



LOS LECTORES PREGUNTAN
A **EDUARDO PUNSET**

¿Mejor intuitivos o racionales?

MATÍAS GONZÁLEZ S. CORREO ELECTRÓNICO

Una manera distinta de clasificar a la gente en introvertidos y extrovertidos consiste en dividirlos en intuitivos y racionales. Estos primeros van por la vía más fácil a la hora de tomar una decisión, mientras que los segundos tienden a complicarse la vida para –según ellos– equivocarse menos. Digamos de antemano que los partidarios de utilizar la razón en lugar de la intuición se equivocan tanto o más que los segundos y que la mente se mueve con menos dificultades en el último caso.

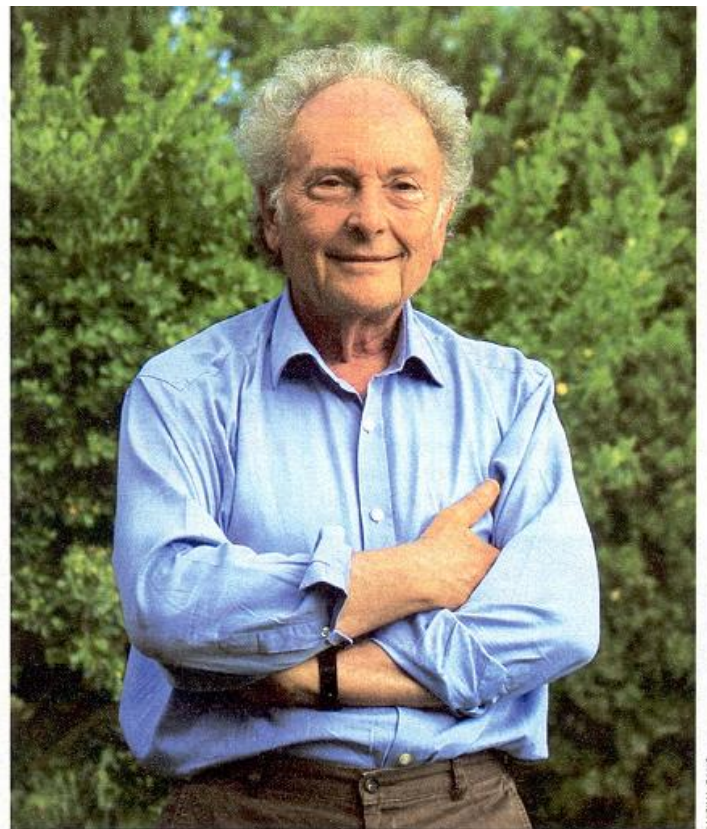
Por muchas vueltas que le demos, solo parece haber dos grandes sistemas a la hora de tomar decisiones. ¿Cómo hemos tardado tantos siglos en descubrir algo que resultaba esencial hasta para andar por casa? Fue el premio Nobel Daniel Kahneman el que descubrió esa obviedad: el sistema intuitivo es mucho más influyente de lo que la experiencia parece aconsejar; es, sencillamente, el secreto de muchos juicios y pareceres que la gente elige.

La verdad es que cada vez comparto más el sentimiento de la señora de avanzada

edad que, en plena calle, se me quejaba, llorando, de que nunca le habían permitido fiarse de la intuición frente a la razón; de pequeña le habían enseñado, erróneamente, que la intuición no era tan válida como la razón.

Hubo dos experimentos que pudieron comprobar la existencia de la intuición, y no solo eso, sino que la percepción de la realidad dependía de una y mil cosas, como la presencia de un recuerdo a largo plazo que justificaba lo que estábamos viendo, una foto que no solo nos avivaba el recuerdo sino que lo podía reformar, una nota o melodía cuyo impacto iba a ser netamente mayor que el de una fotografía. El primer experimento es de sobra conocido. Se trataba de demostrar que podemos estar ciegos a la hora de ver algo que no vemos, simplemente, porque estamos obnubilados en otra cosa. Es la famosa historia del gorila al que se hace desfilar por medio de una clase.

Puede que estemos, efectivamente, como estaban los alumnos objeto del experimento, obcecados por ver quién ganaba el partido de baloncesto, sin darnos cuenta de que nos estábamos codeando con un chimpancé



MAURINA CANO

"Los que se guían por la razón se equivocan más y se esfuerzan menos"

al que se había dado rienda suelta para que se mezclara con el grupo de alumnos. El experimento demostró no solo que podemos estar ciegos ante una evidencia, como la de un chimpancé paseándose por la clase, sino que seguimos estando ciegos ante nuestra ceguera.

Hay un dibujo simple que demuestra algo portentoso relativo a nuestra capacidad para equivocarnos. Lo llaman los psicólogos 'la ilusión de Müller-Lyer'. Lo que más me fascina de esta ilusión óptica no es tanto el hecho de que añadir unas simples prolongaciones rectilíneas a un rectángulo conduzca al

observador a creer que ese rectángulo en particular es más grande que otro de idénticas dimensiones, sino que el observador –una vez explicado por qué un rectángulo parece mayor que el otro– siga sin creernos y siga viendo un rectángulo mayor que el otro.

El día que descubrí hasta qué punto las ilusiones ópticas pueden hacerme ver una cosa por otra, retiré toda validez a las comprobaciones que los jueces obtienen de los testigos. El tiempo las borra, transforma, diluye hasta el punto de que no sabemos si el hecho o la supuesta prueba se dio en la realidad.

Después de todo este jeroglífico mental, Daniel Kahneman da una pista para no equivocarse a la hora de transmitir un mensaje: manténgalo simple, memorable para que no lo olvide fácilmente, póngalo en verso si es posible. Pero no se olvide de que los racionales, en lugar de los intuitivos, son vagos y no quieren saber nada de esfuerzos. ■



Si quiere participar en la sección, envíe sus preguntas a xlsemanal@tallerdeeditores.com o a **XL Semanal. Excusas para no pensar**. Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 7. 1º. 28027 Madrid.