

**Las emociones son fundamentales para la toma de decisiones. Pero asumir esto choca con la imagen que tenemos de nosotros. Mientras se sigue negando la realidad, hay importantes sectores que están aprovechando para influir en la conducta de la población.**

El debate sobre la racionalidad es eterno y encendido. Sus defensores igualan racionalidad a procesamiento matemático (Toulmin, 2003) y utilizan el modelo clásico de elección racional para explicar la toma de decisiones cotidianas (Gilovich et al., 2002). Su principal defensora es la economía, pero se deja sentir también en psicología, sociología, derecho y medicina.

Considera que el “actor racional” toma una decisión evaluando la probabilidad de obtener cada uno de los resultados posibles, estableciendo la utilidad (beneficio) que puede conseguir de ellos y combinando estas dos evaluaciones para tomar la decisión que proporcionará el máximo beneficio. Hacer todos los cálculos que implica la teoría requiere mucho esfuerzo y es difícil, pero asume que las personas los hacen para todas sus decisiones y los hacen bien. No niega que se cometan errores, pero defiende que se producen al azar.

Desde la filosofía, Stephen Toulmin considera que la idea de racionalidad ha negado la utilidad de la razonabilidad, es decir, ignora que para realizar juicios y tomar decisiones podemos apoyarnos en la experiencia personal y la práctica (Toulmin, 2003). De hecho, no podemos desconectar del conocimiento previo, incluso aunque a veces nos lleve a cometer errores (Stanovich, 2003).

El análisis de los heurísticos y sesgos cognitivos se centra en describir cómo toman realmente las decisiones las personas, no cómo deberían hacerlo (Gilovich et al., 2002). Los heurísticos son atajos cognitivos, estrategias rápidas y eficientes de procesamiento de la información que nos permiten tomar decisiones rápidamente sin tener que dedicar mucho esfuerzo. Los sesgos reflejan la tendencia a actuar de una determinada manera. No son errores, como se ha tendido a pensar, sino un “valor por defecto” que está presente en todas las personas.

Se han identificado 51 sesgos que se ven a su vez afectados por el sesgo del punto ciego, la tendencia a ver los sesgos en los demás mientras pensamos que a nosotros no nos afectan (Pronin y Hazel, 2023).

Los sesgos tienen sentido evolutivo, pero, a pesar de su utilidad, existen circunstancias en la actualidad en las que están resultando muy problemáticos (Stanovich, 2003).

## **La importancia de las emociones**

Las emociones transmiten información importante sobre nuestro entorno y contribuyen a nuestra supervivencia. Por eso nuestros cerebros han evolucionado para transmitirlos rápidamente y por eso son tan contagiosas (Sharot, 2017).

Para la racionalidad matemática, la influencia de las emociones en las decisiones es siempre negativa. No obstante, no puede entenderse el razonamiento, ni se produce correctamente, sin su participación. Son necesarias para la toma de decisiones y por sí solas pueden resolver muchos de nuestros problemas. Su influencia puede ser beneficiosa o perjudicial según las circunstancias, no es intrínsecamente negativa. De hecho, se toman peores decisiones cuando las emociones no forman parte del proceso de razonamiento - como pasa en algunos trastornos neurológicos- que cuando nos juegan malas pasadas (Damasio, 1995).

Por otro lado, hacer los cálculos que requiere el modelo de elección racional para tomar cualquier decisión

consume mucha energía, pero el comportamiento humano, como el de cualquier sistema biológico o el de las máquinas bien diseñadas, elige de manera natural el camino que implica menos esfuerzo (Zipf, 1949).

Y, sin embargo, el modelo sigue sin ser descartado. Es un ejemplo de que todos somos víctimas del sesgo de confirmación: la tendencia a rechazar la evidencia en contra de nuestras creencias, expectativas o hipótesis (Nickerson, 1998).

## **Emociones y polarización**

Hay una epidemia de polarización que influye en cómo nos relacionamos, se ha convertido en un instrumento político y amenaza la democracia y el marco de convivencia desarrollado tras la Segunda Guerra Mundial (McCoy *et al.*, 2018).

La evaluación de los acontecimientos como buenos/malos, hostiles/amigables, beneficiosos/peligrosos contribuye a la supervivencia, es resultado de una serie de procesos que han ido evolucionando durante milenios (Damasio, 2010) y define las bases biológicas de la polarización.

Apoyarnos en los demás es importante para nuestra supervivencia, por eso al evolucionar nos hemos hecho sensibles a los demás (Cacioppo, 2002). Compartir información, intercambiar opiniones e influir en los otros activa nuestro sistema límbico, el centro de recompensas del cerebro y una región clave para las emociones. Esto hace que la era digital sea muy estimulante (Sharot, 2017).

Pero todo tiene consecuencias. Hoy por hoy nos cuesta pasar entre 6 y 15 minutos en una habitación en blanco, sin estímulos, con la única compañía de nuestros pensamientos, hasta el punto de que muchas personas prefieren administrarse una descarga eléctrica desagradable a experimentar ese vacío (Wilson *et al.*, 2014).

En un experimento de laboratorio se insertó un electrodo en el sistema límbico de ratas de laboratorio, que podían estimularlo apretando una palanca. Se observó que las ratas, por estimularse, olvidaban comer, las hembras descuidaban a las crías y los machos ignoraban a las hembras en celo (Olds y Milner, 1954). Es la base sobre la que se desarrollaron los mecanismos de participación en redes sociales.

La evolución cultural y la biológica son estructuralmente diferentes y, debido a ello, la primera se produce muy rápido y la segunda muy despacio (Waring y Wood, 2021). Se puede entender la polarización como un efecto secundario del desequilibrio entre ambos tipos de evolución en un contexto de crisis multifacética que está contribuyendo a generar un entorno de mala salud social. La polarización genera un estilo de pensar polarizado que distorsiona el modo en que la gente percibe la realidad social, pero también su situación personal (Muñoz van den Eynde, 2023).

## **No pensamos racionalmente por defecto**

A principios de febrero de 2025 se publicó el Estudio de la Fundación BBVA sobre creencias y prácticas alternativas (FBBVA, 2025). Incluye un encendido alegato contra la investigación sobre heurísticos y sesgos. Y se apoya para ello en que el 75 % de las personas entrevistadas considera que los humanos somos seres racionales. La investigación sobre heurísticos y sesgos no niega la racionalidad humana, rechaza que solo pensemos racionalmente y presenta pruebas contundentes de que no lo hacemos por defecto.

Casi a la vez apareció una noticia sobre *Calculating Empires*, una visualización a gran escala de una investigación sobre la coevolución de las estructuras técnicas y sociales a lo largo de cinco siglos. Señala el creciente interés del capital por las emociones humanas. Considera que estamos pasando del capitalismo de la vigilancia, en el que las personas son a la vez consumidoras y proveedoras de materia prima (datos)

(Zuboff, 2020), al “capitalismo PSYOPS” (Crawford y Joler, 2023).

Las *psyops* (psychological operations) en sus orígenes fueron operaciones militares dirigidas a influir en el estado mental de los enemigos a través de estrategias de comunicación. Ahora parecen utilizarse para manipular el comportamiento humano con fines económicos (o políticos).

Las emociones, los sesgos y la polarización son resultado de nuestra evolución. Rechazamos aceptar que nuestro comportamiento depende de la biología, nos hace pensar en determinismo biológico. Pero nuestros contextos social e informativo actúan como ese electrodo en el sistema límbico de las ratas de laboratorio. Podemos seguir negando la importancia de las emociones, olvidar que nos ayudan a tomar buenas decisiones sin tener que pensar racionalmente, ignorarlas porque nos disgusta que nos hagan vulnerables a la manipulación. O podemos aceptar la realidad y seguir investigando para buscar mecanismos que nos vacunen contra esa vulnerabilidad.