

# ¿Por qué es racional ser necio?

Ángeles Eraña y Axel Arturo Barceló Aspeitia

Dicen que me arrastrarán por sobre rocas  
cuando la revolución se venga abajo  
que machacarán mis manos y mi boca,  
que me arrancarán los ojos y el badajo,  
será que la necedad parió conmigo,  
la necedad de lo que hoy resulta necio:  
la necedad de asumir al enemigo,  
la necedad de vivir sin tener precio

yo no sé lo que es el destino,  
caminando fui lo que fui,  
allá dios, que será divino,  
yo me muero como viví  
(Silvio Rodríguez, El Necio)

## 1. Introducción

En su libro *Sobre la Confianza* (2009), Carlos Pereda nos invita a adoptar una mirada fresca sobre algunos de los temas cardinales de la epistemología de la mano de un concepto que cada día ocupa un lugar más central dentro de ella: la confianza. Desde su punto de vista, ésta es un bien primario sin el cual “...ningún animal humano continuaría siendo una persona y, por consiguiente, un agente...” (Pereda..., 36).

A través de su discurrir por los distintos modos de la confianza, Pereda nos lleva a pensar en casos donde ese bien primario se rompe, se desmorona. Según él, los seres humanos solemos adoptar los siguientes tipos de actitud cuando esto ocurre: ya sea que abracemos (i) un principio de desconfianza sistemática; (ii) una actitud de obstinación; o (iii) un principio de confianza en cuanto presunción (pp. 43-44). Además de dar una caracterización general de (i) a (iii), busca convencernos de que ellas suelen conducirnos a lo que él llama “vértigos argumentales”. Esto es, las rupturas de la confianza general producen en nosotros un desequilibrio que acentúa nuestra tendencia espontánea a desatender información que consideramos no pertinente (p. 48) y que, sin embargo, es

valiosa si pretendemos mantener nuestro estatus de agentes racionales. En tanto que las actitudes que solemos adoptar en estos casos nos llevan a actuar de modos no racionales, ellas son reprochables o reprobables.

En este comentario nos interesa discutir la actitud de obstinación. Con base en ciertos datos empíricos mostraremos que esta actitud no es necesariamente, ni en todo caso, reprochable o reprochable. Por el contrario, en algunas ocasiones o circunstancias adoptar una actitud de obstinación (es decir, aferrarse a ciertas creencias a pesar de enfrentarse a evidencia o argumentos en contra) puede ser tan o más racional que adoptar algunas de las actitudes que, según Pereda, se desprenden de las virtudes epistémicas.

La fuerza de nuestro argumento descansa en subrayar los datos empíricos que sugieren fuertemente que la confianza es un fenómeno eminentemente social y que, por tanto, es más adecuado entender el término o concepto en el marco de una epistemología social o colectiva. Nuestra tesis es que las intuiciones que sistematiza Pereda surgen solamente cuando pensamos en las creencias como estados de individuos, por ejemplo, cuando pensamos que si un individuo es obstinado lo es acerca de sus propias creencias. Sin duda, ser obstinado respecto a nuestras propias creencias parece poco racional, aunque no es raro: la evidencia empírica muestra que nuestra actitud natural, por defecto, hacia nuestras propias creencias es doctrinaria. Sin embargo, en este trabajo haremos ver que, contrario a lo que sostiene la epistemología individualista tradicional, las creencias de los individuos descansan primariamente en los grupos y sólo de manera derivada en los individuos, *e.e.* son creencias que los individuos poseen en tanto (y sólo mientras se consideran) miembros de un grupo. En consecuencia, si nuestro objetivo es describir y evaluar las actitudes que se desprenden de la confianza general y sus rupturas es un error asirse al paradigma individualista tradicional al que pertenece Pereda.

## **2. La confianza general como bien primario**

De acuerdo con Pereda, “de modo primario los animales humanos son agentes que disponen de confianzas tanto epistémicas como prácticas” (p. 35). En general, esta confianza no es una actitud adquirida, ella simplemente es parte de nuestro equipamiento. No es un logro cognitivo, ni una decisión. Está presupuesta en ellos. Así, argumenta Pereda, la agencia implica a la confianza, *e.e.* sin ella simplemente no podríamos actuar, no seríamos personas, agentes. En este sentido, la confianza es un bien primario.

Defender lo anterior, sin embargo, “no implica... defender que en cualquier circunstancia, cualquier modo de confianza es un bien” (p. 40). En ocasiones, confiar demasiado puede conducirnos al error. Al modo virtuoso y equilibrado de confianza, Pereda le llama “la confianza general”. A sus excesos, “rupturas”. Frente a éstas últimas, tenemos un continuo de conductas posibles cuyos dos polos son representados por (i) una tendencia a abrazar una actitud de hiperreflexividad que gira sobre sí misma frente a (ii) una inclinación a aferrarse a actitudes irreflexivas que cuando se racionalizan conducen a vértigos argumentales (p. 44). En lo que sigue examinaremos con más detenimiento el segundo polo de este continuo que no es otra cosa que la actitud de obstinación.

### ***2.1. La actitud de obstinación***

En el entorno conceptual del término “obstinación”, Pereda encuentra las siguientes entradas: *aferrarse a ideas fijas, necedad, ofuscación, testarudez, terquedad, tozudez*. Con ellas en mente, nuestro autor afirma que una persona *P* se aferra a ciertas creencias, emociones, razonamientos, acciones con *actitudes de obstinación* cuando “*P* activamente se cierra a las razones en contra a las que *P* de modo explícito se enfrenta, y tal actitud no es una estrategia metodológica” (p. 43).

Esta cerrazón puede obedecer a dos causas: (1) la pereza intelectual o (2) la adopción de una posición doctrinaria. Respecto a (1), Pereda nos dice que “Mientras esa abulia o dejadez no se topa con un oponente *O*, el agente epistémico parece vivir en una suerte de inercia” (p. 45) que se convierte en un movimiento reactivo si el oponente pone a prueba cualquier deseo o creencia del agente epistémico. Según nuestro autor, un ejemplo que caracteriza este tipo de actitudes lo ofrece el tradicionalista que parece pensar que hay al menos un conjunto de creencias y deseos que constituye un sistema cerrado que se aplica mecánicamente en las situaciones cambiantes. La posición doctrinaria, por otra parte (*e.e.* (2)) se caracteriza no sólo por “la negativa de un agente epistémico *P*, en cuanto proponente de una práctica de argumentar, a responder a las intervenciones de cierta clase de oponentes *O*..., sino que *P* ni siquiera considera esas intervenciones como *objeciones posibles*” (p. 47). Cuando esta actitud se radicaliza, la persona *P* tiende compulsivamente a negar la posibilidad de que “respecto a un asunto *x*, tengan sentido otras creencias que las creencias de *P* sobre *x*” (p. 47).

Nótese que así descrita, la actitud de obstinación – bajo cualquiera de sus dos vertientes – satisface las propiedades que ofrece Pereda para caracterizar los vértigos argumentales. Según él, éstos son tendencias viciosas que desencadenan en argumentos que suelen usarse para “(a) exagerar ilegítimamente el alcance de ciertas creencias verdaderas; o (b) disminuir e incluso desdeñar creencias y argumentos alternativos, rechazar o ignorar cualquier creencia que no se pueda poner en algún tipo de continuidad con las creencias aceptadas y, así (c) blindarse frente a los ataques no cooperadores que se introduzcan respecto de esas creencias o argumentos aceptados” (p. 49). Así, y dado que los vértigos son modos *incorrectos* de razonar, la actitud de obstinación es reprochable,

*e.e.* viola una norma general según la cual un sujeto debe comportarse (la mayor parte del tiempo) de un modo racional (*e.e.*, razonar de un modo correcto).

Aquí es importante mencionar que el examen de Pereda tiene una dimensión normativa y otra descriptiva: por un lado ofrece una descripción de las conductas y actitudes que solemos adoptar tanto cuando confiamos como cuando nuestra confianza general prerreflexiva se quiebra. Por otro lado, pretende capturar ciertas intuiciones normativas que, parece pensar, se desprenden de estas descripciones. Como él mismo afirma, sus descripciones están normativamente sesgadas y quizá obedecen a ciertas idealizaciones. Es pertinente preguntarse, por lo tanto, qué tan útiles son estas idealizaciones. Podemos también preguntarnos si ellas exigen a las personas algo que las personas *pueden* hacer y, aún más, podemos preguntarnos si le exigen a las personas hacer algo que *es racional* hacer

### **3. La racionalidad de la necesidad**

Esta concepción, de que el pensamiento o sentimiento de otra persona puede ser equivalente al propio es un paso distintivamente nuevo y un paso muy importante. Surge de un fuerte impulso en el hombre para ser suprimido sin peligro de destruir la especie humana. A menos que nos hagamos ermitaños, necesariamente influenciaremos las opiniones de los otros; así que el problema es cómo fijar la creencia, no meramente en el individuo, sino en la comunidad  
Peirce, The fixation of Belief, 1877

Si nuestra reconstrucción de las ideas de Pereda es correcta, entonces es verosímil mirar su texto como un conjunto de recomendaciones – de guías teóricas y prácticas – sobre cómo actuar para persistir siendo personas, para ser mejores agentes epistémicos. Su caracterización de las actitudes de obstinación, sin embargo, nos lleva a dudar de la pertinencia y adecuación de sus recomendaciones.

#### *3.1. Somos obstinados*

Una serie de estudios llevados a cabo por Brendan Nyhan y Jason Reifler entre 2005 y 2006, muestran que frente a reportes de evidencia *correctiva* contraria a sus creencias políticas (por ejemplo, sobre la invasión de Estados Unidos a Irak, sobre impuestos y experimentación con células madre), los sujetos no cambiaron sus creencias. Por el contrario, muchos de los más convencidos terminaron más persuadidos de su verosimilitud (Nyhan y Reifler 2010). Fenómenos similares, en donde los sujetos rechazan evidencia correctiva contraria a sus creencias, se han documentado en más de una ocasión (*e.g.*, Lord, Ross y Lepper 1979; Edwards y Smith 1996; Kuklinski et al. 2000; Redlawsk 2002; Taber y Lodge 2006; Bullock 2007, etc.).

Estos datos empíricos nos dan buenas razones para pensar que la actitud doctrinaria, tal como la caracteriza Pereda, es altamente generalizada entre los seres humanos. Recordemos que para Pereda la posición doctrinaria se caracteriza por la negativa de la persona a responder o siquiera considerar las objeciones presentadas por sus oponentes en el contexto de la argumentación (p. 47). Frente a esta descripción y la evidencia disponible, tenemos (al menos) dos opciones: o bien mantener que, tal y como señala Pereda y pese a lo generalizada de esta actitud, ella es irracional; o bien adoptar una posición más naturalista y buscar la racionalidad detrás de este aparente exceso de auto-confianza.

Desde nuestra perspectiva, la segunda de las opciones recién planteadas es la más adecuada. Esto se debe a que, por un lado, existen explicaciones psicológicas verosímiles para este fenómeno y, por otro lado, a que no es difícil encontrar la racionalidad escondida detrás de la actitud doctrinaria.

Como ya señalaba Peirce desde finales del siglo XIX, cambiar de opinión requiere de la duda. Ésta no surge de la nada, necesita cierta motivación vital. Ésta última

proviene (al menos en parte) de percatarnos de ciertas inconsistencias en nuestras creencias que no nos permiten persistir en nuestros hábitos. Este *percatarnos* genera lo que el psicólogo L. Festinger (1957) llamó una “disonancia cognitiva”, *e.e.* un estado psicológicamente incómodo del sujeto que lo motiva a buscar los medios para intentar reducirla y así lograr la consonancia entre sus estados cognitivos. Según Festinger, una de las maneras en que los sujetos intentamos disminuir y evadir la disonancia cognitiva consiste en rehuir activamente situaciones e información que puedan producirla o aumentarla, por ejemplo, evitar todo contacto con evidencia que vaya en contra de nuestras creencias.

Lo anterior explica porqué *somos de hecho obstinados*. Para ver la racionalidad detrás de esta actitud sólo hace falta un cálculo práctico: basta recordar que adoptar o abandonar una creencia no siempre es algo sencillo, sino que algunas veces se requiere de un esfuerzo psicológico significativo para hacerle lugar dentro de nuestra red de creencias. Dado lo limitado de nuestros recursos, lo racional es tratar de racionalizarlos, medir los costos y beneficios de adoptar una actitud epistémica u otra. El costo de abandonar algunas de nuestras creencias puede ser muy superior al beneficio que nos traería sustituirlas por otras, aun cuando tengamos mejor evidencia para éstas últimas que para las primeras. Algunas veces vale la pena correr el riesgo de equivocarse.

La pregunta pertinente es ¿qué tipo de costo tenemos que pagar por mantener una creencia falsa? Presumiblemente, las creencias verdaderas nos ayudan a maniobrar por el mundo. Basar nuestras estrategias en creencias falsas nos puede llevar a la frustración y a la insatisfacción de nuestros fines. Pero aun así, algunas falsedades serán más costosas que otras y es muy natural pensar que algunas falsedades pueden salirnos muy baratas. Estamos pensando tal vez en creencias que “tienen que ver con intereses

políticos o religiosos” (Pereda, p. 46). Cambiarlas parece producirnos pocos beneficios obvios o inmediatos, y costarnos mucho. No es de sorprender, por lo tanto, que nuestro aparato psíquico prefiera no cambiarlas, independientemente de la evidencia a nuestro alrededor.

Este hecho se asemeja a la caracterización que ofrece Pereda de la llamada “obstinación reflexiva”, *e.e.* una actitud de obstinación sólo metodológica. Ésta, según nuestro autor, parece irracional en un nivel, pero en un segundo nivel aparece como racional.

Dice él:

...la obstinación de cerrarse a prácticas de argumentar en un nivel 1 puede responder a que se tienen argumentos de más peso en un nivel 2 para no admitir prácticas de argumentar en un nivel 1. (Si se vive en una dictadura, tal vez una persona con asumida terquedad se niegue a participar en prácticas pública de argumentar, ya que teme que esas prácticas pongan en peligro su trabajo y, quizá, su vida (p. 53)

Una diferencia importante entre esta caracterización y los datos antes descritos es que nuestra actitud doctrinaria generalizada no es reflexiva, sino irreflexiva. De manera irreflexiva, nos es más racional a un nivel práctico rechazar evidencia que a un nivel racional nos sería más racional aceptar.

Si aceptamos la explicación recién mencionada y si nuestro argumento es verosímil, entonces parecería que incluso en un marco individualista la actitud de obstinación no necesariamente y no en todo caso es irracional (y en este sentido no siempre ni necesariamente es epistémicamente reprochable). Sin embargo, si tomamos en serio el consenso generalizado en la literatura sobre la confianza y sus rupturas tendremos que aceptar que aquélla está basada en relaciones sociales, membresías a grupos y valores



compartidos (Earle, Siegrist & Guscher 2007). Este consenso se sostiene sobre otro tipo de evidencia empírica que arroja mayor luz sobre el fenómeno de la confianza y apuntan hacia su irreducible dimensión social. A esto dedicaremos la siguiente sección.

### *3.2. La obstinación en un contexto social*

En 2009, Nyhan y Reifler, junto con varios colaboradores, llevaron a cabo una nueva serie de experimentos en los que descubrieron que nuestras actitudes de confianza y obstinación son sustancialmente sensibles al contexto social. En sus experimentos, presentaron a una serie de sujetos reportes positivos incompatibles con creencias (políticas) que habían previamente reconocido. Los sujetos sólo aceptaron la nueva evidencia cuando los examinadores pertenecían (o por lo menos parecían pertenecer) a grupos sociales que estereotípicamente aceptan también la creencia reportada. En otras palabras, la evidencia presentada les daba la oportunidad al agente de, o bien cambiar sus creencias en consonancia con las del contexto social en que se encontraban, o de mantener las creencias que, otra vez, eran compartidas por los miembros de su contexto social.

Un punto importante aquí es que las correcciones negativas (*e.e.*, la simple negación de creencias previas aceptadas por los sujetos encuestados) no tuvieron ningún efecto sobre los sujetos encuestados sin importar quiénes fueran los examinadores. En contraste, la corrección positiva reducía exitosamente los errores siempre y cuando, como ya dijimos, el examinador fuera percibido como miembro de un grupo social con el que la creencia relevante estaba asociada estereotípicamente (indiferentemente de si el sujeto se sentía identificado con dicho grupo o no).

¿Qué tipo de actitud es la que se observa? ¿Es una forma de la confianza o refleja una ruptura de la misma? No parece una credulidad ni un tradicionalismo. Por un lado, la evidencia muestra que el sujeto no siempre mantiene sus creencias, indepen-

dientemente de la evidencia que se le presenta. Sin embargo, tampoco acepta ciegamente lo que le dicen (ni siquiera cuando las reconoce como autoridades). En este sentido, no hay ni simple obstinación, ni simple credulidad. Aun más, el fenómeno tampoco puede explicarse como un simple caso de tradicionalismo, dado que el sujeto no acepta sólo las creencias propias de su grupo social. Por el contrario, esta evidencia nos da buenas razones para afirmar que el ser humano *no solo* puede ser obstinado en sus propias creencias, o las de su tradición, sino también en las creencias de su contexto social. Parece ser, por lo tanto, que nuestras creencias son sensibles al contexto social en el que nos desarrollamos: lo que creemos depende de y cambia con el contexto social en el que nos situamos.

Además, si pensamos en una persona que es obstinada en mantener las creencias de su comunidad perdemos la intuición normativa perediana. La evidencia antes examinada muestra que no confiamos en otras personas porque son de nuestro grupo, sino que confiamos en el grupo *qua* grupo. No se trata de que fácilmente adoptemos las creencias de otros individuos. De hecho, no son las creencias de ningún individuo particular las que adoptamos, sino las del grupo. Tratar de expresar la moraleja de estos experimentos en términos de confianzas entre individuos es querer asirse al viejo paradigma individualista. Parece más natural decir que las creencias en cuestión descansan primariamente en los grupos, y sólo de manera derivada en los individuos. Estas son creencias que los individuos poseen sólo en tanto (y sólo mientras se consideran) miembros del grupo.

#### **4. Conclusión**

Si se acepta lo que hasta ahora hemos dicho, entonces se hace más verosímil pensar que el problema de la confianza debe analizarse en términos no del sujeto individual que “confía” en otros individuos, en hechos del mundo, etc., sino en términos de las comu-

nidades que generan entornos de “confianza”. Nuestra propuesta es que en vez de pensar al proceso epistémico como uno que involucra al individuo y al mundo como fuente de evidencia y juez último del valor de nuestras creencias, lo pensemos como uno que involucra también otro tipo de entidades irreducibles: las comunidades.

### **Referencias bibliográficas**

- Bullock, John (2007). *Experiments on partisanship and public opinion: Party cues, false beliefs, and Bayesian updating*. Ph.D. dissertation, Stanford University.
- Earle, T.C., Siegrist, M. y Gutscher, H. (2007) Trust, Risk Perception and the TCC Model of Cooperation, en M. Siegrist, T.C. Earle y H. Gutscher (eds.), *Trust in Risk Management. Uncertainty and Scepticism in the Public Mind*, pp. 1-49. Londres, Earthscan.
- Edwards, K., & Smith, E. E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 5-24.
- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, California, Stanford University Press.
- Kuklinski, James H., Paul J. Quirk, Jennifer Jerit, David Schweider, and Robert F. Rich. (2000). Misinformation and the Currency of Democratic Citizenship. *The Journal of Politics*, 62(3):790-816.
- Lord, C. G., Ross, L., & Lepper, M. R. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(11), 2098-2109.
- Nyhan, Brendan y Jason Reifler. (2010). When Corrections Fail: The Persistence of Political Misperceptions. *Political Behavior*, 32(2), 303-330.

Nyhan, Brendan, Jason Reifler, Christopher Edelman, William Passo, Ashley Banks, Emma Boston, Andrew Brown, Robert Carlson, KayAnne Gummingsall, Elizabeth Hawkins, Lucy McKinstry, Jonathan Mikkelson, Emily Roesing, Vikram Srinivasan, Sarah Wakeman, Lindsey Wallace, and Rose Yan (2009). The Effects of Semantics and Social Desirability in Correcting the Obama Muslim Myth. Manuscript. URL=<[www.dartmouth.edu/~nyhan/obama-muslim.pdf](http://www.dartmouth.edu/~nyhan/obama-muslim.pdf)>.

Pereda, C. (2009). *Sobre la confianza*. México, Herder.

Peirce, C. S. (1877). The fixation of Belief. *Popular Science Monthly* 12, 1-15.

Redlawsk, D. P. (2002). Hot cognition or cool consideration? Testing the effects of motivated reasoning on political decision making. *Journal of Politics* 64: 1021-1044.

Taber, Charles S. and Milton Lodge. (2006). Motivated Skepticism in the Evaluation of Political Beliefs. *American Journal of Political Science*, 50(3): 755-769.