

redes

Título: "La intuición es irracional" – emisión 4 (18/05/2008, 02:45 hs) – temporada 12

Entrevista de Eduard Punset con Gerd Gigerenzer, autor del libro "[Decisiones instintivas](#)" y director del Centro para la Conducta Adaptativa y la Cognición del Instituto Max Plank. Madrid, marzo de 2008.

Vídeo del programa: <http://www.smartplanet.es/redesblog/?p=62>

Eduard Punset:

Es curioso, porque probablemente, hace diez años, si dijeras que tomas decisiones de una manera no racional, prácticamente te insultarían... Vamos, que no se te consideraría suficientemente serio. Sin embargo, hoy en día esto ha cambiado, literalmente, ¿verdad?

Gerd Gigerenzer:

Sí, hasta cierto punto.

Eduard Punset:

Hasta cierto punto, dices.

Gerd Gigerenzer:

La mayor parte de la psicología (solamente hay que leer un libro de texto sobre psicología social) sigue tratando de demostrar que las intuiciones fallan. Es el mensaje de Kahneman-Tversky, ahí está el premio Nobel... En parte, Daniel Kahneman ganó el Nobel por demostrar que la intuición falla, de eso es de lo que trataban sus experimentos.

Eduard Punset:

Increíble...

Gerd Gigerenzer:

El mensaje sigue estando muy arraigado... y la idea, y creo que forma parte de los resultados novedosos que tenemos ahora, es demostrar que la intuición puede llegar a ser mejor que los modelos de elección racional, o la regresión múltiple o los programas estadísticos más complejos... Esto no se sabía hace diez años, y es algo muy nuevo.

redes

Título: "La intuición es irracional" – emisión 4 (18/05/2008, 02:45 hs) – temporada 12

Eduard Punset:

De hecho, si hace diez años decidíamos hacer algo y no sabíamos muy bien por qué, decíamos que había sido «una intuición».

Gerd Gigerenzer:

Sí.

Eduard Punset:

Y ahora aplicáis la ciencia a esto...

Gerd Gigerenzer:

Sí, analizamos la intuición.

Eduard Punset:

¿Y qué sucede?

Gerd Gigerenzer:

¡Pues que las sorpresas son inmensas! Por ejemplo, hace diez años no se sabía, pero resulta que tomamos mejores decisiones si tenemos en cuenta una buena razón que si tenemos en cuenta diez.

Eduard Punset:

Esto es nuevo.

Gerd Gigerenzer:

Esto es nuevo. Hasta ahora, cuando la gente se basaba en uno o dos motivos solamente, esto se consideraba irracional. Se creía que era mejor esperar y sopesar todos los factores, esto era lo esperable para tomar la mejor decisión...

Eduard Punset:

Increíble.

redes

Título: "La intuición es irracional" – emisión 4 (18/05/2008, 02:45 hs) – temporada 12

Gerd Gigerenzer:

Y el Instituto Max-Planck, mi grupo de investigación, fue el primero que demostró que en muchas situaciones, si hay que predecir, por ejemplo, cuál de dos opciones tomar... en una situación de inferencia para predecir el futuro, entonces basarse en una buena razón puede ser mejor que llevar a cabo una regresión múltiple completa u otra operación estadística complicada...

Eduard Punset:

Gerd, lo que dices es realmente muy importante para nuestros teleespectadores...

[Mirando a cámara: *Es muy importante, porque lo que está diciendo el profesor Gigerenzer es que realmente ignorar cierta información de la que uno dispone es bueno: que a veces es mejor, en un mundo incierto, tener sólo parte de la información.*]

Gerd Gigerenzer:

Sí. Hay muchos ejemplos que lo corroboran, pero permíteme que cite uno muy sencillo: imagina que estás en el concurso *¿Quién quiere ser millonario?* y llega la pregunta del millón de euros, que es la siguiente: ¿qué ciudad tiene más habitantes, Detroit o Milwaukee? ¿Qué crees? El tiempo corre... pues le hicimos esta pregunta a los estadounidenses, y hubo división de opiniones: el 60 % se inclinó por Detroit (que es la respuesta correcta), pero el resto optó por Milwaukee. Luego hicimos esta misma prueba con alemanes, que sabían poquito sobre Detroit, y la mayoría ni siquiera había oído hablar de Milwaukee. ¿Qué crees que pasó? ¿Qué proporción de alemanes crees que acertó la respuesta? Lo sorprendente es que prácticamente todos. Muchos más: el 90%.

¿Y cómo es posible que las personas con menos información realicen sistemáticamente mejores inferencias que las que saben más cosas? Aquí se aplica una regla general muy sencilla, que denominamos heurística de reconocimiento: «escoge lo que conozcas». Los alemanes habían oído hablar de Detroit, pero no de Milwaukee: ése es el motivo. La ignorancia parcial puede ser útil, y siempre sucede así cuando, en el mundo real, el reconocimiento del nombre está correlacionado con lo que se quiere saber. Esto es aplicable a los equipos de fútbol: hemos hecho estudios en los que personas muy ignorantes han hecho predicciones sobre los resultados de campeonatos mundiales, o campeonatos europeos, y sistemáticamente sus predicciones son igual de buenas que las de los expertos, y a veces mejores, porque disponen de conocimiento parcial y, por tanto, pueden basarse en estas reglas generales tan sencillas y poderosas.

redes

Título: "La intuición es irracional" – emisión 4 (18/05/2008, 02:45 hs) – temporada 12

Eduard Punset:

¿Qué significa cognición heurística, en realidad? También has mencionado al principio la «regla general». ¿Qué quieres decir exactamente?

Gerd Gigerenzer:

Sí.

Eduard Punset:

Si tuviéramos que explicar lo que es la heurística de la cognición, ¿cómo lo haríamos?

Gerd Gigerenzer:

Nuestros descubrimientos apuntan a que la intuición se basa en principios sencillos que ignoran la información, y que seleccionan una o dos buenas razones. Esto es lo que se llama «regla general» o «heurística». Una heurística ignora información, y esto es lo que acelera la toma de decisión en la situación adecuada.

Eduard Punset:

Es fantástico, ¿no?

Gerd Gigerenzer:

Y basarse solamente en una buena razón es un principio heurístico. Pero tiene que ser una buena razón, no cualquiera.

Eduard Punset:

Y en nuestra vida cotidiana, lo que dices es que a menudo nos regimos más por reglas generales que por lo que solía llamarse racional.

Gerd Gigerenzer:

Exacto, sólo hace falta observarnos, mirar cómo se enamora la gente, un tema sobre el que has escrito...

Eduard Punset:

Sí.

redes

Título: "La intuición es irracional" – emisión 4 (18/05/2008, 02:45 hs) – temporada 12

Gerd Gigerenzer:

Según la teoría económica estándar, si la pusiéramos en práctica, deberíamos hacer un listado con todas las opciones, todas las mujeres. Y luego, para cada una de ellas, sopesar las consecuencias relevantes para nosotros: la relación tras el matrimonio, el cuidado de los hijos, la capacidad para trabajar en paz, lo que sea. Y después necesitaríamos calcular la probabilidad de que todo esto suceda, la utilidad, y la maximización de las utilidades. Le he preguntado a muchas personas y solamente he encontrado a una que haya admitido haberlo hecho así, y era economista. Lo hizo de este modo: escribió una lista con todas sus opciones, hizo sus cálculos, y luego le propuso matrimonio a una mujer, y ella aceptó (no le dijo cómo lo había hecho ¡y ahora están divorciados!)

Eduard Punset:

Ahora están divorciados, ja ja ja... Es fantástico, porque normalmente... ¿qué es lo que mira la gente, a la hora de escoger a una chica o a un chico? Creemos que, si el nivel de fluctuaciones asimétricas está por debajo de la media en un rostro, en un cuerpo, eso significa que el metabolismo funciona muy bien... y de una manera inconsciente, nos enamoramos.

Gerd Gigerenzer:

Es cierto, y son claves inconscientes: éste es otro ejemplo.

Eduard Punset:

Es otro ejemplo...

Gerd Gigerenzer:

Y la intuición se define como un sentimiento o sensación que acaece muy rápido en la mente, en el inconsciente, cuyos motivos desconocemos, pero que nos impulsa a actuar. Por eso te enamoras. Y si todo ello tiene que ver con principios sobre la simetría... ¡no lo sabes! Simplemente piensas: «vaya, ésta es LA mujer» o «éste es EL hombre». Y actúas en consecuencia. Y es muy interesante, porque la mayoría de decisiones importantes, y no hablo de decisiones rutinarias, sino importantes, ¡se toman por estos principios generales, de manera intuitiva!

Eduard Punset:

¡Madre mía!

redes

Título: "La intuición es irracional" – emisión 4 (18/05/2008, 02:45 hs) – temporada 12

Gerd Gigerenzer:

Y nadie sabe cómo lo ha hecho.

Eduard Punset:

En el ámbito de la política, probablemente tendríamos que establecer una diferencia, ¿no? O considerar dos situaciones... en primer lugar, hay una situación en la que probablemente el nombre, la marca, el nombre del partido es primordial para... ¿cómo decirlo? Las personas que no saben mucho de los diferentes temas...

Gerd Gigerenzer:

Sí. Para muchos votantes, el nombre del partido político es como un objeto de identificación: forman parte del partido como de un club de fútbol, y votan siempre en su favor. Pero éste no es el perfil más racional o inteligente de votante. Un votante más racional tomaría una decisión, pero hay principios muy sencillos. De nuevo, todos los principios intuitivos pueden funcionar muy bien, pero también muy mal. En nuestro ejemplo sobre los nombres y marcas comerciales, hay empresas que hacen anuncios que no contienen absolutamente ninguna información sobre el producto; se limitan a repetir el nombre de la marca una y otra vez. Si una empresa ha dejado de invertir dinero para mejorar el producto, y solamente lo invierte en publicidad, entonces la intuición se confunde, y quizá es mejor no comprar esa marca comercial tan archiconocida.

Eduard Punset:

Intentemos ahora entender otro problema que me apasiona, y que denominas «la inferencia inconsciente». Esto me recuerda que, al estudiar la felicidad, estamos descubriendo que el verdadero problema no consiste tanto en cuáles son las dimensiones de la verdadera felicidad, sino en por qué demonios las personas tienen esta capacidad infinita de autoprovocarse la infelicidad. Uno de los motivos que estamos descubriendo es que las personas tienden a decidir, a tomar decisiones, no en función de lo que ven, sino en función de lo que creen.

Gerd Gigerenzer:

Sí.

Eduard Punset:

Y cuando ven algo, esta información va al cerebro, por supuesto, y el cerebro intenta inferir... ¿qué es lo que intenta hacer el cerebro? ¿A qué te refieres cuando hablas de inferencia inconsciente?

redes

Título: "La intuición es irracional" – emisión 4 (18/05/2008, 02:45 hs) – temporada 12

Gerd Gigerenzer:

Es importante entender que incluso las percepciones más simples se basan en inferencias. No «vemos» la distancia a la que está un objeto, tenemos que inferirla.

Eduard Punset:

Tenemos que inferirla...

Gerd Gigerenzer:

Por ejemplo, una montaña que parece estar muy lejos, parece lejos porque el día está nublado, pero si estuviera despejado parecería mucho más cerca. Esto nos demuestra que estamos adivinando. Nuestro cerebro se pasa la mayor parte del tiempo haciendo conjeturas.

Eduard Punset:

Un ejemplo muy bonito es el de la luna...

Gerd Gigerenzer:

Sí, la luna; y la ilusión óptica de la luna.

Eduard Punset:

¿Verdad? Unas veces parece más grande que otras, ¡y es la misma luna!

Gerd Gigerenzer:

Sí. Y cuando las personas realizan inferencias sobre su propia felicidad, puede depender de otras cosas más allá de lo que tienen, de las personas o las posesiones. Hay quienes poseen un velero fabuloso y enorme, pero se sienten desgraciados porque hay otra persona que tiene un barco todavía mayor. Si te comparas siempre con los demás, entonces eres, por definición, infeliz.

Eduard Punset:

Un ejemplo maravilloso que mencionas de esta inferencia inconsciente es cuando el cerebro, ante una imagen de objetos cóncavos o... ¿cuál es el contrario de cóncavo?

redes

Título: "La intuición es irracional" – emisión 4 (18/05/2008, 02:45 hs) – temporada 12

Gerd Gigerenzer:

Convexo.

Eduard Punset:

¡Eso es! U otra imagen de objetos convexos.... En un caso, en el cóncavo, lo que el cerebro nos dice es que ese objeto bidimensional es cóncavo, y se acentúa la sombra en la parte superior del objeto; mientras que en el otro caso, la sombra se acentúa en la parte inferior. Es increíble hasta qué punto el cerebro puede distorsionarlo, ¿verdad?

Gerd Gigerenzer:

Sí, y es una inferencia inteligente, porque en la historia evolutiva solamente había una fuente de luz... y procedía de arriba. Por esto en el ejemplo clásico de los puntos que parecen sobresalir o bien ir hacia dentro, aunque es un dibujo bidimensional... cuando la sombra está en la parte de arriba, entonces el cerebro deduce que los puntos se alejan del observador. Y esto tiene sentido en el mundo real. Es un buen ejemplo que demuestra que incluso la percepción está haciendo suposiciones, pero sobre la base de principios inteligentes, que son probables, no seguros.