entre sus habitantes o el que más subvenciones federales recibía para el desarrollo de programas de ayuda pública, podía a su vez apoyar representantes políticos, de forma reiterativa en los comicios electorales, que defendían políticas contrarias al medioambiente, que

desplegaban una retórica contra los esfuerzos federales por mantener a raya las prácticas contaminantes de las empresas o que directamente abogaban por la supervisión de las subvenciones federales que servían de apoyo vital a una parte importante de la población del Estado. Frente a la idea de descalificar a los votantes republicanos por sus inconsistencias cognitivas, la socióloga estadounidense realizó una etnografía para poner en valor la perspectiva del actor en las actitudes políticas, escuchando cómo la gente articula, estructura y justifica sus preferencias frente a otros, al igual que hizo Katherine Cramer (2016) respecto al voto al *Tea Party* en las zonas rurales de Wisconsin. Una de las claves de la paradoja (voto republicano, más contaminación y pobreza en Luisiana) era la repetición de una historia que escuchaba en todas partes y por personas diversas, lo que denominaba la «historia profunda» (Russel Hochschild, 2016: 135). Esta historia no asociaba el apoyo a los candidatos republicanos en Luisiana con sus medidas ambientalistas o la amenaza de liquidar los servicios sociales, ni siquiera con el hecho de que sus votantes despreciaran la contaminación de las nuevas empresas del *fracking*, sino con la dignidad que muchos pensaban era continuamente cuestionada y violentada por los votantes (y líderes) del partido demócrata. Según Russel Hochschild, se veían a sí mismos tratados como catetos y reaccionaban contra ellos. El negacionismo de los votantes republicanos, lejos de responder a un irracionalismo obtuso, estaba vinculado para Russel Hochschild con el reconocimiento social. Ella subraya, por ejemplo, la dignidad con la que muchos votantes republicanos reclamaban una cultura del esfuerzo que veían atropellada por políticas liberales que primaban la identidad. El reconocimiento social suponía para ella la estima de uno mismo, lo que implicaba atribuir una importancia significativa del comporta-

miento social a la mirada de los demás sobre la propia vida. Según la socióloga estadounidense el negacionismo no podría ser comprendido en Luisiana sin introducir en el análisis las relaciones sociales y las interacciones que se daban en el medio en el que los votantes republicanos vivían.

A lo largo de su obra, Russel Hochschild propone la comprensión del medio en el que vivimos a partir de los relatos y las historias que se cuentan unos a otros sobre los que se van acumulando hechos dentro de un sistema que es coherente para un grupo social y termina por justificar una miríada dispar de comportamientos alejados de los estándares de los otros, en este caso, los intelectuales, artistas y políticos de las grandes ciudades del este o California. Quizá el testimonio que recoge Russel Hochschild (2016: 179) en su libro muestra bien las tensiones y la complejidad que existe detrás del rechazo a las evidencias, en boca de un votante del *Tea Party* que termina justificando la contaminación como una opción política: «la contaminación es el sacrificio que hacemos por el capitalismo».

El trabajo de Arlie Russel Hochschild muestra la importancia que tiene el significado de los hechos para los individuos en la explicación de nuestro comportamiento. Sus posicionamientos son parte de un entramado social, frente al cual se toma una postura, en este caso son contra-argumentos frente a quienes les desprecian. La mente como una procesadora de narraciones, «la abogada», según los términos de Mercier y Sperber (2017), busca constantemente argumentos para dar consistencia a los comportamientos que se tienen dentro de un grupo. Argumentos que terminan por moldear los posicionamientos de los individuos. Algo que Cramer (2016) muestra también en sus investigaciones etnográficas en Wisconsin. Muchas personas en las zonas rurales expresaban preferencias políticas que encajarían muy bien en las encuestas de opinión pública como apoyo a un go-

bierno pequeño, bajos impuestos y apoyo a representantes conservadores. Sin embargo, Cramer (cap. 6) muestra cómo estas actitudes no estaban basadas en la ideología, sino relacionadas con experiencias, actores y objetos específicos. El problema de los votantes rurales era que su experiencia los llevaba a concluir que el Gobierno no gastaría suficiente dinero público en las zonas rurales, favoreciendo las ciudades y suburbios, además de los empleados públicos que viven allí. Uno de los entrevistados de Cramer (2016: 69) sintetizaba bien el sentimiento antiurbano y antigobierno de las comunidades rurales: «Yo no tengo hechos, pero así es como lo veo». Tanto en Luisiana como en Wisconsin, Russel Hochschild y Cramer piensan que las actitudes de la población para votar a los republicanos, incluso en contra de sus intereses, tiene una racionalidad que va más allá de la ideología, que tiene que ver con la identidad como vehículo que ayuda a generar argumentos en contra y una sensación de coherencia más allá de las evidencias.

La importancia que tienen los grupos en el comportamiento de los actores tiene que ver con su capacidad para definir el significado de los objetos en el mundo, condicionando la percepción que se tiene de ellos (Cohen, 2003: 819). Si la situación social resulta crucial en la explicación del comportamiento individual es porque a menudo la gente alrededor de los actores presiona a estos para que adopten el punto de vista compartido (Achen y Bartels, 2017: 219). Como sugería Martín-Criado (2014), la consistencia no es un atributo lógico, sino intencional.

LA AGENCIA Y EL RAZONAMIENTO MOTIVADO

El modelo normativo de las ciencias del comportamiento supone que las personas recogen y evalúan nuevas evidencias al

margen de su comportamiento previo y de la red social en la que están inmersos. Esto debería permitirles actualizar sus preferencias iniciales, alineándose con las nuevas evidencias. Por eso, personas con visiones distintas deberían converger en un mismo punto al exponerse a la misma información (Beck *et al.*, 2023: 33). Sin embargo, eso no ocurre. No porque la gente sea inconsistente o irracional, sino porque las personas esgrimen sus preferencias dentro de una red social distinta y tienen a su vez «carreras morales» diferentes. Es esta red y este pasado «moral» lo que suministra al actor los significados que tienen los objetos en el mundo social y, por tanto, es a partir de ellos como se forman las preferencias. Atribuir un error cognitivo a alguien porque sus preferencias aparentemente niegan las evidencias científicas implica reducir el mundo social a un determinismo cognitivo, que menoscancia la agencia humana. Primero porque la perspectiva del actor y el significado que para la persona tiene un hecho es parte consustancial de las relaciones que se establecen con el mundo. Es esta perspectiva del actor lo que abre la variedad y el conflicto propio en las sociedades humanas. En segundo lugar, porque al calificar las preferencias de errores cognitivos no podemos hablar de la evolución, adaptación e innovación de la que son capaces los seres humanos respecto a los fenómenos que suceden. Dar por sentada una realidad material, que aparece imparcial con los datos científicos, implica neutralizar el significado variado y, seguramente, conflictivo que tiene esa realidad desde el punto de vista social, pues hay «carreras morales» diferentes que pretenden conseguir objetivos también diferentes.

Como muestra la literatura sobre la percepción del riesgo, el problema no es que alguien niegue las evidencias, sino si se siente o no vinculado con la narrativa científica. El razonamiento motivado es para esta literatura un elemento crucial de las dinámi-

cas políticas, porque este tiene el objetivo de facilitar la consistencia del actor. Sin esa consistencia es muy difícil modificar las percepciones del riesgo, por lo que resulta crucial respetar políticamente los motivos del razonamiento para conseguir acuerdos. Eso aconseja evitar calificar de irracional el rechazo de las evidencias de un actor y aceptar, por el contrario, las razones que ofrece para sostener la situación en la que se encuentra. El razonamiento motivado es importante porque permite al actor conseguir tres objetivos (Beck *et al.*, 2023: 36): 1) presentarse de un modo consistente con las creencias propias; 2) presentar consistencia con las relaciones que se tiene con grupos de identidad previos; y 3) presentar consistencia con los compromisos previos de valores. Aferrarse a las creencias, valores o grupos de identidad previos no sería un objetivo en sí mismo del razonamiento motivado. El objetivo al procesar nueva evidencia sería alinear la posición del actor «con la de un grupo social relevante para mantener y expresar su pertenencia a él» (Beck *et al.*, 2023: 36). El trabajo de Kahan (2013: 419) sobre la influencia ideológica en el razonamiento motivado, plantea que, de hecho, este es racional a nivel individual, «porque transmite la pertenencia y la lealtad de los individuos a grupos de los que se depende para diversas formas de apoyo, emocional, material y de otro tipo».

La perspectiva de la interacción social del comportamiento humano no implica que puede pasar cualquier cosa por el simple hecho de que no haya una proyección precisa del comportamiento futuro. Si el razonamiento motivado conecta los hechos a una red social, condicionando la narrativa que hacemos de ellos, esta debe ser validada por los interlocutores. Eso supone un límite, porque los motivos que se tienen para condicionar la información que se recibe depende de la habilidad del actor para justificarlos razonablemente. «La gente creerá lo que quiere creer en la medida

en que las razones lo permitan» (Kunda, 1990: 483). Siguiendo los trabajos sobre percepción del riesgo (Gattinger, 2023), la existencia del razonamiento motivado no impide tampoco los cambios de apreciación. Estos pueden lograrse si los actores se ven incluidos en una nueva narrativa de los hechos, que incluya la situación social de partida de todos los interlocutores, porque es más difícil aceptar una situación cuando han desaparecido de ella los lazos y vínculos que sustentaban tu interpretación de los hechos.

A menudo, los científicos descalifican la capacidad de las personas legas para participar en los debates públicos, porque piensan que sus capacidades son menores para seguir un razonamiento bayesiano o que caerán más fácilmente en sesgos que conducirán sistemáticamente a errores cognitivos. No obstante, la idea de prescindir de las personas por su limitada capacidad para neutralizar los sesgos cognitivos carece, como hemos visto, de fundamento, precisamente, porque son las personas más preparadas y más vinculadas a una red social específica las que muestran un razonamiento motivado más sofisticado (Kahan, 2013; Taber y Lodge, 2016; Erisen, Redlawsk y Erisen, 2018). En cambio, considerar los valores de las personas, las creencias previas y las identidades en los procesos públicos de toma de decisiones sobre riesgos como el cambio climático es crucial para desarrollar soluciones efectivas e incrementar el alcance y la legitimidad de las políticas (Beck *et al.*, 2023: 48). Por eso, una mayor comprensión del razonamiento motivado de los agentes implicados en una reforma política, permitiría identificar mejor los valores e identidades que dan forma a las creencias de la gente hacia los riesgos y, en consecuencia, se podrían establecer marcos de actuación más transversales. El razonamiento motivado inicia, como veíamos antes, un proceso argumentativo que puede pasar por el cambio y la

modulación de las preferencias iniciales de un conjunto de actores. Lo que no puede hacerse es oponerse frontalmente a las preferencias de una persona, pues el efecto que se consigue es justo el contrario. Los experimentos en psicología muestran que en una situación así se incentiva la complejización de las razones para defender la posición propia (Erisen, Redlawsk y Erisen, 2018). Aceptar la interacción social como un elemento crucial del comportamiento de los actores implica considerar la agencia humana como una pieza clave en la política y, por tanto, resulta importante considerar la pluralidad de situaciones sociales en la definición de los problemas políticos. Si alguien niega una evidencia, deberíamos preguntarnos por sus razones para sostener su rechazo. Sin incluir esas razones como legítimas, es difícil generar una narrativa hacia la que el actor se sienta vinculado.

CONCLUSIONES

La perspectiva cognitivista aspira a desacoplar el comportamiento humano de los contextos sociales en los que este surge, analizándolo en una especie de vacío sin atributos. Aquí las preferencias son manifestaciones del procesamiento interno de la información. Es eso lo que permite pensar que dos individuos que reciben la misma información tienen una probabilidad significativa de alcanzar resultados (preferencias) similares. El presente trabajo reclama la actualidad de una perspectiva interaccional del comportamiento humano. Según esta última, las preferencias deberían ser entendidas como manifestaciones interaccionales o jugadas estratégicas en una interacción en la que los individuos se presentan a sí mismos frente a otros. Desde esta perspectiva interaccional, el rechazo a los argumentos científicos no tiene nada que ver con la ciencia, sino con una narrativa hacia la que los actores no sienten ningún

vínculo. Intentar menospreciar como «inconsistentes» a estos actores impide considerar las razones por las cuales no se sienten vinculados.

El problema no es cognitivo. Como hemos visto a lo largo de este trabajo, los errores cognitivos son fenómenos casi universales que afectan por igual a personas legas y preparadas. Por eso, no se trata de aceptar solo las preferencias de quienes pensamos que son fiables. Cada persona tiene su círculo de fiabilidad hacia quienes justificamos nuestras acciones. Eso esconde todo un proceso de validación que favorece unos discursos sobre otros. Tachar de error esa presentación implica menospreciar la agencia de ese individuo, lo que suele incentivar la oposición actitudinal. Es cierto que en un mundo repleto de cámaras de eco (como las redes sociales digitales) este mecanismo de validación agudiza la polarización discursiva. Pero no es menos cierto que este mismo mecanismo nos permite pensar que la interacción entre grupos diversos podría conducir a argumentaciones diferentes. La necesidad de buscar aceptabilidad para las argumentaciones implicaría buscar narrativas que permitieran a personas diferentes vincularse discursivamente. El peor error es calificar, aunque sea metafóricamente, de irracional a un individuo porque no compartimos su discurso.

BIBLIOGRAFÍA

- Achen, Christopher H. y Bartels, Larry M. (2017). *Democracy for Realists: Why Elections Do Not Produce Responsive Government*. Princeton: Princeton University Press.
- Baekgaard, Martin; Christensen, Julian; Dahlmann, Casper M.; Mathiasen, Absjorn y Petersen, Niels B. J. (2019). «The Role of Evidence in Politics: Motivated Reasoning and Persuasion among Politicians». *British Journal of Political Science*, 49(3): 1117-1140. doi: 10.1017/S0007123417000084
- Beck, Marisa; Ahmed, Rukhsana; Douglas, Heather; Driedger, S. Michelle; Gattinger, Monica; Kiss, Simon; Kuzma, Jennifer; Larkin, Patricia; O'Doherty, Kieran; Perrella, Andrea; Williams, Teshanee y Wolbring, Gregor (2023). *Reasoning and Risk Governance: What Risk Scholars and Practitioners Need to Know*. En: Gattinger, M. (ed.). *Democratizing Risk Governance* (pp. 29-52). Ottawa: Palgrave McMillan.
- Bem, Daryl J. (1972). «Self-Perception Theory, Advances in Experimental Social». *Psychology*, 6: 1-62. doi: 10.1016/S0065-2601(08)60024-6
- Billig, Michael (2009). «Discursive Psychology, Rhetoric and the Issue of Agency». *Semem. Revue de sémiotique-linguistique des textes et discours*, 27. doi: 10.4000/semen.8930
- Ceballos, Noel (2021). *El pensamiento conspiranoico*. Barcelona: Arpa.
- Cohen, Geoffrey L. (2003). «Party Over Policy: The Dominating Impact of Group Influence on Political Beliefs». *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(5): 808-822. doi: 10.1037/0022-3514.85.5.808
- Cole, Jeniffer C.; Gillis, Ash J.; Linden, Sander van der; Cohen, Mark A. y Vandenberg, Michael P. (2023). «Social Psychological Perspectives on Political Polarization: Insights and Implications for Climate Change». *Perspectives on Psychological Science*, 0(0). doi: 10.1177/17456916231186409
- Collins, Randall (2004). *Interaction ritual chains*. Princeton: PUP.
- Coppock, Alexander (2022). *Persuasion in parallel: how information changes minds about politics*. Chicago: Chicago University Press.
- Cramer, Katherine J. (2016). *The Politics of Resentment: Rural Consciousness in Wisconsin and the Rise of Scott Walker*. Chicago: Chicago University Press.
- Dardenne, Benoit y Leyens, Jacques-Philippe (1995). «Confirmation Bias as a Social Skill». *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(11): 1229-1239. doi: 10.1177/01461672952111011
- Dennet, Daniel (1995). *La conciencia explicada*. Barcelona: Paidós.
- Díaz Catalán, Celia y Cabrera-Álvarez, Pablo (2023). La percepción social de la ciencia mejora ante los desafíos globales. En: *The Conversation*. Disponible en: <https://theconversation.com/la-percepcion-social-de-la-ciencia-mejora-en-espana-ante-los-desafios-globales-204395>, acceso 10 de febrero 2024.

- Ditto, Peter H.; Liu, Britanny S.; Clark, Cory J.; Wojcik, Sean P.; Chen, E. Erick; Grady, Rebecca H.; Celniker, Jared B. y Zinger, Joanne F. (2019). «At Least Bias Is Bipartisan: A Meta-Analytic Comparison of Partisan Bias in Liberals and Conservatives». *Perspectives on Psychological Science*, 14(2): 273-291. doi: 10.1177/1745691617746796
- Dixon, Graham; Hmielowski, Jay y Ma, Yanni (2017). «Improving Climate Change Acceptance among U.S. Conservatives through Value-based Message Targeting». *Science Communication*, 39(4): 520-534. doi: 10.1177/1075547017715473
- Druckman, James N. y McGrath, Mary C. (2019). «The Evidence for Motivated Reasoning in Climate Change Preference Formation». *Nature Clim Change*, 9: 111-119. doi: 10.1038/s41558-018-0360-1
- Dunning, David; Meyerowitz, Judith A. y Holzberg, Amy D. (1989). «Ambiguity and Self-evaluation: The Role of Idiosyncratic Trait Definitions in Self-serving Assessments of Ability». *Journal Personality and Social Psychology*, 57(6): 1082-1090. doi: 10.1037/0022-3514.57.6.1082
- Eagleman, David (2013). *Incógnito: las vidas secretas del cerebro*. Barcelona: Anagrama.
- Epley, Nicholas y Gilovich, Thomas (2016). «The Mechanics of Motivated Reasoning». *Journal of Economic Perspectives*, 30(3): 133-140. doi: 10.1257/jep.30.3.133
- Erisen, Cengiz; Redlawsk, David P. y Erisen, Elif (2018). «Complex Thinking as a Result of Incongruent Information Exposure». *American Politics Research*, 46(2): 217-245. doi: 10.1177/1532673X17725864
- Fridman, Ariel; Gershon, Rachel y Gneezy, Ayelet (2021). «COVID-19 and Vaccine Hesitancy: A Longitudinal Study». *PLoS ONE*, 16(4): e0250123. doi: 10.1371/journal.pone.0250123
- Gattinger, Monica (ed.) (2023). *Democratizing Risk Governance. Bridging Science, Expertise, Deliberation and Public Values*. Ottawa: Palgrave McMillan.
- Gazzaniga, Michael (2012). *Who is in charge? Free will and the science of the brain*. Little Brown.
- Gillis, Ash; Vandenberghe, Michael; Raimi, Kaitlin; Maki, Alex y Wallston, Ken (2021). «Convincing Conservatives: Private Sector Action Can Bolster Support for Climate Change Mitigation in the United States». *Energy Research & Social Science*, 73, Article 101947. doi: 10.1016/j.erss.2021.101947
- Goffman, Erving (1959). *The presentation of self in everyday life*. London: Penguin books.
- Goffman, Erwing (1970). *Internados*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Goffman, Erwing (1975). *Frame analysis*. London: Penguin books.
- Guay, Brian y Johnston, Christopher D. (2022). «Ideological Asymmetries and the Determinants of Politically Motivated Reasoning». *American Journal of Political Science*, 66: 285-301. doi: 10.1111/ajps.12624
- Habermas, Jürgen (1999). *Teoría de la acción comunicativa*, 1. Madrid: Taurus.
- Haidt, Jonathan (2012). *The righteous mind*. Allen Lane.
- Harré, Rom y Gillett, Grant (1994). *The discursive mind*. SAGE.
- Haselton, Martie G; Bryant, Gregory; Wilke, Andreas; Frederick, David; Galperin, Andrew; Frankenhuis, Willen y Moore, Tyler (2009). «Adaptive Rationality: An Evolutionary Perspective on Cognitive Bias». *Social Cognition*, 27(5): 733-763. doi: 10.1521/soco.2009.27.5.733
- Kahan, Dan M. (2013). «Ideology, Motivated Reasoning, and Cognitive Reflection». *Judgment and Decision Making*, 8(4): 407-424. doi: 10.1017/S1930297500005271
- Kahneman, Daniel (2011). *Pensar despacio, pensar rápido*. Madrid: Debate.
- Keren, Gideon y Schul, Yaacov (2009). «Two Is Not Always Better Than One: A Critical Evaluation of Two-System Theories». *Perspectives on Psychological Science*, 4(6): 533-550. doi: 10.1111/j.1745-6924.2009.01164.x
- Kunda, Ziva (1990). «The Case for Motivated Reasoning». *Psychological Bulletin*, 108(3): 480-498. doi: 10.1037/0033-2909.108.3.480
- Lewandowsky, Stephan y Oberauer, Klaus (2016). «Motivated Rejection of Science». *Current Directions in Psychological Science*, 25(4): 217-222. doi: 10.1177/0963721416654436
- Martín-Criado, Enrique (2014). «Mentiras, inconsistencias y ambivalencias. Teoría de la acción y análisis de discurso». *Revista International de Sociología*, 72(1): 115-138. doi: 10.3989/ris.2012.07.24
- Mattute, Helena (2019). *Nuestra mente nos engaña*. Barcelona: Shackleton Books.
- Mercier, Hugo y Sperber, Dan (2011). «Why Do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory». *Behavioral and Brain Sciences*, 34(2): 57-74; doi: 10.1017/S0140525X10000968
- Mercier, Hugo y Sperber, Dan (2017). *The enigma of reason*. Penguin Books.

- Moreno Muñoz, Miguel (2021). «Negacionismo y conflicto social». *Gazeta de Antropología*, 37(3): 1-14. doi: 10.30827/Digibug.70333
- Nickerson, Raymond S. (1998). «Confirmation bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises». *Review of General Psychology*, 2(2): 175-220. doi: 10.1037/1089-2680.2.2.175
- Nisbett, Richard E. y Wilson, Timothy D. (1977). «Telling More than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes». *Psychological Review*, 84(3): 231-259. doi: 10.1037/0033-295X.84.3.231
- Oreskes, Naomi y Conway, Erik (2022). «From Anti-Government to Anti-Science: Why Conservatives Have Turned Against Science». *Daedalus*, 151(4): 98-123. doi: 10.1162/daed_a_01946
- Ross, Lee y Nisbett, Richard E. (2011). *The person and the situation: perspectives of social psychology*. London: Pinter and Martin.
- Russel Hochschild, Arlie (2016). *Extraños en su propia tierra*. Madrid: Capitán Swing.
- Sigman, Mariano (2022). *El poder de las palabras*. Madrid: Debate.
- Specter, Michael (2009). *Denialism: How Irrational Thinking Harms the Planet and Threatens Our Lives*. New York: Penguin Press.
- Storr, Will (2022). *La ciencia de contar historias*. Madrid: Capitán Swing.
- Sunstein, Cass y Thaler, Richard (2003). «Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron». *The University of Chicago Law Review*, 70(4): 1159-1202. doi: 10.2307/1600573
- Taber, Charles S. y Lodge, Milton (2016). «The Illusion of Choice in Democratic Politics: The Unconscious Impact of Motivated Political Reasoning». *Political Psychology*, 37: 61-85. doi: 10.1111/pops.12321
- Todd, Peter M. y Gigerenzer, Gerd (eds.) (2012). *Ecological rationality: Intelligence in the world*. Oxford: Oxford University Press.

RECEPCIÓN: 31/10/2024

REVISIÓN: 06/03/2025

APROBACIÓN: 02/06/2025

