

INCONSISTENCIAS, DISONANCIAS Y BLOQUEOS: ATISBOS SOCIOPSICOLÓGICOS SOBRE LA CRISIS ECOLÓGICA

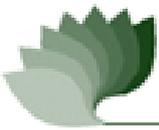
Riechmann, Jorge

1998

Jorge Riechmann (Madrid 1962)

Profesor de filosofía moral en la Universidad de Barcelona y redactor de la revista *mientras tanto*; actualmente coordina en Madrid el área de medio ambiente de la Fundación 1º de Mayo, vinculada a CC.OO. Ha trabajado en terrenos como la sociología de los nuevos movimientos sociales y los partidos verdes, la sociología ambiental y la ética ecológica, y publicado numerosos libros de poesía. El presente ensayo es un capítulo del libro *Todo tiene un límite. Sociología y medio ambiente*, escrito en colaboración con Joaquim Sempere y Antonio Izquierdo Escribano, que la madrileña Editorial Síntesis publicará en 1999.

Queda autorizada la reproducción de este artículo, siempre que se cite la fuente, quedando excluida la realización de obras derivadas de él y la explotación comercial de cualquier tipo. El CENEAM no se responsabiliza del uso que pueda hacerse en contra de los derechos de autor protegidos por la ley. El Boletín Carpeta Informativa del CENEAM, en el que se incluye este artículo, se encuentra bajo una Licencia [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0](#)



La tecnología es fácil, el logro artístico es fácil. Pero la cooperación social para buenos fines es difícilísima ... Toda vida humana es elegir entre males."
Arnold J. Toynbee.

"Cuando tengo que elegir entre dos males, no elijo."
Karl Kraus.

"Si el ser humano está configurado por sus contextos, los contextos deben hacerse humanos."
Karl Marx.

INTRODUCCIÓN

En un mundo en el que --según oímos tantas veces-- la ecología "está de moda", donde se entrecruzan tantos discursos con coloración medioambiental, sin embargo la destrucción ecológica prosigue implacable. Casi todo el mundo habla de ecología, pero pocas veces se hace algo para proteger la biosfera; y muchas veces nos parece percibir una peculiar ruptura entre los discursos de los sujetos y las acciones. ¿Qué está pasando? Para responder a esta pregunta son de suma importancia las perspectivas que la psicología social y otras ramas de la moderna psicología experimental (la psicología del aprendizaje y la psicología cognitiva señaladamente) ofrecen para la comprensión de nuestras reacciones, acciones e inacciones frente a la crisis ecológica.

No se defiende aquí, desde luego, ningún reduccionismo psicológico, es decir, no se pretende que todas las claves de los problemas ecológicos se hallen en la psicología de los individuos. Pero dado que muchos efectos ecológicos en gran escala son consecuencia de las acciones agregadas y descoordinadas de muchos individuos, la perspectiva psicológica es un enfoque que probablemente arroje luces importantes, complementando a otros enfoques propios de las ciencias sociales y humanas.

Dicho de otra manera: en la medida en que los problemas ecológicos sean problemas de comportamiento, de lo que hacemos y dejamos de hacer --y no cabe duda de que lo son--, estudiar su dimensión psíquica seguramente arrojará resultados importantes. Por ejemplo: según muestran numerosas investigaciones, las características físicas de las viviendas y los sistemas de calefacción representan *menos de la mitad* de las variaciones registradas en el uso de la energía, mientras que el resto se debe atribuir al comportamiento de los consumidores (Geller 1982, 5). Un enfoque de modificación de la conducta, en este punto como en otros (recogida selectiva y reciclado de basuras, ahorro de agua y de materiales, etc), puede resultar ecológica y socialmente valioso.

Parece recomendable la lectura de Sjøbert 1989, Aronson 1990 y Piattelli 1995 para quien quisiera ampliar perspectivas. El primer texto es un artículo sobre psicología y crisis ecológica que abre muchos horizontes al lego. El segundo es un conocido manual de psicología social de apasionante lectura (sin que esta calidad vaya reñida con el rigor científico). De ambos nos hemos servido abundantemente para redactar este capítulo. El tercero de los textos mencionados es un ensayo de psicología cognitiva tan ameno como profundo.

Por otra parte, si existen determinantes psíquicos inconscientes de nuestro comportamiento y nuestro juicio --y sin duda es así--, sólo seremos capaces de controlarlos si previamente los sacamos a la luz. Sería necio minusvalorar la importante contribución del psicoanálisis a la comprensión de la dinámica civilizatoria y la crisis ecológica: sin embargo, en este texto limitaremos nuestra indagación a las ramas de la psicología experimental "conductista" antes mencionadas (psicología social, psicología cognitiva, psicología del aprendizaje). Algunas muestras de la fecundidad de los enfoques psicoanalíticos aplicados a estos problemas pueden consultarse en Wirth 1989.

UN PUNTO DE PARTIDA: LA ACCIÓN EN EL LABERINTO

Un libro de Juan Ramón Capella, *Los ciudadanos siervos* (Capella 1993), puede ofrecernos un punto de partida para nuestras reflexiones. Me refiero en concreto a su segundo capítulo, "La acción en el laberinto", que intenta el análisis "de las condiciones de realizabilidad de la toma de conciencia y del comportamiento de las personas desde el punto de vista ético en las sociedades contemporáneas" (Capella 1993, 33). Es decir: en un ámbito previo al de la filosofía moral propiamente dicha, se indaga en las condiciones de la moralidad, en las condiciones de realizabilidad de la ética, a partir de la toma en



consideración de ciertos rasgos de hecho que caracterizan a la acción humana en las sociedades contemporáneas. Capella se refiere, en concreto, a los dos rasgos siguientes:

- *El carácter crecientemente artefactual --o artificial-- de la acción humana* en las sociedades contemporáneas. Si el metabolismo de los seres humanos con la naturaleza, y su relación con sus semejantes, están por esencia tecnológicamente mediados (pues somos, desde los comienzos de la hominización, irrevocablemente *homo faber*), este carácter mediado por artefactos de la acción humana se incrementa tremendamente en las sociedades industriales avanzadas. "Ya no manejamos objetos naturales: manejamos artificios que manejan artificios... que en último término manejan objetos naturales" (Capella 1993, 38). Dentro de la particular "tecnosfera" (Barry Commoner) o de la "Megamáquina" (Lewis Mumford) que hemos creado, la relación con lo natural es cada vez más remota y mediada por eslabones tecnológicos interpuestos. Nótese que el ser humano ha de crear por fuerza *alguna* tecnosfera, pues pertenece a su naturaleza el manejo y la invención de herramientas: pero *no ha de crear necesariamente la particular tecnosfera que ahora padecemos*. Los reactores nucleares y las bombas atómicas no son el sino fatal de nuestra especie.
- La segunda característica es *el carácter crecientemente socializado, hecho a piezas, de la acción humana* en las modernas sociedades industriales. "Se trata de una fuerte tendencia a la *composición* de las acciones individuales, a la imposibilidad de operar individualmente para la obtención de resultados significativos. La cooperación --objetiva; de hecho nada impide que permanezca inconsciente-- nunca ha sido tan grande, ni tan parcial, tan parcelada, la intervención individual como en el mundo alumbrado por la historia posterior a la segunda guerra mundial. La *creciente interdependencia global* de que hablan los sociólogos expresa en términos generales el fenómeno, que sin embargo se inicia en un plano de relaciones sociales microscópico" (Capella 1993, 39).

De estos dos rasgos de la acción humana en las sociedades contemporáneas --creciente artefactualidad y socialidad-- se deriva una *creciente dificultad de percepción de la relación real entre la acción individual y sus consecuencias y resultados*. "Esa relación se torna *laberíntica*, intrincada. La acción tiene que pasar a través de la composición con los actos de otros, a menudo ignorados e independientes, y de un complejo aparato de artificio interpuesto entre los sujetos y el mundo" (Capella 1993, 39). Nos encontramos como dentro de un laberinto... sin hilo salvador que guíe hacia la salida. Bajo estas condiciones *se hace cada vez más complicada la formación de conciencia moral*: si los actos aparecen regularmente disociados de sus consecuencias, si los nexos causales son laberínticos hasta el extravío, ¿en qué punto de la cadena fáctica puede insertarse la responsabilidad moral?

LA RUEDA EN EL ENGRANAJE DESCONOCE LA RESPONSABILIDAD MORAL

Los mismos problemas habían sido agudamente percibidos, más de treinta años antes, por uno de los más importantes filósofos de la era nuclear, el alemán Gunther Anders (1902-1992). Su obra fundamental, *Die Antiquiertheit des Menschen (La obsolescencia del ser humano)* está aún esperando su traducción al castellano, a pesar de que el primer volumen apareció en 1956. Aquí Anders aventuró reflexiones emparentadas con los resultados a los que ha llegado Capella.

Si se quiere decir en forma telegráfica: *la rueda en el engranaje desconoce la responsabilidad moral*. En efecto, Anders percibe que *la complejidad de la interacción humana en las sociedades industriales avanzadas diluye (hasta la anulación) el sentimiento de responsabilidad moral*. La división del trabajo ha avanzado tanto, las economías locales y nacionales se han internacionalizado y entreverado en el mercado mundial de tal modo, que las consecuencias de nuestros actos se nos escapan cada vez más. La sensación subjetiva de no ser más que una pequeña rueda en el engranaje de una megamáquina cuyo funcionamiento global y cuyos fines se ignoran por completo no está muy alejada de la realidad. Pero *la rueda en el engranaje desconoce la responsabilidad moral*: "cuando una organización funciona, la idea de la moralidad de la acción es sustituida automáticamente por la lisura de la función" (Anders 1985, 246).

La conexión de la acción propia con los pasos siguientes de la cadena causal permanece fuera de la conciencia: el resultado final de una serie de acciones, inocentes a los ojos de sus agentes, puede ser monstruoso. Cada uno ve sólo un acto desgajado, nunca el contexto global ni la (a veces inacabable) cadena causal. En los complejos caminos de las macroorganizaciones y los mercados mundiales, las energías para la resistencia moral se debilitan o son absorbidas sin dejar rastro. Anders ha analizado otro fenómeno conexo, por él bautizado como *el desnivel prometeico*. Existe una *asincronía creciente del ser humano con sus productos*, con su "tecnosfera": somos capaces de *hacer* mucho más de lo que podemos *imaginar* (y no digamos ya *comprender* o *sentir* verdaderamente). Nuestra imaginación,

nuestros sentimientos, nuestra capacidad de empatía quedan lamentablemente por debajo de lo que exigirían tecnologías como la nuclear o la genética (véase Anders 1985, 16-17, y 267-271).

Los ejemplos de nuestra experiencia cotidiana pueden multiplicarse. Ahí van algunos de los más sencillos. Un pequeño ahorrador suscribe un "inocente" plan de ahorro con una entidad bancaria: la cartera del fondo de inversiones cuyas participaciones está comprando resulta incluir acciones de empresas eléctricas propietarias de centrales nucleares o de empresas fabricantes de armamento, con lo que nuestro pequeño ahorrador, sin comerlo ni beberlo, se encuentra involucrado en la militarización y nuclearización del mundo. Un enamorado decide comprarle una alfombra hindú artesana a su amante: no sabe que el hermoso y barato objeto ha sido tejido por alguno de los aproximadamente cien mil niños que trabajan en las fábricas de alfombras hindúes *en régimen de servidumbre*; sus dedos ágiles y aguda vista, así como su capacidad de resistir horas y horas sentados en la misma postura, los hace muy rentables en esta ocupación. Una chica adquiere un frasco de perfume francés: ello supone colaborar involuntariamente con la multinacional que en Egipto emplea por un pago irrisorio a miles de menores en la recolección nocturna de la flor del jazmín. Un aficionado a las buenas ensaladas compra en el supermercado tres latas de un atún en aceite muy barato: ignora que las artes de pesca empleadas para capturar el sabroso animal prenden al mismo tiempo a muchos delfines que perecen vanamente en la misma pesca. Con su compra, está contribuyendo a la extinción absolutamente gratuita del mamífero quizá más inteligente después del ser humano.

Ninguno de estos ejemplos es inventado. Pertenecen a nuestra cotidianidad en las sociedades ricas de finales del siglo XX. Para que nosotros podamos ser "postindustriales" en el Norte, la mayoría tiene que seguir sometida a relaciones "industrial-esclavistas" en el Sur, o ni siquiera eso, porque en la época de la mundialización del capitalismo y el desempleo estructural creciente *incluso ser explotado se convierte en un privilegio.*

ANONIMATO Y DESTRUCTIVIDAD

Como bien saben los psicólogos sociales, los efectos de la atenuación del sentimiento de responsabilidad pueden ser devastadores: *las personas sumidas en un anonimato desindividuo tienden a actuar más agresivamente que quienes no son sujetos anónimos* (Aronson 1990, 254-255). Estudios sobre violencia colectiva han arrojado una fuerte relación entre el tamaño del grupo y el grado de violencia ejercida. Se diría que las personas "sin rostro", disueltas en una multitud o en otras situaciones de anonimato, tienden a ser menos conscientes de sí mismas y a infringir las prohibiciones contra las acciones destructivas y agresivas. A la inversa, *las personas bien integradas en redes sociales tienden a establecer relaciones cooperativas y de reciprocidad con sus semejantes*; lo cual, en particular, *favorece que desarrollen comportamientos ecológicamente benignos* (Diekmann/ Preisend'rfer 1992, 233). Desde el trasfondo de nuestras reflexiones anteriores sobre "la acción en el laberinto", todo esto arroja una luz sombría sobre la relación existente entre la mundialización de un capitalismo ecocida y destructor de los vínculos sociales, y la extensión de comportamientos anómicos y violentos en todo el mundo (tanto en las sociedades sobredesarrolladas como en las subdesarrolladas).

Si las consideraciones anteriores van bien encaminadas, de todo ello se seguiría un *deber moral de luchar por avanzar hacia una sociedad más sencilla y descentralizada*, si queremos guiar poco a poco a la acción humana fuera del laberinto. Este es un problema delicado que aquí se puede abordar con el necesario detenimiento. Sólo dos palabras para evitar malentendidos: *no se aboga por una huida en desbandada, sino por una retirada controlada.* El estadio de complejidad y peligrosidad alcanzado por nuestras modernas *sociedades del riesgo* no nos permite otra cosa: cualquier "primitivización" súbita de las sociedades industriales tendría consecuencias catastróficas para nosotros, el resto de las especies vivas y las generaciones futuras. Para desactivar las bombas de relojería químicas y nucleares, por ejemplo, no se necesita menos, sino más inteligencia tecnológica (y mucha más sabiduría moral) que la que montó esas bombas. Necesitamos *retirarnos* (frenar y luego reducir la demografía, reconstruir el sistema productivo según el modelo de los ciclos naturales, etc): *pero nunca en la forma de la caída libre, sino a lo sumo en la forma de la voladura controlada, y preferiblemente en la forma de una retirada ordenada*, cuidando a nuestros heridos (*todos son nuestros*, en esta "guerra" no hay enemigo) y evitando toda tentación de "política de tierra quemada".

No obstante, el mismo Juan Ramón Capella indica, en un paso de *Los ciudadanos siervos* posterior a los que antes citábamos, que a estas alturas del siglo arg?ir ignorancia en lo relativo a la crisis ecológico-social no es ya admisible: "la amenaza principal contra la Naturaleza no es un problema imaginario sino real, objetivo y de profundo calado, como muestran los estudios de prospectiva" (Capella 1993, 50). Y hay ya mucha y buena investigación sobre este problema y sus posibles soluciones. O sea: a pesar de que en muchos casos particulares desentrañar la madeja causal que vincula nuestros actos con sus consecuencias sea muy difícil o incluso imposible, sin embargo *a grandes rasgos* sabemos lo que sería



preciso hacer para atajar la crisis ecológica (o para reducir la desigualdad social, aunque no es ése el tema prioritario de estas páginas).

Hay suficiente conocimiento científico acumulado (por los científicos naturales y sociales) como para proporcionar máximas generales de conducta cuyo impacto ecológico-social sea inequívocamente positivo, aunque ello no excluya ocasionales efectos laterales imprevistos. Son máximas que --para habitantes de países ricos como el nuestro-- rezarían por ejemplo: "recicla los materiales y trabaja para que el reciclado se generalice en tu comunidad", "emplea con la máxima eficiencia la energía", "reduce tu consumo de carne y aumenta el de cereales y verduras", "no poseas un automóvil privado", "evita viajar en avión salvo casos de extrema necesidad", "oponte activamente a la manipulación de las conciencias por la propaganda comercial", etc.

¿Que para la mayoría de los problemas ecológicos hacen falta soluciones *colectivas*, en el nivel de las grandes reformas *estructurales*? Sin duda, pero eso es otra cuestión (a la que volveremos al final de este ensayo). Retengamos, de momento, lo siguiente: pese a la laberinticidad de la acción humana en las sociedades industriales contemporáneas, *en lo que atañe a la crisis ecológica tenemos aún hilos* (o hileras de miguitas de pan, si se prefiere) *de los que puede razonablemente suponerse que guían fuera del laberinto*. Si ello es así, tendremos que ampliar nuestro análisis. Además del carácter crecientemente laberíntico de la acción humana, si el "argumento de la ignorancia" no puede en general justificar la inacción o la acción errada, ¿qué otros fenómenos psíquicos tienen relevancia para nuestra forma de abordar la crisis ecológica?

UN PROBLEMA GENERAL: INCONSISTENCIA ENTRE VALORES (O ACTITUDES) Y COMPORTAMIENTO

A menudo *las discrepancias entre los valores declarados* (en investigaciones demoscópicas, por ejemplo), *o las actitudes, y los comportamientos reales son tremendas*. Este es un problema que ocupa a sociólogos y psicólogos desde hace decenios. Los estudios de psicología social muestran que *las relaciones entre los valores y las actitudes generales declaradas discursivamente, por un lado, y la conducta efectiva, por otro, no suelen ser muy intensas* (O'Riordan 1976, Harms 1990, Diekmann/Preisend?rfer 1992).

Por ejemplo: aunque la gran mayoría tanto de los varones como de las mujeres en Alemania Occidental piensan que las tareas domésticas han de realizarlas por igual los hombres y las mujeres (en una encuesta de 1988, sólo el 17% de los hombres y el 19% de las mujeres piensa que el trabajo doméstico es cosa fundamentalmente de la mujer), en realidad son las mujeres quienes realizan solas la inmensa mayoría de ese trabajo (en otra encuesta de 1990, el 95% de las mujeres alemanas occidentales declaran que realizan solas el trabajo doméstico) (Korte/ Weidenfeld 1991, 33-34).

Otro ejemplo conexo, que toca más de cerca nuestro tema: en un sondeo, y puestos ante la disyuntiva de "impulsar el desarrollo aunque ello implique problemas de contaminación y agresión al medio ambiente" o "proteger el medio ambiente aunque ello conlleve frenar los proyectos de desarrollo económico", la mayoría de los españoles opta por lo segundo (sondeo del CIRES, Centro de Investigaciones de la Realidad Social, mencionado en EL PAÍS, 12.11.92). Supongo que nadie creerá en serio que los comportamientos reales de los españoles no entran masivamente en contradicción con esa opinión demoscópica mayoritaria....

En otro estudio demoscópico realizado por profesores de la Universidad Autónoma de Madrid (del que se da cuenta en EL PAÍS, 24.10.95), las contradicciones entre el ambientalismo "de boquilla" y los comportamientos antiecológicos afloran clamorosamente. Aunque el 63'9% de los consultados piensa que utilizar el coche habitualmente deteriora el medio ambiente, sólo un 13'2% viaja siempre en transporte público, y el 34% utiliza habitualmente el automóvil privado. Mientras que la gran mayoría -- el 73'3%-- afirma que es necesario reducir el consumo doméstico de energía, sólo el 25% compra bombillas de bajo consumo y el 23% se preocupa por los electrodomésticos energéticamente eficientes. Aunque el 85% no está de acuerdo con que se utilice libremente la naturaleza, sólo la cuarta parte declara mantener una conducta ecológicamente responsable...

Una exploración inteligente, y empíricamente bien fundamentada, de las inconsistencias entre actitudes y comportamiento en lo que hace a los problemas ecológicos se hallará en Uusitalo 1990. Los estudios clásicos sobre esta inconsistencia entre comportamiento verbal y comportamiento real tienen ya más de medio siglo: los realizaron Richard T. LaPiere y Stephen M. Corey en los años treinta. En uno de sus experimentos sociopsicológicos, por ejemplo, LaPiere viajó en coche con una pareja de chinos por todo EEUU, pernoctando en múltiples hoteles y moteles sin que --salvo una excepción-- tuviesen problemas.

Después envió a los mismos establecimientos cartas preguntando si aceptarían clientes chinos, a lo que la mayoría de los hoteleros contestaron negativamente.

En otro experimento, los psicólogos sociales Doob y Gross bloquearon el tráfico con dos coches (un modelo nuevo de lujo, símbolo de estatus social alto; y un cacharro barato y muy viejo, típico de gentes con bajo estatus) en el momento en que las luces del semáforo cambiaban de rojo a verde. Los conductores bloqueados prorrumpieron a bocinazos contra el coche viejo antes y durante más tiempo que con el coche nuevo. Sin embargo, interrogado un grupo de control sobre su reacción en una situación semejante, *la mayoría predijo que su reacción iba a ser justamente la contraria*: que iban a pitar antes y más intensamente al coche de lujo (Harms 1990, 133). Así nos desconocemos a nosotros mismos... (también, sobre esta cuestión, Aronson 1990, 58-65).

Este tipo de experimentos muestran que *no puede suponerse ninguna relación mecánica entre discurso y conducta real*, lo cual --dicho sea de paso-- relativiza el valor de las encuestas de opinión para investigar los verdaderos valores de las personas (y no digamos para intentar predecir su conducta en situaciones reales).

IMPORTANCIA DE LOS FACTORES SITUACIONALES Y CONTEXTUALES PARA LA ACCIÓN HUMANA

De hecho, si puede extraerse una "enseñanza" principal del vasto y rico conjunto de investigación sociopsicológica, seguramente es la de *la importancia de la situación para la acción humana*. Los factores situacionales, contextuales, parecen tener una importancia decisiva en la determinación de la conducta y las emociones humanas. *Las mismas personas, con sus valores y actitudes personales, actuarán de forma distinta en distintas situaciones*: los psicólogos sociales dan aquí la razón al poeta Bertolt Brecht cuando afirmaba que el "hombre nuevo" no es sino *el hombre viejo en situaciones nuevas*.

Un ejemplo extremo lo proporciona un famoso experimento del psicólogo social Philip Zimbardo. Este investigador creó una prisión simulada en los locales del departamento de psicología de la Universidad de Stanford y llevó allí a un grupo de jóvenes completamente normales. Echando suertes, Zimbardo eligió a la mitad de ellos prisioneros y a la otra mitad guardianes, y vivieron así durante varios días. Lo que sucedió fue bastante espeluznante. En palabras del propio Zimbardo:

"Al final de sólo seis días fue necesario cerrar nuestra prisión de pacotilla, porque lo que vimos era aterrador. Ya no estaba claro, ni para nosotros ni para la mayoría de los sujetos, dónde acababan y dónde empezaban los papeles. En efecto, la mayoría se habían convertido en 'prisioneros' o 'guardianes', incapaces de diferenciar nítidamente entre ese personaje y su yo. Se produjeron cambios dramáticos en casi todos los aspectos de su conducta, su pensamiento y su afectividad. En menos de una semana, la experiencia de encarcelamiento deshizo (temporalmente) toda una vida de aprendizaje: los valores humanos se suspendieron, quedaron conmovidos los autoconceptos, y emergió el lado más vil, feo y patológico de la naturaleza humana. Quedamos aterrorizados porque vimos a algunos muchachos ('guardianes') tratar a otros como si fueran despreciables animales, recreándose en la crueldad, mientras que otros muchachos ('prisioneros') se convirtieron en robots serviles y deshumanizados que sólo pensaban en escapar, en su propia supervivencia individual, y en su creciente odio a los guardianes" (citado en Aronson 1990, 28).

Por otra parte, un investigador, en el curso de un estudio sobre conservación de energía, constató que *los comportamientos frecuentes correspondían mejor a los incentivos económicos, mientras que los actos importantes y poco frecuentes reflejaban dimensiones de valor* (Palmburg 1987). Otras investigaciones parecen mostrar que una conciencia ecológica elevada sólo garantiza comportamiento ambientalmente benigno cuando ello supone escasas molestias y costes para la persona en cuestión (Diekmann/ Preisendrfer 1992).

Seguramente estos resultados no serán válidos transculturalmente, ni en épocas distintas de una misma cultura. Puede conjeturarse que una sociedad campesina tradicional, precapitalista, el peso del orden normativo y los valores sancionados socialmente en la determinación de la conducta sea mucho mayor que en una sociedad capitalista industrial. Pero en cualquier caso los resultados anteriores verosíblemente serán válidos para ésta última, que es lo que aquí nos interesa.

CAMBIOS EN LOS VALORES Y CAMBIOS EN LA CONDUCTA



Si ello es así, si por un lado los valores están con frecuencia disociados de la conducta y por otro lado los comportamientos cotidianos son sensibles a incentivos positivos y negativos ("premios" y "castigos"), entonces puede tener más interés intentar modificar directamente las *conductas* de las personas (en lo que hace a sus repercusiones medioambientales) que intentar cambiar sus *valores* (O'Riordan 1976, 24 y ss.). Hay que subrayar que *a menudo los cambios en los valores siguen a los cambios en la conducta*, y no al revés, como se piensa comúnmente. (Esta causalidad contraintuitiva no se le escapaba al perspicaz filósofo Blaise Pascal, quien decía que para creer en Dios lo mejor es empezar a aficionarse al agua bendita.) Las razones de que así suceda (que hallaremos en la *teoría de la disonancia cognitiva*) serán examinadas más abajo.

COSTES PERSONALES, BENEFICIOS SOCIALES: LOS PROBLEMAS DE LA ACCIÓN COLECTIVA

Es un hecho evidente que casi toda nuestra vida, como habitantes de las naciones industriales, está organizada de modo antiecológico, así como lo están las "infraestructuras" (en un sentido muy lato de la expresión) de diversos tipos en que nuestra vida se apoya. Dicho de otra forma: si uno decide comportarse ecológicamente, en muchos casos ello le resultará sencillamente imposible (¿cómo voy al trabajo en transporte público si no hay transporte público que me lleve hasta allí?) o le acarreará penas y sinsabores considerables (¿reciclaré el papel usado de mi hogar si el contenedor de papel más cercano está a varios kilómetros de distancia?).

Medítese un momento, por ejemplo, en la enorme influencia que el *modelo de urbanismo* tiene en el comportamiento ambiental individual. Con un tipo de urbanismo compacto, buenos transportes públicos, sistemas de reciclado eficientes, objetivos sociales de eficiencia energética (incorporados a la normativa industrial y de construcción de viviendas, por ejemplo), etc, el comportamiento de la mayoría estará de antemano encarrilado hacia pautas ecológicas. Por el contrario, con un tipo de urbanismo disperso (chalés con jardín y piscina individual, fomento del automóvil privado, etc), el comportamiento individual ecológicamente benigno será en muchos casos sencillamente imposible, en otros difícil o casi heroico.

Las "infraestructuras" y los sistemas de incentivos en los que se desenvuelve nuestra vida nos conducen a actuar mal. Como se ha observado muchas veces, a menudo un comportamiento favorable al medio ambiente acarrea más costes personales que un comportamiento irresponsable, mientras que los beneficios del comportamiento ecológicamente consciente no suelen ser individuales, sino colectivos. Este tipo de dilemas (costes personales, beneficios sociales) es de los que les gusta estudiar a los teóricos de la acción colectiva (en castellano, y como introducción, pueden consultarse Ovejero 1989 y Aguiar 1991).

Este problema fue formulado clásicamente en el famoso artículo de Garrett Hardin "The Tragedy of the Commons", "La tragedia de los espacios colectivos", publicado originalmente en 1968 (ahora es accesible en castellano en Daly 1989, 111-124). Hardin argumentaba que muchos problemas ecológicos tienen una estructura análoga a la siguiente: imaginemos una dehesa o ejido comunal, al alcance de todos los vecinos de un pueblo de ganaderos. Durante siglos, y por razones que ahora no vienen al caso, cada pastor sólo llevaba a pastar un número limitado de cabezas de ganado, y de este modo los pastos de todos se regeneraban (no se sobrepasaba su *capacidad de sustentación*, si se quiere emplear el lenguaje de la ecología moderna). Pero, si en cierto momento se eliminan las restricciones al número de cabezas de ganado por pastor, ¿qué ocurrirá? Cada uno puede hacerse la composición de lugar siguiente: si los demás no aumentan el número de sus reses, que yo lo haga con las mías tendrá un efecto global despreciable, la dehesa no sufrirá. Si por el contrario los demás aumentan sus reses y yo no lo hago, la dehesa será esquilada de todas maneras y encima yo saldré perdiendo. Conclusión: de perdidos, al río. La mera "racionalidad" egoísta de cada individuo, en una situación como ésta, acarrea la ruina de todos: pues todos aumentarán el número de reses en esos pastos hasta esquilmarlos (Hardin en Daly 1989, 115).

Sin mucho esfuerzo, el lector o lectora descubrirán en el mundo real muchas situaciones de crisis ecológico-social inducidas por mecanismos semejantes (sobree explotación de pesquerías o de bosques, contaminación, etc.). Tiene mucha importancia reparar en que *hay situaciones en las que sólo podemos elegir mal*, en que *todas* las alternativas que se nos ofrecen son malas.

¿Qué hacer en tales circunstancias? ¿Seguir el severo dictamen de Karl Kraus y, puestos ante la tesitura de elegir entre dos males, no elegir? Creo que la única salida es esforzarnos por *cambiar el marco dentro del cual elegimos*, cambiar las "reglas de juego". Si se quiere en forma de consigna: "no hay que contentarse con cambiar la sociedad, hay que cambiar de sociedad" (es un eslogan ecologista de la campaña electoral de René Dumont a la presidencia de la República Francesa en 1974, en los arranques

de la ecología política allende los Pirineos). Ello nos remite de nuevo al nivel insoslayable de la acción colectiva, de la lucha mancomunada contra el mal social. Pero hoy nos interesa demorarnos un rato más en el nivel de la psique individual. Vamos a examinar más de cerca sus capacidades cognitivas.

LIMITACIONES INTRÍNSECAS DE LOS PROCESOS COGNITIVOS: NUESTRAS MENTES Y LA INFORMACIÓN

La moderna psicología cognitiva ha mostrado que *importantes fuentes de prejuicios y distorsiones son inherentes a los procesos reflexivos*. Para poder contrarrestar estas limitaciones, "túneles de la mente" (Piattelli 1995) o *sesgos cognitivos intrínsecos* tenemos que empezar por tomar consciencia de ellos. Nos vamos a permitir citar de nuevo un paso del iluminador artículo de Lennart Sj?bert (el subrayado es nuestro):

"El mensaje general que transmite la psicología cognitiva es que la capacidad humana para el tratamiento de la información está gravemente limitada. Miller, en un trabajo clásico (Miller 1956), demostró que pocas veces podemos mantener en actividad más de unas siete unidades mentales en la memoria a corto plazo al mismo tiempo. En los estudios sobre el razonamiento que conduce a la emisión de un juicio se ha demostrado que las personas pocas veces tienen en cuenta más de unos cinco factores, aunque se trate de expertos (Slovic/ Lichtenstein 1971). Pocas personas son conscientes de esta limitación del tratamiento cognoscitivo. Además, cuando se añade nueva información, la gente suele confiarse más, a pesar de que la información tiende a rebasar los límites de nuestra capacidad mental con cierta rapidez, lo que da lugar a una disminución de la calidad del juicio cuando la información excede del límite óptimo de cinco a diez elementos (Oskamp 1965)" (Sj?berg 1989, 448).

La importancia que estos resultados de la psicología cognitiva tienen en nuestra sociedad de la *desinformación por sobreinformación* resulta difícil de exagerar, y sus implicaciones van en el mismo sentido que las de los fenómenos estudiados al comienzo de este capítulo: tanto para mejorar la calidad de nuestras deliberaciones y decisiones como para reconstruir contextos en los que pueda tener lugar la formación de consciencia moral, *estamos interesados en reducir controladamente* (y de forma democrática) *la complejidad excesiva de las modernas sociedades industriales*. Ha de hacerse valer la misma cautela que antes: para evitar catástrofes indeseadas sólo podemos pensar en *reducir esta complejidad complejamente*, huyendo de espejismos simplistas.

MÁS FUENTES DE ILUSIÓN Y DEFORMACIÓN COGNITIVA

1. Pereza o inercia cognoscitiva

Parece caracterizar nuestra vida psíquica cierta *inercia, pereza o conservadurismo cognitivo* por el cual tendemos a *aceptar los marcos dentro de los cuales se nos presentan los problemas, a esperar "más de lo mismo", y a ignorar la posibilidad de cambios radicales* en un plazo de tiempo corto. Nuestra tendencia espontánea es considerar que el presente será una mera prolongación del pasado, sin novedades esenciales; los juicios relativos a cambios rápidos resultan muy difíciles. Ni siquiera las situaciones de aguda crisis, cuando son transitorias, consiguen conmocionar nuestras actitudes y expectativas a largo plazo más arraigadas, como se vio en los países occidentales con ocasión del primer *shock petrolífero* en 1973-74 (O'Riordan 1976, 2-4).

No digamos cuando tenemos que habérmolas con *magnitudes que crecen o decrecen exponencialmente* (cuya importancia para la cabal comprensión de la crisis ecológico-social nos resulta conocida desde la publicación en 1972 del informe al Club de Roma *Los límites del crecimiento*). Los psicólogos han mostrado que *la gente tiende a subestimar en gran medida las tasas de crecimiento exponencial* (Wagenaar/ Timmers 1979). Dicho sea de paso: *Los límites del crecimiento*, aquel primer "informe Meadows" (que Fondo de Cultura Económica publicó en castellano), sigue siendo referencia obligada de muchos debates ecológico-sociales, pero hace pocos años una parte del equipo redactor inicial ha elaborado un segundo "informe Meadows" que actualiza aquél y da cuenta de los cambios ocurridos en los últimos dos decenios (Meadows/ Randers 1993). Y las conclusiones no pueden ser más inquietantes: si a comienzos de los setenta veíamos aproximarse *los límites del crecimiento*, caben pocas dudas de que desde comienzos de los noventa *los hemos sobrepasado ya en ciertos ámbitos* o estamos a punto de hacerlo en otros.



2. Efecto de anclaje

Otro ejemplo de esta "inercia cognitiva": por lo general *sobrevaloramos las impresiones iniciales* en relación con una persona o un problema, y *si después recibimos nueva información contradictoria, tendemos a hacer caso omiso de ella*. A veces los psicólogos denominan a este fenómeno *anclaje*: basamos nuestros juicios en una opinión preconcebida (Piattelli 1995, 54). Esta opinión inicial puede tener un efecto muy considerable sobre los juicios subsiguientes, haciendo que varíen poco respecto del punto de vista inicial. La revisión de un primer juicio intuitivo, impulsivo, nunca llega a anularlo completamente: tendemos a enamorarnos de nuestros errores. "Un probable efecto del anclaje es el de reforzar más nuestra creencia en un mundo seguro y estable, y hacer caso omiso de la información conflictiva y amenazadora" (Sj?berg 1989, 450).

"Los órganos de propaganda conocen muy bien este efecto, aprovechado hábilmente por la Administración de Bush durante la Guerra del Golfo. Los boletines usuales, tras mencionar los bombardeos aliados, hablaban de dos, tres, doce víctimas entre la población civil iraquí. Por muy escéptico que uno pudiera mostrarse (y yo era uno de ellos) acerca de la verosimilitud de estas cifras, el ajuste mental 'hacia arriba' continuaba 'anclado' en aquella cifra. En nuestro interior multiplicábamos tal vez por diez, o hasta por cien, pero no por diez mil, como después resultó que debía hacerse. Hasta muchos meses después de haber acabado el conflicto no se oyó hablar de decenas y decenas de miles de víctimas. El ejemplo es reciente, pero esta práctica es antiquísima." (Piattelli 1995, 127).

3. Lo nuevo a través de lo viejo

Un fenómeno estrechamente emparentado con el anterior es que *vemos lo nuevo a través del prisma de lo viejo*.

"*La gente tiende a asimilar la información nueva en el sentido de la información existente en vez de enfocarla con carácter adicional (Anderson 1982). Si la impresión inicial es pesimista, una información relativamente negativa puede dar lugar a una impresión total más positiva si la información aportada es menos negativa que la impresión inicial. Una información positiva reciente ha de ser bastante buena para que mejore la impresión general. El resultado neto de esta tendencia a término medio es que nuestras impresiones tardan en cambiar, lo que supone otro aspecto de la estabilidad percibida que ya hemos comentado*" (Sj?berg 1989, 451).

4. Efecto de representatividad o "inducción popular": la anécdota que se convierte en categoría

Una fuente de deformación cognitiva adicional es el llamado *efecto de representatividad*: a menudo atribuimos excesiva importancia a los detalles de un caso determinado, pasando por alto los factores básicos y los antecedentes de carácter general. Dicho de otro modo: *sobrevaloramos los casos particulares y las experiencias personales* en relación con las informaciones más generales y objetivas. *Consideramos la realización efectiva de un tipo de acontecimiento, o de situación, mucho más frecuente, cuanto más fácil nos resulta imaginarlo mentalmente, y cuanto más nos impresiona emotivamente* (Piattelli 1995, 128). Manteniéndose constantes los demás factores, a la mayoría de la gente la influye más profundamente un ejemplo vívido, claro y personal, que un abundante material estadístico. Tenemos gran tendencia a considerar representativo a un aislado y único incidente, a convertir la anécdota en categoría (Aronson 1990, 112).

"*Los cambios lentos pueden no percibirse porque quedan absorbidos, por decirlo así, en un contexto general, mientras que se atribuye una importancia exagerada a cambios determinados de carácter secundario. La gente tiene una necesidad, fácil de entender, de considerar que su entorno es seguro. Si los cambios son lentos y graduales, y sus efectos tardan en advertirse, como los cánceres debidos a la contaminación, el olvido de la información básica general y la voluntad de tomar los deseos por realidades puede hacer que muchas personas ignoren lo que ocurre en su entorno*" (Sj?berg 1989, 450).

5. Efecto de disponibilidad

Otro sesgo o distorsión cognitiva familiar a los psicólogos es el llamado *efecto de disponibilidad*: *la tendencia a sobrevalorar todo lo que es nuevo y espectacular*, con frecuencia debida a la atención excesiva que le prestan los *mass-media* (donde funcionan poderosos factores específicos de distorsión que no podemos analizar ahora).

"La disponibilidad puede hacer que la gente pase por alto acontecimientos importantes y preste mayor atención a toda clase de circunstancias triviales. Junto con la representatividad, puede dar lugar a que la gente preste demasiada atención a sus experiencias personales y demasiada poca a los conocimientos más abstractos, generalmente disponibles" (Sj?berg 1989, 450).

6. Mecanismos de aquiescencia y segregación

Una parte importante de la inercia cognitiva que nos caracteriza parece tener que ver con *dos mecanismos bien conocidos de "pereza mental": poraquiescencia*, aceptamos los problemas dentro de la formulación con que se nos aparecen, sin generar espontáneamente versiones alternativas (que acaso permitirían resolver el problema con mayor facilidad). Por *segregación*, aislamos el problema de su contexto global y hacemos que ocupe el centro exclusivo de nuestra atención (Piattelli 1995, 64 y ss.). En lugar de tomar en consideración todos los pros y los contras, en vez de construir mentalmente las distintas situaciones globales posibles, estamos inclinados a limitarnos a las acciones y decisiones que tienen un efecto inmediato sobre la situación (considerada además dentro de su marco inmutable: aquiescencia). Resultan obvias las dificultades que tales mecanismos plantean cuando se trata de hacer frente a los problemas ecológicos.

7. Distorsiones de la percepción de probabilidad

Existen algunas de distorsiones cognitivas importantes relacionadas con la *percepción de probabilidad* (Piattelli 1995, 57 y ss., 130 y ss.). En primer lugar, *la tendencia a sobrevalorar los "escenarios" o construcciones intelectuales coherentes* puede tener su importancia en relación con los problemas ecológicos. Se ha estudiado la notable distorsión en la percepción de la probabilidad según la cual *los "escenarios" coherentes se consideran más probables que sus partes componentes*, lo cual desde luego es absurdo desde el punto de vista de la teoría matemática de la probabilidad. Pero "a la gente le impresionan mucho los 'escenarios' coherentes que parecen funcionar como 'teorías' informales, las cuales pueden crear fuertes prejuicios cuando se trata de considerar informaciones nuevas" (Sj?berg 1989, 451). Una vez formados estos "escenarios" o sistemas de creencias internamente coherentes, adquieren en cierto sentido vida propia, y se establece una considerable resistencia a las pruebas empíricas que indiquen lo contrario. *Lo "típico" nos parece altamente probable, con independencia de las probabilidades objetivas de que aparezca* en una situación concreta. *La narración prevalece sobre la razón*: una historia plausible y bien explicada puede hacer que consideremos "objetivamente" probables acontecimientos a los que instantes antes no hubiéramos concedido ni la más mínima probabilidad (Piattelli 1995, 72 y ss., 132 y ss.).

Un segundo sesgo cognitivo relativo a la percepción de la probabilidad estriba en nuestra *tendencia a percibir la representación estadística de males o desgracias por su lado bueno* (Wirth 1989, 107). Eso quiere decir que si nos aseguran, por ejemplo, que la probabilidad de que se produzca un accidente nuclear grave en Europa Occidental es de un accidente cada cincuenta años, tenderemos irracionalmente a pensar que han de pasar cincuenta años antes de que ocurra ningún accidente.

Un tercer "daltonismo probabilístico" es el siguiente: por debajo de cierto límite, las probabilidades nos parecen equivalentes. Una probabilidad del 8% y una del 1% nos parecen "lo mismo". Lo que en realidad nos impresiona son sólo los grandes saltos de probabilidad, y sólo cuando están próximos a dos extremos opuestos. Para la intuición espontánea, el riesgo es algo que "existe" o "no existe": y si existe, entonces casi da lo mismo cuál sea (Piattelli 1995, 131).

8. Exceso de confianza

Un último factor conocido de distorsión cognoscitiva es el *exceso de confianza* (Piattelli 1995, 118-121). "La gente está demasiado segura de que ya conoce la respuesta a las cuestiones, lo que la hace menos dispuesta a asumir nueva información e interesarse por los nuevos modos de considerar el mundo" (Sj?berg 1989, 451).

En resumidas cuentas: las investigaciones en psicología cognitiva muestran que, a causa de limitaciones cognitivas intrínsecas a los seres humanos (entre ellas, nuestra limitada capacidad de asimilar y manejar información), *tendemos a no percibir claramente las restricciones ecológicas, y a considerarlas con un nivel exagerado de confianza; tendemos a sobrevalorar la experiencia local (en el tiempo y en el espacio) y a infravalorar los principios más generales que podrían ayudar a superar las limitaciones de la experiencia personal; infravaloramos el cambio y las nuevas informaciones, mientras que por el contrario esperamos "más de lo mismo", haciendo gala de una notable pereza cognitiva.*



LOS PELIGROS DEL CAPILLISMO

El psicólogo social Irving Janis estudió lo que él llamó *groupthink* (pensamiento grupal), que podría traducirse por el término *capillismo* (Aronson 1990, 35). Los grupos relativamente cohesionados y aislados de otros puntos de vista discordantes con los suyos con frecuencia deforman la realidad y toman decisiones erróneas. Según Janis, el capillismo es "el modo de pensar que las personas adoptan cuando *la búsqueda de la coincidencia* se hace tan dominante, en un pequeño grupo cohesionado, que tienden a descartar consideraciones realistas para otras líneas alternativas de acción". Los grupos atrapados en el capillismo se perciben típicamente a sí mismos como invulnerables e infalibles, están cegados por el optimismo, y se parapetan cuidadosamente contra las intromisiones discordantes de la realidad. Es muy verosímil que los conflictos de los años setenta y ochenta en torno a la energía nuclear no puedan entenderse cabalmente sin considerar (además de las relaciones de propiedad y de poder, y los intereses económicos en juego) el capillismo de los pequeños grupos de tecnócratas que desarrollaron los planes nucleares. (Claro que los fenómenos de capillismo pueden viciar también el pensamiento y la acción de los grupos ecologistas y antinucleares; pero las consecuencias sociales en uno y otro caso son incomparables. El capillismo de los resistentes puede conducirlos a la impotencia y al aislamiento. El capillismo de los gobernantes puede producir catástrofes socio-ecológicas cuyo verdadero alcance sólo hemos comenzado a barruntar en los últimos decenios del siglo XX.)

Otro fenómeno psíquico familiar es nuestra inclinación al *pensamiento desiderativo*, o sea, nuestra tendencia a tomar deseos por realidades: las cosas positivas nos parecen probables y las negativas improbables. En psicología social, la *teoría de la disonancia cognitiva* formulada en primer lugar por Leon Festinger (Festinger 1957) ha arrojado una luz profunda sobre este fenómeno. Tiene la suficiente entidad como para dedicarle un párrafo aparte.

LA DISONANCIA COGNITIVA: CÓMO NOS AUTOENGAÑAMOS

Se trata de uno de los fenómenos más intensamente estudiados por los psicólogos sociales. La *disonancia cognitiva* es el estado de tensión desagradable que se produce cuando un individuo mantiene simultáneamente dos cogniciones o certezas (ideas, actitudes, creencias, opiniones) psicológicamente incompatibles. La teoría (confirmada por numerosos experimentos de psicología social empírica) predice que las personas intentarán reducir esa desagradable tensión, reducirán su disonancia cognitiva, o bien cambiando una o ambas de las cogniciones o certezas para hacerlas más compatibles entre sí, o bien añadiendo nuevas condiciones que ayuden a tender un puente entre las originales (Aronson 1990, 142-143, 171-172, 201).

La teoría de la disonancia cognitiva predice que las personas profundamente comprometidas con una creencia o actitud *distorsionarán el mundo objetivo para reducir la disonancia* (protegiendo esa creencia o actitud, y por tanto protegiéndose a sí mismas); el modo de hacerlo y la intensidad de esa distorsión son altamente predecibles (Aronson 1990, 149). La reducción de disonancia cognitiva es una conducta defensiva, protectora: protege nuestra imagen de nosotros mismos como seres razonables, decentes y buenos frente a hechos u opiniones que ponen en entredicho tal autoimagen. En muchas circunstancias este mecanismo puede conducirnos a obrar de modo profundamente irracional, impidiéndonos tomar en cuenta hechos importantes o descubrir verdaderas soluciones a los problemas.

Por ejemplo, los esfuerzos por reducir la disonancia a menudo nos llevarán a *matar al mensajero*: antes que tomar en consideración las malas noticias, preferiremos desacreditar a quien las transmite. También puede explicarse así nuestra tendencia a distorsionar la información para que concuerde con nuestras ideas preconcebidas (como vemos, algunas de las distorsiones cognitivas que estudiábamos antes pueden explicarse por los mecanismos de reducción de la disonancia cognitiva): nuestro juicio y nuestra memoria tienden a funcionar selectivamente, reteniendo (en una confrontación de pareceres) los argumentos buenos y sensatos conformes con nuestra propia posición y los malos argumentos insensatos de la posición opuesta (Aronson 1990, 151).

Otro ejemplo: se ha comprobado que el rechazo de la gente a las instalaciones nucleares es mayor antes de su instalación que una vez éstas han entrado en funcionamiento (ante lo *irreversible*, la gente reduce la disonancia cognitiva modificando sus actitudes); y también que la gente empleada en empresas muy contaminantes, o que vive cerca de éstas, desarrolla menos inquietudes ambientales que la gente menos directamente amenazada (R?dig/ Lowe 1986, 519). Estos fenómenos son precisamente los que predice la teoría de la disonancia.

ALGUNAS IMPLICACIONES DE LA TEORÍA DE LA DISONANCIA COGNITIVA

Vemos que los mecanismos de reducción de la disonancia cognitiva nos llevan a *atenuar lo negativo. Tendemos a amar lo inevitable*. En situaciones que sean a la vez negativas e inevitables, las personas se defenderán *modificando sus actitudes, creencias y juicios*: minimizarán cognitivamente lo negativo de la situación. Se convencerán a sí mismas de que "la cosa no está tan mal, después de todo". Cuanto más amenazadora e inevitable parezca una catástrofe, más se tenderá a reprimirla y minimizarla (lo cual, desde luego, no hace sino incrementar el riesgo para quien así obra). Esto se ha verificado experimentalmente en investigaciones realizadas tras las catástrofes de Three Mile Island (Aronson 1990, 208-210) y Chernóbil (Wirth 1989). Tras el grave accidente en la central de Three Mile Island en 1979, por ejemplo, se verificó que quienes residían más cerca de la central tendían a decir que la información apaciguadora suministrada por las autoridades (que intentaban ocultar la gravedad de la situación) era en extremo útil; sin embargo, quienes vivían a más de veinticinco kilómetros de la central tendían a decir que la información era completamente inútil.

Una implicación interesante de la teoría de la disonancia cognitiva es que la gente de los municipios que cobran importantes "compensaciones" monetarias por los riesgos que provoca una central nuclear cercana no reprimirán esos riesgos, ni modificarán sus previas actitudes negativas hacia la energía nuclear (si las había), como lo harán las gentes que no "disfruten" de ese soborno. En efecto: como disponen de una *justificación externa* para el riesgo al que están sometidas (el soborno en millones contantes y sonantes), no se verán obligadas a reducir la disonancia buscando una justificación interna y cambiando para ello sus creencias y actitudes. Ecologistas y antinucleares harán bien en tener en cuenta este fenómeno contraintuitivo.

Otra implicación importante de la teoría de la disonancia cognitiva, en relación con las propuestas de modificación de la conducta (en sentido ecológicamente favorable) mediante un sistema de "premios" y "castigos" (tasas e impuestos ecológicos, desgravaciones fiscales ecológicas, etc) es la siguiente: para conseguir una modificación *duradera* de actitudes y conductas, *es mejor un premio pequeño que uno muy grande* (pues, de nuevo, al haber poca justificación externa para la modificación de la conducta, la gente tenderá a producir una justificación interna, cambiando sus actitudes). Por ejemplo, el transporte colectivo en tren es ecológicamente preferible al transporte colectivo en autobús. Si se actúa con instrumentos fiscales para abaratar los precios del tren respecto al autobús, la rebaja mínima suficiente para que la gente prefiera efectivamente el tren al autobús será la que produzca una modificación de actitudes más profunda y duradera.

En definitiva: la teoría de la disonancia cognitiva parece explicar, para toda una serie de problemas y fenómenos (algunos de ellos contraintuitivos), por qué nos mentimos a nosotros mismos y reprimimos ciertos conocimientos, en qué condiciones los hacemos, y cómo llegamos a creernos nuestras propias mentiras.

¿CAMPAÑAS MASIVAS EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN?

Contra lo que podría pensarse, *los efectos de las campañas de masas destinadas a cambiar las actitudes de la gente por adoctrinamiento explícito no suelen ser muy importantes*. Lo cual no implica, por supuesto, que los efectos de los mal llamados medios de comunicación de masas sobre las actitudes, emociones e intelecciones de las gentes sean poco importantes: son por el contrario de una importancia extrema, difícil de exagerar. Hemos dicho "mal llamados medios de comunicación de masas" porque, obviamente, la función primordial de la televisión no es comunicar ni informar sino distraer, entretener, divertir. La forma específica en que esta función, en sí misma respetable, se alcanza (el modo específico de interacción entre el medio televisivo y la psique del espectador) tiene consecuencias probablemente devastadoras: la creación de una *realidad irreal*, una realidad "de segunda mano" que suplanta, desmiente y desvitaliza la realidad real (el fenómeno se extrema y culmina provisionalmente en los actuales aparatos de "realidad virtual" conformada informáticamente, que son a la televisión lo que la heroína al inocente porrete). Un enjuiciamiento adecuado de la crisis de civilización presente quedaría incompleto sin analizar el nexo entre la creación mediática de "realidad de segunda mano" y el peculiar nihilismo contemporáneo. Quede para otra ocasión.

Decíamos que los efectos de las campañas de masas destinadas a cambiar las actitudes de la gente por adoctrinamiento explícito no suelen ser muy importantes. En efecto: por una parte, la gente es en general reacia a ser adoctrinada o manipulada explícitamente. Pero además, la teoría de la disonancia cognitiva permite explicar una fuente adicional de resistencia: si las personas están comprometidas con una actitud, la información en sentido contrario suscita disonancia; a menudo, la manera más sencilla de reducir la disonancia será rechazar o distorsionar la nueva información. Cuanto mayor es el compromiso de una persona con su actitud, mayor es su tendencia a rechazar la nueva información o argumentación disonante (Aronson 1990, 148). No se producirá cambio de actitudes, sino más bien *zapping*. Lennart Sjoberg ha escrito al respecto:



"Los efectos de las campañas de masas destinadas a cambiar la conducta del público suelen ser marginales (Mcguire 1985). Es posible que influyan modestamente en las opiniones y las actitudes, pero esto dista mucho de ser un cambio de comportamiento (Condelli y colaboradores, 1984; Syme y colaboradores, 1987), especialmente si la conducta deseada supone un sacrificio o abstenerse de un placer. Un incentivo más fuerte en favor de la acción o la abstinencia, creado por la legislación o una política de precios, tiene más probabilidades de dar resultado, como ocurrió con el empleo de los cinturones de seguridad en los automóviles, que aumentó considerablemente después de que se promulgaran leyes que lo hacían obligatorio" (Sj?berg 1989, 454).

Aquí tenemos, de nuevo, argumentos en el sentido de *intentar la modificación de las conductas antes que la modificación de las actitudes* (con la fuerte probabilidad de que, si las conductas cambian, las actitudes también lo hagan después).

¿CUÁNDO QUIERE LA GENTE AYUDAR?

El tiempo y el espacio son factores clave en lo relativo a las reacciones ante el medio ambiente. Diversas investigaciones han mostrado que las personas se sienten menos implicadas emocionalmente en los acontecimientos lejanos en el tiempo y en el espacio (cf. por ejemplo Ekman/ Lundberg 1971). En la medida en que esto es así, *los conocidos mecanismos de expulsión o "externalización" de problemas ecológico-sociales desde el centro a las periferias* (entendiendo estos términos en sentido no geográfico, sino más general), desde el Norte hacia el Sur, de los poderosos a los desfavorecidos, de los varones a las mujeres, de los seres humanos actuales a la Naturaleza y a las generaciones futuras, etc, *facilitan que los habitantes del centro* (entendido en ese sentido no geográfico) *puedan desentenderse emocionalmente de las consecuencias de sus actos.* Por consiguiente, los procesos de formación de conciencia moral se ven dificultados no sólo por la *laberinticidad de la acción* (como veíamos al comienzo de este capítulo), sino también por el *desplazamiento de problemas desde el centro a las periferias.*

Hay factores harto conocidos que *inhiben la tendencia a prestar ayuda en situaciones críticas:* se trata del anonimato (ya lo vimos antes), la definición de la situación como "no de emergencia" o "no tan peligrosa", la ausencia del sentimiento de responsabilidad, los excesivos costes personales de nuestra intervención, la incertidumbre sobre si lo que hacemos servirá realmente para algo y la distancia emocional hacia las víctimas (Aronson 1990, 71-74). A la inversa, podemos enunciar algunas condiciones que incrementarán la disposición de la gente a cambiar y actuar personalmente en una situación de crisis ecológica y/o social:

- cierto consenso social en torno a la definición de la situación como realmente crítica, de emergencia;
- sentimiento de implicación, de responsabilidad personal;
- empatía para con las personas más directamente afectadas;
- convicción de que la propia acción va a tener efectos positivos y tangible

Toda modificación de la situación social que vaya en el sentido de estas condiciones favorecerá respuestas solidarias de los individuos en las crisis que se avecinan.

PROBLEMAS ESTRUCTURALES Y RESPONSABILIDAD INDIVIDUAL: ARGUMENTOS EN FAVOR DE LA COHERENCIA

A lo largo de este ensayo se han analizado varios de los factores que contribuyen a diluir la responsabilidad individual y dificultar el comportamiento moralmente adecuado, en lo que hace a los problemas ecológicos. Las discrepancias entre discurso y comportamiento, omnipresentes como hemos visto, se dan también entre los sectores más concienciados ambientalmente: también aquí, por desgracia, hay mucho trecho del dicho al hecho, demasiadas veces. A menudo, en estos sectores ecológicamente más conscientes, tales discrepancias y contradicciones se justifican minimizando los efectos de la conducta individual: lo fundamental, se nos dice, no son los cambios personales que yo podría introducir en mi vida (cuyos efectos globales serían despreciables, ante la magnitud mundial de los problemas a los que nos enfrentamos), sino los cambios estructurales que realmente vayan a la raíz de los problemas. "En un mundo en el que se emplean unos 400.000 litros de agua para fabricar un automóvil es ridículo decirle a la gente que utilice el agua de cocer los huevos para regar los tiestos a fin de ahorrar" (Dahl 1991, 16). Siendo verdadero este último argumento (el nivel de los grandes cambios estructurales, la remodelación o reconstrucción ecológica de nuestras economías, es lo prioritario),

parece sin embargo que minimizar los efectos de la conducta individual no está justificado: en este último tramo del capítulo intentaremos ver por qué.

En primer lugar, ya se indicó en la introducción que *comportamientos individuales diferentes pueden tener un impacto ambiental espectacularmente distinto*: los efectos agregados de estos diferentes comportamientos individuales deberían ser también espectacularmente diferentes. Así, como vimos, diversas investigaciones han mostrado que en casas idénticas, ocupadas por individuos con características sociodemográficas semejantes, *los más ahorradores pueden consumir dos o tres veces menos energía que los más dispendiosos*.

EL PODER DE LOS BUENOS EJEMPLOS

Un segundo e importante argumento en esta línea es el que podríamos llamar *argumento del poder de los buenos ejemplos*. Si en la transición hacia la sociedad sustentable no necesitamos vanguardias ominiscentes, *en cambio son inexcusables las minorías ejemplares*. Veamos por qué.

En un grupo clásico de experimentos (1951), el psicólogo Solomon Asch demostró que *la unanimidad grupal en torno a un juicio erróneo induce una irresistible presión al conformismo en la persona sujeta al experimento*, llevándola a negar incluso los datos básicos de su percepción (colores, comparación entre segmentos de diversas longitudes, etc); *pero basta con que el sujeto tenga un solo aliado para que su tendencia a plegarse a un juicio erróneo se reduzca fuertemente*. De hecho, incluso si la unanimidad la rompe alguien que no sea aliado (o sea, si uno de los miembros del grupo da una respuesta incorrecta pero diferente del error de la mayoría), la presencia de este compañero de disenso reduce drásticamente la presión hacia el conformismo (Aronson 1990, 46-47). En otro importante experimento, Elliot Aronson y Michael O'Leary (1982-83) mostraron que pueden inducirse de manera no manipulativa conductas deseables (de ahorro energético, por ejemplo) simplemente ofreciendo información que sugiera lo que la gente hace habitualmente en una situación determinada, con una efectividad impresionante.

"Cuando la realidad física se va haciendo cada vez más incierta, las personas se apoyan más y más sobre la 'realidad social', es decir, tienden a adecuarse a lo que otras personas están haciendo, no porque teman el castigo del grupo, sino porque la conducta del grupo les suministra una información valiosa sobre lo que se espera de ellos" (Aronson 1990, 45).

Retengamos esto: *en situaciones de incertidumbre tendemos a hacer como los demás*. De ahí el poder de los buenos ejemplos, tanto para reforzar la posibilidad de disentir frente a la mayoría como para estimular actitudes y conductas deseables. Este poder va mucho más allá de lo que supone habitualmente el sentido común no ilustrado por la psicología social experimental. Las minorías conscientes habrían de proponerse indeseablemente ser ejemplares, y no dejarse arredrar por las consabidas observaciones de "lo que hacéis tiene sólo un valor testimonial": precisamente las actitudes y conductas "testimoniales" en el buen sentido de la palabra tienen una eficacia enorme para el cambio social (según demostraron fehacientemente los experimentos mencionados).

LA DIGNIDAD DESCONSOLADA

Hay una tercera línea de argumentación, más desconsolada y menos confiada que las dos anteriores. Sería el *argumento de la protesta desesperada, o de la dignidad desconsolada*. Lo desarrolla ejemplarmente Jürgen Dahl en un artículo que vale la pena releer (Dahl 1991). Tras exponer lo desesperado de la situación ecológico-social actual, la práctica inevitabilidad de la cadena de catástrofes y la regresión civilizatoria, y el cinismo que supone culpabilizar a las personas por sus comportamientos ambientales individuales cuando estos no influyen en el problema general más que una escala inapreciable, sin embargo Dahl concluye:

"Nuestra mirada a los últimos restos está llena de melancolía, nuestra mirada de despedida a los últimos esquimales, a las últimas oropéndolas, a muchas plantas que muy pronto dejarán de existir. Melancolía y cólera por el hecho de que las exigencias que le hemos planteado a nuestro planeta no son, desde hace ya mucho tiempo, más que una especie de toxicomanía, a la vez destructiva y necesaria (...). En este contexto, la recomendación de que comencemos por proteger el medio ambiente en nuestros propios hogares adquiere, repentinamente, un nuevo significado. Esa obligación, oficialmente difundida, se transforma en un derecho individual: el derecho del individuo a escapar, en lo posible, a todo aquello que está contribuyendo al desenlace. Se trata de una especie de resistencia pasiva, desesperanzada pero digna, un boicot de partisano, una negativa a obedecer. (...) En este sentido la protección doméstica del medio ambiente se transforma en un acto de autoafirmación que ha renunciado a salvar el



mundo, pero que trata de salvaguardar la propia dignidad con su kilo de aluminio, utilizando otros relojes, colocando ladrillos en las cisternas del retrete: no se trata de acciones ecologistas sofisticadas para calmar la propia conciencia, sino de una protesta desesperada" (Dahl 1991, 21-23).

Ecología doméstica, por tanto, como la desesperada reivindicación del derecho a no ser cómplice en el crimen, en la inimaginable devastación. Dahl (igual que otros autores) ha empleado la metáfora de la drogodependencia para ilustrar la situación de las personas en una economía capitalista/ productivista moderna: sufren tanto con la retirada súbita de la droga como con su uso continuado.

Por seguir con la metáfora: lo que necesita la moderna sociedad productivista/ consumista es una *cura de desintoxicación*. En éstas, la droga no se retira de repente (para no provocar un violento síndrome de abstinencia), sino poco a poco (pero inexorablemente); el compromiso profundo del drogadicto es indispensable (ha de *querer* desengancharse en lo profundo de su ser); y sobre todo hace falta crear para el adicto *nuevas formas de inserción en lo real y de dar sentido a su vida*. No se cambian de la noche a la mañana las actitudes y pautas de comportamiento funcionales al productivismo/ consumismo (el *ethos* del individualismo posesivo): pero tampoco es necesario que ese cambio sea repentino. *Si lo es que se inicie sin dilación*.

PONER EN MARCHA LOS CAMBIOS NECESARIOS

Para poner en marcha los cambios necesarios por el lado de los poderes públicos habría probablemente que recurrir a una combinación adecuada de *pedagogía, cambios normativos y cambios en la estructura de incentivos*. Por poner solamente un ejemplo: todo nos lleva a pensar que *no* basta solamente con dar facilidades a los ciclistas (incuyendo carriles-bici, aparcamientos seguros para bicicletas y posibilidad de viajar con ellas en metro y ferrocarril de cercanías) para que, en muchas ciudades del Norte, un número significativo de ciudadanos cambie el coche por la bici (véase una experiencia estadounidense en Geller 1982, 6). Pero si los cambios anteriores se combinan con restricciones al tráfico privado en áreas amplias de la ciudad, restricciones al aparcamiento de automóviles privados, una política fiscal que encarezca viajar en automóvil privado frente al transporte público, una mejora sustancial de la calidad de éste último, y una política de información y pedagogía pública racionalmente ecologista, podemos estar seguros de que los efectos sobre el comportamiento y las actitudes de las gentes serán bien distintos.

En cualquier caso, *los valores no se cambian por medio de la nuda coerción*, y --como hemos tenido ocasión de ver en este capítulo-- a menudo los métodos indirectos pueden resultar más útiles que los directos.

Quiero terminar estas páginas compartiendo una de mis dudas abismales. A comienzos de 1992 se planteó, en una emisión televisiva alemana, la siguiente pregunta a los telespectadores: ¿puede aún salvarse la Tierra? *Las tres cuartas partes de los que telefonearon contestaron que no (Der Spiegel 20/1992 del 11.5.92, p. 95)*. Otro testimonio semejante: en el suplemento dominical monográfico de EL PAIS, el 4.7.93 (donde se recogían retratos y entrevistas de cien españoles y españolas, con pretensiones de sociograma informal), una joven fotógrafa madrileña de 27 años descrita como "una activista sin sentido del futuro" a quien "no interesa la política y no ha votado nunca", declaraba: "Es como lo de la ecología, que está destrozado: bueno, con que aguante mientras yo viva." Intuyo que tal actitud no es nada ajena a muchas personas, quizá la mayoría, en nuestras sociedades sobredesarrolladas. Se combina la conciencia del peligro, la vaguedad de la percepción de éste --"lo de la ecología"-- seguramente condicionada por el estruendo mediático, y un tipo de nihilismo abismal al encarar un posible final del mundo: "bueno, con que aguante mientras yo viva".

DOS ENCUESTAS SOBRE ECOPESIMISMO Y ECOOPTIMISMO EN ESPAÑA

ACTITUD ANTE LA DESTRUCCIÓN DE LA NATURALEZA

- *La humanidad irá derecha a su perdición y toda forma de vida perecerá si se sigue destruyendo la naturaleza como hasta ahora*
 - En 1982: **23%**
 - En 1986: **20%**
 - En 1990: **19%**



- *La naturaleza se destruirá en gran parte, y tanto para el ser humano como para los animales y las plantas las condiciones de vida estarán cada vez más amenazadas*
 - En 1982: **30%**
 - En 1986: **38%**
 - En 1990: **37%**

- **Total pesimistas**
 - En 1982: **53%**
 - En 1986: **58%**
 - En 1990: **56%**

- *Aunque las cosas empeoraran, tanto el ser humano como la naturaleza serán capaces de adaptarse a estos nuevos riesgos y peligros, y la vida podrá acomodarse a ellos*
 - En 1982: **24%**
 - En 1986: **26%**
 - En 1990: **23%**

- *Creo que todo esto no es grave, que estos peligros ya los superaremos*
 - En 1982: **10%**
 - En 1986: **11%**
 - En 1990: **11%**

- **Total optimistas**
 - En 1982: **34%**
 - En 1986: **37%**
 - En 1990: **34%**

- No sabe/ no contesta
 - En 1982: **13%**
 - En 1986: **5%**
 - En 1990: **11%**

- Total
 - En 1982: **100%**
 - En 1986: **100%**
 - En 1990: **100%**

FUENTE: encuestas nacionales de DATA entre españoles mayores de 25 años. Citado en Orizo; 1991, p. 58.