



Víctor-M. Amela - Ima Sanchis - Lluís Amiguet

**Kevin Dutton**, neurocientífic; investigador a Oxford; publica 'Blanco o negro'

Tinc 56 anys: créixer és anar llimant-te a tu mateix fins a deixar només el que ets de debò. Vaig néixer a Londres, on venia amb el meu pare als mercats. Política? Trobo més interessant estudiar la persuasió que persuadir. El polític hàbil no ens ven aigua; ens crema la casa amb paraules i després ens ven l'aigua

## “Depens de la imatge que fas que el teu grup tingui de tu”



DUTTON

**P**uc entendre què passa a Ucraïna sense entendre què passa al nostre cervell?

El que passa a Ucraïna és el que passa als nostres cervells: hem evolucionat per formar grups.

**I qui no té grup se'l mengen?**

És la història dels primats: sense grup som una presa fàcil. La mesura de la teva supervivència i de la teva qualitat de vida la dona l'estimació que aconseguis del teu grup.

**Agafats d'un en un, no som res?**

És així: 1) Fora d'un grup no som res; 2) El nostre grup en cada moment ho és tot per a nosaltres, i 3) Els polítics més hàbils saben servir-se d'1 i 2 per manar.

**Com utilitzar l'instint tribal per aconseguir i augmentar el poder com a individu?**

És l'essència de tota política i els líders hàbils la dominen també per instint. Sempre argumenten de manera que quedi clar que hi ha un nosaltres i un ells, un blanc i un negre, i que cal escollir... de seguida!

**Tant hi fa que sigui veritable o fals?**

Si la narració d'un fet reforça el teu grup i tu en ell, sempre la sentiràs com a veritable. En això consisteixen les *fake news*.

**Amb això n'hi ha prou per guanyar eleccions?**

Un polític populista polaritza i dramatitza, perquè quan les coses van mal dades –sempre veurà perills i enemics– ja ningú no busca la veritat com un científic, sinó com un advocat: intents convèncer per guanyar i no per descobrir la veritat.

**La veritat és la primera víctima en campanya electoral?**

I en tots els conflictes: des del Brexit fins a Escòcia, Catalunya, Ucraïna... Blanc i negre; ells i nosaltres; sentir abans de pensar.

**I qui sol guanyar?**

Qui explica millor la seva història per unir i enfortir el seu grup de manera que la converteix en un “nosaltres contra ells” que electrifica voluntats. Jo en dic *flipnosi*.

**En què es diferencia de la hipnosi?**

La gent vol creure que la convencen amb veritats i raons; però la convences creant una identitat de grup i fent que se'n senti part.

**La identitat grupal té les seves raons?**

Podem arribar a matar per diferències grupals irrelevantes o inventades. Què era seri? I els alemanys mataven perquè es pensava que eren aris.

### Allà on més ens dol

Ens sol doldre i importar molt la imatge que creiem que els altres tenen de nosaltres. No ens estimen; no ens reconeixen; no ens cuiden... La raó de la nostra obsessió pel que pensin els altres és evolutiva; perquè el primat que no és apreciat pel grup es queda sol i se'l menja el lleó. Depenem de la imatge que aconseguim que el grup tingui de nosaltres. I el líder innat intueix que el seu poder de convicció rau en la seva capacitat de crear grups als quals faci creure que el seu interès és el de tots “nosaltres” davant l'amenaça d'“ells”. Ho aconseguim reduint la complexitat de la realitat a un elemental blanc i negre. El líder tribal polaritza i genera sensació de perill i urgència davant l'enemic fins a fer-te sentir en comptes de pensar; incendiant casa teva amb paraules per després vendre't l'aigua que consisteix a donar-li a ell el poder.

**Més que ser un grup cal sentir-se grup.**

La identitat grupal no necessita raons reals, només cal anar al futbol per veure-ho, però una vegada creada i forjats els vincles, arriba a ser indestructible.

**I qui sap crear-la i utilitzar-la guanya?**

Churchill va veure com algú en un sopar a palau robava un saler de plata...

**La reina pot permetre's un altre saler.**

Però tots se'n van adonar i ell era el líder; així que ell mateix va agafar un altre saler, es va acostar amb discreció al lladre i li va xiuxiuejar somrient: “Crec que ens han vist: deixem-los”. I el tipus el va tornar somrient.

**Churchill va crear un grup en 30 segons.**

L'ADN de la persuasió té simplicitat, autointerès –faci això pel seu propi bé– i incongruència sorprenent per trencar esquemes i introduir missatges (l'humor és poder).

**I el somriure és la distància més curta entre dues persones.**

Per començar, faci sentir-se bé qui vulgui convèncer. Si vol que no l'escolting, comenci per ofendre; però si vol ser escoltat, afalgui amb convicció. I el colofó de la persuasió són la confiança i l'empatia. Si vol que confinin en vostè, comenci per confiar en vostè mateix.

**No sembla obvi?**

No ho és. No és fàcil tenir aquest tipus de confiança cega en la pròpia capacitat.

**El tipus de confiada ignorància en si mateix que mostren els polítics hàbils?**

Però no dura. Per això, els polítics després d'uns anys de poder sonen falsos. Li passa a Boris Johnson després de la pandèmia: ell encara creu en si mateix; els altres, ja no.

**Persuadir és crear grup i esgrimir l'autoritat, humor, confiança i empatia?**

El més important és el “pel seu propi interès”. Si quan parla en el seu interès aconseguix que sembli el de tots, dominarà el món.

**Com interessar sense opinió interessada?**

Veure aquest vas d'aigua? Si m'hi venc ara, no em dona un duro; però si li faig creure que la seva cadira crema, em donarà per ell el que demani; per exemple, el poder. Cremi cadires mentals sense que es noti. I després venlos l'aigua.

**Vendre crema d'afaitar a un talibà?**

Això deia el meu pare, que era venedor. I el que és mer sentit comú entre membres d'una família es converteix en lleis i valors morals quan regeixen tot un país.

**Si vull manar, crec tòtems i tabús?**

Per això els grans venedors no venen trepants; venen forats. No vengui solucions; vengui problemes. I, després, la solució.

**El bon periodista no explica el que vols saber, sinó el que no sàbies que volies saber.** I els bons psicòlegs ho saben.

LLUÍS AMIGUET



Protegim la Il·lusió aquest Nadal i cada dia de l'any



AJUDA'NS

FES UN DONATIU

www.casaldelsinfants.org o als següents números de compte:  
ES20 2100 3001 6225 0002 7076 ES31 0182 4212 1602 0222