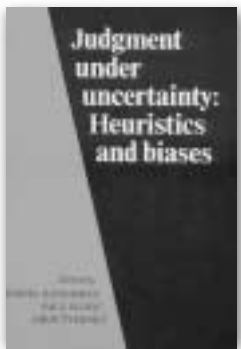


poner de este servicio especializado; máxime con las complicaciones que esta patología genera a medio y largo

• PSICOLOGÍA Y ECONOMÍA

# POR QUÉ MANTENEMOS CREENCIAS ERRÓNEAS



PORTADA DE UN LIBRO DE DANIEL KAHNEMAN. A LA DERECHA, EL AUTOR.

CARLOS J. ÁLVAREZ GONZÁLEZ

DPTO. DE PSICOLOGÍA COGNITIVA, SOCIAL Y ORGANIZACIONAL. UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA.

**H**ace unas semanas, la Fundación Nobel hizo público los galardonados de 2002. Se decidió otorgar el Premio Nobel en Economía al psicólogo y profesor de la Universidad de Princeton Daniel Kahneman por “haber integrado ideas de la investigación psicológica en la ciencia económica, especialmente en lo relativo a la emisión de juicios y toma de

peña Juan, agricultor o bibliotecario? Un gran porcentaje de personas responderá que bibliotecario. Sin embargo, hay muchos más agricultores que bibliotecarios. Por pura probabilidad, lo normal es que Juan sea agricultor. Por otro lado, ¿no creen que las características de Juan también son compatibles con la profesión de agricultor?

Ambos psicólogos demostraron con sus experimentos que los humanos no somos totalmente racionales en la toma de decisiones, además de ser malos estadísticos intuitivos: como hemos visto, somos realmente pobres calculando probabilidades reales. Kahne-



Daniel Kahneman, junto al ya fallecido Amos Tversky, establecieron una teoría en los años setenta que explicaba por qué las personas tomamos decisiones aparentemente irracionales, sobre todo en situaciones de incertidumbre

decisiones en situaciones de incertidumbre”. Esta noticia, obviamente, ha sido un motivo de alegría para los psicólogos cognitivos, quienes vemos así premiada la investigación básica y experimental de los procesos mentales humanos. Además, el otro Nobel de Economía ha recaído en Vernon Smith por haber introducido el método científico experimental, propio de la Psicología, en Economía.

Daniel Kahneman, junto al ya fallecido Amos Tversky, establecieron una teoría en los años setenta que explicaba por qué las personas tomamos decisiones aparentemente irracionales, sobre todo en situaciones de incertidumbre. Imaginemos la siguiente situación: Juan es una persona ordenada, meticulosa, casi obsesionada por el orden. Si ahora les pregunto: ¿qué ocupación creen que es más probable que desem-

man y Tversky encontraron que solemos emitir juicios o tomar decisiones siguiendo procedimientos denominados **heurísticos**. Éstos constituyen una especie de “atajos cognitivos”, estrategias no formales para resolver problemas, que permiten la emisión de juicios. Es obvio que existen ventajas adaptativas en su empleo, como es la velocidad a la hora de tomar decisiones (imaginemos lo poco adaptativo que hubiera sido a nuestros antepasados, como a nosotros, el tomar una decisión o ejecutar una conducta calculando siempre probabilidades reales de peligro, por ejemplo, y haciendo un análisis totalmente racional de un fenómeno). Por otro lado, es cierto que muchas veces nos llevan a soluciones adecuadas y correctas. Sin embargo, dichos heurísticos son estrategias inexactas que pueden dar lugar a sesgos y errores, como el que mu-

chas personas habrán cometido en el ejemplo de Juan. Dos de los más estudiados son el heurístico de representatividad y el de accesibilidad o disponibilidad.

El **heurístico de representatividad** afirma que emitimos juicios de probabilidad basándonos en el parecido de una información concreta con el prototipo o, dicho de otro modo, en lo representativo que sea A respecto a B, en vez de hacerlo de acuerdo con las probabilidades reales. En el ejemplo de Juan, la mayoría de nosotros emitimos el juicio basándonos en que, en nuestra memoria, las características de Juan son “representativas” de bibliotecario y no tanto de agricultor.

Los trabajos de ambos psicólogos son de especial relevancia para entender muchas creencias erróneas que los seres humanos mantenemos sobre el mundo. Los heurísticos son fundamentales para comprender y explicar muchos postulados relacionados con el mundo de lo paranormal y las pseudociencias. Aquí me gustaría citar tan solo algunos ejemplos de estas estrategias pero aplicados al campo de las creencias falsas, esotéricas y paranormales, así como a las pseudociencias en general.

Un ejemplo de heurístico de re-

presentatividad aplicado a las pseudociencias es la homeopatía: el pensar que “lo parecido cura lo parecido”, un postulado que no se sostiene a la luz de la evidencia científica. Las medicinas antiguas están repletas de razonamientos “representativos”: el prescribir cuerno de rinoceronte para la impotencia, o pulmón de zorro para el asma. Además, muchos ejemplos los tenemos en las medicinas y terapias “alternativas”: el Rebirthing cree que muchos problemas psicológicos tienen su origen en el hecho de haber nacido de forma “no natural”. Así, por ejemplo, si una persona nació “de pie” (pies por delante), esa es la causa de que le cueste ver las cosas correctamente, y por ello debe revivir su nacimiento.

La astrología es otro excelente ejemplo. Muchas supuestas características de los distintos signos tienen que ver con las propiedades asociadas al nombre del signo: los leo son orgullosos y líderes poderosos; los capricornio, tenaces y trabajadores; los libra, equilibrados, etc. Lo mismo es aplicable a la grafología. La teoría zonal de la grafología divide la escritura de la persona en zonas baja, media y alta. Las cualidades instintivas, prácticas e intelectuales se asocian a cada una de estas zo-

REVISTAS



Makaronesia nº4

El pasado viernes se presentó en las Casas Consistoriales de Puerto de la Cruz el nº 4 de la revista *Makaronesia*, Boletín de la Asociación de Amigos del Museo de Ciencia Naturales de Tenerife. Este número, si cabe, mejora a los anteriores en algunos aspectos, como la fotografía, y mantiene el nivel, el rigor y la amenidad en su parte escrita. Ningún misterio se oculta en el

hecho de la presentación en Puerto de la Cruz. Simplemente que en este número se le hace un homenaje al investigador Telesforo Bravo y a los responsables les pareció lógico, y a mí también, acercar la revista a la zona del homenajeado. Sí resultó extraño, muy extraño, sin embargo, que al acto no asistieran ni Fidencia Iglesias, presidenta del Organismo Autónomo de Museos del Cabildo de Tenerife, ni Ricardo Melchior, presidente del Cabildo y presidente de

honor de la Asociación que edita la revista. Así es que el acto estuvo presidido por el alcalde de Puerto de la Cruz, Salvador García y por Juan José Bacallado, presidente en funciones de la Asociación de Amigos del Museo porque en septiembre dimitió su anterior presidente y hasta la fecha *alma máter* de la revista, Eustaquio Villalba, por discrepancias graves y profundas con Fidencia Iglesias. Ya mismo debería crearse la Asociación de damnificados de Fidencia Iglesias.

plazo. Supone más gasto para el sistema sanitario el continuo desplazamiento hacia Gran Canaria para ●●●

nas. Sin embargo, este tipo de razonamientos no tiene ningún apoyo científico ni existe razón lógica alguna para que sea así.

En general, este heurístico es la base de muchas supersticiones, como aquellas relacionadas con los juegos de azar (creer que si estamos "en racha" seguiremos acertando, cuando cada jugada es independiente de las demás).

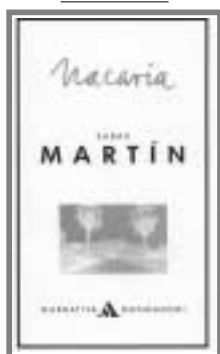
El **heurístico de accesibilidad** consiste en que la emisión de juicios se ve afectada por aquella información que se encuentra más accesible en memoria, en vez de por las probabilidades reales de eventos. Este heurístico tiene cierta justificación ya que los sucesos más frecuentes son los que mejor se memorizan y mejor se recuperan. Pero adicionalmente tiene mucho que ver con el carácter selectivo de la memoria y es el causante del denominado sesgo confirmatorio: tendemos a buscar (y encontrar) evidencia que apoye nuestras creencias, teorías o hipótesis más allá de lo justificado por los datos reales y empíricos. No resulta nada difícil pensar en ejemplos de este heurístico en las pseudociencias. Si creemos en los horóscopos y pensamos que los sagitarios tienen unas características determinadas, el hecho de encontrar un sagitario con dichas características confirmará y reforzará nuestra hipótesis. Lo que ocurre es que no procesamos y retenemos con la misma fuerza todas las ocasiones en que encontramos sagitarios sin dichas características o personas de otro signo que las posean. Obviamente, esto es aplicable a cualquier creencia de tipo paranormal. Para las personas que creen firmemente en los ovnis o en los viajes astrales, a cualquier experiencia ambigua o anómala que vivan se le dará una explicación causal basada en esas creencias, rechazando o negando explicaciones racionales igualmente válidas (o incluso más) que contradigan sus expectativas.

Este heurístico es de particular importancia a la hora de comprender lo malos que solemos ser a la hora de estimar sucesos que ocurren por puro azar. Hay billones de eventos que ocurren al mismo tiempo por casualidad. Hace poco, un conocido personaje de la farándula paranormal tinerfeña, de esos que viven de generar misterios donde no los hay, decía en un pe-

En resumen, los heurísticos constituyen una aportación científica de primera línea para entender la irracionalidad humana

• LETRAS

literatura  
PERIFERIA y

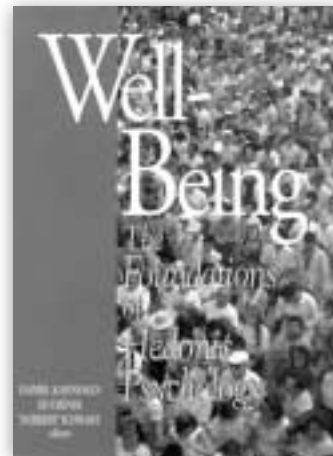
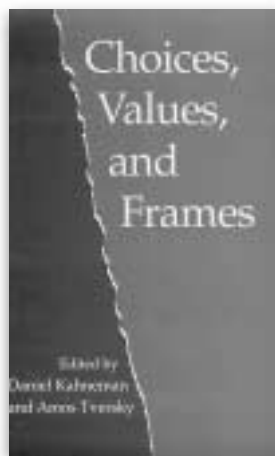


Portada de *Nacaria*.

JUAN PEDRO CASTAÑEDA

**M**e parece que "Final y comienzo", el capítulo prólogo de *Nacaria*, la novela con que Sabas Martín ganó el Premio de Novela Alfonso García Ramos en 1989, tiene una escritura excesiva. Es como una hermosa hojarasca llena de vaticinios. Ahora bien, a partir de ahí...

Creo que a partir de ahí *Nacaria* es una novela que transcurre por los caminos de



PORTADAS DE DOS LIBROS DEL PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA DE 2002.

riódico que estaba convencido de que casi nada ocurre por casualidad. Éste es un excelente ejemplo de heurístico de accesibilidad y de lo pésimo que somos evaluando el azar. En el mundo lo que ocurre, como hemos dicho, es justo lo contrario: ¡hay miles de sucesos que están ocurriendo al mismo tiempo porque así tiene que ser! Sin embargo, nuestro cerebro busca continuamente patrones con significado, incluso donde no los hay. De nuevo, esta propiedad tiene un alto valor adaptativo pero, de nuevo, nos puede llevar a concepciones erróneas sobre la realidad. Debido al heurístico de accesibilidad y al carácter selectivo de la memoria, tendemos a encontrar relaciones significativas donde sólo hay pura coincidencia.

Un ejemplo lo tenemos en los sueños que se cumplen (no valoramos igual aquellos que no se cumplen), o en los hechos premonitorios como el estar pensando en alguien y recibir una llamada diciéndonos que esa persona se ha muerto (no somos conscientes de todas las veces en las que hemos pensado en esa persona y no ha ocurrido nada). En general, sobrevaloramos aquellos sucesos que ocurren simultáneamente y que tienen una carga emocional, una posible explicación paranormal o que son muy llamativos. Como muchos otros sucesos que ocurren de forma conjunta pero a los que no les prestamos atención, son fruto del azar. Sin embargo, será muy difícil que alguien nos

convenza de que ambos eventos no están relacionados.

Como he intentado reflejar en este artículo, las investigaciones y teorías del último Nobel en Economía, el psicólogo Daniel Kahneman (junto a su colega Amos Tversky), tienen el atractivo y el poder de aplicarse a cualquier actividad humana que requiera toma de decisiones o emisión de juicios en condiciones de incertidumbre. Sus trabajos son de particular importancia y aplicación en Economía, y es por ello que Kahneman ha recibido el Nobel. Su teoría sustituyó a la de la utilidad esperada, teoría racional fundamental en Economía. Lo que Kahneman y Tversky demostraron es que las pérdidas y las ganancias no se valoran por igual, y esto ocurre no sólo en los legos en Economía sino también en los expertos. Por ejemplo, resulta curioso que arreglemos los desperfectos de nuestra casa para ahorrarnos un dinero y no vayamos a realizar el mismo trabajo a la de un amigo si éste nos paga la misma cantidad. En ambos casos, las pérdidas y ganancias son las mismas...

En resumen, los heurísticos constituyen una aportación científica de primera línea para entender la irracionalidad humana. Pero la buena noticia es que el cerebro del ser humano también ha desarrollado un antídoto a esa irracionalidad, la Ciencia, que a su vez es la que precisamente nos permite estudiar y entender ese lado irracional.

XXVIII. Una hermosa escritura.

la precisión y el buen léxico de las Islas. En ella el autor muestra su voluntad de estilo y construye una historia ejemplar a base de retazos e imágenes, como si quisiera que su narración tuviera el lejano halo de las leyendas.

A partir de ahí es donde Sabas Martín escribe los fragmentos más hermosos: *Hendía el sol con su lengua de ladrillo rojizo e inasible el dominio de las cumbres. Los peñascos mudos, surcados por las germinaciones de bicácaros, de calcosas sin memoria, de taigas y taginastes adormecidos, sufrían impasibles la bocanada larga del calor. Las hojas de las plantas mostraban el verde pardoso y, en su envés, un blanco de cal mezclado con cansancio* (pág. 41).

En una prosa sensible y lenta, dictada por los dioses y trabajada por un hombre, Sabas Martín nos muestra, a través de retazos, algo así como un destilado de los

anhelos de los canarios que levantaron "el imperio de la cochinilla". Creo que también se puede decir que, por extensión, en *Nacaria* se muestran los anhelos de las personas que, como Quintero, empeñan la existencia en fundar algo y luego son testigos de las ruinas de la fundación; y también de las que, como Társila Vilaflores o Juan Valeriano Samburgo, lo acompañan en el empeño, como actores secundarios o como testigos.

Los sucesos pasan rápidamente y los personajes están apenas esbozados, pero eso no importa desde el momento en que podemos reconstruirlos a partir de indicios y sobre todo porque esta novela es una narración legendaria, da cuenta de un acontecimiento ejemplar. De la esperanza y la prosperidad hasta el puterío y la muerte pueden mediar apenas ciento cincuenta páginas de escritura hermosísima.