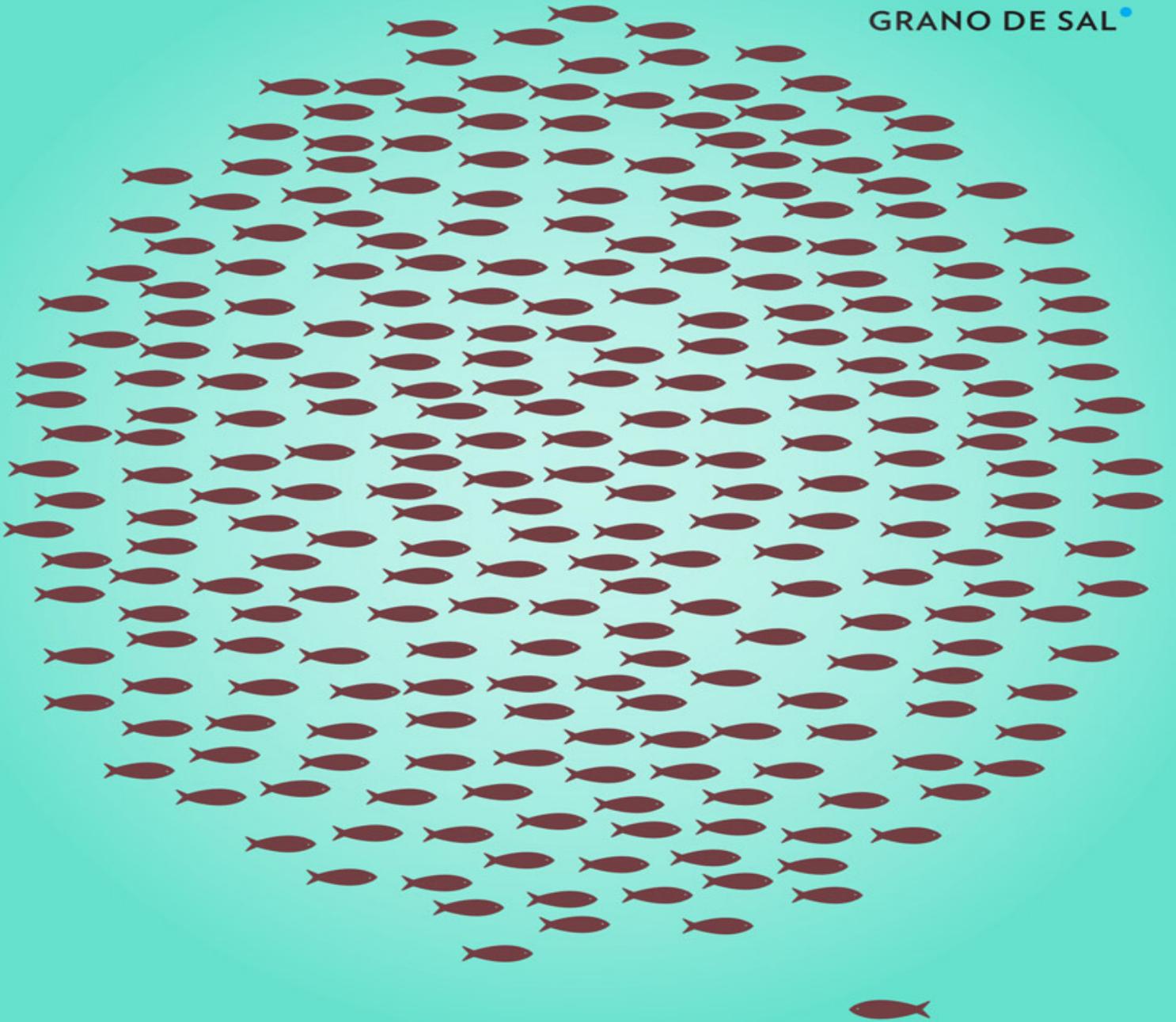


GRANO DE SAL



LA CONFORMIDAD

CASS R. SUNSTEIN

El poder de las influencias
sociales sobre nuestras
decisiones

La conformidad

La conformidad

*El poder de las influencias sociales sobre nuestras
decisiones*

CASS R. SUNSTEIN

Traducción de Laura Lecuona



Primera edición, 2020

Título original: *Conformity: The Power of Social Influences*

© Cass R. Sunstein, 2019

All rights reserved

Traducción de Laura Lecuona

Diseño de portada: León Muñoz Santini

y Andrea García Flores

D. R. © 2020, Instituto Nacional Electoral

Viaducto Tlalpan 100, Arenal Tepepan, 14610,

Tlalpan, Ciudad de México, México

D. R. © 2020, Libros Grano de Sal, SA de CV

Av. Río San Joaquín, edif. 12-B, int. 104, Lomas de Sotelo,

11200, Miguel Hidalgo, Ciudad de México, México

contacto@granodesal.com

www.granodesal.com  GranodeSal

 LibrosGranodeSal  grano.de.sal

Se prohíbe la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio, sin la autorización por escrito del titular de los derechos.

ISBN 978-607-98994-7-9

Índice

Presentación, por LORENZO CÓRDOVA VIANELLO

Agradecimientos

Prefacio

Introducción | *El poder de las influencias sociales*

1. Cómo funciona la conformidad

Asuntos difíciles

Asuntos fáciles

Razones y meteduras de pata

Cómo aumentar (o reducir) la conformidad

Descargas, autoridad y pericia

2. Cascadas

Cascadas informativas: el fenómeno básico

Cómo producir e interrumpir cascadas

Cuando el silencio es oro

Cascadas reputacionales

Cascadas racionales acotadas

3. Polarización de grupo

El fenómeno básico

Indignación

Perfiles ocultos y autosilenciamiento en grupos

¿Por qué polarización?

Debates sesgados

Más extremismo, menos extremismo

4. Las leyes y las instituciones

La ley como señal

Las condiciones necesarias para el manejo de normas

Disentimiento y guerra

Diseño constitucional

Jueces

Diversidad y discriminación positiva en la educación superior

Conclusión | *El malestar en la conformidad*

Notas

Presentación

Tengo el gusto de presentar una obra singular. El académico y jurista Cass Sunstein nos ofrece un análisis sucinto y al mismo tiempo introspectivo sobre la dinámica de las interacciones sociales y la mecánica de las influencias de las personas en las decisiones que tomamos y los comportamientos que tenemos. Su foco de análisis es un tipo de proceder con el que estamos familiarizados y que impregna nuestra vida cotidiana, pero en el que no reparamos con suficiente frecuencia: la llamada conformidad. Se trata de aquel comportamiento individual que se ajusta o adapta al de un grupo o colectivo, de forma a veces automática y no siempre mediando un proceso reflexivo, simple y sencillamente porque eso es lo que “todos hacen” y “alguna razón deben tener”, o porque “lo dice un especialista” o “un familiar muy enterado”, y por lo tanto debe ser cierto.

En esta obra, Sunstein analiza el comportamiento de “rebaño”, aquel que con frecuencia las personas desarrollan, creyendo tener claro sus motivos —muchas veces de forma equivocada—, pero que en el fondo obedece a una razón simple: se comportan o deciden como lo hacen porque eso es lo que lo que hacen o deciden los demás, especialmente si son figuras con algún tipo de autoridad, y más aún si son cercanas o parte del propio grupo, de la misma “manada” (familia, iglesia o partido político). En ese sentido, el autor sigue la tradición de los estudios que sobre el fenómeno de las masas y su lógica de comportamiento habían trazado José Ortega y Gasset en *La rebelión de las masas* (1929) y Elias Canetti en *Masa y poder* (1960).

Sunstein afirma que la conformidad tiene sus ventajas, y en eso tiene razón. En sociedades complejas e hiperespecializadas como las nuestras, las personas carecen de información suficiente sobre ciencia, salud, nutrición, política o sobre las numerosas materias sobre las cuales se genera información y conocimiento que puede ser relevante para nuestras decisiones y nuestro actuar. Más aún, aunque tuviéramos acceso a toda esa información y conocimiento, no existe la capacidad individual necesaria para procesarla, al menos no en el común de la población. Por ello, lo más racional y eficiente es, simplemente, seguir la ruta de acción que adoptan aquellas personas en las que confiamos, ya sea porque valoramos su nivel de especialidad, porque apreciamos su juicio o sencillamente porque son parte de nuestro grupo social más cercano. Este tipo de comportamiento, la acción conforme, es en parte producto de años de evolución humana. Nos ayuda a mantenernos con vida en contextos adversos y de incertidumbre, con información limitada y riesgos latentes; además fortalece los lazos sociales con nuestro grupo y se funda en una base de confianza predefinida, lo que a su vez mantiene los peligros bajo cierto nivel de control. El problema es que, como bien lo muestra Sunstein, ese mismo comportamiento conforme que en ciertos contextos nos salva también nos puede conducir al caos colectivo y el desastre social.

Pensemos por un momento en la polarización. Al leer los primeros capítulos de esta obra, podemos entender, a partir de resultados de estudios en psicología social, que, cuando una persona tiene ciertas creencias (no necesariamente dogmáticas), éstas se magnifican si interactúa con otras personas que tienen las mismas creencias. Convivir o interactuar demasiado o exclusivamente con personas que piensan lo mismo, además de que puede ser poco estimulante, puede llegar a ser peligroso. Y mientras más se agudizan las creencias dentro de estos grupos, más

difícil se vuelven incorporar nuevas ideas o perspectivas (piénsese, por ejemplo, en quienes sostienen que la Tierra es plana o en los creyentes en teorías conspiratorias). Y se hace difícil introducir nuevas ideas o visiones incluso si éstas son verdaderas. Se crea así, consciente o inconscientemente —lo que resulta aún más pernicioso—, un peligroso pensamiento homogéneo y autorreferencial que sirve de simiente para pulsiones autoritarias e intolerantes. Si la psicología social ha mostrado en diferentes experimentos que esto ocurre casi de forma natural en los más variados contextos y situaciones, pensemos ahora en uno de los mayores experimentos sociales en polarización que conocemos en la última década: las redes sociales digitales.

En estos casos, los de polarización, hace falta incorporar, desde dentro de esos mismos grupos, visiones disidentes que cuestionen la visión hegemónica, y eso sólo es posible en contextos democráticos. Los entornos impregnados de valores y comportamientos democráticos son tales porque garantizan el libre ejercicio de la disidencia, sin riesgo de violencia o linchamiento, y generan condiciones para la pluralidad de visiones y la diversidad cognitiva que supone distintas maneras de pensar y ver el mundo.

¿A qué se debe este comportamiento conforme o de rebaño? ¿Cómo opera la red de influencias sociales en las acciones y decisiones individuales? ¿Qué importancia puede tener esto para la democracia, la ley, las instituciones políticas? Sunstein responde a estas preguntas con un lenguaje asequible y un uso limitado de terminología académica. Con aportaciones y evidencia científica profusa, que lo mismo provienen de la psicología social y la economía que del derecho o la ciencia política, el autor nos lleva de la mano para explicarnos, con una claridad que se agradece, aspectos que obligan a reflexionar con lentes cognitivos no tradicionales aspectos

esenciales de la vida en grupos sociales y, por supuesto, en democracia: por qué importa la libertad de expresión (más allá de ser un derecho político), cómo surge la polarización, por qué el disenso en un océano de consensos instantáneos es mucho más que una muestra de libertad política, cuál es el mérito de una democracia deliberativa y por qué las instituciones democráticas —como el parlamento, la rendición de cuentas y la argumentación abierta de las decisiones públicas— son esenciales para una democracia funcional.

La obra que ahora publicamos es útil, entre muchas razones, porque nos ayuda a comprender la razón de ser de la conformidad como mecanismo que emplean las personas y los grupos sociales para hacer más eficiente la obtención de información y dar sentido a su entorno, y al mismo tiempo nos permite entender los riesgos de comportamientos conformes, que con relativa facilidad pueden conducir a la polarización, el vaciamiento del debate público y el agotamiento de la deliberación, elemental para la toma de decisiones en grupos, sociedades e instituciones, y al final —casi inevitablemente— el surgimiento de expresiones autoritarias de la más diversa índole. Sunstein examina, por ejemplo, cómo la pluralidad de visiones en una sociedad puede ayudar a frenar la polarización y contener la erosión de instituciones democráticas elementales. A partir del recorrido analítico y de los argumentos que el autor construye en su obra, es posible entender, más allá de argumentos sobre la ley y el Estado de derecho, que, cuando en una sociedad o un grupo no se permiten ni promueven activamente la libertad de expresión, la diversidad de visiones e incluso el disenso mismo, la consecuencia es el debilitamiento de las bases de la interacción social y de la pluralidad política, es decir, se atenta contra aspectos fundacionales de la democracia misma.

Como bien lo afirma Sunstein en esta obra, en una democracia funcional las instituciones reducen los riesgos que acompañan a la conformidad, en parte porque aseguran (o tratan de hacerlo) que quienes se apegan al comportamiento predominante, es decir, quienes tienden a conducirse como rebaño, estarán atentos y aprenderán de quienes disienten del patrón general de comportamiento, y cuyo disenso está protegido por las condiciones mismas de operación de una democracia. Esta estructura institucional, democrática, eleva la probabilidad de que permee en el colectivo un mayor número de visiones, valoraciones e información, en beneficio común.

Concluyo estas breves notas de presentación enfatizando que esta obra es un extraordinario alegato a favor de la democracia deliberativa. Sunstein defiende con elocuencia que una democracia funcional no sólo es aquella en la que las elecciones permiten, en efecto, la transmisión pacífica del poder o generan un espacio para la rendición de cuentas por medio del voto y el ajuste de las élites políticas, haciendo uso del sufragio. Una democracia deliberativa es importante también, y sobre todo, porque habilita y fomenta el intercambio de opiniones, visiones, razones y emociones en la esfera pública. Ese intercambio sacude la conformidad, especialmente aquella que estabiliza comportamientos disruptivos o que fomenta la polarización. Esa deliberación es la que debe acompañar el proceso político electoral y el mandato que emerge de las urnas. Ello es así porque la reivindicación de la deliberación en el proceso de discusión pública y de toma de decisiones políticas, además de que nutre y estimula el pluralismo político e ideológico, implica la recreación de la tolerancia —como valor eminente y esencialmente democrático— frente a quien piensa y opina diferente, premisa básica de la convivencia pacífica e incluyente.

Desde esta lógica, a la que Sunstein parece invitarnos a pensar, hay que tener cuidado con evitar caer en estilos y

prácticas de aliento populista, que defienden la ruta electoral y el mandato que de él emerge como expresiones casi estáticos o inamovibles en el tiempo, que congelan la voluntad popular expresada en el voto, sin considerar que lo que la ciudadanía proyecta en las urnas es un mandato claro, pero también temporal, que se interpreta y reinterpreta de forma constante a la luz de los nuevos comportamientos y de los resultados de gobierno. Por ello mismo, en una democracia deliberativa, el ejercicio del poder público debe estar siempre acompañado por la manifestación abierta, clara, puntual y transparente de las razones que sustentan las decisiones públicas, y no sólo en la apelación a una voluntad o mandato popular genérico expresado en las urnas por una mayoría. Eso no es democracia deliberativa y quizás incluso ni siquiera sea democracia.

Por estos y muchos otros temas y reflexiones que provoca la obra de Sunstein es que el Instituto Nacional Electoral ha decidido publicar *La conformidad. El poder de las influencias sociales sobre nuestras decisiones* y hacerlo de la mano de la casa editorial Grano de Sal. Porque nos ofrece una visión diferente sobre problemas comunes en la vida pública y porque nos ayuda a pensar la democracia desde una mirada distinta, pero con un mismo objetivo: ayudar a fortalecer la cultura democrática en México, a defender las conquistas alcanzadas y a imaginar una mejor y más arraigada convivencia democrática entre toda la ciudadanía.

LORENZO CÓRDOVA VIANELLO

Consejero Presidente del Instituto Nacional Electoral

Agradecimientos

Este librito ha recorrido un camino largo y tortuoso. A principios de 2003 dicté las conferencias Oliver Wendell Holmes, Jr., en la Escuela de Derecho de Harvard, con el título “Conformity and Dissent” [Conformidad y disenso]. Gracias a los comentarios recibidos durante y después de la presentación, reorienté y amplié las conferencias, y las transformé en un libro: *Why Societies Need Dissent* [Por qué las sociedades necesitan disenso], publicado por Harvard University Press a finales de 2003. Hay coincidencias significativas entre el texto original y ese libro, claro está, pero mantengo cierto cariño por el texto de las conferencias, que no sólo era muchísimo más breve, sino también más centrado, menos polémico y un poco menos sermoneador. Quizá también más socarrón y en algunos sentidos, quiero pensar, más perdurable.

En el momento en que escribo esto, en todo el mundo hay una atención creciente al problema de la conformidad y a preguntas relacionadas con ella en torno a la identidad, el extremismo, los efectos cascada, la polarización y la diversidad. Este libro es una versión contemporánea del texto original, con un nuevo prefacio y cambios diversos, sobre todo para ponerlo al día y hacer una exposición más clara. Soy plenamente consciente de que, respecto de la ciencia social subyacente, ha habido desarrollos considerables desde 2003. He hecho todo lo posible para resumir los principales avances y evitar basarme en afirmaciones y descubrimientos controvertidos, aunque el campo sigue progresando.

Se necesitó una comunidad para lograrlo. Agradezco a Jacob Gersen, Reid Hastie, David Hirshleifer, Christine Jolls, Catharine MacKinnon, Martha Nussbaum, Susan Moller Okin, Eric Posner, Richard Posner, Lior Strahilevitz, Edna Ullmann-Margalit y Richard Zeckhauser por sus valiosos comentarios y por las conversaciones que sostuve con ellos. Un agradecimiento especial a mi agente, Sarah Chalfant, por su apoyo y ayuda, y a mi editora, Clara Platter, por sus sugerencias valiosas para todo el libro, sobre todo en relación con el prefacio. Andrew Heinrich y Cody Westphal fueron excelentes ayudantes de investigación.

Prefacio

La conformidad es tan vieja como la humanidad. En el Jardín del Edén, Adán siguió el ejemplo de Eva. La propagación de las grandes religiones del mundo es en parte producto de la conformidad. Falta escribir libros sobre este tema, con especial atención en el cristianismo, el islam y el judaísmo.¹ La generosidad y la amabilidad, la preocupación por la gente vulnerable, la consideración por los otros, la protección de la propiedad privada, el respeto por la dignidad humana... A todo esto lo impulsa la conformidad, que proporciona una especie de pegamento social.²

La conformidad también hace posibles algunas atrocidades. El Holocausto fue muchas cosas, pero representó, rotundamente, un tributo al poder inmenso de la conformidad. El ascenso del comunismo también fue reflejo de ese poder. El terrorismo contemporáneo no es producto de la pobreza, alguna enfermedad mental o una falta de educación; es, en gran medida, producto de la presión de algunos individuos sobre otros. Esa presión está totalmente relacionada con la conformidad. Cuando personas de un partido político marchan juntas, fomentan dogmas y enconos, y ridiculizan a personas de otro partido político, vemos la conformidad en acción. El nacionalismo, en sus peores y en sus mejores manifestaciones, se exagera con la conformidad.

Como veremos, la idea de conformidad es mucho más interesante y menos simple de lo que parece, pero gran parte del terreno está ocupado por dos ideas. En primer lugar, las acciones y afirmaciones de otras personas ofrecen *información sobre lo que es verdadero y lo que es*

correcto. Si tus amigos y vecinos adoran a un dios en particular, temen a la migración, están encantados con el actual dirigente del país, creen que el cambio climático es un engaño o piensan que es peligroso comer alimentos transgénicos, tienes razón para creer todo eso. Bien podrías considerar sus creencias como prueba de lo que tú deberías creer.

En segundo lugar, las acciones y las afirmaciones de otras personas te indican lo que tú deberías hacer y decir *si quieres seguir teniendo buena relación con ellas* (o llegar a tenerla). Aun si en lo más profundo de tu corazón estás en desacuerdo, podrías callarte o incluso mostrarte de acuerdo en su presencia. Cuando haces eso, puedes descubrir que empiezas a tener un cambio interno. Puedes empezar a actuar como esas personas, incluso a pensar como ellas.

El tema de la conformidad no se limita a un tiempo y un lugar específicos, y espero que lo mismo pase con la discusión del tema en estas páginas. Sin embargo, vale la pena observar que las tecnologías modernas, sobre todo internet, hacen que veamos algunos viejos fenómenos con otros ojos. Imagínate que vives en un pueblo pequeño y lejano, con un alto grado de homogeneidad. Tus conocimientos estarán en su mayor parte limitados a lo que se conoce en ese pueblo. Tus creencias bien pueden ser un reflejo de las de tus vecinos. Podrías ser completamente racional, pero tus creencias no serían racionales en absoluto. Como el juez Louis Brandeis observó, “los hombres temían a las brujas y quemaron mujeres”.³

A menos que tu imaginación y tus experiencias te lleven en nuevas direcciones, actuarás y pensarás igual que tus vecinos. Algunas personas son rebeldes, sin duda, y pueden aumentar los recursos de información de una sociedad. Para ellas, la desviación es mucho más atractiva que la conformidad. Ellas *quieren* apartarse de la norma. Pero, si

tu mundo es limitado, tus horizontes también lo serán. Habrá límites a lo que puedas ver e imaginar.

Ahora bien, supón que en donde vives pasas gran parte de tu tiempo en línea. Tienes el mundo entero a tu disposición, en cierto sentido. Si haces una búsqueda sobre “religiones del mundo”, puedes aprender muchísimo en muy poco tiempo. Si buscas “engaño del cambio climático”, puedes toparte con diferentes puntos de vista y, si estás dispuesto a dedicar una o dos horas al tema, puedes al menos entender de manera aproximada lo que piensan los científicos. Si buscas “riesgos a la salud de los alimentos transgénicos”, encontrarás toda clase de estudios y diferentes informes, algunos sumamente técnicos. Es posible que no sea fácil distinguir cuáles son confiables. Hay allá afuera infinidad de falsedades. Pero la cosa es que, si tiendes a la conformidad, tienes mucho trabajo que hacer antes de decidir en quién o en qué confiar: *dónde* encajar.

En muchos sentidos, eso es un enorme avance para la especie humana. Nuestros horizontes posibles son ahora más amplios que nunca y constantemente se están ensanchando aún más. Al mismo tiempo, los seres humanos parecen ser *tribales*. Dondequiera que vivamos (en un pueblito o en Nueva York, Copenhague, Jerusalén, París, Roma, Pekín o Moscú) adquirimos filiaciones. Cuando eso pasa, seguimos señales informativas de unas personas y no de otras. Queremos la aprobación de aquellos a quienes queremos, admiramos, que nos caen bien, en quienes confiamos. Por esta razón, las presiones para encajar seguirán ahí, por muchas tribus que haya y aunque gocemos de cierta libertad para elegir una u otra (una vez le pregunté a una nueva amiga por qué nos caíamos tan bien y enseguida me respondió: “Somos de la misma tribu”).

Mientras escribo, el mundo parece estar presenciando un renacimiento del tribalismo. En Estados Unidos, Europa y Sudamérica, la gente parece separarse en tribus

identificables, definidas según su política, su religión, su raza y su origen étnico. Las apariencias engañan, por supuesto, y para saber si de verdad está ocurriendo dicho renacimiento necesitaríamos un análisis detenido. Pero no cabe duda de que, para mucha gente, internet en general y los medios de comunicación interactiva en particular están significando nuevas oportunidades frente a las presiones para encajar en pro de la conformidad.

Empieza con las señales informativas: en tu página de Facebook o en lo que te sale cuando abres Twitter puede ser que recibas toda clase de material de gente que te cae bien o en la que confías. Pueden decirte algo sobre el dirigente de algún país, la delincuencia, Rusia, el FBI, la Unión Europea, un nuevo producto, cómo educar a los niños o un nuevo movimiento político. Puede aparecerte lo que sea, en realidad. Lo que dicen puede tener credibilidad porque lo dicen ellos. Ahora piensa en cuánto te preocupan tu reputación y tu posición social: si quienes constituyen tu comunidad en línea piensan de determinada manera, es posible que no tengas ganas de disentir de ellos o que te inclines a coincidir con ellos. Por supuesto, mucho dependerá de qué tan sólidas sean tus relaciones con esa gente. A lo mejor no te importa mayormente lo que opinen de ti, pero a mucha gente sí le importa y eso significa que tendrá cierta tendencia a encajar.

Una evaluación simple de la conformidad no tendría ningún sentido. Por un lado, ayuda a hacer posible la civilización; por otro, permite horrores y destruye la creatividad. En lo que yo hago hincapié aquí es en la dinámica de la conformidad: qué hace y cómo lo hace. Espero que la evaluación general conceda importancia a los matices. Si la discusión alcanza su mayor vehemencia cuando se invoca a los inadaptados y a los rebeldes, es que no me pude controlar.

A pesar de todo el bien que hace la conformidad, también puede aplastar lo más valioso y vital del alma