



## ¿PODEMOS FIARNOS DE LA *Intuición*?

Lo dijo Einstein: “La única cosa realmente valiosa es la intuición”. No se trata de decidir todo a golpe de corazonadas, pero tampoco de ignorar totalmente las ideas ‘sentidas’ más que ‘pensadas’. Por *Jenny Moix*. Ilustración de *Alberto Vázquez*.

**S**upongamos que sufrimos una serie de síntomas para los cuales los médicos no encuentran un diagnóstico. Decidimos acudir a un prestigioso centro médico y allí nos plantean dos alternativas para diagnosticarnos. La primera consiste en introducir los signos de nuestra enfermedad en un potente ordenador cuyo *software* se basa en los últimos avances científicos. En el segundo caso, el diagnóstico deberemos dejarlo en manos de un reconocido especialista con muchos años de experiencia. ¿Qué camino elegimos? Probablemente, la mayoría de nosotros preferiremos confiar en el médico. Aunque no dudamos de que el ordenador

utilizará una lógica implacable, sabemos que el experto, como humano que es, posee una potente herramienta de la que la computadora carece: la intuición. Si nos examina un especialista de carne y hueso, su cerebro puede captar, aunque él no sea consciente de ello, signos sutiles que sean la clave para conducir a un diagnóstico correcto, lo cual es tarea imposible para el ordenador.

Cuando intuimos parece como si nuestro cerebro nos regalara una idea que no sabemos de dónde ha salido. La intuición es una especie de trabajo subterráneo, procesamos la información inconscientemente. Este es uno de los aspectos que más lo diferencian del pensamiento

lógico-racional, para el cual tenemos que hincar los codos. Al intuir, nuestras neuronas se ocupan ellas solas del tema.

A diferencia del pensamiento deliberativo, la intuición solemos relacionarla con las emociones. Y es que cuando intuimos notamos que *sentimos* esa idea y no que la *pensamos*.

Según Robin M. Hogarth, las intuiciones las podemos clasificar en dos grandes bloques. Un tipo serían los juicios intuitivos retrospectivos que son de naturaleza diagnóstica. El ejemplo anterior se ubicaría perfectamente en esta clase. Y en la segunda categoría se encontrarían las inferencias prospectivas; es decir, las predicciones.



*“No caigamos en la trampa de pensar que la ciencia solo se basa en análisis y lógica, la intuición es responsable de su avance”*

Un viejo pescador que adivina el tiempo que hará durante el día con solo echar un vistazo al cielo constituiría un claro ejemplo de esta segunda categoría. Si a ese pescador y también a un experto meteorólogo les pidiéramos que nos enseñaran su técnica de predicción, ¿quién nos la explicaría con más claridad? Sin duda alguna, el científico. Él sabe muy bien en qué se basa y qué pasos deductivos da para llegar a la conclusión. El cerebro del pescador se basaría en la gran recopilación de datos que ha ido haciendo a lo largo de sus salidas a la mar para deducir de forma automática las intenciones de las nubes.

#### EL VALOR DEL SEXTO SENTIDO

*“En el mar, como en el amor, suele ser mejor seguir una corazonada que obedecer a una biblioteca” (John R. Hale)*

No caigamos en la trampa de pensar que la ciencia solo se basa en el método científico, analítico y lógico, la intuición es la mayor responsable de su avance. El mismo Einstein fue un defensor de la intuición: “La única cosa realmente valiosa es la intuición”. En una entrevista realizada en 1930 explicó que *intuía* que su teoría de la relatividad era cierta y que por eso no se extrañó cuando otros científicos la confirmaron empíricamente.

En muchos libros de autoayuda se presenta la intuición como una herramienta infalible, casi mágica. En ellos se suelen citar muchos ejemplos de emprendedores que han conseguido grandes éxitos siguiendo sus corazonadas. Huelga decir que en estos manuales

no se dice ni una palabra de individuos que siguieron su sexto sentido y fracasaron estrepitosamente.

El cerebro va conectando datos, pero a veces lo hace con datos que están rela-

cae bien o mal suele deberse a que un rasgo físico, su forma de moverse, su forma de vestir... lo tenemos asociado a otra persona. Obviamente, no nos damos cuenta de que nuestra intuición se basa

en una asociación inconsciente. Así, si nuestro cerebro conecta datos que se dan juntos por simple azar, todas las predicciones basadas en estas conexiones pueden ser nefastas.

Tiemblo cuando oigo expresiones del tipo “de un vistazo capto cómo son las personas”... Quizá les parece que sus predicciones siempre se cumplen, pero... ¿no se encargarán ellos de que así sea? Imaginemos una camarera que alardea de que siempre sabe quién le va a dar propina y que no pierde el tiempo con los clientes que presume que no le van a dejar ni un euro. Realmente, si ella trata mejor a los consumidores que asocia con la propina, ¿no es esperable que sean esos, con más probabilidad que los otros, los que finalmente dejen las monedas? Ni más ni menos que una profecía autocumplida. Como todos en el fondo compartimos más de lo que nos pensamos, ya estamos comprobando en nuestro caso qué

intuiciones damos por sentadas cuando en realidad son incorrectas.

**TOMAR DATOS DE LA EXPERIENCIA**  
*“Gran parte de la intuición se adquiere mediante la interacción con el medio” (Robin M. Hogarth)*

Si intentamos diseccionar el proceso de la intuición vemos claramente tres fases. En primer lugar, el cerebro recopila datos de la experiencia; seguidamente los procesa de forma inconsciente y auto- >



## SEIKO

ENTREGADA A LA PERFECCIÓN

cionados y otras asocia los que solo coinciden en el tiempo, pero que no tienen ningún tipo de relación causa-efecto. Cuando el pescador o el médico aciertan es porque sus neuronas han establecido una relación correcta. Pero no siempre tiene por qué ser así...

Aunque parece increíble, al conocer a una persona, la primera impresión solo tarda unos segundos en formarse. Y no tenemos por qué acertar; de hecho, es frecuente cometer errores imperdonables. Cuando un desconocido de entrada nos



*“Es habitual que pensamientos brillantes surjan cuando estamos relajados. En ese momento nuestra pantalla está más limpia”*



> mática, y en tercer lugar aparece repentinamente el resultado o la conclusión de este procesamiento en nuestra consciencia. Por tanto, si queremos mejorar nuestra intuición debemos optimizar estas tres fases.

Einstein afirmaba que intuyó la teoría de la relatividad, pero su cerebro no le regaló esta magnífica intuición de forma gratuita. Antes, él tuvo que dedicarse a estudiar noche y día sobre el tema. No paraba de alimentar su cerebro con datos. Su genialidad brotaba de muchos lugares diferentes, uno de ellos era su mirada. Observaba el mundo sin dejar que las teorías anteriores le obligaran a verlo de una determinada manera. Intentemos emular a Einstein, observemos mucho y sin prejuicios. Así nuestro cerebro tendrá el material que necesita para intuir.

**DARLE TIEMPO AL INCONSCIENTE**  
**“Las ideas se encienden unas con otras como las chispas eléctricas”** (Johann J. Engel)

Una vez hemos recogido información, debemos limitarnos simplemente a darle tiempo a nuestro inconsciente para que trabaje por nosotros. Ap Dijksterhuis y su equipo de la Universidad de Ámsterdam lo confirmaron experimentalmente. A los sujetos se les ofrecía una compleja información acerca de cuatro posibles apartamentos. De cada uno de los cuatro se les daban 12 datos (localización, número de habitaciones, precio, etcétera). Su misión era escoger el mejor. A un grupo de participantes se les dio poco tiempo para pensar y, como es esperable, erraron más que los sujetos a los que se había dejado más tiempo. Pero lo más sorprendente es que había un tercer grupo a los que, después de darles la información, los distrajeron. Transcurrido el rato de distracción se les preguntó su preferencia. Este tercer

grupo fue el que mostró decisiones más acertadas. Ellos no habían pensado conscientemente, puesto que se estaban distrayendo, pero su cerebro no había parado de combinar las ventajas e inconvenientes de los apartamentos, llevándoles a la decisión más conveniente.

#### RECONOCER LAS SEÑALES

**“Hay un chispazo en la conciencia, llámese intuición o como se quiera, que trae la solución sin que uno sepa cómo o por qué”** (Albert Einstein)

Nuestra conciencia es como una enorme pantalla blanca. Nuestro inconsciente después de un duro trabajo proyecta sus conclusiones en esa macropantalla. Y es entonces cuando vemos la deducción de sus cábalas. Pero si tenemos la pantalla ocupada ¡no podemos ver nada! Una forma de poder despejarla consiste en meditar. De hecho, muchas personas que meditan habitualmente explican que muchas ideas originales les han venido mientras practicaban. Es también habitual que pensamientos brillantes surjan justo cuando estamos relajados en la cama, antes de dormirnos. En ese momento nuestra pantalla se encuentra más limpia.

Es posible que cuando el inconsciente llegue a su deducción nos encuentre durmiendo. ¿Qué hace entonces? No se espera a que nos despertemos, deja su mensaje dentro del sueño de manera más o menos simbólica. Son muchos los científicos o los literatos que han desenterrado sus descubrimientos de los sueños o los literatos que han construido el argumento de sus novelas en los brazos de Morfeo.

Y no olvidemos que las intuiciones se sienten más que se piensan. Debemos escuchar nuestro cuerpo, parar y notar cómo nos sentimos. Las bonitas palabras de Jean Shinoda envuelven esta idea: “Saber cómo elegir el camino del corazón es aprender a seguir la intuición. La lógica puede decirte adónde podría conducirte un camino, pero no puede juzgar si tu corazón estará en él”. ●

## SOÑAR, PENSAR E INTUIR

### 1. PELÍCULAS

‘*Slumdog millionaire*’, dirigida por Danny Boyle.

‘*Hereafter*’, del actor y director Clint Eastwood.

‘*Corazonada*’, de Francis Ford Coppola.

‘*Sherlock Holmes*’, la última versión de Guy Ritchie.

### 2. LIBROS

‘*Educación la intuición. El desarrollo del sexto sentido*’, de Robin M. Hogarth (editorial Paidós, 2002).

