Stuart Sutherland

Irracionalidad
El enemigo interior

Alianza editorial
El libro de bolsillo

Título original: *Irrationality, the Enemy Within*
Traducción de Celina González

Primera edición: 1996
Segunda edición: 2015

Diseño de colección: Estudio de Manuel Estrada con la colaboración de Roberto Turégano y Lynda Bozarth
Diseño de cubierta: Manuel Estrada
Ilustración de cubierta: William Blake: «Air, On Cloudy Doubts and Reasoning Cares», lámina 4 de *Las Puertas del Paraíso* (detalle)
© Fitzwilliam Museum / University of Cambridge, UK / Bridgeman / ACI
Selección de imagen: Carlos Caranci Sáez

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio, sin la preceptiva autorización.

Copyright © 1992 by Stuart Sutherland
© de la traducción: Celina González Serrano
© Alianza Editorial, S. A., Madrid, 1996, 2015
Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15;
28027 Madrid; teléfono 91 393 88 88
www.alianzaeditorial.es

ISBN: 978-84-9104-036-1
Depósito legal: M. 8.413-2015
Printed in Spain

Si quiere recibir información periódica sobre las novedades de Alianza Editorial, envíe un correo electrónico a la dirección: alianzaeditorial@anaya.es

Índice

9 Prefacio

13 Agradecimientos

15 1. Introducción
32 2. La impresión equivocada
57 3. Obediencia
70 4. Conformismo
91 5. Endogrupo y exogrupo
111 6. Locura organizativa
129 7. Coherencia fuera de lugar
145 8. Uso incorrecto de recompensas y castigos
161 9. Impulso y emoción
177 10. Hacer caso omiso de las pruebas
193 11. Distorsionar las pruebas
208 12. Establecer relaciones erróneas
227 13. Relaciones erróneas en medicina
241 14. Confundir la causa
263 15. Malinterpretar las pruebas
285 16. Decisiones incoherentes y malas apuestas
308 17. Exceso de confianza
320 18. Riesgos
335 19. Inferencias falsas
350 20. El fracaso de la intuición
373 21. Utilidad
397 22. Lo paranormal

407 23. Causas, curas y costes
423 Notas
445 Agradecimientos y bibliografía adicionales
447 Índice analítico

Prefacio

Con todos mis respetos hacia Aristóteles, cabe afirmar que la conducta irracional no es la excepción sino la norma. Para demostrarlo, he proporcionado muchos sorprendentes ejemplos de irracionalidad en la vida diaria y en la actividad profesional. Resulta que las decisiones de médicos, generales, ingenieros, jueces, hombres de negocios, etc., no son más racionales que las que usted o yo tomamos, aunque sus efectos suelen ser más desastrosos.

Las pruebas decisivas del predominio de la irracionalidad proceden del ingente número de investigaciones que los psicólogos han realizado sobre este tema en los últimos treinta años. Sus hallazgos –a diferencia de los de los cosmólogos– apenas son conocidos por el gran público. A pesar de no haber trabajado directamente en este campo, me fascinaron lo ingenioso de sus experimentos y la luz que arrojan sobre el funcionamiento de

la mente. En este libro se reúnen los diversos factores causantes de la conducta irracional, entre ellos los sesgos sociales y emocionales, y los muchos caprichos del pensamiento provocados por fallos tales como no tener en cuenta los casos negativos o verse excesivamente influido por lo primero que a uno se le ocurre. Muchos de los hallazgos experimentales son tan sorprendentes que pueden poner a prueba la credulidad del lector; no obstante, casi todos se han repetido muchas veces. Para convencer al lector escéptico, hay una enorme lista de referencias que sólo deberán consultar quienes desconfíen de mi veracidad o deseen conocer aspectos específicos con mayor detalle.

He tratado de que resulte claro para el lector lego en la materia un trabajo que suele ser difícil de seguir en las publicaciones técnicas. En general, he evitado los conceptos matemáticos y estadísticos, pero me he visto obligado a incluir y explicar algunos casi al final del libro.

No se trata de un libro de bricolaje sobre cómo pensar, pero me he arriesgado a ofrecer sugerencias al final de cada capítulo para que los lectores aprendan a evitar algunas de las muchas trampas que amenazan sus procesos de pensamiento, siempre que ya sean lo suficientemente racionales como para querer serlo aún más, loable objetivo si algo hay de verdad en la observación de Oscar Wilde: «No hay más pecado que la estupidez». Si Wilde está en lo cierto, la irracionalidad es un tema demasiado importante como para tomárselo en serio, máxima que a veces he seguido. Aunque no me considero más racional que cualquier otra persona, ruego al lector que no me informe de los errores que detecte en este libro; ya ha sido

de por sí bastante arduo sintetizar la voluminosa literatura sobre la irracionalidad como para que me digan que el resultado es irracional.

A la hora de decidir qué pronombre genérico emplear, se me planteó un dilema. El uso de pronombres masculinos podía ofender a las feministas. Pero, puesto que, en la mayor parte de los casos, el pronombre se refiere a alguien que actúa de forma irracional, decidí que lo más seguro era emplear el pronombre genérico masculino. (El lector haría bien en deducir que considero a las mujeres más racionales que a los hombres.)

Por último, mi agradecimiento a todos aquellos de cuyo trabajo me he aprovechado.

Stuart Sutherland
Universidad de Sussex
Agosto, 1992

Agradecimientos

Quiero expresar mi agradecimiento a Nicholas Bagnall, Colin Fisher y Phil Jonhson-Laird por sus útiles comentarios a los borradores del manuscrito. Estoy profundamente agradecido a Julia Purcell por sus comentarios y su aliento. Agradezco a mis hijos Gay y Julia Sutherland que me ayudaron a preparar el índice analítico y las notas. Estoy particularmente agradecido a mi secretaria, Ann Doidge, por su rapidez, exactitud y paciencia para transcribir los diversos borradores con el procesador de textos y por su capacidad para entender mi letra, que es más de lo que yo mismo soy capaz de hacer. Quiero asimismo dar las gracias a Cambridge University Press y a David Eddy por la autorización para reproducir las tablas 3 y 4.

1. Introducción

En general, la racionalidad ha tenido buena prensa. Hamlet afirmaba: «¡Y esta obra maestra que es el hombre!; la noble grandeza de su razón». Thomas Huxley, por su parte, ferviente defensor de la racionalidad, fue mucho más lejos:

> Si un poder superior consintiera en hacerme pensar siempre lo que es verdad y actuar de forma correcta, a condición de convertirme en una especie de reloj y de tener que darme cuerda todas las mañanas antes de levantarme, aceptaría inmediatamente la oferta.

Sea o no la racionalidad un don tan deseable como creía Huxley, es cierto que las personas lo muestran, en el mejor de los casos, de forma esporádica. Considere el lector, por ejemplo, cómo contestaría las siguientes preguntas: ¿Qué es más probable: que una madre de ojos azules tenga una hija de ojos azules o que una hija de ojos azules tenga

una madre de ojos azules? ¿Hay más palabras que empiezan por «k» que con una «k» como tercera letra? ¿Es la entrevista un buen procedimiento de selección? Fumar multiplica por diez el riesgo de padecer cáncer de pulmón y por dos el de padecer una enfermedad cardíaca mortal: ¿mueren más fumadores de cáncer de pulmón que de enfermedad cardíaca? ¿Conduce usted mejor que el conductor medio? ¿Se dejaría convencer para aplicar a alguien descargas potencialmente mortales como parte de un experimento psicológico? ¿Muere más gente a causa de un derrame cerebral que de un accidente? ¿Qué es más peligroso, montar en bicicleta o en la noria? Tenemos dos maternidades; en una nacen 45 bebés al día y en la otra 15: ¿en cuál de ellas hay más probabilidades de que, un día cualquiera, nazca un 60% de niños? ¿Es siempre beneficioso recompensar a quien ha realizado correctamente una tarea?

A no ser que el lector esté sobre aviso por el título del libro, es probable que responda algunas de estas sencillas preguntas de forma irracional, como yo mismo hice cuando me las plantearon por vez primera. Además, si las ha contestado todas, ha sido ciertamente irracional, ya que algunas no contienen información suficiente para obtener una respuesta: la incapacidad de posponer el juicio es una de las características de la irracionalidad.

Al igual que Aristóteles, que definió al hombre como «animal racional», la mayor parte de las personas cree que casi todo el mundo, salvo los casos de demencia, es bastante racional; nuestros amigos y conocidos son, desde luego, menos racionales que nosotros, pero, de todos modos, se caracterizan por su racionalidad. Tales creencias no siempre se han sostenido en Occidente, y mucho

menos en Oriente, donde sigue prevaleciendo el pensamiento místico. Es cierto que la visión en Aristóteles era típica de la época clásica, pero la creencia en la razón humana en buena medida fue sustituida en la Edad Media por la idea de que había que actuar guiados por la fe y, en menor medida, por la emoción. Fue Descartes quien revivió la noción de que el hombre es y debe ser un ser racional, que tiene que actuar según las pruebas de sus sentidos y su poder de razonamiento, tesis que inició la tradición humanista que aún hoy pervive. El hombre no necesita la inspiración divina; su razón es suficiente en sí misma. Hasta hace poco, los filósofos, los psicólogos y los economistas daban por descontado que, en general, los hombres actúan de forma racional.

El eminente filósofo Gilbert Ryle observaba: «Aunque el psicólogo nos diga por qué nos engañamos, podemos decirle a él y a nosotros mismos por qué no nos engañamos». Es decir, tomaba la racionalidad como norma o, si se prefiere, la daba por supuesta; creía que sólo hay que explicar los actos que se alejan de la racionalidad.

Ryle llevó una vida de reclusión en el Magdalen College de Oxford, un entorno en el que posiblemente no sea demasiado difícil actuar de forma racional. Pero Sigmund Freud, que en Viena no se relacionaba precisamente con académicos estirados sino con pacientes neuróticos, opinaba lo mismo que Ryle. Asumía que la conducta racional es la norma, por lo que trataba de explicar únicamente los actos irracionales, en especial los sueños, los síntomas neuróticos y los lapsus. Sus explicaciones intentan demostrar que cuando se comprenden los procesos inconscientes que subyacen a la conducta –en concreto, el conflicto entre la

libido y el superego–, todos estos actos aparentemente irracionales son, en realidad, racionales: permiten la satisfacción de la libido de forma disfrazada. Los mecanismos de defensa que ocultan el cumplimiento de los deseos de la libido al superego son inconscientes, pero totalmente racionales. El avaro que atesora dinero que nunca utilizará no actúa de forma irracional, sino que se gratifica satisfaciendo un deseo infantil de retener las heces.

Hasta hace unos veinte años, también la economía se basaba casi en su totalidad en el concepto de «hombre racional». El *homo economicus* se representaba con una serie de preferencias por diversos bienes: equilibraba el precio con sus preferencias y compraba lo que le resultaba más rentable. Asimismo se suponía que el hombre de negocios operaba de forma completamente racional: producía los bienes que mayor beneficio le proporcionaban y el precio que fijaba era el que aumentaba al máximo sus beneficios. Casi nunca se tenía en cuenta la posibilidad de que fuera perezoso, estúpido, ineficaz o de que andara detrás de un título nobiliario. Veremos que los economistas clásicos se equivocaban tanto con respecto al comprador como con respecto al productor.

Me propongo demostrar que las personas son mucho menos racionales de lo que se suele creer y exponer de forma sistemática las razones. Nadie –ni que decir tiene que yo incluido– está exento. Voy a demostrar el predominio de la irracionalidad, por una parte, describiendo algunos de los muchos experimentos psicológicos que se han realizado recientemente sobre el tema y, por otra, ofreciendo ejemplos, a menudo sorprendentes, de la vida cotidiana y de la actividad profesional. Todos somos

irracionales parte del tiempo, y cuanto más complejas son las decisiones que hay que tomar, más irracionales son. Se podría pensar que la causa principal de la irracionalidad es que la emoción nubla la capacidad de juzgar. Aunque se trata de un factor que hay que tener en cuenta, no es el más importante. Hay muchos defectos inherentes al modo de pensar de las personas, que son los que principalmente vamos a examinar.

La irracionalidad sólo se puede definir en términos de racionalidad, por lo que debemos preguntarnos qué es ser racional. La racionalidad adopta dos formas: el pensamiento racional lleva a la conclusión más probablemente correcta, teniendo en cuenta el conocimiento de que se dispone; las decisiones racionales son más complicadas, puesto que una decisión sólo puede evaluarse si conocemos su objetivo: una acción racional es aquella que, teniendo en cuenta el conocimiento de la persona, tiene mayores probabilidades de alcanzar su objetivo. La racionalidad sólo se puede medir a la luz de lo que la persona sabe: sería estúpido que alguien mínimamente familiarizado con la astronomía tratara de alcanzar la luna subiéndose a un árbol, pero la misma conducta en un niño sería totalmente racional, aunque algo insensata. Es importante distinguir la irracionalidad de la ignorancia, que también existe a gran escala. En 1976, el 40% de los ciudadanos americanos creía que Israel era un país árabe, en tanto que, en la actualidad, uno de cada tres adolescentes británicos de trece años cree que el Sol gira alrededor de la Tierra.

No vamos a tratar de caracterizar en detalle la naturaleza del pensamiento racional. En general, consiste en

detectar regularidades en el mundo y aplicarlas para predecir el futuro o para inferir aspectos hasta el momento desconocidos del presente o del pasado. Una de las paradojas filosóficas más sorprendentes subyace a todo esto. El pensamiento racional, incluyendo todo el pensamiento científico, se basa en el supuesto de la existencia de leyes que gobiernan el mundo y de que tales leyes permanecen constantes en el tiempo: son las mismas en el futuro que en el pasado. Este supuesto no se puede justificar; no vale afirmar que, hasta donde sabemos, las leyes han permanecido invariables en el pasado y, por tanto, así seguirán en el futuro, ya que esto implica el supuesto que tratamos de demostrar. No voy a prestar atención a esta necesidad de un acto de fe, ya que me interesan los ejemplos concretos de racionalidad e irracionalidad, y la mayor parte de las personas saben la diferencia, al menos cuando se les señala.

Hay que establecer una distinción entre irracionalidad y error. Para ser irracional, la acción tiene que realizarse deliberadamente. Pero un error cometido de forma involuntaria no es irracional, aunque sea un error. Al sumar dos columnas de cifras, podemos olvidar que nos llevamos una, lo que origina un error accidental.

Ni el pensamiento racional ni la toma de decisiones racional conducen necesariamente a un resultado óptimo. Si hubiéramos vivido antes de que se descubriera Australia, habríamos concluido, con razón, que todos los cisnes eran blancos, pero nos habríamos equivocado, pues carecíamos de conocimientos suficientes sobre la fauna de los antípodas. Asimismo, si alguien nos ofrece mil libras esterlinas si al lanzar una moneda sale cara, a

cambio de que, si sale cruz, le paguemos cien, lo racional sería aceptar la apuesta, siempre que nuestro objetivo sea conseguir dinero y no nos preocupe perder a un amigo. Pero puede que salga cruz: a pesar de que nuestra decisión era racional, no tiene consecuencias positivas. En uno de sus relatos cortos, Saki ofrece un buen ejemplo de una conclusión racional equivocada. Mientras se tomaba el desayuno, un niño informó a sus mayores de que había una rana en sus sopas de leche. A pesar de que describió con detalle las manchas de la piel del animal, le dijeron que eso era imposible. Aunque la conclusión de los adultos –dado el estado de sus conocimientos– era totalmente racional, estaban equivocados, para satisfacción del niño, que les explicó que él mismo había puesto allí la rana. Tomar la decisión más racional no implica obtener los mejores resultados, porque en los asuntos humanos casi siempre interviene el azar. Pero a lo largo de la vida, la casualidad tiende a equilibrarse, y si se quieren alcanzar los propios fines en la medida de lo posible, lo mejor es tomar una decisión racional siempre que se pueda, aunque haya ocasiones en que otra habría tenido mejores resultados. Es posible que, al apuntar las formas de equivocarse de las personas, este libro ayude a los lectores a tomar mejores decisiones con más frecuencia, pero, como veremos en el último capítulo, tal vez sea esperar demasiado.

He subrayado que lo que constituye una decisión racional depende del conocimiento personal. Con una condición. Si se tienen razones para creer que el conocimiento de que se dispone no es suficiente, lo racional, sobre todo en el caso de las decisiones importantes, es

buscar más información. Por desgracia, como vamos a ver, cuando las personas lo hacen, suelen actuar de forma totalmente irracional, ya que sólo buscan pruebas que apoyen sus creencias.

Hay medios racionales de conseguir un fin, pero cabe preguntarse si existe algo parecido a un fin racional. Los hay, desde luego, irracionales. Por ejemplo, la mayoría de las personas afirmaría que es irracional perseguir un fin inalcanzable. El ejemplo típico, llegar a la Luna, ya está superado. Además, es irracional pretender fines que se contradicen entre sí: no podemos intentar hacer feliz a nuestro cónyuge al tiempo que lo explotamos al máximo. Tal vez otra forma de irracionalidad sea que muy pocos se preocupan de determinar cuáles son sus metas en la vida y su orden de prioridades. Actúan de forma espontánea, y aunque esto resulta atrayente o irritante, según el punto de vista personal, puede conducir a actos irracionales; es decir, si estas personas hubieran reflexionado antes de actuar, quizá lo habrían hecho en un sentido más encaminado hacia la consecución de sus fines.

Los filósofos han hablado largo y tendido del fin último, si es que lo tiene, de la humanidad, pero no han alcanzado un consenso, pues esa es la naturaleza de la filosofía. Para ser racional, el fin de la humanidad debe ser tal que todos lo puedan perseguir sin problemas. Tres candidatos plausibles son: la supervivencia de la especie humana, la máxima felicidad del mayor número de personas y la obtención del conocimiento. Ninguno de ellos resiste el análisis. Si unos seres extraterrestres, más amables, inteligentes y superiores en todo a nosotros, aterri-

zan en nuestro planeta siendo portadores de un virus que supiéramos que nos eliminaría a todos, y si la única alternativa a la extinción fuera matarlos, lo haríamos sin dudar. Pero esta acción podría considerarse estrecha de miras y egoísta. En tales circunstancias, es posible que algunos decidieran tener en cuenta metas distintas a la supervivencia de la especie humana. En lo que se refiere a la felicidad, ¿cómo se mide? ¿Cómo se compara la desgracia de uno y la alegría de otro? La obtención del conocimiento parece una meta gloriosa, pero ¿por qué es mejor esforzarse por ser un buen atleta que un excelente jugador de ajedrez? Además, el conocimiento podría ser contraproducente, pues el uso imprudente de sus derivados tecnológicos podría traducirse en que no quedara nadie en la Tierra para saber algo. Al pensar en fines últimos, nos situamos más allá del reino de la racionalidad. Una meta concreta sólo se puede defender en términos de otra superior. En palabras de Pascal: «El corazón tiene razones que la razón ignora». En consecuencia, los fines últimos no se pueden defender: por naturaleza, carecen de fines superiores que los justifiquen. En la práctica, es dudoso que nadie persiga de forma sistemática un fin de este tipo.

Nacemos con un conjunto de «impulsos biológicos», como el hambre, la sed, el instinto sexual y la evitación del dolor, así como con otras motivaciones más escurridizas pero igualmente poderosas, como la curiosidad o la necesidad de dominar o de pertenecer a un grupo. La presencia de tales impulsos nos hace tender a ponernos en primer lugar. Se podría afirmar –y así se ha hecho– que esto es irracional. Las personas no difieren básica-

mente entre sí; mi vecino puede ser más o menos inteligente, ingenioso o guapo que yo, pero tenemos en común la misma estructura biológica, sentimos el mismo dolor y compartimos penas y alegrías similares. Lo racional sería que yo pusiera su felicidad al mismo nivel que la mía. Poco por desgracia, esto no es así. Alguien podría sostener que su experiencia –su placer y su dolor– son únicos; sólo él puede experimentarlos. Incluso puede haber alguien que sea solipsista, es decir, que crea que sólo existe él y que el mundo exterior es un capricho de su imaginación, por lo que tendría derecho a ponerse en primer lugar.

Hay que distinguir entre racionalidad y moralidad. Los intentos de justificar la moralidad desde un punto de vista racional siempre han fracasado. La mayor parte de las personas adopta una postura de compromiso: aunque ponen su felicidad por encima de la de los demás, se esfuerzan en mayor o menor grado por tener en cuenta ésta. No vamos a volver a considerar la racionalidad de los fines; sólo nos va a preocupar la irracionalidad de los medios.

Tal vez haya lectores que sostengan que algunos de los ejemplos de irracionalidad que vienen a continuación no lo son en absoluto. Es cierto que hay ejemplos límite. En primer lugar, buena parte de la irracionalidad deriva de no dedicar tiempo suficiente a la reflexión. Pero alguien puede sentirse muy satisfecho con una decisión y creer que cualquier ganancia conseguida mediante un mayor periodo de reflexión no compensa el tiempo y el esfuerzo adicionales que implica. Un ejemplo límite sería el del director de una empresa que tiene que tomar una deci-

sión delicada y que dedica tanto tiempo a pensar en todas sus consecuencias que la empresa quiebra antes de que se haya decidido. El director que toma con rapidez una decisión que no es la mejor no puede ser acusado de irracionalidad, siempre que haya hecho un uso óptimo del tiempo de que dispone. Por otra parte, hay muchas personas que, sin estar presionadas por el tiempo, toman decisiones desacertadas porque no tienen en cuenta los factores relevantes. Ahorrarse el esfuerzo de reflexionar en profundidad puede ser razonable en el caso de decisiones triviales, pero, como vamos a ver, siempre es irracional, y a veces desastroso, cuando se toman decisiones complejas e importantes, como sucede en los negocios, la medicina o la política.

En segundo lugar, como sólo podemos tener un número limitado de ideas en la mente cada vez, al tomar decisiones complejas no se combinan todos los factores relevantes. Una forma de resolver este problema es emplear lápiz y papel para determinar los pros y los contras de las diversas acciones, y es irracional no hacerlo. En su autobiografía, Charles Darwin afirma haber usado dicho método –en este caso, con éxito– para decidir si se casaba. Es poco probable que muchos le imiten a la hora de tomar esta decisión, aunque siempre se puede sostener que hay demasiados aspectos que desconocemos.

En tercer lugar, como demostraré hacia el final del libro, tomar la mejor decisión, ya sea en un tribunal o en la vida diaria, suele implicar el uso de conceptos derivados de la estadística elemental. Pocas personas tienen a su disposición tales instrumentos de pensamiento racio-