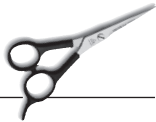


EL JUEGO DEL VERANO

Cómo tomamos decisiones

Varios profesionales de diferentes ámbitos nos cuentan en estas páginas sus impresiones y experiencias en el ejercicio de decidir. Un neurocientífico, un guionista, un asesor de comunicación, una médica, un juez, un profesor de ciencia política, un poeta y profesor, una psicóloga y una periodista nos describen con qué dudas, seguridades, prevenciones y matices se enfrentan a la hora de tomar decisiones en su vida cotidiana y en su profesión. Decidir no siempre es fácil.

¡Basta ya de pensar!



Cuando pensamos cambiar de trabajo, comenzamos un proceso de búsqueda y acopio de información que termina con la aceptación irrevocable de una nueva ocupación. La toma de decisiones puede llegar a ser patológica si acumulamos información que no es verídica, como en la esquizofrenia, o si somos incapaces de llegar a una decisión final, como en los pacientes orbitofrontales. Decidir, del latín *decidere*, significa literalmente cortar. La neurociencia está dando los primeros pasos para entender cómo se forjan las decisiones en nuestro cerebro; curiosamente, los descubrimientos justifican el origen etimológico de decidir.

Las decisiones se engendran en una maraña de cien mil millones de neuronas. Las neuronas que pertenecen a áreas más cercanas a la corteza

motora primaria tienen una relación más estrecha con la decisión, y reciben innumerables inputs de áreas sensoriales, somáticas y emocionales, que se acumulan mientras dura la deliberación. La información acumulada es variopinta: sensaciones, emociones y, sobre todo, simulaciones tintadas de lo anterior sobre lo que conllevaría elegir uno u otro trabajo, como imaginarnos ser felices en el día a día con nuestros nuevos compañeros. Cuando la información recabada es suficiente, las neuronas ‘cortan’ el proceso de acumulación a través de un proceso no lineal y explosivo, momento en el que adoptamos firmemente una decisión final, como firmar un contrato con una empresa. La acumulación de información no es siempre un proceso consciente, ya que los neurocientíficos podemos a veces predecir la decisión de personas, monos y ratas tiempo antes de que sean conscientes de la misma o sea visible cualquier respuesta o cambio

corporal. Quizá había algo en el cerebro tan fuerte, pero oculto e inconsciente, que inclinó definitivamente la balanza a favor de uno de los trabajos.

Este parece ser un *modus operandi* oscuro, pero necesario, ya que nos ha ayudado a ‘cortar’; y de eso trata decidir. ▀

Rubén Moreno

Neurocientífico. Autor de ¿Cómo tomamos decisiones? Los mecanismos neuronales de la elección. Editorial EMSE EDAPP, 2018

Ser o no ser



Mi amigo A., gran degustador de vinos, ha decidido que cuando está en un buen restaurante se echa sin dudarle en manos del sumiller. Es una cuestión de confianza, dice, y de respeto a la capacidad de esa pléyade de jóvenes

EL SEÑOR DEL CABALLITO



profesionales cada vez mejor formados que ayudan a apreciar la industria vinícola y la hostelería del país. Solo les dice: “Pónganos para empezar un blanco seco y después búsquenos un tinto que combine bien con todo esto. Da igual la zona, denominación, país o marca. Sorpréndanos en todo menos en el precio: que no pase la botella de tantos euros”. El éxito está asegurado. Ha descubierto así grandes caldos y magníficos expertos.

A. cuenta que tomó esta decisión el día que se encontró en medio del súper con una manzana en cada mano preguntándose en voz alta ante la estupefacción de la parroquia: “¿Golden o ambrosía?” Y después: “¿Conference o ercolina; gazpacho o salmorejo, fairy, finish o mistol; desnatada o semi; sin lactosa, sin gluten, sin azúcares, o bien con algo de eso y en su caso de qué sin y de qué con?” La gente lo miraba, asustada y compasiva, mientras él deambulaba ensimismado cavilando sobre la dificultad de decidir, cuando la voz de la cajera lo devolvió a la tierra:

—¿Carnet de cliente o no tiene? ¿Efectivo o tarjeta? ¿Se lo llevamos a casa o se lo lleva? ¿Quiere bolsas o no?

Huyó despavorido.

Desde entonces, es un firme defensor de la especialización y la delegación de funciones. También es partidario de la democracia representativa y se toma un par de píldoras cada vez que alguien le habla de las bondades del derecho a decidir. ▀

Ángel Fabiana

Guionista

La sociedad perezosa



Nos atrapa la sociedad perezosa. Los algoritmos se anticipan a nuestros deseos (y los recrean); las burbujas informativas y digitales nos aíslan (y adormecen); la inercia cotidiana nos inhibe de la diversidad (y pluralidad). La sociedad perezosa es vulnerable (y peligrosa). La pereza es el colesterol de nuestra conversación. Cada vez más previsible, cada vez más homogenizados y homólogos.

Este entorno confortable convive con una aceleración extraordinaria de nuestras vidas. La economía de la atención coloniza las relaciones y



“Yo soy el CEO, el jefe,
él es simplemente el que toma las decisiones.”

somete a las audiencias a la fracción constante de su interés y continuidad. El miedo a perder *share* social y público convierte toda conversación en un estímulo permanente. Sin tiempo para una digestión lenta y pausada, todo se convierte en *fast food* conceptual. La conversación se reduce, cada día más, al propio eco. El *egosurfing* remata la faena. La pereza gana.

En este contexto, la comunicación política y electoral corre el riesgo —ya es así— de contribuir a la reverberación continuada. Los electores ya no pueden ser lectores de programas ni tampoco contrastar adecuadamente alternativas. La racionalidad electiva es sustituida, crecientemente, por la emocionalidad selectiva. Pensamos lo que sentimos, votamos lo que sentimos.

La cultura democrática, prisionera también de la sociedad fragmentada y de audiencias múltiples, se adapta a una sociedad sin tiempo y, como consecuencia, sin reflexión serena y evaluativa. Las intuiciones, así, son los atajos de las reflexiones. ¿Cómo decidimos? Cada día más emocionalmente. La razón se escribe con (co)razón. La sociedad perezosa es artificialmente amorosa. La polí-

tica del *like* desplaza a la ideología. Nuevas emociones, nuevas decisiones. Tiempos de prepolítica y postpolítica. ▀

Antoni Gutiérrez-Rubí

Asesor de comunicación | @antonigr

El pan de cada día



Tomar decisiones en medicina es el pan nuestro de cada día. Casi podría decirse que nos pagan fundamentalmente para tomar decisiones.

Ahora, en mi especialidad de Ginecología y Obstetricia, es como si se tratara de dos hermanas mal avenidas. Si en el caso de la Ginecología hay tiempo para la reflexión, el estudio, el debate con otros especialistas e incluso la presentación de opciones a la paciente para que sea ella la que decida, la Obstetricia exige decisiones rápidas y enérgicas en cuestión de minutos para evitar graves daños a la madre y al niño. En Obstetricia hay que ser tranquilo,