



04/12/2017

¿No va a debate?

TXT **GUADALUPE NOGUÉS** IMG **VALE REYNOSO**

¿Cómo conversamos entre nosotros cuando no estamos de acuerdo?

¿Conviene siempre debatir o a veces puede ser contraproducente?

No sé qué hacer. Si dejarlo entrar o no.

Y bueno, hacele un test.

*Preguntale, por ejemplo, si él
entre una cosa buena y una cosa mala,
elegiría la cosa buena o la cosa mala.*

*Si te dice la cosa mala, no lo dejes entrar porque es un
aliado del imperialismo.*

*Si te dice la cosa buena, dejalo entrar porque
evidentemente es un compañero.*

Aunque a veces él cambie los regalos que le hacés o no se ría de tus chistes, jamás dudás de que tenés buen gusto o sentido del humor. Y tampoco solés dudar de que tenés razón: no necesariamente todo lo que decís es siempre correcto, pero pensás e intentás decir lo que está bien, lo que se corresponde con el mundo que está ahí afuera (si no creés que hay un mundo ahí afuera, dejá de leer esta nota, que sólo sucede en tu mente).

Pero si vos pensás una cosa y él otra, y tienen que tomar una decisión que afecta a ambos, ¿entonces qué? Hay que ponerse de acuerdo. ¿Cómo? Hemos recorrido un largo camino buscando maneras generales de ponernos de acuerdo: maneras que tienen que ver con cómo juntamos datos, cómo los encadenamos en secuencias que enhebran razones y emociones, retórica y lógica juntas. No siempre funciona, pero suele ser mejor que dirimir los asuntos a garrotazos. Y al mismo tiempo desarrollamos, durante siglos, un método para evaluar si lo que decimos es más o menos cierto, más o menos correspondiente con eso que está ahí afuera.

Tener razón no alcanza (por eso de “*Venceréis pero no convenceréis*”). Si nos importa comunicarnos con otros, tenemos que hacerlo bien. **Para esto, podemos evaluar nuestros métodos para comunicar.** ¿No es hermoso que podamos aplicar el mismo método para evaluar lo que decimos, a los métodos que usamos para evaluar lo que decimos?

Hace algunas semanas se dio en Argentina la discusión de si es positivo, negativo, prudente o incluso peligroso tener un debate público entre un homeópata y un científico. De las muchas preguntas que están aquí en juego, haremos por ahora a un lado la de si la homeopatía funciona o no. **Existe un gran consenso científico con respecto a que usar productos homeopáticos no difiere de usar placebos.** Más allá de esto, muchos usan frecuentemente la homeopatía, una práctica que está muy difundida aunque no haya evidencias científicas que la sostengan.

Hay otros temas en los que se ve un fenómeno similar en el que hay un fuerte consenso científico de que las cosas son de determinada manera y, más allá de esto,

hay personas que sostienen que son de otra manera. **Las vacunas son un claro ejemplo de esto, ya que las evidencias científicas nos muestran una y otra vez que no sólo son altamente efectivas en prevenir enfermedades sino que, además, son muy seguras.** La mayor parte de las personas concuerda con esto, aunque igualmente **hay algunos que dudan de la seguridad de las vacunas.** Si hablamos de cambio climático antropogénico, el **97% de los científicos del clima sostiene que existe un proceso de cambio climático dramático que es, en gran parte, generado por la actividad humana.** Pero, como antes, hay quienes niegan que esto esté ocurriendo.

No nos vamos a enfocar acá en cada uno de estos temas en particular sino en una discusión que se desprende de ellos: **cómo lograr conversaciones provechosas entre personas que difieren mucho en su postura frente a temas como la homeopatía, el cambio climático o la seguridad y efectividad de la vacunación. ¿Es cierto que no vale la pena hablar? ¿Es cierto que siempre vale la pena hablar? Y, si así fuese, ¿qué decir?**

Para entender cómo se forman las opiniones, tenemos que tener presente que cada uno de nosotros ve el mundo e interactúa con él de un modo particular. Para cada tema podemos o no tener una postura determinada y, si la tenemos, puede variar de intensidad, desde *‘yo pienso esto, qué sé yo. Vos no, pero todo bien’* hasta *‘Mátenlos a todos. Dios sabrá reconocer a los suyos’*. También hay que tener en cuenta cuán relevante es ese tema en particular para nosotros, cuánto sentimos que nos define. **Cuanto más intenso y central a nuestra manera de mirar el mundo es un tema, más difícil es que consideremos que otras posturas sean válidas,** y más cerca estamos de la situación en la que nuestro punto de vista es el correcto, y el del ‘otro’ el incorrecto, sin mucho lugar al diálogo ni al intercambio de ideas al respecto.

Nos vemos a nosotros mismos como seres racionales, educados, que podemos entender y sopesar las evidencias adecuadamente. Así, están los que piensan *correctamente*, como nosotros y, más allá de los muros santos de la ciudad, están los *otros*, los equivocados, los bárbaros que, a nuestros ojos, son ignorantes o se dejan guiar por la emoción y el fanatismo o, sencillamente, son la encarnación del mal. Y

acá viene el secreto mejor guardado de esta comedia de enredos de pacotilla: **esas otras personas piensan exactamente lo mismo, pero invirtiendo las cualidades; son ellos los pensantes y nosotros los fanáticos ignorantes. Yo estoy al derecho, dado vuelta estás vos.**

En estos desacuerdos, a veces simplemente tenemos distintas escalas de valores. Y ése es el caso más fácil: podemos reconocer que la distancia entre nosotros está dada porque creemos cosas distintas en un ambiente en el que no hay discusión objetiva posible (aunque a veces es difícil que veamos que hay temas en los que no hay discusión objetiva posible). Si vos creés que Ford es mejor que Chevrolet, entonces seguramente no nos pondremos de acuerdo.

Otras veces aparece, en estos tiempos de retorno del romanticismo y tal vez invocado por los monstruos del sueño de la razón, una especie de *neodualismo*: **la emoción en un rincón, la razón en otro**. Es en estos casos en donde nuestra forma de conocer el mundo saca lo mejor de sí y nos permite también examinarla.

Lo que sabemos hasta ahora sobre el funcionamiento de nuestros cerebros, que no es todo pero tampoco es nada, es que **nuestras decisiones no son o racionales o emocionales, sino más bien una sopa hecha de ambos componentes, cocinada con distintas proporciones de los dos ingredientes**. Lo que sale, sale. Nuestras mentes tienen esos dos modos de abordar los problemas (y basta de meter al corazón en el medio, porque el corazón bombea sangre y no mucho más). Es nuestra mente la que genera emoción y razón y tenemos todo mezclado. Como concluyó Antonio Damasio a partir de pacientes que, luego de sufrir lesiones cerebrales en la que perdían la capacidad de sentir emociones no lograban tomar decisiones adecuadas, *“el sentimiento es un componente integral de la maquinaria de la razón”*. Y esta mezcla nos ayuda a adoptar posturas que, siendo fuertemente emocionales, *se disfrazan* de nuestra razón. Acá empiezan los problemas, en esta autojustificación, muchas veces *ex-post*, de lo que hacemos en el mundo.

El abismo, grande o chico, que nos separa, no siempre está mal. A veces corresponden realmente a diferencias insalvables. Pueden permitir que nuestra sociedad ponga en juego, y experimente, distintas oportunidades (y si bien algunos

pierden el juego, el juego gana). Pero **no todas las grietas son iguales**, y quizá nos sirva acá clasificarlas en dos tipos.

En algunos casos, las dos posturas que se contraponen son dos miradas distintas sobre un tema. Esto puede verse en cuestiones políticas, ideológicas e incluso morales, por ejemplo. Chevrolet y Ford, Pepsi y Coca, ideología de izquierda y de derecha.

[youtube <https://www.youtube.com/watch?v=KWFn4M-KXus>]

Video de John Cleese, pertinente desde 1987.

Se trata de distintas formas de mirar el mundo y, aunque para nosotros haya un punto de vista más adecuado, eso no es necesariamente lo que le ocurre a los demás. **En estos casos, debatir con el otro sirve, por lo menos para develar la trama de ideas, emociones, creencias y valores en los que diferimos.**

Pero en otras ocasiones ocurre algo diferente: una de las ‘opiniones’ está avalada por evidencias contundentes, mientras que la otra hace a un lado, de manera voluntaria o involuntaria, esas evidencias. Con la homeopatía pasa algo así. Existe un gran consenso científico de que la homeopatía no funciona. Un consenso científico no es lo que dicen un grupo de científicos que se reúnen a tomar el té, sino lo que resulta de mirar todas las evidencias rigurosas y sus interpretaciones: cuando la enorme mayoría de las interpretaciones de las evidencias disponibles señalan a un lugar, ése es el consenso científico. **La verdad no es un problema de la ciencia. Lo que se puede defender a partir de la evidencia, sí.**

No se trata acá de hablar a favor o en contra de la homeopatía. Como dijimos antes, no es la discusión a la que queremos llegar. Basta con decir que **se hicieron muchísimos experimentos desde la química, la biología y la medicina que muestran que el efecto de los preparados homeopáticos es indistinguible del efecto de un placebo.** Si cambiamos un preparado homeopático por agua de la canilla o un globulito de azúcar sin que lo sepan ni el médico ni el paciente, el resultado es exactamente el mismo. Por supuesto, lo que se evalúa en estos experimentos es el efecto del preparado homeopático por sí solo, desprovisto del contexto de la visita al homeópata, la consulta, los otros consejos que puede llegar a

dar el homeópata, etc. Es decir, aun si los preparados homeopáticos no son efectivos, y en esto la evidencia es incontestable, no sabemos si todo lo otro que rodea el tratamiento no puede serlo en cierta medida: si el homeópata prescribe globulitos pero también nos dice que durmamos más, mejoremos nuestra dieta y tratemos de no enojarnos tanto, y encima hace esto con empatía y en una consulta larga en un marco de escucha y respeto, y... es posible que eso nos haga sentir mejor (siempre y cuando el problema que nos haya hecho acudir al homeópata no sea cáncer o una infección, por ejemplo, que requieren tratamientos probadamente efectivos). No lo sabemos. De hecho, **se considera que, en el contexto de la medicina pre-científica del siglo XIX, la homeopatía hizo un gran bien: evitó que la gente fuera sometida a tratamientos médicos que no estaban basados en evidencia**, que tampoco eran efectivos y que, incluso, a veces eran muy perjudiciales. La homeopatía era entonces beneficiosa porque evitaba que se realizaran tratamientos que frecuentemente dañaban al paciente. Pero las cosas son distintas en nuestra época. Nuestra medicina actual se basa en evidencias y es mucho más efectiva y segura que antes. **Del mismo modo, ahora estamos en condiciones de afirmar, en base a evidencias, que la homeopatía no funciona ya que equivale a un placebo.** Es por esto que, **teniendo ahora tratamientos médicos comprobadamente eficaces, la posibilidad de abandonarlos o hacerlos un lado para depositar las esperanzas en la homeopatía, hace que podamos considerarla perjudicial.** Con el mismo razonamiento que nos hace verla como algo beneficioso en la época de la medicina precientífica, podemos ahora verla como perjudicial, porque **puede evitar que se realicen tratamientos que, con mayor probabilidad, benefician al paciente.**

Volvamos: los globulitos homeopáticos funcionan igual de bien, o de mal, que globulitos de azúcar. Y acá tenemos el ‘lado’ científico representado. ¿Qué pasa del otro ‘lado’? ¿Y la gente que usa homeopatía y está feliz con esa decisión? Teniendo en cuenta estas evidencias, muchos pensarán que quien usa homeopatía es ignorante o se está basando en emociones y no en la razón.

Y estas personas ¿qué piensan de sí mismas? Claro que no piensan que estén siendo emocionales. Consideran que su postura a favor de la homeopatía *se basa en*

evidencias, en la razón. **Lo que muchos de ellos pueden ver como evidencias son situaciones anecdóticas** (*‘a mí me funcionó’, ‘a mi tía le cambió la vida’*), o razonamientos (*‘si no sirve, ¿por qué la venden las farmacias?’*). El *‘a mí me funciona’* tiene aparejado algo muy difícil: no es una evidencia científica de calidad (porque, sí, **el método científico permite evaluar también la calidad de la evidencia**), pero quien lo siente así no puede evitar verla, *percibirla*, como evidencia válida.

¿Qué piensan estas personas de aquellas que les dicen que la homeopatía no sirve? Posiblemente muchos piensan algo como: *‘cómo se nota que no probaron homeopatía, por eso creen que no sirve’, ‘seguramente reciben plata de la industria farmacéutica’, ‘la medicina también mata gente’, ‘esta gente es fanática en contra de la homeopatía’*, etc. Muchas veces atribuyen intereses o *emociones* al lado que a sí mismo se ve como racional. Curioso, ¿no?

Y se nos coló **la posverdad**, la mezcla del componente emocional ineludible que, a veces en mayor medida y a veces en menor medida, está ahí complicando las cosas, con cierto grado de cinismo, rechazo, o incapacidad de contrastar nuestras ideas contra el mundo que está ahí afuera. Este término se está utilizando para referirse a *‘las circunstancias en las que los hechos objetivos influyen menos a la opinión pública que las apelaciones a la emoción o a las creencias personales’*. **Cuanto mayor respuesta emocional despierta un tema, más se nos cuele la posverdad**. A todos.

Como dejamos entrever más arriba, hay otros temas en los que vemos algo similar, una situación en la que un *‘lado’* tiene el aval de evidencias muy completas y claras, logradas con mecanismos comprobados de calidad: las vacunas permiten prevenir enfermedades y son muy seguras, la Tierra es un planeta redondo, el cambio climático está ocurriendo y se debe, en gran medida, a la acción humana. Sin embargo, más allá de las evidencias, hay personas que opinan que las vacunas son peligrosas, la Tierra es plana, y no hay cambio climático (o, si lo hay, no es antropogénico). Como antes, haremos a un lado la discusión específica sobre cada uno de estos ejemplos. Tratemos de ver en conjunto lo que surge a partir de ellos.

En particular, nuestro foco acá no es sobre cómo construimos los consensos científicos sino sobre cómo son comunicados y vinculados para quienes no somos profesionales en estas ramas específicas de la ciencia. **Esta es una discusión principalmente sobre comunicación**, y tal vez sea interesante apoyarnos en ciertos comunicadores que, aun siendo personajes de ficción, nos orientan en qué preguntas hacernos sobre la forma en la que comunicamos. Estas pautas de selección nacen de MacKenzie McHale, productora ejecutiva de ficción en *The Newsroom*, que plantea los criterios a tomar a la hora de contar una historia. Mac se hace una pequeña, contundente y relevante lista:

1. ¿Es esta información relevante a la hora de votar? (Que podríamos adaptar acá como “*¿Es esta información relevante a la hora de tomar una decisión?*”).
2. ¿Está esta historia (o idea) en contexto? (Y podemos pensar en “*¿Cuál es el contexto de la historia, y cuál es además el contexto de la comunicación de la historia?*”).
3. ¿Es esta la mejor construcción argumental? (O hasta deberíamos revisar esto: “*¿La mejor construcción argumental es la mejor manera de llegar a otras personas?*”).
4. ¿Existen realmente dos lados para esta historia? ¿Hay uno solo, o tal vez cinco?

En primer lugar, estamos en condiciones de afirmar con alta seguridad que establecer un terreno firme sobre la toma de decisiones es extremadamente relevante, así que la primera condición está cumplida. Vamos entonces a tratar de observar las demás: **el contexto, las formas argumentales y la falacia de balance, esa idea de que ‘existen siempre dos campanas’**.

~~Siempre hay dos campanas~~ A veces hay dos campanas, a veces una, a veces cinco.

En el ámbito privado, cualquiera de nosotros puede elegir conversar o no con quienes piensan distinto. Y, claramente, todos tenemos derecho a decir nuestra opinión sobre cualquier tema, por una cuestión básica de libertad. Pero **¿qué pasa cuando llevamos esto a un ámbito público?**

Es interesante pensar que un buen formato para intercambiar ideas de manera pública es un debate o algo similar. Pero, ¿estamos en la misma situación si se trata de dos posturas del estilo Ford y Chevrolet que si se trata de estos temas en los que hay un lado que está apoyado en el consenso científico y otro que no? Pensemos en esto último. Un debate, un panel en un programa de TV con una persona a favor de las vacunas, y otra en contra, por ejemplo. O un artículo en un diario a favor de las vacunas y, en el mismo ejemplar, otro en contra. *Intuitivamente* parece una gran idea, ¿no? ¿Qué mejor que escuchar ambos lados de la discusión para que los lectores, oyentes, o la audiencia en su sentido más amplio, puedan adoptar su propia postura en base a lo que ven? Tal vez lo mejor (y probablemente lo más difícil, o antipático) sea **preguntarnos antes si realmente existen dos posturas**, ‘dos campanas’, en ese tema en particular.

En discusiones en las que un lado está avalado por evidencia de calidad y el otro no, comunicacionalmente tiende a generarse una irrefrenable necesidad de buscar balance, de mostrar ‘ambos lados de la discusión’, y esto puede ser una trampa en la que, bienintencionados, caemos una y otra vez. Dentro del periodismo, los periodistas científicos, muchos de ellos expertos en lidiar con estos temas, suelen tener bien claro que **no es conveniente mostrar ‘lados’ no avalados por la evidencia**, pero esa práctica es menos frecuente en otras ramas del periodismo, la comunicación, o incluso la divulgación científica.

Cuando en 2014 el comunicador científico estadounidense Bill Nye debatió con Ken Ham, quien cree que los seres vivos fuimos creados por Dios y niega la evolución por selección natural, las cosas no salieron muy bien. A pesar de que hay muchos temas que la ciencia no logró dilucidar del todo todavía, este no es uno de ellos. **Toda la evidencia apunta a que los seres vivos evolucionamos por selección natural y, sencillamente, la idea alternativa de que fuimos creados por un Creador no se sostiene en nada que veamos.** Sí, siempre es posible

argumentar que fuimos creados por el Creador, y que Él enterró los fósiles y el resto de la evidencia a favor de la evolución para poner a prueba nuestra fe. Pero tampoco tenemos evidencias que apoyen esta idea. Así, admitir una *segunda campana* con reglas propias que no requieren evidencia abre la puerta a una pregunta más que relevante: **dado que hemos aceptado una segunda campana que no depende de la evidencia, ¿por qué no habríamos de admitir otras?** ¿De qué manera la ausencia de evidencia de un Creador amerita ser considerado equivalente a la *presencia* de evidencia para la selección natural? **¿Debemos entonces admitir toda idea, independientemente de su sustento evidencial?** ¿Dónde agregamos las campanas que dicen que fuimos creados por múltiples dioses antiguos, por extraterrestres o por monstruos voladores hechos de pasta? **Crear una ‘segunda campana’ que tiene el privilegio de que no le exijamos someterse a las mismas reglas que la que está basada en evidencias, además de introducir la idea de disenso donde en realidad hay consenso, desencadena la inclusión de tantas posturas arbitrarias como se desee.**

De cualquier manera, más allá de las evidencias, muchas personas creen que los seres vivos fuimos creados por un Dios. Es una creencia, y la aceptamos como tal. Por eso, las personas creyentes tienen todo el derecho de serlo, por supuesto, pero no se permite enseñar la creencia de que Dios hizo a los seres vivos en las clases de ciencia, como si fuera tan válida como la teoría de la evolución.

Creencias tenemos todos. Y si logramos identificarlas en nosotros mismos (nada fácil), notaremos que nos cuesta imaginar una información o argumento que nos pueda hacer cambiar de opinión. De hecho, esta es una versión simplificada de experimentos cruciales de Karl Popper: **preguntémonos, dado que creo X, ¿qué tendría que suceder para que dejara de creerlo? ¿Qué evidencia haría que cambie mi postura sobre este tema?** Si no podemos contestar, no tenemos una postura orientada por evidencia, sino una pura creencia. En estos casos, no es acerca de la información, o la falta de ella. Es otra cosa. Y si acá estamos pensando que no, que nosotros no tenemos creencias sino que basamos nuestra vida en las evidencias, preguntémonos: ¿no tenemos ninguna cábala para dar un examen, o ver un partido de fútbol? ¿No creemos, más allá de cualquier evidencia, en la

bondad intrínseca de las personas, o en su maldad? ¿No tenemos una serie de valores que nos resultan inculcables? ¿Nada? ¿Estamos seguros?

De manera similar, algunos de quienes creen que la Tierra es plana, que las vacunas son peligrosas o que los preparados homeopáticos funcionan tienen algo quizás más parecido a una creencia que a una típica postura basada en evidencias. No son personas ignorantes, ni malas personas, ni fanáticos. Está pasando otra cosa.

En el debate, Bill Nye mencionó con cuidado las evidencias que tenemos para sostener la idea de la evolución por selección natural y expuso argumentos que contradicen lo que dice la Biblia. En algo que pareció un diálogo de sordos, ninguno de los dos se movió ni un milímetro de su posición original. Es más, Ham incluso dijo explícitamente que **nada podría hacerlo cambiar de postura respecto de la idea de que los seres vivos fuimos creados.**

Retomemos entonces la pregunta en la que queríamos enfocarnos: ¿Cómo dejamos de conversar entre *nosotros* y empezamos a conversar *entre* nosotros? Un ‘nosotros’ inclusivo, que desafíe la otredad, el tribalismo. **¿Cómo salimos de la dicotomía casi violenta que nos impide tratar de entender qué le pasa a esa otra persona que tenemos enfrente y ve estos temas de un modo tan distinto a nosotros? ¿Qué tiene de malo, y qué de bueno, tratar de escuchar al otro para ver qué tiene para decir?**

Contexto

Que dos personas convencidas debatan entre sí y luego sigan convencidas de lo que pensaban previamente es, posiblemente, lo más frecuente. Pero el contexto importa y esto incluye el contexto en el que está ocurriendo la comunicación: **una cosa es una conversación en el ámbito privado, entre dos personas, y una bien distinta en un ámbito público, como en un debate.** Generalmente, en un debate cada participante busca convencer a la audiencia y no a los demás participantes. ¿Qué pasó con la audiencia en el debate Nye – Ham? En general, **quienes aceptaban previamente la idea de la evolución consideraron que Nye había ganado el debate. Había expuesto todos los argumentos, toda la**

información y había aplastado a su oponente. Sin embargo, unos días después, Ham informó que habían aumentado muchísimo las donaciones y el apoyo a su grupo. El debate había generado, posiblemente, una mayor **polarización**. A partir del debate, probablemente cada miembro de la audiencia rescató de manera selectiva aquello que confirmaba su postura previa, un conocido sesgo cognitivo llamado **sesgo de confirmación**.

Otra vez: **no es acerca de la información**. Por eso, en estos casos tampoco se trata de quién argumenta mejor y quién peor. Sabemos también que muchas veces **quien ‘gana’ un debate no es quien argumenta mejor en términos de calidad, profundidad y solidez de las evidencias presentadas, sino quien logra vincularse mejor con la audiencia** desde la empatía o la narrativa elegida, en una muestra más de emoción mata razón. Y una aclaración. Además de la inevitable influencia de la emoción en nuestras posturas, no olvidemos que siempre podemos equivocarnos, razonar mal, caer en sesgos cognitivos que son como trampas del pensamiento en las que caemos aun estando atentos y creyendo que “no, a mí eso no me pasa”. Esto nos pasa a todos. **Ninguno de nosotros está exento**, seamos científicos, artistas, personas con educación formal o sin ella. Justamente, como somos todos falibles, se vuelve importante que sepamos que podemos serlo y que, entonces, la ciencia tiene mucho para ofrecernos. No los científicos como individuos falibles, sino la ciencia como actividad humana. La ciencia da una mano para encontrar respuestas ahí donde tropezamos.

Hasta acá podría parecer que, en el peor de los casos, un debate no sirve para nada. Pero tampoco esto es tan sencillo. **Una crítica recurrente a este tipo de formatos de conversación pública es si el hecho de mostrar los supuestos ‘dos lados’ de un tema no logra justamente legitimar, difundir y fortalecer al lado no apoyado en evidencias. Esto no es sólo una preocupación vacía, sino que puede ser puesta a prueba empíricamente.** Bienvenidos al mundo Meta.



Se investigó si un debate de estas características afecta la *percepción* que tiene la gente acerca del consenso científico, y los resultados fueron alarmantes: en temas que tienen fuerte consenso científico, como es el caso de cambio climático, luego de mostrar *ambos lados*, e incluso aclarando explícitamente que hay un lado avalado por evidencias y otro que no, **lo que queda en muchas personas es una idea distorsionada en la que creen que el consenso científico sobre el tema es menor del que efectivamente es.**

Un fenómeno similar se observó con el hecho de hacer chequeo de datos (*fact-checking*). Aparentemente, contrastar afirmaciones de políticos con los datos reales no hace cambiar la postura de las personas acerca de esas afirmaciones, incluso si en el chequeo queda evidente que el político dijo algo falso. Es más, el hecho de exponer el chequeo, en el que una afirmación de un político se muestra como falsa, parece lograr una especie de ‘efecto rebote’ en el que hay más personas que apoyan a ese político.

Si en vez de pensar en evolución vs. creador, Tierra esférica vs. Tierra plana, o cuestiones de ideologías o creencias en general, pasamos a pensar en temas de salud, como la vacunación, esta situación se vuelve aún más preocupante. Si hiciéramos un debate entre una persona que explica claramente todas las ventajas para la salud de la vacunación, indicando además el bajo riesgo que representa, y una persona que difunde conceptos equivocados sobre el tema, sosteniendo que las vacunas son peligrosas, la acción misma de debatir frente a una audiencia podría estar

generando que más gente dudara de la vacunación y, por lo tanto, se vacunara menos.

Entonces, **parece haber razones fuertes para apoyar la idea de que no hay que hacer debates en temas como estos, ya que promovemos involuntariamente la idea de que hay una controversia cuando en realidad no la hay.** La difusión que puede darle un debate o formato similar a una postura no avalada por la evidencia puede distorsionar la fortaleza de ese consenso e, incluso, atentar contra la salud y la seguridad de las personas.



En un mundo ideal sería genial que todos pudiéramos escuchar los dos ‘lados’ y formar nuestra opinión. Pero, al menos *basándonos en las evidencias disponibles*, permitámonos dudar de este enfoque. ¿Vale la pena correr el riesgo? Si una persona

particularmente vulnerable que, por ejemplo, está haciendo un doloroso tratamiento contra el cáncer, escucha un debate sobre homeopatía y, como resultado, decide dejar su tratamiento y probar con homeopatía, corriendo así más riesgo de morir, **¿vale la pena el debate? ¿Cuántas personas que dejan de vacunarse ‘vale’ un debate sobre vacunación para exponer las dos ‘posturas’?**

¿Qué sí hacer? Lo que sabemos (y lo que no) sobre cómo construir argumentos

Una vez expuestos algunos motivos para no hacer este tipo de debates públicos, ¿qué sí podríamos hacer? No queremos quedarnos con la idea de que no hay nada para hacer. Si no, deberíamos resignarnos a no conversar entre nosotros y vernos alejarnos mutuamente, polarizándonos cada vez más y sintiendo al ‘otro’ cada vez más como un alien incomprensible. Para algunos, esto no parece ser un problema. Para otros de nosotros, los que creemos que estamos todos juntos en el mismo bote y somos todos como una gran familia (todos tenemos creencias), esto representa un desafío que queremos vencer. Otra vez en el mundo Meta. Tenemos grietas, y también la metagrieta: **la grieta entre los que queremos tratar de borrarlas o, al menos, suavizar los bordes, y los que no.** Por supuesto, todos tenemos también nuestras grietas que no queremos cerrar, pero para conversar sobre esto enfoquémonos en aquellas que sí.

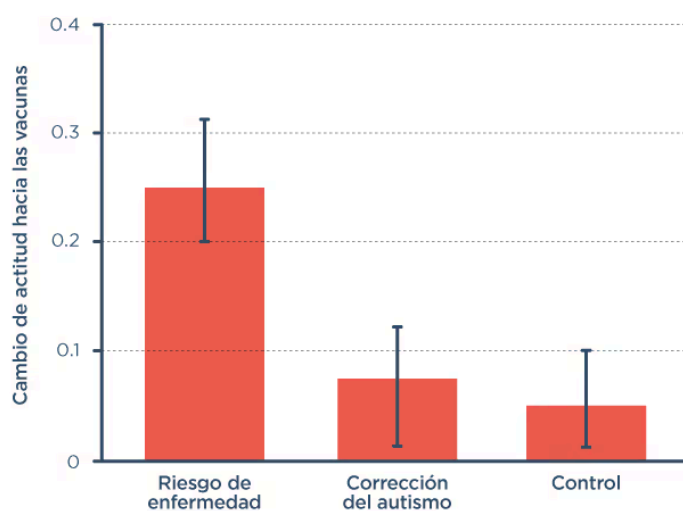
Lo primero que podemos hacer es **dejar de confiar indefectiblemente en nuestra intuición**, que falla con frecuencia y con la mala costumbre de no avisarnos cuando lo hace, con lo cual no podemos saber si en cada ocasión particular está fallando o no. Nuestra intuición nos dice que si una persona duda de la seguridad de las vacunas es porque le falta información o, dicho de otro modo, es ignorante. Nos ponemos entonces en el lugar de elite ilustrada que le explica por qué está equivocada y... oh sorpresa, hacer esto no sólo no suele servir para que una persona que tiene esta visión sobre las vacunas cambie de postura y decida vacunarse, sino que incluso hay algunas evidencias que muestran que hacer esto podría ser contraproducente, ya que puede provocar un efecto rebote

(*backfire effect*) en el que, luego de nuestra bienintencionada intervención, lo único que logramos es que la otra persona reafirme aún más su postura de desconfianza hacia las **vacunas**. Entonces, **punto número uno, hagamos a un lado la intuición**.

Lo **segundo** que podemos hacer, ligado a lo anterior, es **plantarnos en un punto de vista basado en evidencias**. Si hay algo que aprendimos como humanidad es que, **ahí donde falla nuestra intuición, tenemos a mano la gran herramienta de la investigación científica** que ayuda, aun si no logra darnos respuestas definitivas ni rápidas, a dilucidar de a poco la complejidad del mundo para entenderlo mejor. En este caso necesitamos investigar estos temas relacionados con **qué tipo de comunicaciones son efectivas y qué tipo de comunicaciones no lo son**. Efectivas en varios sentidos: **primero, en el sentido de que el mensaje llegue al otro; segundo, lograr que lo tome en consideración; y, tercero y el más deseable, lo haga reconsiderar su postura**. Es decir, buscar evidencias de calidad a partir de las cuales pensar mecanismos de acción concretos. Otra vez, buscamos entender al otro y al contexto. Así, **una comunicación no puede ser efectiva en sí misma, sino en relación a quién la recibe**. En algún momento todos estudiamos el esquemita clásico de emisor, mensaje, receptor, contexto, etc. Bueno, recordemos que hay un receptor y **no se trata de nosotros** y lo que nosotros queremos decir, no es una exhibición narcisista de nuestra ilustración; se trata de lo que hay que hacer para ayudar a esa otra persona. Las preguntas que hay que responder no son '*¿cómo lograr que mi mensaje se disperse?*' sino más bien '*¿cómo lograr que mi mensaje se disperse y, en particular, llegue y sea internalizado por esta persona concreta que piensa y siente esto y aquello respecto del tema de mi mensaje?*'.

Esto se está investigando bastante en vacunación, por ejemplo. Parafraseando a Tolstoi en su *Ana Karenina*, *todas las personas a favor de las vacunas se parecen, pero las que dudan, dudan cada una a su manera*. **¿Cómo llegar a las personas que dudan de la seguridad y efectividad de las vacunas? ¿Cómo lograr disminuir su angustia y, quizás, hacer que decidan finalmente vacunarse y vacunar a sus hijos?** Para estos experimentos se suelen probar distintas

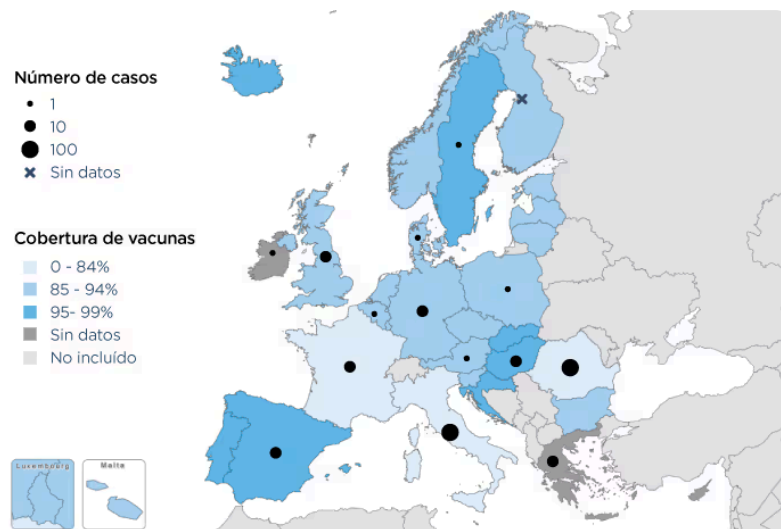
intervenciones que pueden ser, por ejemplo, dar información concreta que refuta los mitos más frecuentes, o recordarles que si deciden no correr el riesgo de la vacunación están ‘eligiendo’ sí correr el riesgo de la enfermedad. En el tema particular de qué comunicaciones son efectivas para qué personas, respecto de la vacunación, aún no tenemos mucha información. Pero cada vez se suman más investigaciones y esperamos ir obteniendo respuestas más claras con el tiempo. A modo de ejemplo, una de esas investigaciones ensaya estrategias distintas para tratar de hacer que las personas que sostienen posturas en contra de la vacunación las repiensen, y lo que usan son dos ‘tratamientos’: por un lado, brindarles información sobre la peligrosidad de no vacunar y, por el otro, darles un texto que resume las investigaciones que refutan uno de los mitos más frecuentes: el de que hay relación entre las vacunas y el autismo.



Sacado de [acá](#).

Como se ve en la figura de [este trabajo](#), en este caso la estrategia más efectiva para lograr un cambio de actitud respecto de las vacunas no fue refutar con información el mito de la supuesta asociación entre vacunas y autismo (segunda barra), sino **explicitar los riesgos asociados a la no vacunación** (primera barra). Los mitos en relación con la vacunación no son inocuos. En Europa, por ejemplo, no suele haber inconvenientes con el acceso a las vacunas, algo que sí ocurre en otras partes del mundo. Pero estos mitos se han dispersado mucho y son creídos

por muchas personas que, entonces, deciden no vacunarse. Los efectos de estas decisiones se están viendo ahora.



Lamentablemente, **la ciencia de la comunicación de la ciencia todavía está en pañales**. Pero **que esté en pañales quiere decir que existe**. Tímidamente se empiezan a hacer experimentos para medir la efectividad de campañas masivas de comunicación que buscan, por ejemplo, promover hábitos saludables en la población. Uno de ellos se propuso evaluar si una campaña televisiva anti-tabaco en Estados Unidos lograba que las personas buscaran dejar de fumar. Para eso, hicieron este experimento: en algunas localidades seleccionadas al azar difundieron más que en otras los avisos de la campaña anti-tabaco. Luego, midieron dos cosas: cuánto recordaba la gente la campaña y cuánto buscaban dejar de fumar. Y vieron como resultado que, **a mayor exposición a la campaña, mayor intención de los fumadores en dejar de fumar**. En otros casos, las campañas no parecen funcionar, e incluso parecen provocar el efecto contrario al buscado (otra vez el efecto rebote). **Aparentemente, eso ocurrió en Estados Unidos con una campaña anti-drogas**. En este caso, se evaluó si una campaña nacional anti-drogas, financiada a partir de una decisión del Congreso de Estados Unidos, fue o no efectiva en lograr educar a los jóvenes para que rechazaran usar drogas ilegales

como marihuana e inhalantes. Mediante entrevistas y cuestionarios realizados a los mismos jóvenes a lo largo de un cierto tiempo, se vio que no sólo no se logró el efecto esperado, sino que los resultados parecían sugerir que **el uso de marihuana entre los jóvenes que habían visto la campaña fue mayor que entre los que no la habían visto.**

Este camino recién está empezando a ser recorrido desde la investigación. Pero eso es lo bueno, que empezó a ser recorrido, al punto que **empezamos a tener resultados que nos orientan sobre cómo construir nuestros argumentos, sobre cómo comunicar.**

¿Qué podemos ir haciendo, mientras esperamos a que haya más información basada en evidencia sobre cómo comunicarnos mejor? Depende de quiénes seamos y de con quiénes queramos charlar. Si queremos conectar con una audiencia, de manera pública, podemos intentar enfocarnos en los hechos de manera simple y directa, **centrar nuestros argumentos en los hechos más que en los mitos.** También podemos buscar ser precisos con qué quiere decir exactamente que ‘el consenso de la comunidad científica’ apoya una postura y, por sobre todo, **renunciar al enfoque tribalista.** Todo esto va hacia lo mismo: **tratar de encontrar la forma de conectar con esos *otros*.** Recordemos que, muchas veces, no se trata de que nos falte información, sino que ocurren cosas más complejas y que involucran experiencias y emociones, y todo en medio de muchísimos sesgos cognitivos.

En conversaciones con un otro, puede ayudar que **practiquemos disentir con amabilidad.** Ser amable no implica obligarnos a acordar con el otro y claudicar. Tampoco implica callar nuestra postura para no ofenderlo o para evitar que el otro nos catalogue de una u otra manera. En relación con los hechos de la realidad, si algunos creemos que un objeto es rojo y otros creen que es verde, hay varias posibilidades. Puede que todos estemos equivocados y que el objeto tenga otro color, puede que nosotros tengamos razón y los otros estén equivocados, o al revés (ellos tienen razón y nosotros no). Incluso puede ser que el objeto sea rojo-verdoso. En estos casos, debemos tener en cuenta dos cosas. Por un lado, el objeto *tiene* un color, y eso es un hecho real que podemos conocer o no. Por el otro, si no logramos

ponernos de acuerdo en cómo es ese hecho de la realidad, ser amable con el otro no implica buscar un punto medio entre nuestras posturas y decir, sólo para no estar en desacuerdo, que el objeto es rojo-verdoso y que así se vuelva irrelevante cuál es el color real. **Debemos aceptar que, cuando se trata de hechos, posiblemente algunos estemos equivocados y otros no, y es en estos casos en los que disentir amablemente, argumentar y buscar evidencias deberían ser parte de nuestra conversación.**

Volviendo al mundo Meta, veamos qué pasa con los comentarios a esta nota: ¿qué se comenta?, ¿cómo se comenta? Si se generan conversaciones en los comentarios, tengamos en cuenta algo de lo que dijimos acá en la nota, al menos para ver qué pasa. **Busquemos cómo conversar con personas que piensan distinto o están expuestas a información diferente de la nuestra.**

Ser amable sí implica respeto, y una muestra de respeto es, justamente, poder exponer la postura propia y fundamentarla sin extremismos, y escuchar con atención la postura del otro y sus argumentos, incluso si consideramos que nunca podremos ponernos de acuerdo.

No te enojés. A veces el otro no te entiende. Lo explicaste mil veces, pero no lo ve. No es tonto. No es malo. No es indiferente. Es otro

— *escribidor (@pabferrari)* 16 de marzo de 2013

Busquemos entender mejor al otro, escucharlo; imaginemos cómo nos ve desde su lado; tardemos más en detonar y menos en tender una mano, busquemos expresarnos mejor, más suavemente, con más amabilidad y empatía. Reconozcamos en el otro a una persona a la que darle un lugar; **entendamos que aunque sus conclusiones pueden incluso estar equivocadas, en la mayoría de los casos provienen de preocupaciones reales.** Que las diferencias no opaquen que en ésta estamos todos juntos. Si no nos exponemos a personas e ideas nuevas, si no nos ayudamos a examinarlas y a entenderlas (y a que nos entiendan), perdemos todos.

elgatoylacaja.com/19835-2



Sumate en



eglc.ar/bancar