

EL TRIBALISMO DE LA VERDAD

A medida que la polarización política se agudiza, los argumentos que esgrimimos ante los demás podrían estar cambiando nuestra comprensión de la verdad misma

Matthew Fisher, Joshua Knobe, Brent Strickland y Frank C. Keil

En un momento clave del debate final entre los candidatos presidenciales Trump y Clinton, el primero abordó una cuestión relacionada con el presidente ruso Vladimir Putin:

«No la respeta», espetó Trump señalando a Hillary Clinton. «A juzgar por todo lo que veo, Putin no tiene respeto por esta persona».

Acto seguido, ambos candidatos ahondaron en la materia para tratar de comprender mejor los matices de las peliagudas cuestiones políticas que trataban. Clinton afirmó:

«¿Está insinuando que el planteamiento contundente que propongo fracasaría a la hora de poner freno al expansionismo ruso?».

A lo que Trump respondió:

«No, coincido absolutamente en que pondría freno al expansionismo ruso; lo que ocurre es que también serviría para desestabilizar el...».

Es broma. Eso no es en absoluto lo que ocurrió. El verdadero objetivo de cada bando era atacar y derrotar al contendiente. Lo que Clinton dijo realmente fue:

«Bueno, eso es porque preferiría tener a una marioneta como presidente de Estados Unidos».

A lo que Trump replicó:

«¡Usted es la marioneta!».

EN SÍNTESIS

La existencia de una objetividad moral es una cuestión filosófica espinosa. Los científicos cognitivos han reunido pruebas empíricas para analizar las perspectivas de la gente corriente ante la dicotomía del relativismo frente a la verdad inmutable.

A medida que aumenta la polarización política, el debate para ganar parece estar ganando terreno al debate para aprender, sobre todo en los foros virtuales como Facebook y Twitter.

Los investigadores han hallado que el estilo discursivo adoptado por los individuos modifica su modo de comprender la cuestión debatida. Si proliferan los debates para ganar, es muy probable que el objetivismo también lo haga.



Escenas como esta se han vuelto tan comunes en el discurso político actual que solemos olvidar lo muy distintas que son de las discusiones que solemos mantener en la vida cotidiana. Imaginemos a un par de amigos tratando de decidir a qué restaurante ir a cenar. Uno podría decir: «Podríamos probar el nuevo restaurante hindú. Hace meses que no tomo comida india». A lo que el otro respondería: «Pues he visto que no está recibiendo muy buenas críticas. ¿Y si mejor cenamos pizza?». «Viene bien saberlo. Pizza, entonces», diría el primero. Cada uno da su opinión. Entablan una conversación en la que cada cual expone su argumento, después escucha el del otro y ambos confluyen hacia un acuerdo. Los diálogos de ese tipo se dan sin cesar. En nuestras investigaciones, enmarcadas dentro de la psicología cognitiva y la filosofía experimental, nos referimos a ellos como «discutir para aprender».

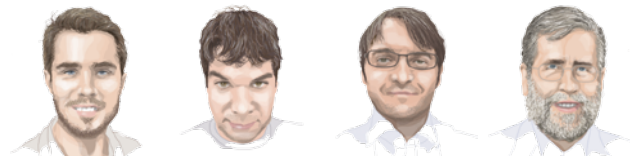
Pero a medida que se acentúa la polarización política en Estados Unidos, el debate con posturas antagónicas, ejemplificado por el encuentro de Trump y Clinton, resulta cada vez más frecuente, no solo entre los cargos políticos, sino también entre la ciudadanía. En los encuentros de ese tipo, las personas argumentan su punto de vista, pero ninguno de ambos bandos muestra un interés genuino en aprender del otro. Antes al contrario, el verdadero objetivo consiste en «marcar puntos»; dicho de otro modo, en derrotar al contrincante como si todo fuera una competición. Las conversaciones en Twitter, Facebook e incluso las secciones de comentarios de YouTube se han convertido en un poderoso símbolo del carácter combativo del discurso político de nuestros días. Aludimos a ese tipo de diálogo como «discutir para ganar».

Las discrepancias ideológicas de los estadounidenses traen consigo cierta animosidad hacia los oponentes. Las últimas encuestas ponen de manifiesto que liberales y conservadores ya no suelen concordar tanto entre sí, mantienen opiniones desfavorables hacia el partido contrario y hasta llegarían a disgustarse si un familiar se casara con un miembro del otro bando. Simultáneamente, el auge de las redes sociales ha revolucionado el modo en que se consume la información; a menudo las noticias se ajustan de forma personalizada a las preferencias políticas de cada uno. Los puntos de vista del adversario pueden quedar totalmente fuera de la burbuja mediática creada por uno mismo. Para empeorar las cosas, en tales plataformas cualquier contenido que pueda suscitar indignación tiende a lograr mayor difusión, por lo que constituyen un caldo de cultivo idóneo para los titulares gancho y las noticias falsas. Muy probablemente, ese ambiente virtual de carácter tóxico divide cada vez más a los estadounidenses y es cuna de discusiones improductivas.

En estos tiempos de creciente tribalismo, se ha planteado una pregunta fundamental acerca del efecto psicológico del discutir para ganar: ¿qué le ocurre a la mente —y qué pasa por ella— cuando dialogamos con el único fin de vencer a nuestro oponente? En nuestro último trabajo hemos explorado la cuestión con métodos experimentales y hemos hallado que la distinción entre las diversas formas de debatir tiene una repercusión asombrosa. No solo condiciona nuestra concepción del debate y de nuestros oponentes, sino que influye notablemente en nuestro modo de comprender la materia que se trata.

¿SOMOS OBJETIVISTAS O RELATIVISTAS?

La cuestión de la objetividad moral y política es notoriamente espinosa y ha motivado desde hace siglos numerosas disquisiciones filosóficas. No obstante, el fondo de la cuestión es fácil de comprender si analizamos algunas conversaciones hipotéticas. Supongamos una discusión en torno a un problema sencillo de



Matthew Fisher es investigador posdoctoral en el Departamento de Ciencias Sociales y de la Decisión de la Universidad Carnegie Mellon. **Joshua Knobe** es profesor en la Universidad Yale, adscrito al programa de Ciencia Cognitiva y al Departamento de Filosofía. **Brent Strickland** es investigador especializado en ciencia cognitiva en el Instituto Jean Nicod de París. **Frank C. Keil** ocupa la cátedra Charles C. y Dorathea S. Dilley de Filosofía y es profesor de Lingüística y Ciencia Cognitiva en la Universidad Yale.

ciencias o matemáticas: dos amigas colaboran para resolverlo y se hallan debatiendo una solución.

María: La raíz cúbica de 2197 es 13.

Susana: No, la raíz cúbica de 2197 es 14.

Puede que los observadores de este desacuerdo ignoren la respuesta correcta. Pero tendrán la absoluta certeza de que solo existe una respuesta correcta. No se trata de una cuestión de opiniones: se da un hecho y quien sostenga una visión alternativa simplemente estará equivocado.

Pensemos ahora en una situación distinta. Supongamos que ambas amigas deciden hacer un receso para comer y comentan qué untar en sus panecillos:

María: El queso crema vegetariano está buenísimo.

Susana: ¡Qué va!, no está bueno para nada. Da asco.

En este caso, los observadores podrían adoptar otra actitud: aun si dos personas mantienen posturas contrarias, puede que ninguna de ellas sea incorrecta. No parece existir una verdad objetiva en torno a la cuestión.

Teniendo en cuenta lo anterior, pensemos en lo que ocurre cuando se debaten temas controvertidos relacionados con cuestiones políticas donde interviene la moral. Supongamos que, mientras nuestras dos amigas disfrutaban de su almuerzo, entablan una acalorada discusión de índole política:

María: El aborto es inmoral y debería ser ilegal.

Susana: No, no tiene nada de malo y debería ser legal.

Nos planteamos cómo entender este tipo de debate. ¿Se asemeja a un problema matemático con una respuesta objetivamente correcta y quien diga lo contrario estará errado? ¿O se trata de un choque frontal de gustos, donde las personas pueden tener opiniones encontradas sin que ninguna de ellas sea incorrecta?

En los últimos años, el estudio de esta temática ha trascendido los dominios de la filosofía y abraza también la psicología y la ciencia cognitiva. En lugar de acudir a las intuiciones de filósofos profesionales, una serie de investigadores como nosotros ha comenzado a reunir pruebas empíricas para analizar la perspectiva de los individuos ante estas cuestiones. ¿Tendemos a pensar que los asuntos morales y políticos tienen respuestas objetivamente correctas? ¿O tenemos una visión más relativista?

La pasada década de investigación ha puesto de manifiesto la complejidad de la cuestión. Hay personas más objetivistas y otras más relativistas. Pese a parecer obvio, los estudios posteriores quisieron examinar las diferencias entre ambos perfiles. Cuando a los participantes se les preguntaba si estarían dispuestos a compartir techo con alguien de opinión contraria a la suya en cuestiones

morales o políticas, los objetivistas eran más proclives a rechazarlo. Cuando se invitaba a los participantes a sentarse en una sala, los objetivistas tendían a situarse lejos de los de parecer opuesto. Como señaló en una ocasión el psicólogo Geoffrey P. Goodwin, de la Universidad de Pensilvania, los que mantienen un punto de vista objetivista tienden a manifestar más cerrazón.

¿A qué se debe ese hecho? Una posibilidad sencilla es que, si creemos que existe una respuesta objetivamente correcta, podemos concluir que quien sostenga lo contrario estará equivocado, por lo que no valdrá la pena escucharlo. Por tanto, la visión que se tiene de las verdades morales objetivas podría condicionar la forma en que el individuo interactúa con otras personas. Es esta una hipótesis plausible que merece mayor indagación en el futuro. Con todo, pensamos que la historia no acaba ahí: sospechamos que podría darse un efecto en la dirección opuesta. Quizás el problema no se limite a que la adopción de enfoques objetivistas condicione la interacción con los demás; tal vez las interacciones con los demás puedan, en realidad, condicionar el grado en que se adoptan posturas objetivistas.

GANAR O APRENDER

Con el fin de verificar nuestra teoría, llevamos a cabo un experimento en el que una serie de personas adultas mantenían conversaciones de carácter político por internet. Cada participante se registraba en una página web y daba a conocer su postura ante una serie de cuestiones polémicas, como el aborto y el derecho a la posesión de armas. Seguidamente, las personas de opiniones encontradas se emparejaban y comenzaban a dialogar sobre algún tema en que discreparan.

A la mitad de los participantes se les animó a discutir para ganar indicándoles que sería una charla competitiva cuyo objetivo era batir al interlocutor. El resultado coincidió con el tipo de comunicación que se observa a diario en las redes sociales. Como ejemplo, citamos la transcripción de una de las charlas:

P1: Creo al cien por cien que es elección de la mujer.

P2: El aborto debería estar prohibido porque detiene un corazón que late.

P1: El aborto depende de la ley del país donde vives.

P2: El corazón late a los 21 días: es un asesinato [sic]

A la otra mitad se le animó a discutir para aprender. Se le informó de que la charla tenía una finalidad cooperativa y que debía intentar aprender todo lo posible de su contendiente. Las conversaciones solían lucir un tono bastante distinto:

P3: Creo que el aborto es un derecho que deberían tener todas las mujeres. Entiendo que algunas personas quieran establecer ciertos condicionantes acerca del cuándo y el porqué, pero creo que debería poder practicarse por cualquier razón, antes de un momento concreto del embarazo (acordado por los médicos) para no causar daño a la madre.

P4: Yo creo que la vida comienza en el momento de la concepción (cuando el espermatozoide penetra en el óvulo), así que para mí el aborto equivale a un asesinato.

P3: Entiendo perfectamente ese punto de vista. Como biólogo, es obvio que la «vida» nace desde la primera división celular. Pero no creo que se encuentre en un estadio tan avanzado como para justificar la abolición del aborto.

No es de extrañar que obtuviéramos tales resultados a partir de los dos tipos de instrucciones. Pero ¿conllevarían los debates

en sí mismos la adopción de diferentes perspectivas respecto a la verdadera naturaleza de la cuestión debatida? Al término de la conversación, preguntamos a los participantes si creían que existía una verdad objetiva sobre los temas que acababan de debatir. Asombrosamente, las discusiones, de 15 minutos de duración, hacían variar los puntos de vista de los participantes. Los individuos resultaron ser más objetivistas tras debatir para ganar que tras hacerlo para aprender. En otras palabras, el contexto social del diálogo modificaba de veras su opinión ante una pregunta tan filosófica como si existe una verdad objetiva.

Los resultados desembocan de forma natural en otra cuestión que va más allá de lo que puede abordarse mediante un estudio científico. ¿Cuál de los dos modos de discutir convendría adoptar ante temas políticos controvertidos? A primera vista, la respuesta parece inmediata. ¿Quién se negaría a reconocer que hay algo sumamente importante en el diálogo cooperativo y algo tan contraproducente en la pura competición?

Si bien esa simple respuesta puede ser cierta en la mayoría de las ocasiones, podrían darse casos no tan claros. Supongamos que mantenemos un debate con un grupo de escépticos del cambio climático. Podríamos tratar de sentarnos, escuchar sus argumentos y hacer lo posible por aprender de estos. Pero hay quien consideraría que ese enfoque es incorrecto. Puede que no tuviéramos nada que ganar mostrándonos abiertos a unas ideas que contradicen el consenso científico. De hecho, acceder a participar en un diálogo cooperativo podría ser un ejemplo de lo que los periodistas denominan un «falso equilibrio», en el que se legitimaría una postura atípica. Hay quien diría que, en estos casos, el mejor enfoque sería debatir para ganar.

Es evidente que nuestros estudios no pueden determinar directamente qué forma de debatir es «la mejor». Y si bien numerosas pruebas indican que el discurso político contemporáneo está adquiriendo un tono cada vez más combativo y se preocupa más de ganar, nuestros resultados no aclaran por qué se está produciendo dicho cambio. Más bien nos ofrecen una nueva información relevante que considerar: la modalidad de debate que adoptamos hace variar nuestra comprensión de la cuestión en sí. Cuanto más debatamos para ganar, más nos parecerá que existe una sola respuesta correcta y que las demás están equivocadas. En cambio, cuanto más debatamos para aprender, más pensaremos que no existe una verdad objetiva y que puede haber otras respuestas igualmente ciertas. Así que la próxima vez que decidamos cómo entrar en una discusión en Facebook sobre el tema polémico del día, debemos recordar que no solo estaremos determinando cómo interactuar con una persona que mantiene la postura opuesta. También estaremos tomando una decisión que condicionará el grado en que nosotros —y los demás— consideraremos que la cuestión en sí tiene o no una respuesta correcta. ■

PARA SABER MÁS

Why are some moral beliefs perceived to be more objective than others?
G. P. Goodwin y J. M. Darley en *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 48, n.º 1, págs. 250-256, enero de 2012.

The influence of social interaction on intuitions of objectivity and subjectivity. Matthew Fisher et al. en *Cognitive Science*, vol. 41, n.º 4, págs. 1119-1134, mayo de 2017.

EN NUESTRO ARCHIVO

Filosofía experimental. Joshua Knobe en *lyC*, mayo de 2012.