

# **DE LA TEORÍA DE LA DISONANCIA COGNITIVA A UNA TEORÍA DE LA DISONANCIA NARRATIVA: ANÁLISIS DEL MARKETING POLÍTICO EN EL PROCESO DE REFORMA ELÉCTRICA EN MÉXICO**

*FROM THE THEORY OF COGNITIVE DISSONANCE TO  
A THEORY OF NARRATIVE DISSONANCE:  
ANALYSIS OF POLITICAL MARKETING IN THE PROCESS OF  
ELECTRICAL REFORM IN MEXICO*

**Juan Armando Zapatero Campos**

Tecnológico Nacional de México / IT de Celaya, México  
*armando.zapatero@itcelaya.edu.mx*

**Recepción:** 13/noviembre/2021

**Aceptación:** 13/diciembre/2021

## **Resumen**

El propósito de este artículo es presentar una propuesta teórica de la disonancia narrativa a partir de la teoría clásica de la disonancia cognitiva de Leon Festinger. La disonancia cognitiva resulta de una relación de inconsistencia entre elementos cognitivos; por su parte, la disonancia narrativa resulta de la inconsistencia entre elementos cognitivos narrativos y nueva información del mundo o de la propia persona. La disonancia narrativa es una fuerte motivación que impulsa a la persona a implementar estrategias para resistir o rechazar el ingreso de nueva información disonante o para reducir la disonancia, que se traducen en decisiones y acciones. La información disonante no es necesariamente verdadera; lo importante es que la persona crea que lo es o que afecta de alguna manera la consistencia de la narrativa de la cual es creyente o seguidor (verdadero o espurio). Se expone la teoría aplicándola al proceso de reforma eléctrica que actualmente se desarrolla en México.

**Palabras Clave:** Disonancia cognitiva, disonancia narrativa, reducción de la disonancia.

## **Abstract**

*The purpose of this article is to present a theoretical proposal of narrative dissonance based on Leon Festinger's classical theory of cognitive dissonance. Cognitive dissonance results from an inconsistent relationship between cognitive elements; for its part, narrative dissonance results from the inconsistency between narrative cognitive elements and new information from the world or from the person himself. Narrative dissonance is a strong motivation that drives the person to implement strategies to resist or reject the entry of new dissonant information or to reduce dissonance, which are translated into decisions and actions. Dissonant information is not necessarily true; the important thing is that the person believes that it is or that it affects in some way the consistency of the narrative of which he is a believer or follower (true or spurious). The theory is exposed by applying it to the electrical reform process that is currently being developed in Mexico.*

**Keywords:** *Cognitive dissonance, dissonance reduction, narrative dissonance.*

## **1. Introducción**

De acuerdo con la teoría clásica de Festinger [1957], dos elementos cognitivos  $X$  y  $Y$  son disonantes (1), si  $\sim X$  se sigue de  $Y$  (2), como en el caso que se expone a continuación:

- **Disonancia cognitiva**

$Y$ : [Fumar daña la salud.]

$X$ : {Yo fumo.}

- **Consonancia cognitiva**

$Y$ : [Fumar daña la salud.]

$\sim X$ : {Yo no fumo.}

Inicialmente, resaltamos un par de cosas: primera, la disonancia se da entre elementos cognitivos o cogniciones de la propia persona, es decir, entre sus propias creencias, conocimientos, opiniones, juicios, actitudes, valores, sentimientos o emociones. Estas cogniciones pueden ser conductuales o del entorno. Las cogniciones conductuales resultan del proceso de percepción de lo que la propia

persona es o hace; en tanto que las cogniciones del entorno resultan del proceso de percepción de lo que otros son y hacen, y en general de lo que sucede en el mundo. En segundo lugar, es absolutamente necesario establecer desde un inicio que la disonancia cognitiva no resulta de una inconsistencia entre lo que la persona piensa y lo que hace; resulta de lo que piensa y de lo que *percibe* que hace, es decir, es una inconsistencia entre elementos cognitivos o cogniciones del propio sujeto.

Festinger es reconocido por haber introducido el término “*cognition*” antes que las modernas teorías lingüísticas y psicológicas que actualmente se denominan “cognitivas” pero, además, se considera que la manera en que Festinger usó el término es compatible con las teorías evocadas [Forgas *et al.*, 2003: 73; Cooper, 2007: 6].

Las relaciones entre los elementos cognitivos pueden ser irrelevantes, cuando no tienen ningún nexo lógico, cultural, temático o semántico entre ellas, como es el caso entre los elementos [*Fumar daña la salud.*] y [*El fútbol es el deporte nacional.*]. O pueden ser relevantes, ya sea consonantes o disonantes entre sí, como en [*Fumar daña la salud.*] y {*Yo fumo.*} / {*Yo no fumo.*}. De acuerdo con Festinger, las cogniciones se agrupan en *clusters*, y él mismo hace notar que, aunque tiendan hacia la consistencia, es más bien raro que no existan disonancias cognitivas al interior de esos *clusters* o grupos de cogniciones [1957: 16].

El sujeto experimenta la disonancia como una incomodidad cognitiva o psicológica que al mismo tiempo se convierte en una presión o motivación para reducir la disonancia. La presión por reducir la disonancia cognitiva va más allá de una mera preferencia del sujeto por mantener la armonía de sus *clusters* de cogniciones, o por la consistencia entre lo que sabe, cree, hace y lo que sucede en el mundo. Es más bien un fuerte factor motivacional. Festinger compara la disonancia cognitiva con el hambre [1957: 3], explica que cuando una persona experimenta hambre no se ve a sí misma ante la simple posibilidad de elegir entre comer o no, por el contrario, lo que la persona experimenta mientras no satisfaga su necesidad de ingerir alimentos, es una fuerte y creciente presión y motivación de orientar sus acciones hacia la reducción o satisfacción de su hambre; lo mismo sucede con la

disonancia cognitiva, el sujeto experimenta una fuerte y creciente presión (en función de la magnitud de la disonancia) por reducir la disonancia; aunque no siempre es posible reducirla, o restablecer o lograr un estado de consonancia cognitiva.

La teoría de la disonancia cognitiva como una fuerza motivacional que impulsa a la persona a reducir la inconsistencia resultó novedosa para la época, dado que el supuesto que gozaba de aceptación en ese contexto giraba en torno a teorías de consistencia que, en términos generales, planteaban que la persona prefiere que sus creencias y actitudes no contradigan sus acciones; pero, también, prefiere que sus cogniciones estén integradas en un sistema coherente [Jones, 1985: 70]. De manera que, al plantear su teoría de la disonancia cognitiva, Festinger pudo explicar de manera sistemática las estrategias de reducción de la disonancia cognitiva. Las estrategias de reducción de la disonancia incluyen, entre las principales, el cambio de elementos cognitivos conductuales y del entorno, así como la agregación de nuevos elementos cognitivos y la racionalización. También operan mecanismos de resistencia a factores que pueden inducir o incrementar la disonancia, o evitar su reducción.

El método implementado presenta dos aspectos fundamentales: el primero, la operacionalización de la teoría de Festinger mediante expresiones lingüísticas referidas a los diversos elementos cognitivos; y el segundo, la ampliación del alcance de la teoría al introducir el concepto de “narrativa”, a partir de la noción de “*cluster*” de Festinger.

Los resultados muestran que la disonancia cognitiva y las estrategias de reducción pueden ser explicadas de manera más simple y comprensiva, si de entrada se considera que las cogniciones o elementos cognitivos juegan roles funcionales en estructuras narrativas que les dan sentido, más allá de la simple consideración de que forman parte de grupos o *clusters* de elementos cognitivos.

## **2. Método**

Para facilitar la operacionalización de la teoría clásica de Festinger utilizamos un cuadro con dos columnas (Tabla 1); en la primera colocamos los hechos del mundo,

incluidos los relacionados con las acciones del propio sujeto. En la segunda columna ubicamos los diversos elementos cognitivos procesados por el sujeto. A este punto de partida clásico, incorporamos la hipótesis de que los elementos cognitivos constituyen elementos estructurales y funcionales de narrativas que les dan sentido y valor; esta hipótesis puede considerarse una elaboración de la consideración clásica de Festinger en el sentido de que las opiniones y actitudes de una persona “*tend to exist in clusters that are internally consistent*” [1957: 1].

Tabla 1 Cosas y hechos vs elementos cognitivos.

Mundo exterior: cosas y hechos	Narrativas: estructuras de elementos cognitivos
<p>&gt;M: Información sobre evidencias médicas que prueban que fumar daña la salud (en libros, artículos, comentarios, videos, etc.).</p> <p>&gt;Yo: La propia persona fuma.</p>	<p>Narrativa médica sobre los múltiples daños que fumar ocasiona a la salud, que integra, entre otras, la siguiente cognición:</p> <p><math>\mathcal{Y}</math>: [Fumar daña la salud.]C</p> <p><math>\mathcal{X}</math>: {Yo fumo.}D</p>
<p>Donde:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• &gt;M: = Expresión lingüística que refiere a información sobre las cosas o hechos del mundo exterior.</li> <li>• &gt;Yo: = Expresión lingüística que refiere a información relacionada con el estado, acciones o conductas de la propia persona.</li> <li>• [ ] = Elemento cognitivo del entorno (resultado de la percepción o mapeo del mundo exterior).</li> <li>• { } = Elemento cognitivo conductual (resultado de la percepción de las propias acciones del sujeto).</li> <li>• C = Elemento cognitivo consonante</li> <li>• D = Elemento cognitivo disonante</li> </ul>	

Fuente: Elaboración propia

Nótese que en la tabla 1 las acciones del sujeto se refieren en tercera persona. Optamos por hacerlo así para resaltar que lo que la persona hace en la realidad y su cognición conductual, es decir, lo que percibe que hace, no necesariamente se corresponden o coinciden. Por ejemplo, en los hechos, Colón llegó a América, pero, inicialmente, pensó que había llegado a las Indias en el continente asiático. La no correspondencia puede ser mayor: puede no coincidir lo que se hace y sus consecuencias con lo que se piensa que se hizo y sus consecuencias, como en el caso notable de Sixto Rodríguez, quien por años pensó que su música había sido

un rotundo fracaso y regresó a su vida como trabajador de la construcción en su natal Detroit, cuando en realidad su música no sólo se había convertido en un éxito comercial en Sudáfrica, sino que había alcanzado un nivel de culto y el mismo Sixto se había convertido en un personaje de leyenda nacional en ese país [Bendjelloul, 2021].

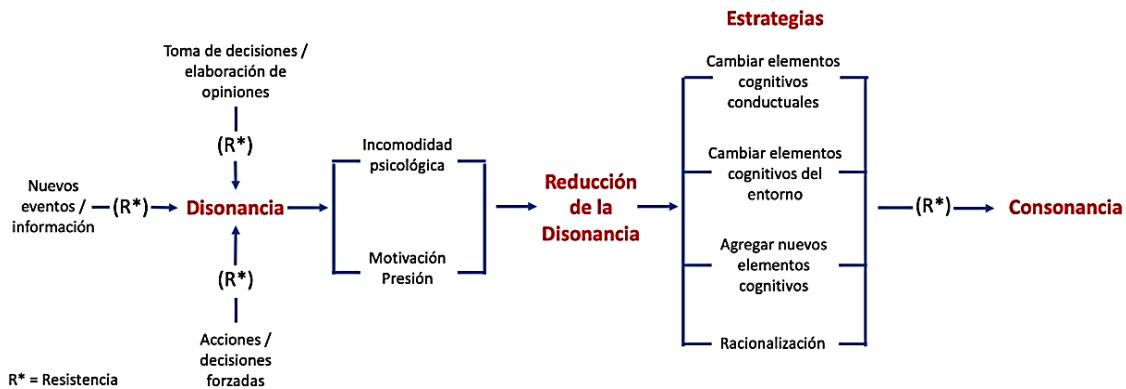
Como hemos mencionado, dos elementos cognitivos  $X$  y  $Y$  son disonantes, si  $\sim X$  se sigue de  $Y$ . Aquí es importante hacer notar dos cosas: primera, como ha sido ya mencionado en la introducción, la disonancia resulta de la inconsistencia entre elementos cognitivos; y segunda: es la narrativa la que les da sentido y valor a los elementos cognitivos, y les confiere el carácter de consonantes o disonantes entre sí. Es decir, dos elementos cognitivos pueden resultar consonantes entre sí en la narrativa A de Pedro, pero pueden ser totalmente disonantes en la narrativa B de Juan (en el próximo apartado se muestran ejemplos de esto).

Otro aspecto que se agrega o se hace explícito en relación con las narrativas es su carácter ontológico, es decir, para la persona explican y describen la verdad del mundo, pero, adicionalmente, se ajustan a sus intereses y conveniencia, o le sirven al sujeto para alcanzar sus propios objetivos. Lo que produce un efecto de percepción del otro como irracional, ignorante, egoísta, antagónico, enemigo, corrupto o pagano, cuando en realidad se trata del choque de narrativas irreductibles o incompatibles entre sí.

Estructuralmente, las narrativas pueden adoptar una amplia variedad de formas y sentidos, desde formas simples y recurrentes como la del cuento ruso [Propp, 2012]; o como estructuras complejas y significativas que explican y dan sentido cosmológico a la existencia de grupos y sociedades humanas, como el mito [Levi-Strauss, 1963]; o como narrativas que han evolucionado con la humanidad desde sus orígenes filogenéticos y que han dado sentido a la vida compleja del ser humano en todos los aspectos de su vida, desde las más tempranas etapas evolutivas de la especie hasta nuestros días [Harari, 2015]. Por ello, la hipótesis central de esta investigación es que el ser humano es un *Homo Narrativus*, i.e., un ser que crea historias verosímiles —no necesariamente verdaderas— que dan sentido y valor a sus acciones y cogniciones. El hombre tiene el poder de crear esas narrativas, el

poder de creerlas, y el poder de hacer que otros las crean o dejen de creerlas. Sin narrativas, la vida en sociedad es inviable. De manera que las diversas estrategias de reducción de la disonancia, tales como el cambio de elementos cognitivos conductuales y del entorno, la agregación de nuevos elementos cognitivos, la racionalización y los mecanismos de resistencia a factores que pueden inducir o incrementar la disonancia se analizan desde esta perspectiva narrativa o ampliada. El método de análisis narrativo es sobre todo hermenéutico, considerando que, necesariamente, es gracias al lenguaje y sus diversas expresiones, estructuras y componentes que se logra la integración, la expresión y el significado de las narrativas. Por ello, son útiles los planteamientos de la antropología social [Levi-Strauss, 1963], los de la semiótica estructural [Greimas, 1976], y los de la fenomenología y la hermenéutica [Ricoeur, 1969], entre los más relevantes; en palabras de Hans-Georg Gadamer: “*Thus the hermeneutical problem concerns not the correct mastery of language but coming to a proper understanding about the subject matter, which takes place in the medium of language*” [387]. En el caso que nos ocupa, la teoría clásica de la disonancia cognitiva de Festinger nos proporciona una poderosa base hermenéutica de los fenómenos que aquí estaremos abordando los que, de manera general, constituyen estrategias de reducción de la disonancia cognitiva, aquí ampliados desde una perspectiva narrativa.

A manera de guía, seguimos el siguiente diagrama de las posibles estrategias de reducción de la disonancia y sus resistencias que estableció Festinger en su teoría original (Figura 1).



Fuente: Elaboración propia

Figura 1 Surgimiento de la disonancia y presión por reducirla.

### 3. Resultados

El propio Festinger resume el fenómeno de la disonancia, de manera sencilla, en tres fases [1957: 31]:

- Pueden existir relaciones disonantes entre elementos cognitivos.
- La existencia de disonancia provoca que surjan presiones para reducir la disonancia y para evitar aumentos de disonancia.
- Las manifestaciones de la operación de estas presiones incluyen cambios de conducta, cambios de cogniciones y exposición con prudencia a nueva información y nuevas opiniones.

Desde la teoría clásica de Festinger, el fumador experimenta disonancia cognitiva porque dos de sus elementos cognitivos son disonantes [*Fumar daña la salud.*] y {*Yo fumo.*}. Las opciones que tiene el fumador para reducir la disonancia son, como se expresa de manera general en el tercer punto:

- Dejar de fumar.
- Cambiar, agregar cogniciones o racionalizar (justificar con otros elementos cognitivos). Como en: “Disfruto mucho fumar por lo que vale la pena el riesgo”, “Las probabilidades de que mi salud sea afectada no son tan grandes”, “Si dejo de fumar es probable que suba de peso, lo que puede ser igual o más dañino para mi salud”, etc.
- Exposición prudente a nueva información y nuevas opiniones, en función de si la información y las opiniones aumentan o disminuyen su disonancia. Puede, por ejemplo, evitar cualquier información que exponga el daño que fumar provoca a la salud; puede, también, enfocarse en otras fuentes de información que hablen de los beneficios de fumar; puede prestar más atención a las personas que se expresan bien de fumar; puede ignorar a las fuentes de información o personas que expresen opiniones en contra de fumar por el daño que provoca a la salud, etc.

Nótese que, de cualquier manera, no siempre es posible eliminar la disonancia; se puede reducir, pero también se puede tratar de evitar que surja o crezca evitando la



información o las opiniones que la provocan, o evitando a las personas que expresan esas opiniones.

De aquí en adelante, expondremos los hallazgos analizándolos desde la perspectiva ampliada, *i.e.*, desde la teoría que proponemos cuya hipótesis central es que los elementos cognitivos constituyen elementos estructurales y funcionales de narrativas que les dan sentido y valor, por lo que la disonancia es, ante todo, disonancia narrativa, ya que, más allá de proporcionar valor y significado a los elementos cognitivos, las narrativas respaldan intereses y conveniencias que le sirven al sujeto para alcanzar sus propios **objetivos metanarrativos**, provocando un efecto de percepción del otro como irracional, ignorante, egoísta, antagónico, enemigo, corrupto o pagano, cuando en realidad se trata del choque de narrativas irreductibles o incompatibles entre sí, o de la lucha abierta de grupos de intereses antagónicos, donde las narrativas son un mero pretexto.

Reconstruimos dos narrativas dominantes relacionadas con el tema de la reforma energética que está actualmente en proceso en México, a saber: la Narrativa Nacionalista (NN) y la Narrativa Liberal (NL). Es preciso resaltar que la NN, impulsada y respaldada por el Presidente Andrés Manuel López Obrador, domina sobre la NL, dado que el nivel de aprobación del Presidente permanece alto desde el inicio de su gobierno (de diciembre de 2018 a septiembre de 2021 ha permanecido en el rango del 77 al 61%), en tanto que el porcentaje de encuestados que lo desapruueba es bajo (de diciembre de 2018 a septiembre de 2021 ha fluctuado en el rango del 19 al 35%) [Moreno, 2021].

Consideraremos, también, que en ambos casos las narrativas están respaldadas por **creyentes verdaderos**, pero, también, por **seguidores espurios** interesados sobre todo en la conveniencia o los beneficios metanarrativos.

### **Narrativa Nacionalista (NN)**

La producción y distribución de energía eléctrica es un factor estratégico para la soberanía y la seguridad nacional. La reforma eléctrica que propone el Presidente López Obrador beneficiará al pueblo y sobre todo a los pobres, y garantizará el derecho humano a la vida digna. Por ello, la CFE debe ser fortalecida para asegurar

la producción y distribución de energía eléctrica a precios bajos y al alcance del pueblo. La reforma disminuirá la dependencia de México de otros países. Al utilizar el combustóleo que produce Pemex la CFE se fortalecerá y ambas organizaciones, Pemex y la CFE se convertirán en palancas del desarrollo nacional. La reforma prevé la transición energética de forma gradual, se utilizará la capacidad instalada para producir electricidad limpia con las hidroeléctricas, actualmente subutilizadas porque se da preferencia a la energía que producen las empresas privadas.

El proyecto nacionalista convertirá a México, finalmente, en una potencia económica global y será ejemplo para el mundo. Los actores políticos que respaldan el proyecto nacionalista continúan el proyecto original del nacionalismo revolucionario mexicano impulsado por los presidentes Cárdenas y Calles.

Por el contrario, el proyecto neoliberal, corrupto por su propia naturaleza, promueve la supuesta competitividad de mercado, pero en los hechos favorece a unas cuantas empresas nacionales y transnacionales, y a los más ricos. Ahora tienen también interés en el litio de los mexicanos. Los actores políticos que respaldan el proyecto neoliberal son conservadores y traidores a la patria, y quieren seguir saqueando los recursos naturales del país. Continúan el proyecto corrupto de Salinas de Gortari, y con el pretexto de que producirán energías limpias quieren hacer negocios sucios. Por ello, los liberales corruptos están en contra de la reforma propuesta por el Presidente López Obrador, quien los ha denunciado y les ha quitado el poder que tenían.

### **Intereses metanarrativos**

- Fortalecimiento del control centralizado de la economía.
- Aprovechar el poder de la marca “Morena” / “López Obrador”.
- Ganar / conservar posiciones políticas.
- Ganar / conservar simpatizantes políticos (simpatizantes con la NN).
- Ganar elección de revocación de mandato.
- Ganar elecciones de 2024.
- Otros.

## **Narrativa Liberal (NL)**

Actualmente, el calentamiento global representa una seria amenaza para la supervivencia de muchas especies, incluida la humana. Es absolutamente indispensable continuar con el Acuerdo Climático de París, firmado por 196 países, entre ellos México, y reducir la huella de carbono implementando la transición energética hacia la eliminación del uso de los combustibles fósiles (petróleo, gas natural y carbón, entre otros) y el uso de energías limpias renovables (solar, hidroeléctrica, eólica, geotérmica y marina) y la nuclear.

La libre competencia es necesaria para convertir al país en una economía competitiva y abierta al comercio internacional. En el caso del mercado energético, la opción más viable para ofrecer a los clientes (ciudadanos y empresas) energía eléctrica limpia, de fuentes renovables no contaminantes y de bajo costo es la libre competencia. Por otra parte, el proyecto nacionalista busca fortalecer el monopolio de la CFE cuyos procesos son ineficientes, costosos y utilizan energéticos fósiles. El móvil del proyecto nacionalista es más del orden político que económico. Con el proyecto energético nacionalista no será posible la transición hacia el uso creciente de energías limpias. El gobierno obligará a la CFE a comprar a Pemex el combustóleo que produce y que tiene poca demanda en el mundo, de esa manera, Pemex afectará las finanzas de la CFE, la cual, además, producirá electricidad cara y sucia. Para ofrecer los bajos precios ofrecidos por el proyecto nacionalista será necesario subsidiarlos, y los costos se resentirán en otras áreas de los servicios que ofrece el gobierno a los ciudadanos tales como salud, educación, seguridad, mejora de la infraestructura, etc.

## **Intereses metanarrativos**

- Fortalecimiento de la economía de mercado.
- Participación en el mercado.
- Ganar / conservar simpatizantes políticos (simpatizantes con la NL).
- Fortalecer a la oposición.
- Ganar elección de revocación de mandato.
- Ganar elecciones de 2024.

- Otros.

## REDUCCIÓN DE LA DISONANCIA NARRATIVA

### Cambiar un elemento cognitivo conductual

Esta primera estrategia consiste en cambiar la conducta de la propia persona que se corresponde con el elemento cognitivo. En el ejemplo clásico de Festinger, si el elemento cognitivo disonante es {Yo fumo.}, entonces el hecho de dejar de fumar llevaría al cambio del elemento cognitivo conductual en la mente del sujeto como {Yo ya no fumo.}. De esta manera, aparentemente sencilla, desaparecería la disonancia. Para el caso de la reforma eléctrica, esta estrategia se describe en la tabla 2.

Recordemos que, de acuerdo con Festinger [1957, 13], dos elementos cognitivos  $\mathcal{X}$  y  $\mathcal{Y}$  son disonantes si  $\sim\mathcal{X}$  se sigue de  $\mathcal{Y}$ ; por ello, en el supuesto descrito en la tabla 2, el nuevo elemento cognitivo  $\mathcal{Y}$ : [La propuesta del Presidente generará electricidad cara y sucia.] produce disonancia sólo en el seguidor de la NN, en tanto que en el caso del seguidor de la NL refuerza su narrativa. Nótese que es el mismo hecho del mundo que provoca efectos disonantes o consonantes contrarios, en función de la narrativa.

Por supuesto que, como en el caso del fumador de Festinger, esta estrategia de reducción de la disonancia resulta poco probable. Sin embargo, desde la dimensión de la NL, al resultar obvia la disonancia con la NN se genera una desvaloración cognitiva del seguidor de la NN. Más aún, se debe resaltar que el proceso funciona en ambas direcciones, es decir, considérese el caso descrito en la tabla 3, en el que la misma información del mundo exterior relacionada con el beneficio a particulares derivado de la reforma de 2013, resulta consonante para los creyentes en la NN, pero disonante para los seguidores de la NL.

De igual manera, nótese que, desde la perspectiva del seguidor de la NN, el seguidor de la NL queda exhibido como engañado por los promotores de la NL.

También es importante hacer notar que no es requisito indispensable que la nueva información que la persona conoce sobre las cosas o hechos del mundo exterior sea verdadera, el requisito es que la persona crea que es verdadera o relevante.

Más aún, la inducción de la disonancia y su reducción se puede lograr con verdades o con mentiras, de ahí el poder de las *fake news*.

Tabla 2 Cambiar un elemento cognitivo conductual: disonancia narrativa nacionalista.

<b>Mundo exterior: cosas y hechos</b>	<b>Narrativas: estructuras de elementos cognitivos</b>
<p>&gt;M: Organizaciones y expertos de México y el mundo opinan que la reforma energética propuesta por el Presidente López Obrador generará electricidad cara y sucia por el uso de energéticos fósiles y que va en contra de la transición hacia el uso de energías limpias; por lo tanto, es un error respaldar la reforma eléctrica propuesta por el Presidente [v. gr. El Financiero Bloomberg, 2021].</p> <p><b>CONDUCTA:</b> &gt;Yo: La persona respalda la reforma energética propuesta por el Presidente.</p>	<p><b>Narrativa Nacionalista</b></p> <p><b>NUEVO ELEMENTO COGNITIVO DEL ENTORNO:</b> <i>Y</i>: La propuesta del Presidente generará electricidad cara y sucia.] <b>Disonante</b> con la NN</p> <p><b>ELEMENTO COGNITIVO CONDUCTUAL:</b> <i>X</i>: {Yo respaldo la reforma energética propuesta por el Presidente.} <b>Disonante</b> con <i>Y</i></p>
<p><b>CAMBIO CONDUCTUAL:</b> La persona deja de respaldar la propuesta del Presidente.</p>	<p><b>REDUCCIÓN DE LA DISONANCIA:</b> <i>~X</i>: {Yo ya no respaldo la reforma energética propuesta por el Presidente.} <b>Consonante</b> con <i>Y</i></p>
<p>&gt;M: <i>bis</i></p> <p><b>CONDUCTA:</b> &gt;Yo: La persona no respalda la reforma energética propuesta por el Presidente.</p>	<p><b>Narrativa Liberal</b></p> <p><b>NUEVO ELEMENTO COGNITIVO DEL ENTORNO:</b> <i>Y</i>: [La propuesta del Presidente generará electricidad cara y sucia.] <b>Consonante</b> con la NL</p> <p><b>ELEMENTO COGNITIVO CONDUCTUAL:</b> <i>~X</i>: {Yo no respaldo la reforma energética propuesta por el Presidente.} <b>Consonante</b> con <i>Y</i></p>
<p><b>SIN CAMBIO CONDUCTUAL:</b> La persona no respalda la propuesta del Presidente.</p>	<p><b>Se refuerza la CONSONANCIA (No se produjo disonancia):</b></p> <p><i>~X</i>: {Estoy en lo correcto al no respaldar la reforma energética propuesta por el Presidente.} <b>Consonante</b> con <i>Y</i></p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3 Cambiar un elemento cognitivo conductual: disonancia narrativa liberal.

Mundo exterior: cosas y hechos	Narrativas: estructuras de elementos cognitivos
<p>&gt;M: El 11 de octubre de 2021, en la conferencia matutina del Presidente, la Secretaría de Energía, Rocío Nahle García, explicó que la reforma de 2013 no promovió la competencia en el sector eléctrico sino que dio pie a que algunos particulares se beneficiaran, como en el caso de las 239 centrales de auto abasto, que no tenían permiso para vender la electricidad, pero que en los hechos distribuían a más de 77 mil clientes (es decir, es una inconsistencia con el concepto de auto abasto), entre los cuales se encuentran grandes empresas como Bimbo, Kimberly-Clark, Oxxo, Femsa y Walmart, entre otros. Agregó que, además, distribuían la energía sobre la red de la CFE sin pagar el porteo, es decir, el transporte sobre dicha red [v. gr. Centro de Producción CEPROPIE, 2021 y SinEmbargo Al Aire, 2021].</p> <p>&gt;Yo: La persona respalda la reforma energética propuesta por el Presidente.</p>	<p><b>Narrativa Nacionalista</b></p> <p><b>NUEVO ELEMENTO COGNITIVO DEL ENTORNO:</b>  <i>Y</i>: [La reforma eléctrica de 2013 benefició a grandes empresas y no promovió la libre competencia en el sector.] <b>Consonante</b> con la NN</p> <p><b>ELEMENTO COGNITIVO CONDUCTUAL:</b>  <i>~X</i>: {Yo no respaldo la reforma energética de 2013.} <b>Consonante</b> con <i>Y</i></p>
<p><b>SIN CAMBIO CONDUCTUAL:</b> La persona continúa sin respaldar la reforma de 2013, y refuerza su creencia en la NN.</p>	<p><b>Se refuerza la CONSONANCIA (No se produjo disonancia):</b></p> <p><i>~X</i>: {Yo estoy en lo correcto al no respaldar la reforma energética de 2013.} <b>Consonante</b> con <i>Y</i></p>
<p>&gt;M: <i>bis</i></p> <p>&gt;Yo: La persona respalda la reforma energética de 2013.</p>	<p><b>Narrativa Liberal</b></p> <p><b>NUEVO ELEMENTO COGNITIVO DEL ENTORNO:</b>  <i>Y</i>: [La reforma eléctrica de 2013 benefició a grandes empresas y no promovió la libre competencia en el sector.] <b>Disonante</b> con la NL</p> <p><b>ELEMENTO COGNITIVO CONDUCTUAL:</b>  <i>X</i>: {Yo respaldo la reforma eléctrica de 2013, porque promueve la libre competencia en el sector.} <b>Disonante</b> con <i>Y</i></p>
<p><b>CAMBIO CONDUCTUAL:</b>                  La persona deja de respaldar la reforma de 2013.</p>	<p><b>REDUCCIÓN DE LA DISONANCIA:</b>  <i>~X</i>: {Yo ya no respaldo la reforma energética del 2013, porque no promovió la libre competencia en el sector.} <b>Consonante</b> con <i>Y</i></p>

Fuente: Elaboración propia

## Cambiar un elemento cognitivo del entorno físico y social

Esta estrategia consiste en cambiar un hecho o situación del entorno, lo que equivale a tener un control suficiente de las cosas y los hechos, lo que no siempre está al alcance del sujeto. En los supuestos expuestos en el apartado anterior, los seguidores de las narrativas nacionalista y liberal difícilmente pueden cambiar los hechos referidos por la nueva información; es decir, la relacionada con la generación de electricidad cara y sucia por parte de la CFE (disonancia nacionalista, tabla 2), y la concerniente al beneficio a particulares y la no promoción de la competitividad en el sector eléctrico, resultante de la reforma de 2013 (disonancia liberal, tabla 3). Sin embargo, Festinger [1957: 20] hace notar que el cambio de un elemento cognitivo del entorno (es decir, lo que la persona piensa del mundo), con el propósito de reducir la disonancia es más factible cuando está en la cuestión el entorno social. El sujeto puede, por ejemplo, tratar de ignorar la situación real que provoca la disonancia, o se puede cambiar el elemento cognitivo disonante por otro, aunque la realidad permanezca igual. Sobre todo, lo anterior puede ocurrir si la persona encuentra otras personas que apoyen o sean seguidores o promotores de la narrativa, de manera que, como lo expresa Festinger: “... *establishing a social reality by gaining the agreement and support of other people is one of the major ways in which a cognition can be changed when the pressures to change it are present*” [1957, 21].

De manera que el proceso de disonancia narrativa del seguidor de la NL se resume así:

*Y*: [La reforma eléctrica de 2013 benefició a grandes empresas y no promovió la libre competencia en el sector.] **Disonante** con la NL

*X*: {Yo respaldo la reforma eléctrica de 2013, porque promueve la libre competencia en el sector.} **Disonante** con *Y*

*~X*: {Yo ya no respaldo la reforma energética del 2013, porque no promovió la libre competencia en el sector.} **Consonante** con *Y*

Hoy en día, con el auge de las redes sociales, una estrategia de reducción de la disonancia del seguidor de la NL es buscar y unirse a grupos que promueven,

defienden y comparten argumentos en favor de la NL, a través de *YouTube*, *Facebook*, *Twitter*, *Instagram*, *LinkedIn*, etc.; aunque lo más probable es que no se logre reducir la disonancia en su totalidad ante la evidencia del beneficio a las empresas privadas más que a la gran mayoría de los consumidores. Sin embargo, este recurso le puede permitir seguir apoyando la NL. Por ejemplo, en el programa de Tercer Grado, la Secretaria de Energía, Rocío Nahle, fue cuestionada sobre el hecho de que el Presidente manipuló y exageró la diferencia entre los precios que pagan empresas como Bimbo y *Walmart* (\$1.70 kWr) vs lo que pagan los hogares mexicanos (\$5.20 kWr), cuando en realidad, el precio de \$5.20 kWr lo pagan menos del 5% de los hogares y son clientes de alto consumo, por lo que no representan a los hogares que son subsidiados y que pagan sólo \$2.30 kWr [Noticieros Televisa, 2021, octubre 27]. La reducción de la disonancia de la NL no se logra del todo porque, de cualquier manera, resulta que la tarifa que pagan los hogares mexicanos subsidiados es mayor que la que pagan Bimbo y *Walmart*. Tampoco parece ser suficiente aclarar que la energía que llega a Bimbo y *Walmart* es autogenerada.

En el caso de la disonancia de la NN, a saber:

*Y*: [La propuesta del Presidente generará electricidad cara y sucia.] **Disonante** con la NN

*X*: {Yo respaldo la reforma energética propuesta por el Presidente.} **Disonante** con *Y*

*~X*: {Yo ya no respaldo la reforma energética propuesta por el Presidente.} **Consonante** con *Y*

Se observa la misma estrategia, pero en sentido inverso. Es decir, el seguidor de la NN busca grupos o foros que reduzcan su disonancia, *i.e.*, que argumenten en favor de que la propuesta del Presidente generará energía limpia a precios más justos para el pueblo (Nótese que en la NN se habla del “pueblo” y en la NL se habla de “consumidores”, “clientes” o “ciudadanos”). Así, por ejemplo, en entrevista en Canal Catorce, la Secretaria Nahle expresa enfáticamente que los detractores de la propuesta de reforma del Presidente mienten. Explica que la CFE tiene la mayor capacidad de generación de electricidad limpia en el país (25%), en tanto que los privados sólo tienen capacidad para generar el 9%. Explica que las hidroeléctricas de la CFE tienen capacidad para producir hasta el 20% de la demanda, que puede ascender hasta 23 ó 24%, y que se trata de energía limpia [Canal Catorce, 2021].



Adicionalmente, la NN cuenta con una ventaja narrativa: el Presidente es la encarnación misma de la NN. Para los seguidores de la NN, el Presidente López Obrador es el principal promotor y vocero de la NN. En ese sentido no tiene contrapeso. Como ya hemos mencionado, la aprobación del Presidente López Obrador ha permanecido alta desde el inicio de su gobierno (en el rango del 77 al 61%), en tanto que el porcentaje que lo desaprueba es bajo (entre 19 y 35%) [Moreno, 2021]. Estos datos concuerdan ampliamente con los resultados de la encuesta realizada por el Gabinete de Comunicación Estratégica [2021], reportados el 26 de octubre. Al ser cuestionados sobre qué tan de acuerdo están con la aprobación de la reforma, el 63.8% de los encuestados respondieron estar de acuerdo; en tanto que el 30.9% se declaró en desacuerdo.

Las razones que refieren de manera espontánea unos y otros se ubican en la racionalidad de las narrativas nacionalista y liberal (Tabla 4).

Tabla 4 Razones de quienes están de acuerdo o en desacuerdo con la reforma.

<b>De acuerdo (63.8%)</b>	<b>%</b>	<b>En desacuerdo (30.9%)</b>	<b>%</b>
Es un beneficio para México.	21.7	No se contemplan energías limpias.	35.8
Se deben usar energías limpias.	21.3	Está mal implementada/ todo hacen mal.	14.4
Disminuirían los precios de la luz.	16.0	No beneficia al país.	10.6
Habrà una mejor administración.	5.2	La CFE no debe de encargarse de todo/monopolio.	9.8
Es una buena decisión de AMLO.	4.8	No bajarán los precios.	6.0
La CFE es de México.	4.5	No hay suficiente información.	4.3
Ya no habría intermediarios.	4.5	Habrà más corrupción.	3.2
Se combate la corrupción.	3.3	Disminuirá la inversión privada.	3.0
Las empresas pagaran lo justo.	2.0	Desaparecerán los órganos reguladores.	2.4

Fuente: elaborada con datos reportados por Gabinete de Comunicación Estratégica [2021].

Por otra parte, como se ha mencionado, no hay un personaje que lidere de manera sobresaliente la NL, pero tampoco se expresa una narrativa integral y coherente que exponga los beneficios del mercado competitivo; las razones de los encuestados se expresan más en el sentido de descalificar la NN que en mostrar las ventajas de un mercado no centralizado, no monopolístico y no monopsonístico que beneficie a los consumidores con energías limpias y de bajo costo.

Como puede observarse, las lógicas semánticas de ambas narrativas son prácticamente incompatibles. Pero lo que resulta evidente es que, de ambos lados,

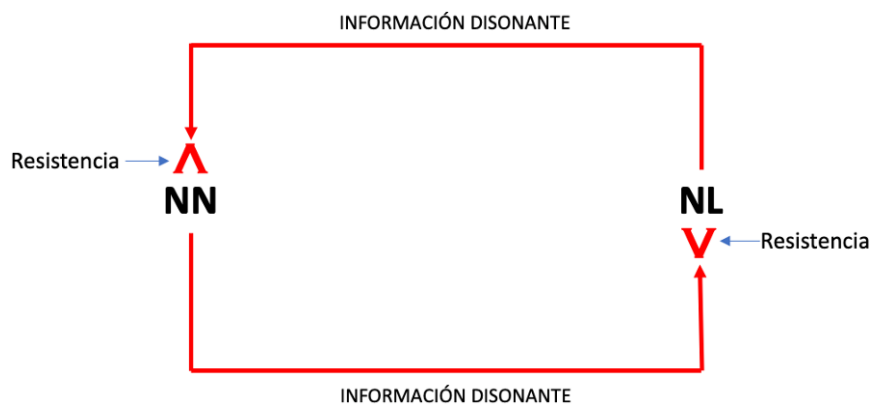
la estrategia —poco consciente, con toda seguridad—, es la de generar disonancia narrativa en los opuestos y en dar los elementos narrativos a los propios para disminuir la disonancia narrativa. El argumento más fuerte lo ha expuesto el propio Presidente:

*O se está por la transformación o se está en contra de la transformación del país, se está por la honestidad y por limpiar a México de corrupción o se apuesta a que se mantengan los privilegios de unos cuantos a costa del sometimiento y del empobrecimiento de la mayoría de los mexicanos [El Universal, 2020].*

Más aún, con su liderazgo en apogeo, el Presidente es autor, editor y corrector de la NN, y tiene el poder de sanación de la disonancia narrativa nacionalista. En este sentido, el vacío en la contraparte es evidente.

### Agregar nuevos elementos cognitivos

En algunos casos, cuando no es posible cambiar elementos cognitivos conductuales o del entorno, es posible reducir la magnitud de la disonancia agregando nueva información que se traduzca en nuevos elementos cognitivos consonantes (ECC) con la narrativa o evitando nueva información que potencialmente se pueda convertir en elementos cognitivos disonantes (ECD) (Figura 2).



Fuente: Elaboración propia.

Figura 2 Guerra cognitiva entre narrativas contrarias.

Adicionalmente, cuando las narrativas están confrontadas —como en el caso que nos ocupa—, los promotores y seguidores de una narrativa lanzan a la discusión pública, a través de los medios de comunicación tradicionales y redes sociales, nueva información con un alto poder disonante para el grupo contrario, en una especie de guerra cognitiva, lo que genera resistencia o rechazo a la nueva información disonante o a quien la transmita.

La estrategia se observa tanto en los seguidores de la NN como en los de la NL. Recordemos que los elementos cognitivos disonantes que estamos considerando son, en el caso de la disonancia de la NN:

*Y*: [La propuesta del Presidente generará electricidad cara y sucia.] **Disonante** con la NN

*X*: {Yo respaldo la reforma energética propuesta por el Presidente.} **Disonante** con *Y*

En tanto que en el caso de la NL son:

*Y*: [La reforma eléctrica de 2013 benefició a grandes empresas y no promovió la libre competencia en el sector.] **Disonante** con la NL

*X*: {Yo respaldo la reforma eléctrica de 2013, porque promueve la libre competencia en el sector.} **Disonante** con *Y*

En el programa “Es la hora de opinar” [Noticieros Televisa, 2021, octubre 5], durante una sesión en torno a la reforma eléctrica propuesta por el Presidente surgieron las siguientes afirmaciones:

- Paula Sofía Vázquez (NL):

M>: Hay que distinguir entre la utilidad pública y el gusto del Presidente.

M>: No es cierto que habrá piso parejo, no los van a dejar competir.

M>: La iniciativa viola principios constitucionales de competencia y libre concurrencia.

M>: Viola el principio de no retroactividad cancelando todas las concesiones.

- Carlos Bravo Regidor (NL):

M>: Habrá litigios que tendrán un gran costo para el país.

M>: La CFE no es una empresa eficiente y competitiva.

- Leo Zuckermann (NL):
  - M>: La CFE genera más caro.
  - M>: La iniciativa privada genera en promedio 20% más barato.
- Gibrán Ramírez (NN):
  - M>: Las reglas de la reforma de 2013 son muy ventajosas para los privados.
  - M>: Con la reforma de AMLO habrá piso parejo.
  - M>: Los privados generan más barato porque están subsidiados y no pagan porteo. Es un robo.
  - M>: Los costos de energía de respaldo de los privados se cargan a la CFE.
  - M>: La energía limpia de la CFE se introduce después de la energía limpia de los privados.
  - M>: La reforma de 2013 favorece el subsidio de los privados. No hay un país en el mundo que subsidie a los privados tanto como México.

Como puede percibirse, la información que transmite cada una de las afirmaciones tiene efectos contrarios en los seguidores de una y otra de las narrativas en cuestión. Son consonantes para los propios y disonantes para los otros. En esa dinámica, es poco probable que se alcance un consenso, lo que se persigue es imponer la narrativa propia.

### **Resistencia y rechazo**

La amenaza de surgimiento de nuevos elementos cognitivos disonantes para la narrativa propia se traduce en resistencia y rechazo a la información o a quien la transmite y, en algunos casos a ambos. Como evidencia, el 2 de octubre de 2021, a las 8:06 AM, Carlos Loret de Mola (@CarlosLoret) publicó un *tweet* en el que escribió:

*CCE advierte que reforma energética de AMLO afectaría  
la economía familiar y el medio ambiente.*

Ese mismo día, a las 12:19 PM, el usuario Horacio (@HoracioEsMoreno) replicó:

*Yo ya no te creo nada falso comunicador a sueldo.*

En el otro sentido, la cuenta denominada Andrés Manuel (@lopezobrador\_), que administra el Presidente, publicó el siguiente *tweet* el 11 de octubre de 2021, a las 7:19 AM:

*La reforma eléctrica es para impulsar el desarrollo de México. Conferencia matutina <sic>.*

Mensaje que fue replicado por el usuario Zapper (@SuperZapper), el mismo día, a las 8:30 AM, en los siguientes términos:

*La contrarreforma eléctrica destruye el desarrollo del país.*

En el mismo mensaje, Zapper agrega un meme que contiene de fondo una imagen que presenta instalaciones eléctricas destruidas, y una hoz y un martillo, sobre la cual se lee:

*Siendo oposición, el rufián macuspano intentó destruir el país. Ahora en la presidencia, ¡¡Lo está logrando!!*

En ambos sentidos, esta estrategia evoca la reacción del Sultán Boadbil quien, en 1482, es informado, a través de un mensajero, que la ciudad de Alhama de Granada había caído en poder de los cristianos, lo que representaba el inicio de la pérdida de su reino. Su reacción fue lanzar las cartas al fuego y matar al mensajero. Es célebre, también, el relato sobre el Tigranes de Armenia, rey entre 95 y 55 a. C., quien cortó la cabeza al mensajero que le informó sobre la llegada del ejército romano; nadie más se atrevió a informar al rey, quien se sentó tranquilamente mientras la guerra crecía a su alrededor y él sólo escuchaba a quienes lo halagaban. Este mecanismo de defensa y rechazo, tanto del mensaje como del mensajero, que bien podríamos llamar reacción Boadbil-Tigranes, puede realizarse de manera literal (los casos de periodistas y activistas asesinados) o mediante reacciones violentas verbales y no verbales. Las verbales abundan en las redes sociales y no es necesario evidenciarlas. Sin embargo, es importante resaltar que este tipo de reacción se da porque la información en juego representa una seria amenaza de disonancia narrativa. La disonancia duele; y en algunos casos la tolerancia al dolor es muy baja. Como ya hemos dicho, funciona en ambas direcciones.

### ***Suspension of disbelief*, intereses metanarrativos y racionalización**

Samuel Taylor Coleridge creó el concepto de “*suspension of disbelief*”, a principios del siglo XIX, para referirse al interés del ser humano de suspender voluntariamente la incredulidad, logrando de ese modo disfrutar la experiencia de ficción de una obra literaria [Taylor-Coleridge, 2014]. El concepto se aplica ampliamente a todas las artes en las que hay ficción de por medio. La persona hace a un lado su análisis crítico y objetivo de la realidad. De manera que la suspensión de la incredulidad opera en mayor o menor medida en los seguidores de cualquier narrativa, y les facilita creer en ella y aplicarla como modelo de percepción, interpretación y construcción de la realidad.

La suspensión de la incredulidad es un mecanismo de defensa que opera en todo momento; no dudar de la narrativa o de sus promotores asegura resistencia y/o reducción de la disonancia. No es raro, por ello, que los promotores de cualquier narrativa se vean tentados a exigir la fe ciega de sus seguidores; si eso fuese humanamente posible, la fe ciega sería garantía absoluta de blindaje contra la disonancia narrativa.

De cualquier manera, para cualquier narrativa existen *true believers* (verdaderos creyentes) y *spurious believers* (creyentes espurios). Los primeros aceptan la narrativa como verdadera, válida y deseable; los segundos la utilizan por intereses metanarrativos. Ya sea, tratándose de la NN o la NL, los seguidores (verdaderos o espurios) pueden aprovechar el posicionamiento de la marca para obtener beneficios metanarrativos. Baste como evidencia el caso del actual gobernador de Michoacán, Alfredo Ramírez Bedolla quien, en entrevista con Loret de Mola expresó [Latinus\_us, 2021]:

- **Ramírez Bedolla:** Qué fue lo que hice yo como candidato, Carlos, cuál fue nuestra estrategia: pegarnos al tema y a la marca “Morena”, que es muy fuerte. Lo podían ver en mis espectaculares, en la publicidad, en la propaganda, en mis discursos, era: “Morena” y “Bedolla”, “Morena” y “Bedolla”. ¿Por qué? Porque la fuerza era “Morena”, esta fuerza que viene del 2018...
- **Loret de Mola:** ¡Y aquí se replicó!

- **Ramírez Bedolla:** ¡Y es López Obrador! Y aquí se replicó. Tanto es así, que yo saqué 750 mil votos y los candidatos a senadores de “Morena” en 2018 sacaron 760 mil votos. Es decir, yo saqué los mismos votos que sacó “Morena” a senadores, que es una elección más o menos similar: 2018-2021.
- **Loret de Mola:** ¡O sea que a quien hubieran puesto, ganaba “Morena” aquí!
- **Ramírez Bedolla:** Pues puede ser, digo, la estrategia tiene qué ver. Hicimos algún esfuerzo.
- **Loret de Mola:** ¡Dese algo de crédito!
- **Ramírez Bedolla:** ...pero “Morena” es la fuerza. Eso también responde a que ganamos el pacífico.

De manera que la suspensión de la incredulidad —*i.e.*, la suspensión del pensamiento crítico— y los intereses metanarrativos en los beneficios que otorga la fidelidad a la marca de la narrativa son factores que hacen más fuerte la resistencia a la disonancia narrativa, y facilitan la **racionalización narrativa** como estrategia de reducción de la disonancia; es decir, la justificación de las creencias, posturas y decisiones propias mediante razonamientos que distorsionan la realidad y la adaptan al discurso argumentativo de la narrativa.

La racionalización se aplica en ambos sentidos. Así, por ejemplo, la cuenta de *Twitter* @Julioce72367837 publicó el 7 de octubre, a las 10:36 AM, el siguiente *tweet*:

*La reforma eléctrica no está obstruyendo la inversión privada se trata de no estar pagando altos costos en la clase baja mientras los grandes empresarios pagan \$20.00 el bimestre y también que no nos pase lo que está sucediendo en España y lo que sucedió con Texas no hace mucho con el gas.*

En el otro sentido, la cuenta @BancadaNaranjaD publicó el siguiente *tweet*, el 3 de noviembre de 2021, a las 9:00 AM:

*Rechazamos la reforma eléctrica porque va en contra del medio ambiente y el futuro de todas y todos.*

Nótese que el mismo argumento podría emplearse en cualquiera de los dos sentidos: “Rechazamos / Apoyamos la reforma eléctrica porque va en contra / está a favor del medio ambiente y el futuro de todas y todos.”

En el caso de la racionalización, es suficiente si cumple su objetivo de reducir la disonancia, independientemente de la consistencia argumentativa o la verdad de las afirmaciones; lo importante es que la propia persona se convenza a sí misma y a otros.

#### **4. Discusión**

La teoría de la disonancia cognitiva de Festinger es un modelo muy poderoso de análisis de las motivaciones humanas. Va más allá de señalar la incongruencia entre el pensamiento y las acciones. La inconsistencia se da en el interior de la mente de la persona, la percepción de tal inconsistencia —entre sus elementos cognitivos— produce la disonancia cognitiva, es decir, un malestar que motiva a la persona a reducir esa incomodidad. No es un tema que la persona pueda eludir. Es como la motivación de buscar alimento que produce el hambre. La disonancia duele. La persona que experimenta disonancia cognitiva se ve en la necesidad de aliviar ese dolor. La disonancia cognitiva es una espina intelectual.

Para que un elemento cognitivo produzca disonancia o la reduzca no es necesario que sea verdadero o lógico o argumentativamente consistente; lo importante es que la persona lo crea.

La ampliación de la teoría clásica de Festinger hacia una teoría de la disonancia narrativa expande las posibilidades de comprensión de la disonancia: va más allá de la inconsistencia entre elementos cognitivos aislados, lo que está en juego son las narrativas que le dan orden cosmológico y ontológico a las decisiones y acciones de las personas. Por ello, provocar la disonancia narrativa es un recurso usual en el discurso político, por su poder de provocación y reacción.

La importancia central de las narrativas se manifiesta desde los orígenes históricos mismos de la cultura humana. Las ruinas arqueológicas de *Göbekli Tepe*, descubiertas apenas en 1995, datan del año 9,500 a. de C. (7,000 años más antiguas que *Stonehenge*), y fueron construidas antes del surgimiento de la



agricultura. En el paradigma arqueológico estándar, se entiende que la domesticación de plantas y animales generó los excedentes que permitieron el surgimiento de formas culturales más complejas que las de los cazadores recolectores [Harari, 2015]. Pero no es el caso de *Göbekli Tepe*. ¿Qué fue lo que motivó a cazadores recolectores a construir *Göbekli Tepe*? Seguramente una narrativa. Las narrativas construyen civilizaciones, y las destruyen. Y fue posible crear una narrativa gracias a la propiedad de *prevaricación* de lenguaje [Hockett, 1958], propiedad que permite que los hablantes puedan tergiversar lo que dicen, no ajustarse a la verdad o mentir intencionalmente.

Donald Hoffman [1998] ha explicado que la corteza cerebral del ser humano no percibe o construye una imagen de la realidad tal cual es, sino que **reconstruye** lo que necesita en el momento. Más aún, explica que la naturaleza no favorece la percepción de la realidad tal como es, sino la percepción reconstruida que le permite al organismo en cuestión adaptarse y sobrevivir. En este sentido, habrá que vincular este fenómeno de reconstrucción de la visión humana con el fenómeno de reconstrucción narrativa; ésta última permite que una especie relativamente débil aproveche la cooperación gregaria que, hasta el momento, le ha permitido el dominio sobre el resto de las especies. En términos evolutivos, las narrativas han representado una ventaja competitiva para el ser humano.

Las narrativas pueden ser de carácter fundamental, como las religiosas y filosóficas; o de carácter gregario, como los diversos modelos económicos y políticos, y la historia; o científicas, en las que predominan la evidencia, y la racionalidad lógica y formal; o temáticas, como el tema de la reforma eléctrica en México. Las narrativas temáticas son adaptaciones derivadas de narrativas gregarias las que, a su vez, se derivan de otras fundamentales. Esto explica que las narrativas temáticas se legitimen mediante su pertenencia y alineación con narrativas históricas, políticas o económicas, y, en no pocos casos, con valores morales, principios filosóficos o mandamientos religiosos.

En el caso que nos ocupa, queda pendiente por aclarar si, además de las diferencias narrativas entre la NN y la NL, los seguidores de una y otra implementan predominantemente procesos cognitivos emotivos o racionales. De ser así, no sólo

son irreductibles por su estructura y significado, sino por los procesos cognitivos que predominan en uno y otro segmento de seguidores.

## 5. Conclusiones

El proceso de percepción del mundo y de lo que la propia persona es y hace está mediado por narrativas; poderosas estructuras de significados —no necesariamente verdaderos— que dan sentido y valor a la percepción y a las acciones. La disonancia narrativa, es decir, la inconsistencia entre elementos cognitivos en la mente de un seguidor verdadero o espurio representa una seria amenaza para la integridad del grupo y obliga a buscar estrategias para rechazarla o reducirla; no sólo está en riesgo la consonancia narrativa, sino la continuidad de la obtención de beneficios metanarrativos. Por ello, la disonancia narrativa es un poderoso factor motivacional. Las narrativas son un fenómeno humano, etnológico, lingüístico y chamánico; y suelen establecer falsos dilemas dicotómicos: “Dime: ¿es blanco, o es negro? Si opinas blanco, eres de los nuestros. Si opinas negro, eres pagano.” El poderoso dilema impostado sirve, sobre todo, para definir el bando. Evidentemente, la gama de colores de la naturaleza no cabe en esas dos categorías. Y se podría responder: “Ni una cosa, ni la otra”, y resultar, de igual manera, pagano. Depende del chamán.

## 6. Bibliografía y Referencias

- [1] Bendjelloul, M. (2021, enero 18). Searching for Sugar Man [Video]. YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=CXo7f7YZB4Q>
- [2] Canal Catorce (2021, octubre 27). Especiales 14 / A, B, C de la Reforma Eléctrica [Video]: <https://www.youtube.com/watch?v=uybcAw12hck>.
- [3] Centro de Producción CEPROPIE (2021, octubre 11). Conferencia de prensa matutina del lunes 11 de octubre, 2021 [Video]. YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=hskEMCmRph4>.
- [4] Cooper, J. (2007). *Cognitive Dissonance: 50 Years of a Classic Theory*. New York: Sage.
- [5] Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. USA: Stanford University Press.

- [6] El Financiero Bloomberg (2021, octubre 21). La reforma eléctrica de AMLO es regresiva... ¿por qué? [Video]: <https://www.youtube.com/watch?v=U4-LXZYh1Hk>.
- [7] El Universal (2020, junio 6). Se está por la transformación del país o se está en contra, advierte AMLO [Video]: <https://www.youtube.com/watch?v=sHEt9nqXcxM>.
- [8] Forgas, J. P., Williams, K. D. and Wheeler, L. (2003). *The Social Mind: Cognitive and Motivational Aspects of Interpersonal Behavior*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- [9] Gabinete de Comunicación Estratégica (2021, octubre 26). AMLO Seguimiento Reforma Energética. Reporte de encuesta. [http://gabinete.mx/images/reportes/2021/politica/Rep\\_amlo\\_oct\\_reforma\\_energetica\\_ok.pdf](http://gabinete.mx/images/reportes/2021/politica/Rep_amlo_oct_reforma_energetica_ok.pdf).
- [10] Gadamer, H.-G. (2006). *Truth and Method*. London / New York: Continuum.
- [11] Greimas, A. J. (1976). *Introduction a la semiotique narrative et discursive. Methodologie et application*. París: Hachette.
- [12] Harari, Y. N. (2015). *Sapiens. A Brief History of Humankind*. New York: Harper Perennial.
- [13] Hockett, C. F. (1958). *A Course in Modern Linguistics*. New York: Macmillan.
- [14] Hoffman, D. D. (1998). *Visual Intelligence: How we create what we see*. New York: W. W. Norton & Company Ltd.
- [15] Jones, E.E. (1985). "Major Developments in Social Pshychology During the Past Five Decades." *The Handbook of Social Pshychology* 1, 1985: 70.
- [16] Levi-Strauss, C. (1963). *Structural Anthropology*. USA: Basic Books.
- [17] Moreno, A. (2021, octubre 4). Mes patrio le da 'empujoncito' a AMLO: sube a 61% de aprobación. El Financiero: <https://www.elfinanciero.com.mx/nacional/2021/10/04/mes-patrio-le-da-empujoncito-a-amlo-sube-a-61-de-aprobacion/>.
- [18] Noticieros Televisa (2021, octubre 5). ¿Por qué la reforma eléctrica es la iniciativa más importante de AMLO? – Es la hora de opinar [Video]: [https://www.youtube.com/watch?v=kUurA\\_b4n3c](https://www.youtube.com/watch?v=kUurA_b4n3c).

- [1] Latinus\_us (2021, octubre 28). Loret Capítulo 60 [Video]: <https://www.youtube.com/watch?v=Kdc9lhFVQG4&t=1759s>.
- [2] Noticieros Televisa (2021, octubre 27). Tercer Grado – 27 de octubre de 2021 [Video]. <https://www.youtube.com/watch?v=r5hOdnLj1No&t=756s>
- [3] Propp, V. Y. (2012). *The Russian Folktale*. Detroit: Wayne State University Press.
- [4] Ricœur, P. (1969). *Essais d'herméneutique*. París: Seuil.
- [5] SinEmbargo Al Aire (2021, octubre 1). Rocío Nahle nos habla de la reforma eléctrica que envió AMLO al Congreso [Video]: <https://www.youtube.com/watch?v=1v5S4uSg0VM>.
- [6] Taylor-Coleridge, S. (2014). *Biographia Literaria*. UK: Edinburgh University Press.