

Richard Wiseman

Psicología:
¿Por qué importa?

Traducción de Elena Nájera García-Segovia



Alianza editorial
El libro de bolsillo

Título original: *Psychology. Why It Matters*

Esta obra ha sido publicada por primera vez en 2022 por Polity Press. Esta traducción ha sido publicada por acuerdo con Polity Press Ltd., Cambridge

Diseño de colección: Estrada Design

Diseño de cubierta: Manuel Estrada

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, plagiaran, 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.



PAPEL DE FIBRA
CERTIFICADA

© Richard Wiseman, 2022

El derecho de Richard Wiseman a ser identificado como el autor de esta obra ha sido confirmado por él de acuerdo con la Ley de Copyright, Diseños y Patentes de 1988.

© de la traducción: Elena Nájera García-Segovia, 2024

© Alianza Editorial, S. A., Madrid, 2024

Calle Valentín Beato, 21

28037 Madrid

www.alianzaeditorial.es

ISBN: 978-84-1148-745-0

Depósito legal: M. 11.582-2024

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	Agradecimientos
10	Introducción
15	1. ¿Cómo funciona en realidad tu mente?
30	2. Una extraordinaria caja de herramientas
47	3. Desmontar los mitos
62	4. Fundamentar y resolver el debate
84	5. Crear un mundo mejor
106	Conclusión
113	Notas
121	Para seguir leyendo

Agradecimientos

Me gustaría dar las gracias a todas las personas que me han aportado información y reflexiones útiles en el transcurso de la redacción de este libro: Geoffrey Dean, Greta Defeyer, Cara Flanagan, Mike Gazzaniga, Jules P. Harrell, Leonard Jason, Rob Jenkins, Helen Keen, Emma Ladds, Peter Lamont, Elizabeth Loftus, Peter Lovatt, Lois MacCullagh, Gabriele Oettingen, Adrian Owen, Richard Philpot, Stephen Reicher, Chris Skurka, Effua E. Sosoo, Kimberley Wade, Caroline Watt, David Yeager y Sally Zlotowitz. Así mismo, un agradecimiento especial a mi maravilloso editor, Pascal Porcheron, y al equipo de Polity.

Introducción

Durante mi infancia solía visitar a mi abuelo a menudo. Aunque la mayoría de las excursiones eran agradables, si bien poco emocionantes, uno de nuestros encuentros tuvo una profunda influencia en mi vida. Tendría unos ocho años, y mi abuelo y yo estábamos disfrutando de una taza de té en su salón. Me dio un rotulador negro y un penique victoriano, y me pidió que escribiera mis iniciales en la moneda. Después puso el penique en la palma de su mano y cerró los dedos con la moneda dentro. Momentos más tarde, susurró una palabra mágica y abrió la mano lentamente. La moneda había desaparecido. De debajo de su silla cogió una caja de metal que tenía el tamaño de una baraja de cartas, con la tapa bien cerrada con unas gomas elásticas. Me entregó la caja y me pidió que la abriera. Quité las gomas y abrí la caja, para descubrir que dentro había una caja algo más pequeña que también estaba cerrada con varias gomas elásticas. Una vez más, quité las gomas y abrí la

segunda caja con cuidado. Esta vez encontré una bolsa pequeña de tela verde. Miré dentro de la bolsa y, para mi asombro, descubrí el penique con mis iniciales.

Me aficioné al ilusionismo y pasé gran parte de mi juventud leyendo todo lo posible sobre el tema. Al principio de mi adolescencia hacía magia a diario y quería convertirme en un prestidigitador profesional. Sin embargo, según fue pasando el tiempo, mis planes empezaron a cambiar. Un buen mago necesita comprender de qué manera perciben el mundo las audiencias. Esto implica saber qué tipo de sucesos captan la atención de la gente, cuándo y por qué se convierten en sospechosos, y cómo asegurarse que determinadas partes de la actuación se desvanezcan de su memoria. Cuanto más examinaba estos temas, más me fascinaba la mente humana.

Terminé en el University College de Londres para estudiar un grado en psicología. Hacia el final de mi estancia, pasé por casualidad por delante de un cartel que me llamó la atención. Robert Morris, profesor de la Universidad de Edimburgo, estaba llevando a cabo un trabajo con psíquicos y médiums, y quería que un estudiante de doctorado investigara la psicología de la ilusión. Me postulé con éxito al puesto, viajé a Escocia y pasé los siguientes cuatro años investigando la magia, las creencias y lo paranormal. Una vez terminado el doctorado, se me ofreció un puesto en el departamento Psicología de la Universidad de Hertfordshire, donde he permanecido desde entonces y ahora soy catedrático. Todo este tiempo he investigado una variedad de áreas, incluida la psicología de la ilusión, la suerte, el ilusionismo, lo paranormal, y la mentira. Y todo porque, una vez, mi abuelo me hizo un truco de magia asombroso.

Pero ya basta de hablar sobre mí, hablemos ahora de ti. Tú eres excepcional. Como la mayoría de las personas, puedes experimentar una amplia gama de pensamientos y emociones; entre ellos, enamorarte, planear unas vacaciones, sentirte feliz, tener celos, recordar el martes pasado, escuchar música, plantearte el sentido de la vida, sumar una columna de números, decidir qué pedir en un restaurante, soñar y hasta leer frases excesivamente largas como esta. También eres capaz de llevar a cabo una variedad asombrosamente amplia de comportamientos, que incluye caminar por la calle, hacer malabares, cantar una canción, preparar el desayuno, hacer un dibujo, bailar hasta las tantas, montar en bicicleta, bostezar, estornudar, besar, ayudar a otras personas, dormirte y reír. No solo esto, sino que eres la única persona como tú en el mundo entero.

Los psicólogos se han pasado muchos años investigando esta cornucopia de pensamientos, sentimientos, y comportamientos. Su trabajo se ha descrito en diversos tipos de libros: manuales que presentan panorámicas generales sobre amplias franjas de investigación, monografías académicas que perfilan áreas específicas con un detalle considerable, libros de divulgación que proporcionan información accesible sobre ideas y descubrimientos especialmente interesantes o textos de autoayuda que aportan técnicas y consejos prácticos con el objetivo de mejorar la vida. Este libro adopta de alguna manera una perspectiva diferente y hace una de las preguntas más importantes: ¿Por qué importa la psicología?

Según mi experiencia, este no es un tema que generalmente se discuta en psicología. Los estudiantes a menudo adquieren conocimientos y métodos en psicología sin re-

flexionar sobre si ese trabajo es significativo. De modo similar, los psicólogos académicos son personas muy ocupadas y algunas veces corren de un proyecto a otro sin pensar sobre si su trabajo merece la pena, y hasta qué punto. Este libro es una oportunidad de tomarse un respiro, de aflojar el ritmo y reflexionar sobre por qué los psicólogos hacen lo que hacen.

Como cualquier autor, no soy imparcial, he dedicado toda mi carrera a la investigación, a la enseñanza y a promover la psicología, y este libro se basa en mis experiencias y ofrece mi punto de vista. También debo decir que no creo que toda la psicología sea importante. De hecho, algunos trabajos son irrelevantes, no importan y hasta son dañinos. Sin embargo, creo que la psicología en su mejor expresión es muy relevante. Cada uno de los capítulos siguientes explora las diferentes razones por las que pienso que la psicología es importante y describe proyectos de investigación que ilustran la diversidad de trabajos en ese ámbito. Hay un amplio conjunto de investigaciones potenciales del que escoger, y he seleccionado ejemplos que me parecen especialmente convincentes, interesantes, edificantes o impactantes. Al final haré algunas sugerencias prácticas para promover un trabajo aún más significativo en el futuro.

Espero que disfrutes de nuestro tiempo juntos.

1. ¿Cómo funciona en realidad tu mente?

Los ordenadores, las lavadoras y las aspiradoras vienen con sus manuales. Desgraciadamente, nosotros no nacemos con instrucciones de nuestra mente y por tanto tenemos que averiguar qué es lo que nos hace funcionar. Con el paso de los años, los psicólogos han cuestionado muchas de nuestras más preciadas intuiciones e ideas de sentido común sobre el funcionamiento de nuestra mente, y a menudo han descubierto que somos más extraordinarios de lo que generalmente imaginamos. En este capítulo vamos a examinar varios ejemplos de este trabajo sorprendente, interesante y contrario al sentido común. Por el camino nos encontraremos gente vestida de gorila o de fantasma, descubriremos qué sucedió aquella vez que unas personas trataron de recordar 10.000 fotografías, conoceremos por qué los psicólogos han escenificado cientos de accidentes ficticios, y mucho más.

Una mirada a la observación

La mayoría de las personas creen que son buenos observadores y que se darían cuenta al instante de un acontecimiento llamativo que ocurriera justo delante de ellos. Sin embargo, los psicólogos han descubierto que hay mucho más de lo que se percibe a simple vista.

Un investigador británico, Tony Cornell, que estaba interesado en la posible existencia de los fantasmas, decidió averiguar qué pasaría si las personas se encontraran cara a cara con un espectro de apariencia sobrenatural. En un estudio, Cornell se vistió con una sábana blanca y paseó por un camino cerca del centro de una ciudad concurrida. Asombrosamente, casi nadie parecía detectar su figura fantasmal. En otra investigación, Cornell fue a un cine local, se puso su disfraz de fantasma, esperó hasta que la película empezara y después caminó y se puso frente a la pantalla. Más tarde preguntó a los asistentes si habían notado algo extraño y descubrió que alrededor de un tercio de la audiencia pasó por alto su aparición¹.

En la década de 1970, Ulric Neisser y sus colegas llevaron a cabo una investigación más sistemática sobre la incapacidad que tienen las personas para ver lo que ocurre delante de ellas. Neisser filmó un corto en el que había dos equipos de gente². Cada equipo constaba de tres individuos, los de un equipo llevaban camisetas blancas y los del otro, camisetas negras. Cada equipo tenía su propia pelota de baloncesto y durante todo el tiempo del vídeo los jugadores se pasaban el balón entre sus compañeros de equipo. Transcurridos dos minutos, una mujer vestida con un impermeable negro y con un paraguas abierto caminaba a través de

la escena y de los jugadores. Neisser mostraba el vídeo a la gente y le pedía que contara el número de veces que los jugadores con las camisetas blancas se habían pasado el balón entre ellos. Sorprendentemente, la mayoría no detectó a la mujer con el paraguas.

En la década de 1990, Dan Simons y Christopher Chabris hicieron varias versiones del ya clásico corto de Neisser y sustituyeron a la mujer que sujetaba el paraguas por otros sucesos inesperados³. Uno de los miembros de su equipo de investigación acababa de conducir otro experimento para el que se había puesto un disfraz de gorila, así que en una de las versiones del corto se pusieron el disfraz y caminaron a través de los jugadores de baloncesto. Para rematar, se pararon en medio de la escena y se golpearon el pecho delante de la cámara. Simons mostró el vídeo a algunas personas y les pidió que contaran cuántas veces el equipo con las camisetas blancas se habían pasado el balón. En línea con los descubrimientos previos de Neisser, cerca de la mitad de la gente no detectó al gorila.

Simons subió a internet su fantástico vídeo del gorila y rápidamente se convirtió en un éxito viral. Inspirándome tanto en ese trabajo como en mi propia experiencia con la magia, hice un corto llamado «The Colour Changing Card Trick» (El truco de las cartas que cambian de color). En el vídeo participan dos personas que realizan un truco de cartas sobre una mesa. Durante el truco, los actores cambian el color del mantel, de su ropa y de la cortina que tienen detrás. Asombrosamente, la mayoría de la gente que ve el vídeo no se percata de estos cambios. En otro ejemplo notable de nuestra capacidad para pasar por alto lo que ocu-

rre delante de nuestras narices, los investigadores descubrieron que algunos estudiantes que estaban hablando por el teléfono móvil ni siquiera se percataron de ¡un payaso que estaba pasando en un monociclo!⁴.

Estos estudios han ayudado a los psicólogos a comprender mejor el funcionamiento profundo de nuestro sistema visual. Según un modelo de percepción, procesar toda la información que recibimos de nuestro alrededor desbordaría enseguida nuestro sistema visual. En cambio, nuestra mente centra su atención de forma automática e inconsciente en lo que parece más importante. Este procedimiento normalmente funciona bien y nos permite tener una impresión precisa de lo que está pasando a nuestro alrededor. Sin embargo, bajo algunas circunstancias, este proceder puede tener como consecuencia que obvиеmos lo inesperado. Cuando estamos viendo una película en un cine, no esperamos ver a un fantasma caminar frente a la pantalla; cuando se nos pide que contemos el número de veces que los jugadores se pasan un balón de baloncesto en un vídeo, no estamos buscando a alguien vestido de gorila. Y cuando observamos un truco de cartas, no prestamos atención al color del mantel, a la ropa de los actores o a las cortinas. Por un lado, pasar por alto estos sucesos tan llamativos demuestra que lo que nuestro sentido común nos dice sobre la observación es profundamente erróneo. Pero, por otro lado, demuestra precisamente lo extraordinaria y sofisticada que es nuestra mente en realidad.

El recuerdo absoluto

En la década de 1970, Lionel Standing llevó a cabo un estudio extraordinario sobre el poder de la memoria. Convenció a cinco voluntarios para que pasaran varios días mirando 10.000 fotografías. Los voluntarios solo veían cada imagen durante cinco segundos. Para averiguar cuántas imágenes recordaban, a los voluntarios se les mostraba varios cientos de imágenes, y se les pedía que identificaran las que habían visto en la parte inicial del estudio. Con esta información, Standing calculó que los voluntarios habían recordado alrededor de 6.600 fotografías, a pesar de haber visto cada una solamente un par de segundos. Un trabajo similar de Rob Jenkins y colaboradores sugiere que las personas tienen una media de 5.000 caras almacenadas en su memoria. La gente suele pensar que tiene mala memoria, pero, de hecho, la mayoría de nosotros podemos almacenar grandes cantidades de material visual, y los investigadores han utilizado esta extraordinaria capacidad para ayudar a que la gente apruebe los exámenes, a recordar contraseñas, a dar largos discursos sin notas y mucho más.

Fuentes: L. Standing, «Learning 10,000 pictures», *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 25, 207-222 (1973); R. Jenkins, A.J. Dowsett, y A.M. Burton, «How many faces do people know?» *Proceedings. Biological Sciences*, 285(1888) (2018), 2018.1319.

Creencias, opiniones y decisiones

En la década de 1970, Amos Tversky y Daniel Kahneman realizaron un experimento utilizando solamente ocho números que se ha convertido en un clásico⁵. Fueron a un instituto y pidieron a los estudiantes que calcularan el resultado de

una de las dos ecuaciones. A la mitad de los estudiantes se les pidió que resolvieran esta ecuación:

$$8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1 = ?$$

Mientras a los demás se les mostró esta ecuación:

$$1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8 = ?$$

Matemáticamente, las dos ecuaciones son idénticas así que, si los alumnos hubieran actuado lógicamente, los dos grupos deberían haber tenido los mismos resultados. Sin embargo, los alumnos que vieron la primera ecuación hicieron cálculos cuatro veces más altos que aquellos a los que se les mostró la segunda ecuación. Tversky y Kahneman dedujeron que los alumnos tomaron un atajo mental y basaron sus respuestas en la parte inicial de cada ecuación. La primera ecuación empieza con números relativamente grandes y por tanto los estudiantes hicieron una estimación elevada. En contraste, la segunda ecuación comienza con números mucho más pequeños y por tanto los alumnos obtuvieron una estimación mucho más baja. Un trabajo posterior ha mostrado que este efecto, que a menudo se conoce como «efecto de anclaje», puede influir en nuestras decisiones en muchas situaciones. Por ejemplo, una tienda de muebles puede mostrar un cartel en el que una silla de 500 libras ha sido rebajada hasta 250 libras. Por el efecto de anclaje del primer precio, el segundo parece asombrosamente bajo. Por el contrario, durante una negociación, una de las partes puede empezar con una oferta inicial baja con el fin de que las siguientes ofertas impacten más.