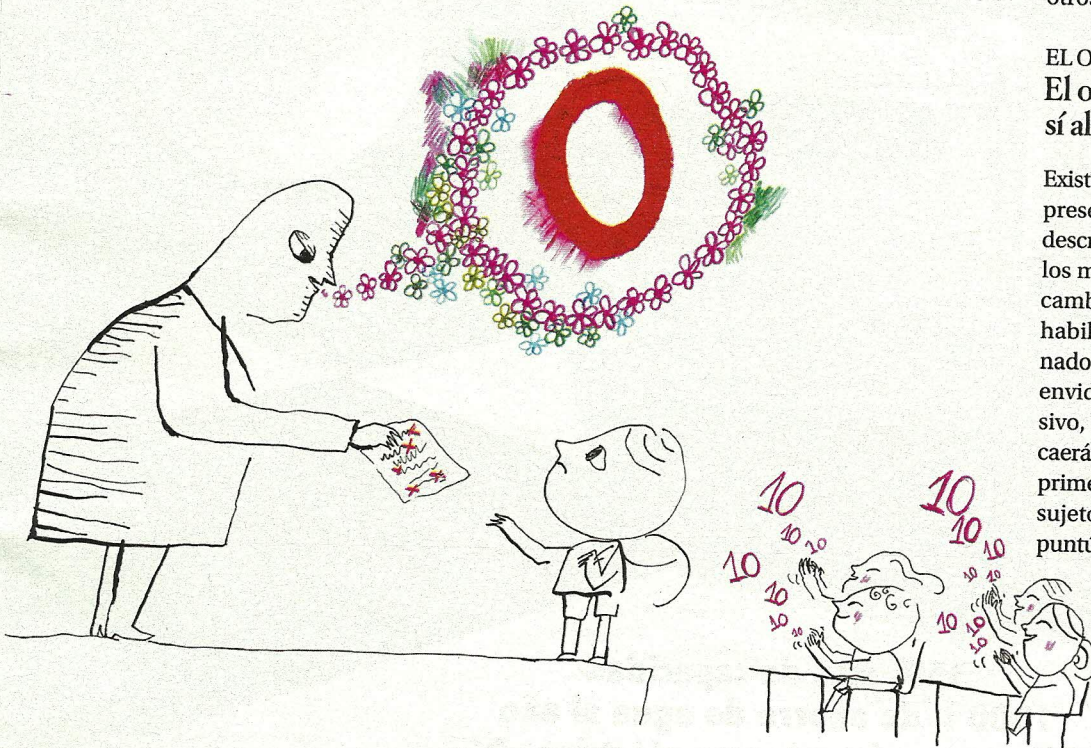


¿POR QUÉ SOMOS TAN ILÓGICOS?

Nos creemos muy racionales, pero la mente nos tiende trampas a cada paso. Cuidado con hacer afirmaciones tajantes, porque a menudo sacamos deducciones extrañas.

Por *Jenny Moix*. Ilustración de *Alberto Vázquez*



Imaginemos que vamos al médico y nos puede informar sobre nuestra enfermedad de dos maneras: 1. El 80% de las personas se curan. 2. El 20% mueren. ¿Cuál de las dos elegiríamos? En general, los humanos preferimos la primera, pero a un ordenador le daría absolutamente igual porque ambas contienen exactamente el mismo mensaje.

Este tipo de sesgo se denomina enmarcamiento. Twersky y Kahneman lo acuñaron para denominar cómo las personas responden de manera diferente a descripciones distintas, pero objetivamente equivalentes.

En 1982 se llevó a cabo una investigación en Estados Unidos que mostró que los cirujanos (como humanos que son) también sucumben al efecto del enmarcamiento. Los participantes en el experimento, basándose en datos clínicos reales, informaron sobre una intervención

quirúrgica de una determinada manera a un grupo de ellos y de otra distinta a un segundo grupo. Concretamente, se les dijo esto: "La supervivencia media para esta intervención es del 93%". "La mortalidad media para esta intervención es del 7%". Los cirujanos informados en positivo (sobre la supervivencia) se mostraron más dispuestos a recomendar esta operación a sus pacientes.

Si fuéramos lógicos, no debería haber diferencias. Pero las hay.

El enmarcamiento lo podemos ver cada día si analizamos periódicos de distinta tendencia política. Los mismos datos son presentados de manera opuesta. ¿Cómo interpretamos esos datos? Si nos anuncian que un 55% de los españoles están a favor de la medida X, nuestro cerebro lo resume y se queda con la idea de que la mayoría de los conciudadanos están a favor. Este reduccionismo se

debe a un tipo de economía mental, o dicho de otra forma, de perez mental. No nos paramos a pensar que el 45% de los españoles están en contra.

Además del enmarcamiento, veamos otros fenómenos *ilógicos*.

EL ORDEN DE LAS PALABRAS El orden de los factores... sí altera el producto

Existe un tipo de experimento en el que se presenta, a dos grupos de personas, una descripción de un supuesto individuo con los mismos adjetivos, pero con el orden cambiado. Una es: "Pedro es inteligente, habilidoso, impulsivo, criticón, empecinado y envidioso". La segunda: "Pedro es envidioso, empecinado, criticón, impulsivo, habilidoso e inteligente". ¿A quién caerá mejor Pedro?, ¿a los que han leído la primera o la segunda? Normalmente, los sujetos que leen la primera descripción puntúan mejor a Pedro. Cuando leemos o escuchamos información, no lo hacemos de forma pasiva; nuestro cerebro, de manera automática, va anticipando lo que vendrá a continuación. Si el primer adjetivo es positivo, prevemos inconscientemente que lo siguiente tam-

bién lo será, y si no lo es, lo matizamos automáticamente para que se acerque lo más posible a nuestra primera impresión.

Si no lo hemos hecho nunca, es interesante reflexionar un rato sobre la palabra *pero*. Supongamos que tenemos un jefe y nos dice: "Me gusta mucho tu trabajo, pero eres impuntual con las entregas". O bien: "Eres impuntual con las entregas, pero me gusta mucho tu trabajo". ¿Qué nos gustaría más? Sin duda, el segundo comentario. Nos está diciendo exactamente lo mismo, pero cuando hay un *pero*, el énfasis siempre lo ponemos en la parte final.

Así que vayamos con mucho cuidado con los *peros*. Si alguien nos explica un problema y al acabar le decimos: "Te entiendo, pero...", ¿se sentirá comprendido? Pues no mucho. Quizá podríamos cambiar el *pero* por un *y*, por ejemplo: "Te entiendo *y*, además, pienso...". O simplemente cambiar el orden, darle nuestra

“¿Cómo es posible que en las rebajas todavía cuele los precios de 19,90 euros o 39,90 euros, si sabemos que es una estrategia de ventas?”

opinión, y al final, “pero te entiendo”. Pequeños matices de grandes resultados.

DALTONISMO NUMÉRICO

“Una pizca de probabilidad tiene tanto valor como una libra de quizá” (James Thurber)

la que caemos es la de las rebajas. ¿Cómo es posible que la estrategia de la camisa de 19,90 euros o el pantalón de sólo 39,90 euros! todavía cuele? No somos tontos y sabemos perfectamente que es una estrategia de ventas y que, en realidad, si el producto cuesta un céntimo menos no influirá en nuestra decisión. No obstante,

palabras que empiezan por k. Sin embargo, existen alrededor de tres veces más vocablos con una k en tercera posición. Nuestra respuesta se basa en procesos que tienen que ver con los mecanismos de nuestra memoria. Debido a ellos nos resulta más fácil recuperar y recordar las palabras por las letras que empiezan



galp energía

tu energía positiva

“Eva, ¿crees en las señales? Pues ésta es una, todo saldrá bien.”

Antonio Dávila.

Tu energía positiva mueve el mundo

Envía tu mensaje positivo a galptuenergiapositiva.com

Al igual que las palabras, los números también los interpretamos de forma curiosa. Los estudios demuestran que, bajo un cierto límite, las probabilidades nos parecen equivalentes. Por ejemplo, nuestro cerebro interpreta igual una probabilidad del 8% y otra del 1%. Asimismo, nuestra ilógica con los porcentajes la podemos detectar en el hecho de que preferimos que la probabilidad de que nuestro avión se estrelle sea de 0,000001 (1/1.000.000) que de 0,0000009 (9/10.000.000). En este caso, lo de menos es el resultado, la elección depende simplemente de que en el primer supuesto hay un 1 en lugar de un 9, y por este motivo la probabilidad nos parece menor.

La trampa numérica más cotidiana en

parece que sí lo hace, pues de lo contrario esta táctica ya no se utilizaría.

CONCLUSIONES ERRADAS

“Vivimos en la era de la televisión. Una sola toma bonita ayudando a un viejo dice más que todas las estadísticas sanitarias”

(Margaret Thatcher)

Cuando extraemos una conclusión de cualquier tema, lo hacemos basándonos en la información que tenemos más accesible. Si nos preguntan si consideramos más probable que una palabra inglesa empiece por la letra *k* o que tenga una *k* en la tercera posición, probablemente afirmaremos que son más numerosas las

que por cualquier otra incluida en ellas. Las palabras que empiezan por *k* son más accesibles, pero eso no significa que realmente sean más abundantes.

¿Y si nos preguntan si en España hay más muertes por suicidios que por accidentes de tráfico? En general, contestamos que hay más muertes en las carreteras, aunque en realidad no es así. Nuestra respuesta se debe a que se informa muchísimo más de las muertes por accidentes. Los suicidios suelen ser silenciados.

Las estadísticas no tienen nada que hacer comparadas con lo que ven nuestros ojos. Aunque nos informen del elevado porcentaje de muertes por cáncer de pulmón debidas al tabaco, si nuestro tío Paco, de 89 años, ha fumado toda la >

“Si alguien nos diera a elegir entre dos números de lotería: 44.444 o 63.425, ¿a que escogeríamos el segundo?”

IDEAS RAZONABLES

1. PELÍCULAS

- ‘Medianoche en el jardín del bien y del mal’, de Clint Eastwood.
- ‘Volver’, de Pedro Almodóvar.
- ‘Conspiración’, de Richard Donner.
- ‘Babel’, de Alejandro González Iñárritu.

2. LIBROS

- ‘Los túneles de la mente. ¿Qué se esconde tras nuestros errores?’, de Massimo Piattelli. Crítica, 2005.
- ‘El curioso incidente del perro a medianoche’, de Mark Haddon. Salamandra, 2004.



> vida como un carretero y está como un roble, ¿qué conclusión sacamos?

DEDUCCIONES SESGADAS

“Saltar rápidamente a conclusiones rara vez conduce a felices aterrizajes” (S. Siporin)

Supongamos que se ha realizado un estudio sobre las familias españolas que tienen seis hijos y se ha comprobado que una de cada tres tienen tres chicos y tres chicas. Sigamos imaginando y pensemos que analizamos el orden de nacimiento de los hijos. ¿Qué orden creemos que es más probable?

1. Mujer, hombre, hombre, mujer, hombre, mujer.

2. Hombre, hombre, hombre, mujer, mujer, mujer.

La primera opción es más típica o representativa de un orden al azar y por ello se suele contestar que es la más probable. Sin embargo, las dos secuencias son igualmente probables estadísticamente hablando.

El mismo fenómeno pasaría si alguien nos diera a elegir entre dos números de lotería: el 44.444 o el 63.425. ¿A que escogeríamos el segundo? El primero nos parece menos probable, porque una cifra con todos los números iguales es menos representativa, menos típica.

Nos explican que Juan es un chico delgado, lleva gafas, es licenciado en Historia y le encanta leer. Y luego nos preguntan si creemos que es bibliotecario o camarero. Si tuviéramos que apostar, la mayoría diríamos que es bibliotecario, tal como lo demuestran muchas investigaciones. Nuestra respuesta se vuelve a basar en lo que nos parece más representativo o típico. Sin embargo, tendríamos más probabilidades de acertar si apostáramos a que es camarero, simplemente porque existen muchos más camareros que bibliotecarios en nuestro país.

IMAGINACIÓN CONTRA LA LÓGICA

Cuando el río suena... quizá no lleve agua

El 28 de diciembre, una amiga me llamó por teléfono para contarme un suculto cotilleo. Había pillado *in fraganti*, muy acaramelados, a un amigo nuestro, casado, con una amiga divorciada. Me sorprendió muchísimo porque son dos personas de ambientes muy diferentes y que aparentemente no encajan. Así que solté el típico “¡No me lo puedo creer!”. Entonces ella me ofreció todo lujo de detalles que mi mente recreó en profundidad. Al final, riéndose, me dijo que era una completa inocente. Entonces, caí en la cuenta de la fecha en la que estábamos.

Lo curioso de la anécdota es que, aunque sé que no es verdad..., no sé..., ahora

no me sorprendería tanto encontrarlos juntos.

Lo que me pasó lo describe a la perfección Massimo Piattelli, autor de *Los túneles de la mente*: “Los experimentos encuesta, e incluso los casos reales de la vida, nos han demostrado mil veces cómo una historia plausible y bien explicada puede hacer que consideremos *objetivamente* probables acontecimientos a los que minutos antes no hubiéramos concedido ni la más mínima probabilidad”.

CAUSALIDAD DONDE NO LA HAY

“La vida es el arte de sacar conclusiones suficientes a partir de datos insuficientes”

(Samuel Butler)

Nuestra mente tiende a ordenarlo todo. El caos nos incomoda e intentamos darle sentido y explicación a lo que ocurre. Podemos encontrar una causa a meras coincidencias. Y al hacerlo, algunas veces incluso podemos caer en el pensamiento mágico. Por ejemplo, a interpretar hechos a través de un supuesto orden cósmico o de ondas invisibles. No entremos en las creencias espirituales de cada uno, en este terreno sería absurdo analizar cuáles son más *lógicas*. Lo que puede resultar ilógico es recurrir a ellas para explicar hechos que pueden ocurrir muy probablemente por simple azar.

¿Cuál es el número mínimo de personas que hay que reunir en una habitación para que haya una probabilidad superior al 50% de que coincidan los cumpleaños de dos de ellas en el mismo día del año? Una respuesta clásica es 183, pero no. La respuesta exacta es ¡24! Las coincidencias son mucho más probables de lo que nos pensamos.

Como muy bien afirma el biofísico y químico Massimo Piattelli: “La razón no es una facultad congénita que actúa en nosotros de manera espontánea y sin esfuerzo”. Así que, para ser un poco más lógicos, debemos esforzarnos mucho, aunque nunca lo vamos a conseguir del todo.

Pero siempre nos queda ser humildes con nuestras deducciones y dejar a un lado nuestras afirmaciones tajantes. ●