



Inteligencia intuitiva de Malcolm Gladwell

Rolando Navarro

*Instituto de Filosofía del Derecho
"Dr. José Manuel Delgado Ocando".
Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas.
Universidad del Zulia.
rrnavarro@cantv.net*

Resumen

En el libro *Blink. Inteligencia Intuitiva. ¿Por qué sabemos la verdad en dos segundos?* (Taurus, 2005), su autor, el periodista Malcolm Gladwell, desde los últimos avances de la psicología y la neurología, y en un estilo fresco y ameno da respuesta a preguntas como: ¿Por qué algunas personas son brillantes a la hora de decidir y otras son torpes? ¿Por qué algunos siguen su instinto y triunfan, mientras que otros acaban siempre dando un paso en falso? ¿Cuál es el funcionamiento real del cerebro en el trabajo (llámese quirófano, tribunal u orquesta sinfónica), en la clase, en la cocina o en la cama? ¿Y por qué las mejores decisiones suelen ser más difíciles de explicar? *Inteligencia Intuitiva* revela que quienes son buenos tomando decisiones no son aquellos que procesan más información o que dedican más tiempo a deliberar, sino aquellos que han perfeccionado el arte de hilar fino, de extraer pocos factores que realmente importan a partir de un montón de variables en sólo fracciones de segundos. A eso Gladwell lo llama, siguiendo al psicólogo T. Wilson, apelar a nuestro *inconsciente adaptativo*.

Palabras clave: Inteligencia intuitiva, inconsciente adaptativo, cognición rápida.

The Intuitive Intelligence of Malcolm Gladwell

Abstract

In his book *Blink. The Power of Thinking without Thinking*, the author, Malcolm Gladwell, using the latest knowledge in the fields of psychology and neurology and a fresh and entertaining style, answers questions such as: Why are some people brilliant at making decisions and others are not? Why do some follow their instincts and succeed while others always end up taking false steps? What is the real brain process involved in performance at work (be it operating room, court of law or symphony orchestra), at school, in the kitchen or in bed? *Intuitive Intelligence* reveals that those who are good at making decisions are not those who process more information or dedicate more time to deliberations, but those who have perfected the craft of making fine connections, of extracting a few factors that are really important from a web of variables in only a fraction of a second. This is what Gladwell calls, echoing psychologist T. Wilson, calling on our *adaptive unconscious*.

Key words: Intuitive intelligence, adaptive unconscious, blink cognition.

¿Se ha preguntado el lector cuánto tiempo toma a un alumno en sus estudios de secundaria o universitarios hacerse una idea más o menos precisa de la calidad del desempeño de un profesor? Gladwell presenta en *Blink. Inteligencia Intuitiva...* el resultado de numerosas investigaciones en el ámbito de la psicología; tal es el caso, por ejemplo, de la desarrollada por el psicólogo Nalini Ambady, quien mostró en cierta ocasión a unos estudiantes tres grabaciones en vídeo, de diez segundos cada una y sin sonido, de unos profesores, y descubrió que no les costaba en absoluto puntuar su valía. Acto seguido, se redujo la duración a cinco segundos, y las puntuaciones obtenidas fueron las mismas. Y siguieron siendo muy

similares cuando mostró a los estudiantes sólo dos segundos de grabación. A continuación, la mencionada investigación comparó estos juicios instantáneos sobre la calidad de los profesores con evaluaciones realizadas por sus alumnos después de un semestre de clases, y descubrió que eran esencialmente iguales. Una persona que ve una grabación muda de dos segundos de un profesor al que jamás ha visto antes, llega a conclusiones sobre la valía de éste muy similares a las de los alumnos que han asistido a sus clases durante un semestre completo. Aquí, concluye el estudio, se observa el poder del inconsciente adaptativo.

Éste es uno de los tantos ejemplos que trae la obra que nos ocupa, cuya tesis central la podríamos resumir así: quienes son buenos tomando decisiones no son aquellos que procesan más información o que dedican más tiempo a deliberar, sino aquellos que han perfeccionado la cognición rápida; es decir, las decisiones adoptadas en un parpadear de ojos, las cuales pueden ser tan buenas como las más prudentes y deliberadas.

Blink. The Power of Thinking Without Thinking es el título original de esta obra del periodista Malcolm Gladwell. Fue publicada por primera vez en el año 2005; y traducida a nuestro idioma por Gloria Mengual, Editorial Taurus, del Grupo Santillana. Su autor es escritor, comunicador social y crítico cultural. Trabajó como periodista para el *Washington Post* (1987 y 1996), y desde 1996 escribe en la prestigiosa revista *The New Yorker*. Su libro anterior, *The Tipping Point*, publicado en español como *La Frontera del Éxtio*, Editorial Espasa Calpe, año 2001, constituyó todo un “best seller” internacional de ventas con más de 800.000 ejemplares vendidos en los Estados Unidos.

En este bien documentado libro, Gladwell (2005) llama la atención acerca del error de no tomar en cuenta los juicios instantáneos, pues solemos ser descuidados con respecto a nuestros poderes de cognición rápida. Eso nos lleva a meter la pata una y otra vez. Tomar en serio nuestro poder de cognición rápida significa

que tenemos que reconocer las sutiles influencias que pueden alterar, minar o influir en los productos de nuestro inconsciente. Y concluye: “vivimos en un mundo que da por sentado que la calidad de una decisión está directamente relacionada con el tiempo y el esfuerzo dedicados a adoptarla”. *Inteligencia Intuitiva* es un excelente intento de acabar con este mito.

Veamos una de las tantas ilustraciones que ofrece Gladwell al respecto. En septiembre de 1983, un vendedor de antigüedades llamado Gianfranco Becchina se puso en contacto con el Museo J. Paul Getty de California, EE.UU. Decía estar en posesión de una estatua de mármol del siglo VI antes de nuestra era. Se trataba de un *kouros*, una escultura que representa a un varón joven desnudo, de pie, con la pierna izquierda adelantada y los brazos pegados a los costados. Se conoce alrededor de dos centenares de estas obras en el mundo, en su mayor parte bastante dañadas o reducidas a fragmento, descubiertas en tumbas o en yacimientos arqueológicos. Pero éste era un ejemplar conservado casi a la perfección. Becchina pedía alrededor de 10 millones de dólares.

El Museo Getty respondió con cautela. Aceptó la estatua en préstamo e inició una investigación exhaustiva. El estilo de la escultura recordaba al del *kouros* de Anavyssos, que se encuentra en el Museo Arqueológico Nacional de Atenas.

Así entonces Stanly Margolis, geólogo de la Universidad de California, pasó dos días en el museo examinando la superficie de la escultura con un microscopio de alta resolución. Luego, extrajo una muestra de un centímetro de diámetro y la sometió a análisis mediante microscopía electrónica, microsonda electrónica, espectrometría de masas, difracción de rayos X y fluorescencia de rayos X. Margolis concluyó que la estatua era de mármol dolomítico procedente de la antigua cantera del cabo de Vathy, en la isla de Thasos, y que la superficie estaba cubierta por una delgada capa de calcita; el geólogo señaló la importancia de este detalle, pues la dolo-

mita tarda cientos, cuando no miles, de años en transformarse en calcita. En otras palabras: la estatua era antigua.

El Museo Getty quedó satisfecho y, catorce meses después de iniciada la investigación sobre el *kouros*, aceptó comprarlo. Pero había un problema: el *kouros* tenía algo raro. El primero en señalarlo fue el historiador de arte italiano Federico Zeri, quien formaba parte del consejo de administración del museo. Cuando pasó delante de la estatua se quedó mirando las uñas de la escultura. En aquel momento no pudo expresarlo con palabras, pero le pareció que tenía algún defecto. Algo no encajaba.

Evelyn Harrison fue la siguiente. Era una de las expertas en escultura griega más destacada del mundo. Justo antes de que el museo cerrara el trato con el vendedor de antigüedades, Arthur Houghton del Getty la llevó a ver el *kouros*, retiró la tela que lo cubría y dijo: “Todavía no es nuestro, pero lo será en un par de semanas”. Y respondió Evelyn: “Pues lo lamento”. En el preciso instante en el que Houghton retiró el lienzo que lo cubría, Evelyn tuvo un presentimiento, un *rechazo instintivo*.

Entonces, ¿quién tenía la razón? Cuanto más cerca examinaban la pieza los expertos en escultura griega, con más claridad empezaban a comprender que se trataba de un pastiche desconcertante de estilos, épocas y lugares distintos.

Después de análisis subsiguientes, otro geólogo concluyó que la superficie de una escultura de mármol dolomítico podía envejecerse en un par de meses con moho de la patata. Otro detalle que pasó inadvertido para el museo fue que era la única pieza en el mundo que estaba completa y en perfectas condiciones. Finalmente en el catálogo del Museo Getty se reproduce una imagen del *kouros* con la siguiente indicación: “Hacia 539 a. de C., o falsificación moderna”.

Cuando Federico Zeri y Evelyn Harrison vieron la estatua, sintieron un rechazo instintivo y acertaron de lleno. Bastó un par de segundos, de un simple vistazo lograron captar más sobre la

verdadera esencia de la escultura que el equipo del Museo Getty en catorce meses.

Blink. Inteligencia Intuitiva... trata de esos dos primeros segundos.

Lista de Referencias

GALDWELL, Malcolm. **Blink. Inteligencia Intuitiva. ¿Por qué sabemos la verdad en dos segundos?** Editorial Taurus. 2da. Edición. Traducción: Gloria Mengual. 2006.