

Cuin, C-H., *Sociologie des croyances et de la foi*, Paris, PUF, 2022, 149 pp. ISBN: 978-21-3083-726-8.

Charles-Henri Cuin acaba de publicar su última obra, titulada *Sociologie des croyances et de la foi*, en la editorial Presses Universitaires de France. Conviene recordar que el autor es catedrático emérito de sociología en la Universidad de Bordeaux e investigador asociado en el Grupo de Estudio de Métodos del Análisis Sociológico de la Sorbona. Este especialista de la historia del pensamiento sociológico, de la epistemología y metodología de las ciencias sociales, de la estratificación y movilidad social, así como de la sociología del conocimiento y de las creencias, es autor de numerosos artículos y libros, entre los cuales podemos citar *Les sociologues et la mobilité sociale*¹, *Durkheim, modernité d'un classique*² o *Histoire de la sociologie* escrito junto con François Gresle y Ronan Hervouet³. Miembro del comité científico de numerosas revistas científicas de prestigio internacional, ha sido nombrado Oficial en el Orden de las Palmas Académicas en 2006.

En el prólogo de la presente obra, Cuin indica que dedicar un libro de sociología a las creencias resulta arriesgado en un periodo en el cual, «por una parte, nuestras sociedades estigmatizan la credulidad, y, por otra parte, (...) las creencias más inverosímiles parecen multiplicarse en entornos sociales inesperados» (p. 15). Esta constatación entra en contradicción con la convicción, prevalente durante un largo periodo, según la cual el incremento del saber se traduciría por un declive de las creencias. Lo cierto es que, hoy en día, ambos coexisten (p. 15).

En la introducción, el autor constata que la sociología goza de cierta legitimidad a la hora de analizar las creencias y la fe, porque, «incluso si su perspectiva es esencialmente comparatista, [se interesa por] unos fenómenos cuya integración cultural autoriza [reunirlos] bajo una misma acepción (...). Pero, sobre todo, [porque] las nociones de creencia y de fe son susceptibles, desde Kant, de encontrar su lugar en un espacio bidimensional único, el de la opinión» (p. 21). No en vano, las creencias y la fe pueden ser abordadas desde una óptica multidimensional (pp. 21-22).

Hoy en día, «tres grandes programas de investigación dominan la sociología de las creencias en general y de las creencias religiosas en particular»: en primer lugar, «un programa (...) culturalista [que] se interesa por la manera en que las creencias se imponen, en mayor o menor medida, a los individuos, en razón de sus pertenencias sociales y culturales»; en segundo lugar, «un programa de tipo económico para el cual las creencias, sean cuales sean, alimentan un mercado cognitivo en el que los actores vienen abastecerse y que funciona (...) según las leyes de la oferta y de la demanda»; y, en tercer lugar, «un programa de tipo racionalista, en parte proveniente de las ciencias cognitivas, que se interesa por las 'buenas razones', no tanto utilitarias sino intelectuales, por las cuales los actores forman y se adhieren a ciertas creencias en lugar de otras» (p. 22).

En ese sentido, cada enfoque está asociado a un ámbito disciplinario determinado.

- Así, los historiadores ponen de manifiesto el carácter contradictorio de las creencias o el hecho de que las personas «pueden, con la misma sinceridad, adherirse a una creencia en ciertas situaciones y rechazarla en otras» (p. 23). En otros términos, sus creencias oscilan en función de las circunstancias.
- Los antropólogos, de su parte, ponen de manifiesto que, en diferentes culturas, «más o menos alejadas, unos individuos (...) se adhieren a unas creencias totalmente improbables» (p. 24). En ese sentido, la verdad «no depende de los avances de la racionalidad experimental, sino que depende de los términos del acuerdo colectivo que reúnen a los individuos sobre lo que conviene considerar como verdadero» (p. 25). Más aún, no solamente las personas creen en verdades diferentes, sino que el mismo individuo puede adherirse simultáneamente a varias verdades (p. 25).
- En cuanto a la psicología cognitiva, «nos aprende que, en numerosos casos, nos equivocamos por excelentes razones», siguiendo la lógica del sentido común (p. 26). Estos trabajos se fundan «en el concepto de racionalidad cognitiva propuesto por Raymond Boudon para explicar estas creencias frágiles, dudosas e incluso falsas que compartimos todos, no solamente por rutina cultural, por debilidad emocional o por deficiencia mental, sino [también] porque constituyen las respuestas más racionales a las que podemos acceder teniendo en cuenta nuestras experiencias sociales y cognitivas en un momento dado» (pp. 26-27).

¹ Cuin 1993.

² Cuin 2011.

³ Cuin, Gresle y Hervouet 2017.

En el primer capítulo, titulado *Cuestiones y problemas de definición*, Cuin observa que, si las creencias son diversas, en todos los casos, se trata «de un acuerdo con un enunciado [o] de la expresión de una confianza en algo» (p. 30). Por lo tanto, creer es estar de acuerdo y «conceder su confianza a algo o a alguien» (p. 30). Según Raymond Boudon, la creencia puede definirse como «cualquier adhesión, más o menos fuerte, a unas propuestas consideradas como verdaderas o falsas, averiguables o no, y sea cual sea la intensidad de esa adhesión»⁴. En la práctica, «la sociología cognitiva se interesa esencialmente por las creencias desprovistas de evidencia [o] no-científicas» (pp. 30-31).

A la hora de distinguir las nociones de creencia, conocimiento, opinión y fe, conviene tener en cuenta tres criterios: 1) el contenido de los enunciados en términos de verdad o de falsedad; 2) la naturaleza positiva o axiológica de los enunciados; y, 3) el nivel de adhesión (pp. 32-33). En la *Crítica de la razón pura*, Emmanuel Kant propone «una tipología más sintética pero también más pertinente cuyo interés es que no prejuzga de la verdad o de la falsedad objetivas de una creencia» (p. 34). Distingue tres grados: la opinión, la fe y el saber. Esta tipología cruza dos dimensiones dicotómicas distintas: «por una parte, la certeza objetiva del que juzga, y, por otra parte, su convicción subjetiva» (p. 35).

A pesar de la creencia en la disminución de las creencias falsas, frágiles o dudosas conforme avanza el conocimiento, los hechos demuestran lo contrario. Varios factores pueden explicarlo: 1) «la ciencia amplía el ámbito de lo concebible, lo que es susceptible de generar nuevas creencias»; 2) «la ciencia inspira al sentido común unas creencias inéditas, en razón de la complejidad de sus enunciados»; 3) «el prestigio que la ciencia ha adquirido en nuestras sociedades confiere a los científicos y a sus discursos un crédito particularmente importante del que algunos pueden abusar para difundir unas creencias falsas o dudosas»; 4) «la ciencia no está en medida de responder a preguntas de naturaleza metafísica»; y, 5) «muchas creencias erróneas se deben a unos rasgos cognitivos de los que un gran número es inherente al propio funcionamiento de la mente humana» (pp. 37-38).

En el segundo capítulo, donde al autor aborda la relación que mantienen creencias y conductas, pone de manifiesto que el principal interés de los análisis en términos de creencias estriba en «la comprensión y la explicación de las conductas y, más generalmente, de las relaciones entre creencias y conductas» (p. 43). De hecho, «los individuos determinan sus conductas en función de representaciones y, por lo tanto, de creencias relativas, por una parte, a sus objetivos, y, por otra parte, a las situaciones en las cuales se encuentran» (p. 43). Pero, «esta relación entre creencias y conductas solo existe estrictamente en el caso de conductas que [se refieren] a una intencionalidad y, más aún, a una racionalidad. Esta racionalidad puede ser instrumental o axiológica» (p. 44). En definitiva, «decidir actuar es creer que existen unos fines deseables y que el empleo de ciertos medios permite alcanzarlos» (p. 44).

No en vano, ciertas conductas no obedecen principalmente a una reflexión racional sino a causalidades culturales y psico-afectivas (p. 44). En resumidas cuentas, existen cuatro concepciones distintas de la relación entre creencias y acción, que conducen a cuatro dimensiones fundamentales: 1) las creencias son unas condiciones necesarias para la acción; 2) son unos productos de la acción; 3) creencias y acciones son relativamente independientes unas de otras; y, 4) creencias y acciones serían indiferenciables (pp. 46-47).

Aunque no existan creencias colectivas sin individuos creyentes, «en una perspectiva holística, las creencias son unas representaciones colectivas que poseen una realidad intrínseca y, sobre todo, una dinámica propia» (p. 48). Esta perspectiva permite «objetivar las creencias y, por lo tanto, poder estudiarlas a un nivel macrosociológico en su relación con unas condiciones contextuales particulares; analizar el grado de coherencia interna de los sistemas de creencias; (...) y, por último, cernir las características de la oferta socio-cultural de creencias en una sociedad dada y en un momento dado» (p. 50). En una perspectiva individualista, en cambio, «las creencias colectivas solo son unas construcciones sociales (...) que hacen referencia a unos comportamientos individuales» (p. 50). Por lo cual, explicar una creencia colectiva consiste en «comprender por qué un cierto número de individuos la comparten, es decir las ‘buenas razones’ que tienen para creer lo que creen y por qué creen en la misma cosa en el mismo momento» (p. 51).

En se tercer capítulo, que aspira a explicar las creencias, el investigador galo constata que, «cuando analizan las creencias, los sociólogos distinguen generalmente dos tipos de creencias a las que aplican dos tipos de explicaciones distintas: las creencias en las propuestas verdaderas que pueden ser explicadas por la racionalidad de los actores, [y] las creencias en las propuestas no-demostradas o falsas, que no pueden ser explicadas racionalmente» (p. 53). Por lo cual, se oponen unas explicaciones a través de razones subjetivas a explicaciones por causas externas (p. 54). En cuanto a las creencias falsas o dudosas, aluden a «las ideologías, las creencias religiosas o mágicas, las opiniones, las supersticiones, así como el conjunto de las creencias normativas o axiológicas» (pp. 54-55). Estas creencias se explicarían, bien por la cultura y la socialización, bien por la posición social de los individuos, bien por una mentalidad pre-lógica alejada de los principios generales de la lógica (p. 55).

Raymond Boudon opone a estas concepciones discontinuistas, una visión continuista de las creencias. A su entender, no importa que estas creencias sean válidas o no, que aludan a hechos o a evaluaciones (pp. 57-58).

⁴ Boudon 2003, en Cuin 2022, 30.

Para ello, se apoya en dos principios básicos: por una parte, el principio de racionalidad subjetiva, en función del cual la adhesión a una creencia obedece a razones; y, por otra parte, el principio de simetría, en virtud del cual, el investigador debe «analizar todas las creencias, sean cual sean, según el mismo procedimiento» (p. 58).

En el cuarto capítulo, centrado en el modelo de la elección racional, Cuin pone énfasis en que ese modelo es «un paradigma sociológico que se inspira en el paradigma económico utilitarista según el cual los individuos definen sus conductas en función de la utilidad esperada, es decir de las consecuencias [positivas] que son susceptibles de tener para ellos» (p. 61). Las creencias pueden ser estudiadas en función de ese mismo postulado: creemos «que algo es cierto, bueno [o] bello en función de la utilidad que esta creencia puede tener para nosotros» (p. 61). Por lo tanto, están vinculadas a unos intereses egoístas.

Esta utilidad puede ser de naturaleza cognitiva, haciendo corresponder el conocimiento con la experiencia o las emociones. Puede igualmente ser de naturaleza social «permitiendo obtener o mantener la integración social a un grupo» (p. 62). Por último, puede ser de tipo psicológico, al estimular la acción o al apoyarla (p. 63). En realidad, la tesis del utilitarismo cognitivo plantea más problemas que soluciones, especialmente si supone una intencionalidad de la creencia (p. 63).

El modelo de la acción racional es impotente ante tres casos: 1) «cuando se trata de explicar unas creencias no-triviales, es decir cuya comprensión es inmediata, evidente»; 2) «cuando el comportamiento de los actores se apoya en unas creencias prescriptivas no-consecuencialistas»; 3) ante unos fenómenos que ponen en juego unos comportamientos que no corresponden a unos comportamientos egoístas según el sentido común (pp. 64-66).

A ese propósito, Max Weber distingue dos tipos de racionalidades: la racionalidad instrumental y la racionalidad axiológica (pp. 67-68). Boudon propone un tercer modelo de racionalidad: «el de la racionalidad cognitiva, según el cual, muchas conductas son elegidas, no porque permiten maximizar la utilidad del actor, ni porque corresponden a unas elecciones de valor, sino en función de una creencia, es decir en función de una argumentación teórica al cabo de la cual el actor se convence a sí mismo de la necesidad de adoptar una conducta particular. En otros términos, «el actor actúa como lo hace porque tiene buenas razones para hacerlo, es decir buenas razones para creer que debe hacer lo que hace» (p. 68).

Así, la explicación de las creencias es del mismo tipo que la de las conductas, a saber que, en una situación dada, los individuos adoptan generalmente la creencia que les parece la más racional, teniendo en cuenta sus experiencias empíricas, su competencia a la hora de utilizar los procedimientos de análisis lógico, y, por último, las creencias existentes en el mercado (pp. 69-70).

Según Boudon, la racionalidad cognitiva posee un alto valor explicativo al dar cuenta de que 1) «los individuos pueden equivocarse, dar una respuesta falsa a un problema»; 2) «los individuos pueden creer en la eficacia de los rituales mágicos»; y, 3) «los individuos creen en valores morales» (p. 71). Su objetivo principal es «mostrar que las explicaciones por las razones son superiores a aquellas por las causas, porque no hacen un llamamiento (...) a mecanismos externos» (p. 72).

En el quinto capítulo, centrado en la hipótesis de una racionalidad pragmática, Cuin propone defender dos tesis: por una parte, «el hecho de tener buenas razones de creer en la validez de algo no implica que se actúe en función de esa creencia»; y, por otra parte, «se puede hacer algo, no solamente porque se cree que hay que hacerlo, sino por otras razones que permanecen ampliamente desconocidas a los propios actores» (pp. 77-78). Ambas representaciones son compatibles y no son excluyentes una de la otra.

Para Boudon, los actores tienen buenas razones subjetivas de creer lo que creen; [mientras que], para Merton, los actores tienen buenas razones objetivas de hacer lo que hacen (p. 78).

En realidad, es posible integrar estas dos explicaciones siguiendo el esquema explicativo según el cual 1) «las creencias no son los únicos factores explicativos de las conductas sociales y que, en numerosos casos, existen unas razones no-conscientes que el sociólogo puede poner en evidencia»; 2) «que se puede actuar de manera objetivamente no-racional y a menudo en vano, es decir sin que el resultado esperado se produzca o sabiendo que no se podrá averiguar jamás» (p. 81). Esta concepción, denominada racionalidad pragmática, «permite comprender la lógica general de ciertas conductas, en particular religiosas, ideológicas, mágicas o sectarias, y, más ampliamente, la solidez de las creencias religiosas» (p. 81). Por lo tanto, es preciso buscar sistemáticamente la racionalidad objetiva de una conducta o de una creencia haciendo la hipótesis de la existencia de una racionalidad pragmática» (p. 82).

En el sexto capítulo, consagrado a las creencias colectivas, el autor indica que «no hay creencias colectivas sin unos individuos que los comparten, [sabiendo que] se habla de creencia colectiva cuando una creencia es compartida por un número significativo de individuos» (p. 83). Si, a nivel morfológico, las creencias colectivas son la agregación de creencias individuales, a nivel fisiológico, no es necesariamente el caso, dado que «las creencias colectivas pueden ser conocidas por los individuos y no ser compartidas por ellos», lo que implica estudiarlas separadamente (p. 83).

Además, «una creencia individual puede no tener ningún equivalente colectivo. En cambio, las creencias colectivas son susceptibles de reunir a un gran número de individuos. Entre sus características esenciales, se

observa que: 1) representan a unas homogeneidades estadísticas en el espacio social; 2) constituyen unos recursos cognitivos que se hallan a disposición de los individuos; 3) pueden ser adoptadas por unas personas por su mero carácter colectivo; 4) pueden sobrevivir a los individuos que los comparten; y, 5) son unas condiciones necesarias a la vida social (pp. 84-85).

La explicación de las creencias colectivas puede ser de dos tipos (p. 85).

- Según la tesis funcionalista, «las creencias colectivas responden a unas necesidades que cumplen unas funciones necesarias a la integración social, a su supervivencia, a su estabilidad, a su evolución» (p. 85). No en vano, «la tesis funcionalista se enfrenta a numerosas dificultades. Así, ciertas creencias colectivas son a-funcionales o disfuncionales; unas creencias colectivas que serían objetivamente funcionales no parecen jamás; u, otras continúan existiendo, a pesar de la desaparición de sus causas funcionales» (p. 86).
- Para la tesis darwiniana, «las creencias colectivas padecen un proceso de selección que hace desaparecer las menos exitosas y subsisten las que mejor se adaptan» (p. 86). No en vano, si esta tesis no es privilegiada por la opinión pública a la hora de explicar los procesos naturales, permite «caracterizar el proceso de construcción de las creencias colectivas. Legítima, además, el uso de la noción de mercado cognitivo» (p. 87).

Dos condiciones deben ser reunidas para que aparezca una creencia colectiva: es preciso que existan unas cuestiones cruciales que impliquen a los individuos y la información debe ser insuficiente (p. 88). Estos casos son muy frecuentes y el pensamiento humano se enfrenta a una triple limitación: una limitación dimensional, una limitación cultural y una limitación cognitiva (pp. 89-90). «Las creencias colectivas se difunden y, por lo tanto, se refuerzan cuando satisfacen a un número creciente de adeptos. Esta adopción es función del contenido de estas creencias, del estatus social de los emisores o de los propagandistas, del apoyo aportado por la experiencia empírica subjetiva [y] de la utilidad de estas creencias para la acción» (pp. 90-91). Asimismo, «las creencias colectivas pueden conocer unos procesos de transformación», bien por hibridación, bien por mutación, y desaparecen bajo el efecto de tres factores principales: la disonancia, la competencia y la incoherencia (p. 91).

En cuanto a las creencias extremas, «son de tipo axiológico o normativo. Consisten en unos enunciados relativos a la adecuación o a la necesidad de una actitud o de una conducta. (...) Son, en general, objeto de una muy fuerte desaprobación en razón de sus consecuencias sociales» (p. 92). «Las creencias colectivas extremas caracterizan a unos enunciados que poseen dos características esenciales: una adhesión incondicional a un valor y una racionalidad instrumental total» (pp. 93-94). En general, las personas que se adhieren a unas creencias extremas son unos individuos normales y corrientes que se apropian estas creencias de manera incremental (p. 95).

En lo que se refiere a la noción de mercado cognitivo, «describe un fenómeno social emergente que resulta de la composición de interacciones individuales. Se trata de un mercado, en la medida en que se intercambian en su seno unos productos cognitivos y donde se fija el precio de los productos en función de la oferta y de la demanda» (p. 96). El mercado es, por lo tanto, monopolístico o competitivo (pp. 96-97). «Ese mercado está regido por una ley de la oferta cognitiva según la cual el precio de un producto cognitivo en el mercado es inversamente proporcional a la importancia de la oferta cognitiva» (p. 97). El precio cognitivo es función del mediador, del receptor y del propio producto. No en vano, «el mercado cognitivo es siempre limitado, en el sentido de que todas las creencias no son posibles, simplemente porque se tienden a asumir las creencias existentes (p. 98). «La teoría del mercado cognitivo tiene buenas aplicaciones en el ámbito de la socialización de las religiones» (p. 98).

En el séptimo capítulo, dedicado a las creencias religiosas y a la fe, Cuin pone de manifiesto que «las creencias religiosas son unas creencias relativas a la existencia de hechos, no necesariamente ficcionales, sino de hechos cuya veracidad es generalmente imposible o difícil de demostrar por los medios lógicos o empíricos corrientemente aceptados» (p. 101). Las creencias religiosas «aluden a la fe, es decir a juicios que conjugan una convicción subjetiva con una ausencia de certidumbre objetiva» (p. 101). Por lo tanto, «la gran cuestión de la creencia religiosa es la de la naturaleza exacta de ese estado que es el de la creencia, es decir de la fe» (p. 101).

Un primer obstáculo es el de la distinción entre las creencias religiosas y la creencia religiosa, (...) porque las creencias son unas cogniciones factuales, mientras que la creencia es más bien un estado intelectual y afectivo; (...) porque las creencias de un creyente pueden evolucionar [y] transformarse sin afectar su fe; (...) porque ciertos creyentes pueden tener muchas dificultades para identificar precisamente sus creencias; (...) porque se pueden escuchar ciertos creyentes afirmar que no tienen creencias religiosas particulares o que les conceden poca importancia (pp. 101-102).

El creyente «se adhiere a una visión del mundo en el cual distingue una inmanencia y una trascendencia, y, por lo tanto, tiene la convicción de la existencia de esa trascendencia, sin por ello tener la certeza de ello. Dice que esta fe constituye una de las dimensiones de su identidad (...) y que lo conduce a representarse el mundo y su lugar en el mundo de una manera particular, a interpretar los acontecimientos que observa y que vive en fun-

ción de esta representación» (p. 102). Esta representación «es nutrida por unos postulados que provienen, más o menos directamente, de religiones instituidas y difiere, por lo tanto, en función de las religiones» (p. 102).

Según Raymond Boudon, «la creencia religiosa es una creencia en un enunciado frágil (inaveriguable), dudoso (posibilista) o falso (objetivamente)» (p. 104). En esta óptica, «las creencias religiosas pueden ser contradictorias o incoherentes desde un punto de vista puramente lógico. (...) Esta incoherencia puede incluso ser reivindicada por los propios creyentes. (...) Sus enunciados revisten generalmente una forma metafórica. (...) Lo que hace la especificidad de las creencias religiosas y las diferencia absolutamente de las demás, es que implican unas conductas, en particular unos rituales» (pp. 104-105).

Ciertos estudios empíricos llevados a cabo con creyentes muestran que «la fe consta de tres dimensiones analíticamente distintas que se conjugan entre ellas de manera variable en la realidad»: una dimensión instrumental, otra relacional y una última emocional (pp. 107-108). El sociólogo se pregunta «¿cómo la creencia religiosa (la fe) viene a los individuos? ¿cuál es el proceso por el que adquieren la fe?» (p. 109). Existen varias explicaciones que intentan dar cuenta de ello: «la de la socialización, la herencia familiar, la educación recibida»; «la de la experiencia personal al término de la cual un individuo es [atraído] irresistiblemente por la fe»; y, «la de elección deliberada» (pp. 109-110).

En el octavo capítulo, en el cual el autor se pregunta si ¿puede ser racional creer?, observa que «las creencias religiosas están generalmente consideradas como unas creencias aparte, es decir como unas creencias que los individuos asumen por razones criticables desde el punto de vista de la razón, dado que no son susceptibles de ser averiguadas empíricamente. Por lo tanto, la única justificación de estas creencias sería la fe» (p. 111). De hecho, «las creencias religiosas, porque conciernen unos enunciados no-rationales, no pueden ser producidas según los procedimientos racionales, sino bajo la influencia de causas externas que se imponen a los individuos» (p. 112). Las principales explicaciones aluden a la incompetencia cognitiva, la impregnación cultural y la intemperancia emocional (pp. 112-113).

Lo cierto es que «la mayoría de los creyentes conservan una duda sobre la veracidad factual de sus creencias, porque son generalmente conscientes del carácter inaveriguable (infalsificable) de estas creencias religiosas. Pero, aceptan poner en suspenso esa duda» (p. 113). Según Cuin, «lejos de ser insensibles a la prueba razonable, los creyentes (en materia religiosa) están, al contrario, obsesionados por la averiguación de sus creencias, es decir que pasan su tiempo a buscar, establecer y exhibir unas pruebas de la [fundamentación] de sus enunciados» (pp. 114-115).

En general, las creencias religiosas son unas creencias heredadas, «en la medida en que las creencias se inscriben, lo más a menudo, en unos linajes creyentes, en el seno de los cuales sus creencias son transmitidas de generación en generación» (p. 115).

Se pueden tener buenas razones de asumir unas creencias bajo el pretexto que están producidas por unos emisores legítimos y sin haber averiguado directamente [su] validez. La legitimidad de estas creencias no es solamente social, [ya que] es igualmente y ante todo racional (...). Se trata del fenómeno de la confianza que se tiene en los demás, que se mantiene mientras que no decepcione (pp. 116-117).

En cuanto al contenido de las creencias, «los creyentes pueden tener una duda sobre la veracidad de los enunciados, pero consideran que esa duda no es redhibitoria. Así, consideran que no es completamente irracional creer (...) en un enunciado que nada averigua totalmente pero que nada contradice definitivamente tampoco, (...) o en un enunciado que reúne a un número equivalente de argumentos favorables y desfavorables» (pp. 117-118), ya que «todo ello depende del régimen epistemológico al que uno se refiere» (p. 118).

El argumento instrumental de la eficacia práctica «es a menudo puesto en evidencia por los creyentes» (p. 119). Se pueden mencionar las bondades de la providencia, la eficacia de la oración, el carácter exitoso de ciertos rituales o la creencia en una vida después de la muerte para aceptar la muerte (p. 119). Para comprender por qué y cómo la experiencia de la utilidad de una creencia conduce el individuo a la adhesión, varias explicaciones son posibles: la reducción de la disonancia cognitiva, la función hermenéutica y el efecto performativo de la creencia (pp. 120-121). En esta concepción performativa y, por lo tanto, pragmatista, los creyentes encuentran unas satisfacciones más o menos importantes, «lo más a menudo unos apoyos existenciales indispensables» (p. 122).

En ese sentido, «las creencias religiosas no son unas creencias como las demás, [ya que] están compuestas por unas propuestas incompletas, es decir por unos enunciados semi-propositivos. [Esto significa que] los enunciados semi-propositivos son unos enunciados cuya connotación difiere de la denotación» (pp. 124-125). En general, los creyentes no consideran «estos enunciados como unos enunciados factuales. [Estiman que], entre todas las interpretaciones posibles del enunciado factual, existe al menos una interpretación que es factualmente veraz. (...) Se trata de una adhesión por defecto de decidabilidad» (pp. 125-126). Paradójicamente, «los avances del conocimiento científico y de su divulgación han estimulado las creencias de ese tipo, gracias a la integración de conceptos de apariencia científica en los enunciados esotéricos» (p. 126). Si las creencias religiosas no son unas creencias como las demás, tampoco tienen la exclusividad de estas características (p. 127).

En el apartado de conclusiones, Charles-Henri Cuin subraya que «las creencias son también un objeto histórico. Evolucionan y cambian, no solamente en su contenido, sino también en sus formas. Anteriormente, los

mitos constituían la parte esencial de lo que se creía en una sociedad; luego fueron los mensajes religiosos. Hoy en día, las creencias son más diversificadas que nunca» (p. 129). De hecho, la distinción entre conocimiento científico y otros tipos de conocimientos es cuestionada, «incluso en los entornos sociales más apegados a esa distinción. (...) En la era de la post-verdad y del conspirativismo, es la factualidad misma de las cosas que es cuestionada, con el recurso masivo y casi rutinario a las *fake news*» (p. 130). Conviene precisar, al respecto, que,

[...] la post-verdad es un relativismo según el cual cualquier opinión, sea cual sea, es susceptible de constituir una verdad válida para un sector dado de la sociedad, [mientras que] el conspirativismo es la tendencia paranoide a ver la realidad a través del prisma de la denuncia y de la sospecha, y a rechazar sistemáticamente las verdades oficiales, a fin de sustituirlas por otras verdades (p. 130).

En ese sentido, «las teorías conspirativas, que ocupan hoy en día un lugar creciente entre las creencias contemporáneas», tienen sus especificidades, ya que se basan en cuatro fundamentos: «nada ocurre por accidente; todo lo que acontece es el resultado de intenciones o de voluntades escondidas; nada es como parece; todo está vinculado, pero de manera oculta» (p. 131). Para el conspirativismo, «el mensaje sigue siendo un elemento central, en la medida que permite elaborar unos contra-escenarios a la *doxa* oficial» (p. 132). La post-verdad, de su parte, se ha convertido en una cultura que no obedece a ningún principio de moral y de coherencia, pero que «reivindica para cada uno un derecho (...) a la mentira como instrumento de supervivencia en el seno de comunidades que se abstraen de la sociedad global» (p. 131).

La difusión de ambas culturas «es la resultante de dos fenómenos contemporáneos: una tecnológica, otra social. El primero consiste en el auge y la democratización de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación que han dado a cada uno la posibilidad de informarse y de expresarse de manera totalmente libre. El [segundo] es la crisis que afecta nuestras sociedades y transforma sectores enteros de las clases populares y medias en víctimas de la globalización y del empobrecimiento debido al neoliberalismo» (p. 133). Esta crisis se expresa esencialmente «por una desconfianza cada vez más radical hacia los proveedores tradicionales del saber, del conocimiento, de la información e incluso de las creencias» (p. 134).

Estas nuevas formas de creencias se han difundido ampliamente en las sociedades contemporáneas y afectan, a veces, a amplios sectores de la población. «Cuestionando unos logros consagrados desde hace más de dos siglos, ponen en peligro unos valores universales, la razón, la democracia, el Estado de derecho y hasta el propio derecho» (p. 135). Estas sociedades, «que se han construido sobre la separación clara entre saberes y creencias, entre certidumbre y convicción, entre agnosticismo y fe, ven la noción de creencia tomar una nueva envergadura medida por su relación con la mentira» (p. 136). Hoy en día, la mentira forma parte «de los criterios principales que fundan las creencias, hasta tal punto que esas no consisten solamente en alejamientos de la verdad, sino en la transformación más o menos exitosa de esa verdad» (p. 136).

Al término de la lectura de la obra *Sociologie des croyances et de la foi*, es preciso subrayar la centralidad del tema abordado, que fue analizado en su tiempo por los padres de la sociología en *Las formas elementales de la vida religiosa*⁵ y *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*⁶, y que se inspira, en gran medida, en la teorización de Raymond Boudon en sus libros *L'art de se persuader des idées douteuses, fragiles ou fausses*⁷, *Raison, bonnes raisons*⁸ y *Croire et savoir*⁹. De manera ordenada y clara, Cuin expone las diferentes concepciones de las creencias y de la fe, poniendo de manifiesto sus fuerzas y debilidades, para construir progresivamente su propia concepción. La lectura de este libro sumamente denso es facilitada por el carácter didáctico que caracteriza la obra de ese autor.

EGUZKI URTEAGA
Universidad del País Vasco

Bibliografía

- Boudon, R., 1990, *L'art de se persuader des idées douteuses, fragiles ou fausses*, Paris.
 —, 2003, *Raison, bonnes raisons*, Paris.
 —, 2012, *Croire et savoir: penser le politique, le moral et le religieux*, Paris.
 Cuin, C-H., 1993, *Les sociologues et la mobilité sociale*, Paris.
 —, 2011, *Durkheim, modernité d'un classique*, Paris.
 Cuin, C-H., Gresle, F. y Hervouet, R., 2017, *Histoire de la sociologie*, Paris.
 Durkheim, E., 2012, *Las formas elementales de la vida religiosa*, México.
 Weber, M., 2012, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Madrid.

⁵ Durkheim 2012.

⁶ Weber 2012.

⁷ Boudon 1990.

⁸ Boudon 2003.

⁹ Boudon 2012.