

LEBRIS

We know
books

Hugo Mercier

Psihologia credulității

**Cum să știi
în CINE să ai încredere
și în CE anume să crezi**

Traducere din limba engleză de
IOAN CIUPERCĂ

LITERA

București

CUPRINS

Lista ilustrațiilor	9
Mulțumiri	11
Introducere	13
Capitolul 1	
Pro naivitate	19
Capitolul 2	
Vigilență în comunicare	32
Capitolul 3	
Evoluția receptivității	46
Capitolul 4	
La ce să dăm crezare?	62
Capitolul 5	
Cine știe cel mai bine?	76
Capitolul 6	
Pe cine să credem?	89
Capitolul 7	
Ce ar trebui să simțim?	105
Capitolul 8	
Demagogi, profeți și predicatori	122
Capitolul 9	
Propagandiști, agenți electorali și agenți de publicitate	136
Capitolul 10	
Zvonuri savuroase	153

Capitolul 11	
De la informațiile circulare la credințele supranaturale	172
Capitolul 12	
Mărturisirile vrăjitoarelor și alte absurdități utile	186
Capitolul 13	
Știri false inutile	203
Capitolul 14	
Guru superficiali	219
Capitolul 15	
Experți mânioși și escroci talentați	240
Capitolul 16	
Cazul împotriva naivității	256
<i>Note</i>	269
<i>Referințe</i>	310
<i>Indice</i>	361

1

Pro naivitate

De-a lungul mileniilor, oamenii au acceptat multe lucruri bizare și au fost convinși să adopte comportamente iraționale (sau, cel puțin, așa se pare). Aceste convingeri și comportamente au acreditat ideea că masele sunt naive. În realitate, eu cred că povestea este mult mai complicată, dacă nu cumva complet diferită, așa cum vă veți da seama în capitolele care urmează. Acum voi începe să vorbesc despre naivitate.

În 425 î.Hr., Atena se afla de mai mulți ani într-un război aprig cu Sparta. În bătălia de la Pylos, forțele navale și terestre ale atenienilor au reușit să blocheze trupele spartane pe insula Sphacteria. Văzând că un mare număr dintre soldații lor de frunte sunt printre prizonieri, comandanții spartani au cerut să încheie pace, oferind atenienilor condiții foarte avantajoase. Atenienii au refuzat oferta. Războiul a continuat, spartanii l-au câștigat, dar, când tratatul de pace (temporar, de altfel) a fost semnat în 421 î.Hr., termenii lui au fost mult mai puțin favorabili atenienilor. Această gafă a fost doar una dintr-o serie de decizii teribile ale atenienilor. Unele au fost de-a dreptul îngrozitoare din punct de vedere moral, cum a fost aceea de a-i ucide pe toți locuitorii unui oraș cucerit, altele au fost dezastruoase din punct de vedere strategic, cum a fost expediția sortită eșecului în Sicilia. În cele din urmă, Atena a pierdut războiul și nu și-a mai recăpătat puterea de odinioară.

În 1212, o „mulțime de pauperi“ din Franța și din Germania au plecat sub semnul crucii pentru a lupta împotriva păgânilor și a recuceri Ierusalimul pentru Biserica Catolică.¹ Pentru că cei mai mulți erau tineri, această mișcare a fost numită Cruciada Copiilor.

Tinerii au ajuns la Saint-Denis, s-au rugat în catedrala de acolo, s-au întâlnit cu regele Franței și au plecat sperând într-un miracol. Dar miracolul nu s-a produs. Ce poți aștepta de la niște preadolescenți neinstruiți, fără bani și complet dezorganizați? Nu prea multe. Și cam asta au reușit: nici unul dintre ei nu a ajuns la Ierusalim și mulți au murit pe drum.

La mijlocul secolului al XVIII-lea, triburile de păstori Xhosa din Africa de Sud suportau cu greu noua dominație engleză. Unii dintre ei erau convinși că, ucigând vitele și dând foc culturilor, vor ridica o armată de strigoi care îi va apăra de britanici. Au sacrificat mii de vite și au ars toate câmpurile. Dar britanicii nu au plecat, iar triburile Xhosa au dispărut de pe fața pământului.

Pe 4 decembrie 2016, Edgar Maddison Welch a intrat în pizzeria „Comet Ping Pong” din Washington, D.C., cu o pușcă automată, un revolver și o armă de vânătoare în mâini. Nu voia să jefuiască restaurantul, voia doar să fie sigur că în beciul acestuia nu sunt ținuți ostatici niște copii. Circulau zvonuri că familia Clinton (fostul președinte al Statelor Unite și soția acestuia, care la vremea respectivă candida la președinție) era în fruntea unei bande de traficanți de carne vie, iar „Comet Ping Pong” era unul din bârlagurile acesteia. Welch a fost arestat și acum ispășește o condamnare cu închisoarea.

ÎNCREDERE OARBĂ

Anumiți savanți, care se consideră a fi superiori maselor, au explicat adeseori că astfel de decizii și de convingeri îndoielnice s-ar datoră predispoziției oamenilor de a fi excesiv de creduli, predispoziție care i-ar face să țină instinctiv cont de părerea liderilor carismatici, indiferent de competențele și de motivațiile acestora, să creadă orice aud sau citesc, indiferent de cât de plauzibile sunt informațiile, și să meargă cu turma chiar și când aceasta se îndreaptă spre un dezastru. Explicația conform căreia masele de oameni dețin o mare doză de naivitate s-a dovedit a avea o mare influență de-a lungul istoriei, chiar dacă ea induce în eroare, așa cum va fi clarificat în cele ce urmează.

De ce au pierdut atenienii războiul cu Sparta? Începând cu Tucidide, cronicar al Războiului Peloponesiac, mulți alții ca el au condamnat influența unor demagogi precum Cleon, un aristocrat parvenit „foarte ascultat de mulțime” și socotit răspunzător pentru unele dintre cele mai dezastruoase gafe din timpul războiului.² O generație mai târziu, Platon a extins argumentele lui Tucidide mergând până la un rechizitoriu general al democrației. Pentru Platon, domnia prea multor neaveniți va crea lideri care, „având o gloată de oameni la dispoziție”, vor deveni tirani.³

De ce o grămadă de tineri și-ar abandona familiile în speranța deșartă că pot invada un pământ aflat la atâta distanță de țara lor? Toți au dat curs chemării la o nouă cruciadă lansată de papa Inocențiu al III-lea, iar presupusa lor credulitate a fost sursa de inspirație pentru povestirea „Flautistul din Hamelin”, cu un personaj al cărui flaut fermecat îi conferă putere absolută asupra copiilor care îl ascultă.⁴ Cruciadele, pe de altă parte, ne ajută să explicăm acuzațiile apărute în perioada Iluminismului și lansate de baronul d’Holbach care învinovătea biserica creștină „pentru a fi lăsat omenirea în mâinile unor despoți și tirani ca o gloată de sclavi de care aceștia pot dispune după propria voie”.⁵

De ce și-au sacrificat cei din tribul Xhosa vitele? Cu un secol înainte, marchizul de Condorcet, o figură proeminentă a Iluminismului francez, sugera că membrii comunităților mici suferă de ceea ce el numea „credulitatea primilor naivi” care îi cred orbește pe „șarlatani și pe vrăjitori”.⁶ Tribul Xhosa se potrivește perfect acestui tipar. Oamenii au fost convinși de Nongqawuse, o tânără profetă care avusese viziunea morților gata să lupte împotriva britanicilor și a unei lumi noi în care „nimeni nu va avea o viață plină de greutate, oamenii vor avea tot ce își doresc și totul se va găsi din abundență”.⁷ Cine ar spune nu? Evident, nu cei din tribul Xhosa.

De ce a riscat Edgar Maddison Welch să fie băgat la închisoare pentru a elibera niște copii inexistenți într-un beci inexistent al unei pizzerii inofensive? I-a dat crezare lui Alex Jones, gazda carismatică unei emisiuni de radio care se specializase în lansarea celor mai trăsnete teorii ale conspirației începând de la cucerirea Americii de către sataniști și terminând cu calamitățile provocate

de autorităţi.⁸ Mult timp, Jones a susţinut că familia Clinton şi apropiaţii ei erau în fruntea unei organizaţii care făcea trafic de copii în scopuri sexuale. Aşa cum arăta reporterul de la *Washington Post*, Jones şi cei asemenea lui pot avea clienţi pentru teoriile lor, pentru că „naivitatea este de ajutor în crearea unei pieţe”.⁹

Toţi aceşti observatori sunt de acord că oamenii sunt adesea creduli, acceptă uşor argumente lipsite de substanţă şi sunt convinşi să facă lucruri prosteşti şi costisitoare. Într-adevăr, este greu să găseşti o idee în jurul căreia se aliază cercetători complet diferiţi. Predicatorii critică cu severitate „mulţimea credulă” care crede în alţi zei decât cei ai lor.¹⁰ Ateii atrag atenţia asupra „naivităţii aproape supraumane” a celor care-i urmează pe propovăduitorii religiei, indiferent de zeul în care aceştia cred.¹¹ Adepţii teoriei conspiraţiei se consideră superiori „oilor cu creiere controlate” care acceptă doar ştirile oficiale.¹² Demascatorii sunt convinşi că adepţii teoriilor conspiraţiei sunt „supranaivi” şi se lasă atraşi de poveşti imaginate de nişte maeştri de ceremonii demenţi.¹³ Scriitori conservatori acuză masele de credulitate criminală când se revoltă împinse de la spate de demagogi fără scrupule şi comportându-se nebuneşte din cauza emoţiilor contagioase. Oamenii de stânga tradiţionali explică pasivitatea maselor prin acceptarea ideologiei dominante: „individul îşi trăieşte liber represiunea aşa cum îşi duce şi propria viaţă şi îşi doreşte ceea ce i se pare că ar trebui să-şi dorească”, în loc să acţioneze pe baza „nevoilor instinctuale înăscute”.¹⁴

Aproape mereu de-a lungul istoriei, ideea conform căreia credulitatea este larg răspândită a fost fundamentală pentru înţelegerea fenomenelor sociale. Presupunerea că oamenii se lasă păcăliţi de către demagogi se întâlneşte în toată gândirea occidentală, începând din Grecia antică şi până în Epoca Luminilor, punând „bazele filosofiei politice a scepticismului în privinţa democraţiei”.¹⁵ Comentatorii contemporani continuă să deplângă faptul că politicienii îşi influenţează votanţii prin „a le satisface naivitatea”.¹⁶ Dar uşurinţa cu care pot fi oamenii influenţaţi nu a fost niciodată atât de (aparent) bine ilustrată, cum au arătat experimentele făcute de specialiştii în psihologie socială începând cu anii 1950.

PSIHOLOGII NAIVITĂȚII

Primul a fost Solomon Asch. În cel mai celebru experiment al lui, le-a cerut subiecților să răspundă la o întrebare simplă: Care dintre cele trei linii (prezentate în Figura 1) este la fel de lungă ca prima linie?¹⁷. Cele trei linii erau de lungimi diferite, dar una dintre ele se potrivea cu prima. Și totuși participanții la test au greșit în proporție de 30%. Oare de ce atât de mulți oameni au dat un răspuns evident greșit? Înainte ca fiecărui participant la experiment să-i fie pusă întrebarea, alții răspunseseră deja. Fără ca respectivul să știe, aceștia erau complici, puși anume de către examinator. La testele făcute, aceștia au dat răspunsuri greșite. Ei nu aveau nici o autoritate asupra celorlalți, care nici măcar nu-i cunoșteau, și au dat răspunsuri complet greșite. Astfel, mai mult de 60% dintre subiecți au optat să-l copieze pe liderul grupului. Într-o lucrare de-a sa, Serge Moscovici, un reputat reprezentant al psihologiei sociale, descrie acest rezultat drept „una dintre cele mai clare ilustrări ale conformării, ale orbirii cu care urmăm gloata, chiar și când indivizii își dau seama că, procedând astfel, întorc spatele realității și adevărului”.¹⁸

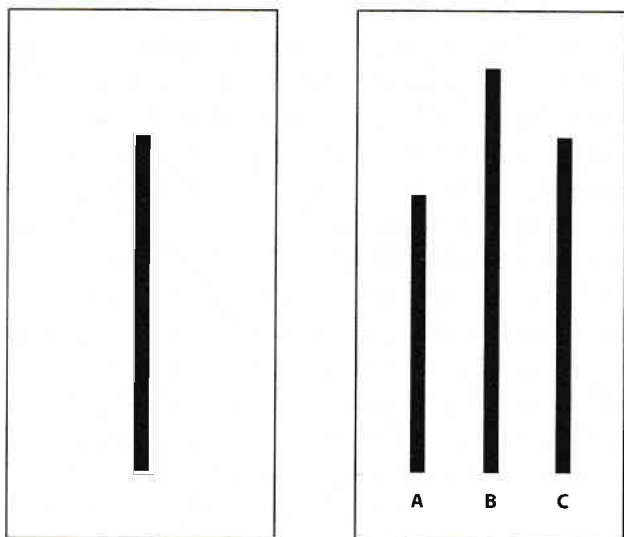


Figura 1. Liniile din experimentul conformității al lui Asch. Sursa: Wikipedia.

După Solomon Asch a urmat Stanley Milgram. Primul său studiu celebru a fost, ca și experimentul lui Asch, un studiu asupra conformității. El le-a cerut unor studenți de-ai lui să stea pe un trotuar, să se uite fix la fereastra unui imobil și să-i numere pe trecătorii care îi imită.¹⁹ Când un număr suficient de mare de studenți se uitau în aceeași direcție (se pare că grupul critic număra cinci persoane) aproape toți trecătorii făceau același lucru. Se părea că oamenii nu se puteau abține să nu facă la fel ca toți ceilalți.

Dar Milgram este cunoscut pentru un experiment mult mai provocator făcut ceva mai târziu.²⁰ În cazul acestuia, subiecților li s-a cerut să participe la o cercetare legată aparent de procesul de învățare. Odată intrat în laborator, voluntarul era prezentat unui alt participant, care, de fapt, era complice. Experimentatorul pretindea că alege la întâmplare care dintre cei doi va fi elevul. Acesta era întotdeauna complicele. Celor doi li s-a spus că experimentul urma să testeze dacă cineva motivat de dorința de a evita șocuri electrice va învăța mai bine. Elevul trebuia să memoreze o listă de cuvinte și, în cazul în care făcea greșeli, celui care juca rolul profesorului i se cerea să administreze șocuri electrice.

Profesorul era așezat la un pupitru pe care se afla un aparat cu mai multe comutatoare corespunzând șocurilor electrice din ce în ce mai puternice. Complicele a fost scos din cameră și introdus în cabina pentru experimente. De acolo, putea comunica cu cei doi cu ajutorul microfoanelor. La început, complicele se descurca destul de bine, memorând cuvintele, dar, pe măsură ce dificultatea creștea, începea să facă greșeli. Experimentatorul i-a cerut celui care avea rolul de profesor să-i administreze un șoc electric, ceea ce el, ca toți ceilalți participanți la experiment, a făcut. Nu era un lucru surprinzător, căci primele comutatoare erau marcate cu mențiunea „șoc slab”. Dar, pe măsură ce elevul continua să facă greșeli, experimentatorul îi îndemna pe participanți să crească voltajul. Comutatoarele mergeau de la „șocuri ușoare” la „șocuri moderate”, „șocuri puternice” și „șocuri foarte puternice”. Abia la ultimul comutator, cel pentru „șocuri intense”, de 300 de volți, unii participanți la experiment refuzau să acționeze. În tot acest timp, complicele se plângea de ce i se întâmplă. La un moment dat chiar urla de durere și-i ruga pe cei

care administrau șocurile să se oprească. „Lăsați-mă să ies de aici! Nu aveți dreptul să mă țineți aici! Scoateți-mă de aici!”²¹ Acuza chiar probleme cardiace, dar cei mai mulți dintre participanții la experiment continuau să-i administreze șocuri.

Când s-a ajuns la pragul „șocurilor de intensitate extremă”, câțiva participanți la experiment s-au oprit. Unul dintre ei a refuzat să continue la apariția semnalului „pericol, șocuri puternice”. În acest stadiu, complicele înceta să mai țipe și se ruga să fie scos din cabină. După care nu a mai spus nimic. Dar acest lucru nu i-a împiedicat pe două treimi dintre participanți să apese ultimele două comutatoare, cele marcate cu 435 de volți și 450 de volți și atenționarea de rău augur „XXX”. Milgram a reușit să convingă o majoritate de cetățeni americani obișnuiți să administreze (ceea ce ei știau a fi) șocuri electrice cu efect letal la un concetățean care (credeau ei) se zvârcolea de durere și implora milă.

Când analizezi rezultatele unui astfel de experiment și ale altora similare care demonstrează acest fenomen este dificil să nu-i dai dreptate filosofului politic Jason Brennan, foarte categoric și acuzator în această privință: „Ființele umane nu caută adevărul și dreptatea, ci consensul. Sunt supuse presiunii sociale. Sunt excesiv de supuse autorității. Se supun opiniei unanim acceptate. Nu sunt influențate de rațiune, ci de dorința de a face parte dintr-un grup, de atracție emoțională sau sexuală.”²² Psihologul Daniel Gilbert și colaboratorii lui conchid: „Faptul că oamenii sunt, de fapt, mai naivi decât am fi crezut poate «fi socotit a fi printre primele și cele mai de rând înclinații înnăscute ale noastre».”²³

Dacă sunteți de părere că oamenii sunt creduli, întrebarea firească este: De ce? Deja în anul 500 î.Hr., Heraclit, unul dintre primii filosofi greci menționați în scrierile vremii, se întreba:

Ce-o fi în mintea oamenilor
care se lasă conduși
de oratori, în călduri,
fără a se gândi
cât de mulți nebuni și hoți
sunt printre aceștia
și cât de puțini aleg pe cineva bun?²⁴

După 2 500 de ani, reflecțiile lui Heraclit au fost reluate într-o manieră mai puțin poetică și mult mai concisă într-un titlu BBC: „De ce sunt oamenii atât de incredibil de naivi?”²⁵

CREDULITATE ADAPTIVĂ

În timp ce psihologii sociali s-au preocupat să demonstreze credulitatea oamenilor, antropologii, în majoritate, o consideră un dat.²⁶ Mulți dintre ei au socotit că persistența în timp a convingerilor și a comportamentelor tradiționale nu constituie o problemă: copiii, pur și simplu, absorb cultura locului în care trăiesc și, prin asta, asigură continuitatea ei. În mod logic, antropologii nu au acordat prea multă atenție copiilor, cei care receptează cunoștințele și deprinderile generației dinaintea lor.²⁷ Antropologii critici au descris presupunerea că oamenii absorb elemente de cultură și de tradiție din mediul în care există ca fiind o teorie a „transmiterii exhaustive a tradițiilor”²⁸ sau, printr-o exprimare peiorativă, un „«model fax» al internalizării”.²⁹

Prin simplitatea lui, acest model al transmiterii culturale ne ajută să înțelegem de ce oamenii sunt creduli: pentru că ei asimilează cunoașterea și obiceiurile de la generațiile strămoșilor lor. Biologul Richard Dawkins explică „naivitatea programată a unui copil” prin nevoia acestuia de a „asimila limbajul tradițional și înțelepciunea bătrânilor”.³⁰

În timp ce este relativ ușor să ne gândim la „înțelepciunea tradițională” pe care unii nu o vor moșteni de la cei bătrâni, începând cu acceptarea vrăjitoriilor și terminând cu practica legării picioarelor, aceste obiceiuri vătămătoare sunt doar o excepție. În general vorbind însă, cele mai multe deprinderi pe care le dobândim sunt cele obișnuite, foarte numeroase de altfel: pentru început, vorbitul, dar și spălatul pe dinți, îmbrăcatul, gătitul, mersul la cumpărături și multe, multe altele.

Dovezile arheologice și antropologice ne sugerează că moștenirea deprinderilor umane a jucat un rol crucial în supraviețuirea speciei de foarte multă vreme. Membrii comunităților mici de oameni de odinioară se bazau pe cunoștințele și abilitățile

moștenite de la predecesori pentru a găsi de-ale gurii, a vâna, a pregăti hrana, a confecționa îmbrăcăminte și pentru a face o serie întreagă de activități indispensabile pentru a supraviețui.³¹

În timp ce simplismul „modelului fax” al transmiterii culturale scoate la iveală multiplele beneficii ale învățatului de la comunitatea în care trăim, există și evidente limite ale acestuia. Printre altele, el subestimează nivelul de diversități culturale existente chiar și în cele mai mici și independente comunități. În timp ce anumite comportamente pot fi adoptate de toți membrii grupului respectiv (anumite ritualuri, să spunem), cele mai multe activități prezintă diferențe semnificative. Nu toți vânătorii înțeleg același lucru din examinarea unor urme de animale. Nu toți culegătorii folosesc aceeași tehnică pentru a găsi fructe de pădure. Nu toți artiștii creează cântece, sculpturi sau picturi la fel de frumoase. Așa încât, chiar dacă o persoană e dispusă să imite pe cineva, întrebarea care se pune este: pe cine să imite?

Una dintre cele mai avansate metode pentru a găsi răspunsul la această întrebare a fost elaborată de un antropolog, Robert Boyd, și de un biolog, Peter Richerson.³² Cunoscută drept *coevoluție genă-cultură*, această teorie sugerează că genele și cultura s-au influențat reciproc de-a lungul evoluției rasei umane. În mod special, Boyd și Richerson sugerează că învățarea a modelat evoluția noastră biologică. Dacă a alege ce exemplu din mediul în care trăim să folosim pentru a copia este atât de important, înseamnă că, prin selecție naturală, ar fi trebuit să dezvoltăm mecanisme care să ne ajute să rezolvăm această problemă în modul cel mai eficient posibil. Avem deja deprinderi care ne ajută să abordăm o serie de probleme cu care se confruntau strămoșii noștri: o reprezentare clară a mediului înconjurător, procurarea de hrană bună, evitarea prădătorilor, atragerea partenerilor, legarea prieteniiilor și așa mai departe.³³ S-ar putea spune că am dezvoltat mecanisme care să ne ajute să învățăm de la cei de vârstă noastră și de la cei mai bătrâni.

Pentru a rezolva problema legată de persoana de la care putem să învățăm, ar trebui să începem prin a ne uita la cei care fac bine lucrurile. Alex este un excelent bucătar; Renée este grozavă în a

menține relații sociale bune. Are rost să învățăm de la ei. Dar, chiar și când am restrâns problema în acest fel, ne-au mai rămas multe alte potențiale acțiuni pe care să le imităm. Cum facem exact ca să știm cum și de ce reușește Alex să gătească mâncăruri atât de bune? Intuiția ne ajută să identificăm niște factori: sigur nu este vorba de tunsoarea lui, dar tot mai rămân multe posibilități, de la cele evidente (ingrediente pe care le folosește, cât timp ține mâncarea pe foc) până la cele mai puțin clare (ce soi de ceapă folosește, cum amestecă orezul). Dar, după ce am aflat toate amănuntele și am încercat să gătim și noi, lucrurile care asigură reușita sunt mai degrabă neclare.³⁴

Pentru a ne ajuta să învățăm mai bine de la ceilalți, Boyd, Richerson și colegii lor (cum ar fi antropologul Joe Henrich sau biologul Kevin Laland) sugerează că ființele umane sunt înzestrate cu o serie de calități euristice brute care le ghidează în procesul de învățare culturală.³⁵ Una dintre acestea, ca regulă de bază, ne dezvoltă abilitatea de a învăța de la cei care au cel mai mare succes. Deoarece poate fi greu de spus care dintre acțiunile oamenilor de succes le asigură reușita (de exemplu, cum reușește Alex să prepare o anumită mâncare bine), o soluție ar fi să copiem fără excepție tot ceea ce face și gândește un om de succes, inclusiv felul în care se îmbracă sau tunsoarea. O putem numi *predilecție spre succes*.

O altă tehnică euristică este aceea de a copia tot ceea ce fac oamenii în majoritatea lor, așa-numita *predilecție spre conformitate*.³⁶ Aceasta are sens în ipoteza rezonabilă că, dacă orice individ deține o oarecare abilitate independentă de a prelua informații valoroase, atunci orice idee care se bucură de succes sau un comportament larg acceptat merită să fie adoptată.

Se pot imagina multe alte tehnici euristice. De exemplu, Heinrich și colegul lui Francisco Gil-White au sugerat folosirea unei variante a predilecției spre conformitate pentru a îmbunătăți permanent predilecția spre succes.³⁷ Ei au subliniat că însăși identificarea unui om de succes poate fi dificilă. De exemplu, în colectivitățile primitive mici, vânătorul care aducea cel mai mult vânat era diferit de la o zi la alta.³⁸ Prinși în vârtejul acestei babilonii statistice, cum decidem pe cine să imităm? Ne putem întoarce la alții. Dacă mulți