Traductora: Mónica Herrero

Editor/a:

PSICOLOGÍA

NO QUERER SABER. A menudo negamos la información desagradable o amenazante. ¿Esas «anteojeras mentales» son peligrosas o por el contrario, exigen visión de conjunto y atención?

SIN MIEDO A LA IGNORANCIA

DE STEVE AYAN

Antes de leer este artículo, por favor primero no olvide que «ignorante» es un insulto. Normalmente se utiliza para infravalorar a los demás. Una persona ignorante no solo no sabe nada (o muy poco), sino que tampoco quiere saber nada. En vez de valorar los hechos y la información, tiene ante ellos vagos prejuicios, ya sea por exigencia excesiva o por comodidad. Eso lo hace insensible ante argumentos de forma que no se le puede enseñar nada mejor. En resumen: la ignorancia es mala, tonta y terca al mismo tiempo.

Ese es el empleo común de la palabra. Sin embargo, los psicólogos y los científicos cognitivos suelen utilizarla solo con fines descriptivos. Para ellos existe ignorancia cuando las personas niegan datos, los reprimen, evitan, no los aceptan, los minimizan o se tapan los ojos ante ellos, y eso puede ser perjudicial, pero no necesariamente.

Por ejemplo, puede ayudar a gestionar la información diaria, a llevarse bien con otras personas o a no tener demasiado miedo. Así pues, un cierto arsenal de anteojeras mentales parece no solo ser humano, sino útil.

Cuándo y con qué objetivo nos gusta estar desinformados se preguntaron hace unos años el psicólogo Ralph Hertwig y el economista Christoph Engel. Su artículo científico con el título «Homo ignorans», de 2016, fue pionero en la investigación de la evitación. Hertwig y Engel distinguieron hasta seis campos en los que la «*deliberate ignorance*», es decir, la ignorancia voluntaria, daba resultados (véase «Seis campos de aplicación de la ignorancia voluntaria», pág. 26/27).

En primer lugar, con ella a menudo regulamos nuestras emociones. No preguntarse qué tendríamos que haber previsto o hecho de otra forma evita el arrepentimiento y reduce las preocupaciones si se pasan por alto los posibles peligros. En un estudio de Lisa Bruttel y otros investigadores de la Universidad de Postdam, publicado en 2020 se confirmó lo siguiente: los voluntarios preferían no saber cuánto dinero recibían otros participantes por el mismo experimento si temían que podría darles envidia.

En segundo lugar y similar al caso anterior, vivimos algunos momentos emocionantes de la vida: ¿quién quiere saber con antelación qué le regalarán por Navidad sus seres queridos?

En tercer lugar, dominamos mejor muchas situaciones estresantes si no tenemos toda la información. Así, conocer el resultado provisional en una competición o el *feedback* en un examen puede ponernos más nerviosos o desanimarnos. No preocuparse por cómo nos ven los demás ayudaba a algunos invitados u oradores a estar más relajados.

En cuarto lugar, no saber puede brindar una oportunidad a la justicia si lo utilizamos para eliminar nuestros prejuicios. Por este motivo el personal de recursos humanos se inclina cada vez más a ocultar fotos o nombres de los documentos de solicitud de empleo antes de conocer a esas personas. Es una buena forma de evitar el poder sutil de los prejuicios ante las mujeres o los migrantes.

En quinto lugar, negar información es útil para la gestión de la información personal. Es decir, evitamos lo que nos podría distraer o confundir. Sin ignorancia no nos centramos. ¿Cómo podríamos afrontar, por ejemplo, nuestra comunicación cotidiana digital? ¿Eliminaríamos del móvil muchas de las noticias y anuncios que nos llegan, sin leerlos? Incluso los científicos deben reflexionar en profundidad para sus investigaciones sobre todo lo que no quieren saber (véase «¿Ciencia ciega?», a la derecha).

Y en sexto lugar, finalmente la ignorancia es un truco estratégico en las relaciones interpersonales. Quien no sabe hacer algo, en pocas ocasiones debe hacerse cargo de un trabajo o una tarea doméstica. Lo tiene fácil, se libra de hacer lo que no quiere porque deja a otros las tareas desagradables. Por eso, un marido no quiere saber en absoluto cómo funciona la plancha y la compañera de trabajo, para la tarea más nimia, argumenta siempre que no sabe hacerla, que nunca la ha hecho.

Perdonar gracias a la represión

O bien consideremos finalmente los pequeños y grandes atrevimientos en el contexto social, desde la broma maliciosa de un amigo hasta un abuso de confianza. A menudo miramos a otro lado en vez de iniciar una discusión, que solo enturbiaría la armonía y sembraría la discordia. Además, perdonar es una forma de ignorancia voluntaria.

Al parecer existen muchas buenas razones para no querer saber algunas cosas. Sin embargo, los investigadores llegaron poco a poco a la conclusión de que no siempre las debilidades cognitivas o la sobre exigencia se esconden detrás de ello. Aunque nos resulte sencillo obtener conocimientos, solemos evitar hacerlo debido a las ventajas citadas. No obstante, el modelo deficitario de la ignorancia imperó durante tanto tiempo que los estudios a menudo recomendaban una cura para el supuesto mal.

También James Shepperd, profesor de Psicología en la Universidad de Florida, investigó junto a su doctoranda Jennifer Howell y otros expertos cómo puede reducirse la propensión a evitar información. En el contexto de un estudio con el título de «*Hot or not*?» (en español: «¿Atractivo o no?»), los científicos pidieron a sus voluntarios estudiantes que calificaran en qué medida eran atractivos otros participantes según unos retratos. ¿Los afectados quisieron saber cómo de guapos los consideraban?

En general, las mujeres fueron más dubitativas que los hombres ante dicha posibilidad, sobre todo cuando quienes juzgaban (supuestamente) eran compañeros de su misma universidad, cuando eran competencia del mismo campus. Por el contrario, cuando se trataba de adultos o niños cualquiera, el miedo a los comentarios menos halagadores era mucho menor.

Cuanto más amenazadas se sienten las personas ante alguna información, más la evitan. Del mismo modo, eso es característico de cómo manejamos datos relacionados con la salud, pues estos no solo pueden ser explosivos, sino que también pueden llevarnos a tomar decisiones desagradables o a modificar nuestro comportamiento.

En un trabajo de 2012, Howell y Shepperd presentaron a los voluntarios un trastorno del metabolismo «casi desconocido» llamado déficit TAA, que en realidad era completamente inventado. El síndrome se podía identificar de forma inequívoca mediante una prueba que los participantes realizaban, junto a otros cuestionarios. ¿Los probandos querían saber el resultado?

Más de uno de cada dos (el 55 por ciento) no quiso. Tras explicar los investigadores que cuando las pruebas eran positivas, era obligatorio un examen más minucioso en el hospital pues de lo contrario, un déficit TAA no tratado suponía un riesgo para la esperanza de vida, la proporción de los que rehusaban a saber el resultado aumentó al 72 y el 68 por ciento.

Asertividad contra el miedo a la información

Pero los psicólogos encontraron una forma de disminuir ese índice. Una parte de los voluntarios tenía que pensar antes en cuáles de sus propias características eran más importantes para ellos y recordar momentos en los que podrían haber presumido de esas facetas positivas. Tras esta forma de asertividad, la ignorancia disminuyó notablemente: solo del 15 al 21 por ciento se negó a conocer el dato.

Según el resultado, al parecer un yo fuerte permite enfrentarse a las realidades incómodas. ¿Pero tenemos que hacer esto? ¿Es un valor en sí mismo? Ralph Herwig lo ve de otra forma: «En general, valoramos mucho el conocimiento y por supuesto, es un motivo importante para tomar decisiones inteligentes, pero también el saber puede causar más inseguridad y más retos existenciales. Casi nunca es definitivo y claro, sino frágil y necesita una interpretación». Estos inconvenientes hay que tenerlos en cuenta en la gestión diaria de la información.

Lo que molesta lo negamos

Por consiguiente, eso significa: no necesariamente buscamos el conocimiento que molesta, cuyo significado o conclusiones no están claras o bien que no cambia nada de la situación correspondiente (como por ejemplo, conocer los riesgos de una enfermedad incurable).

Pero vivimos en una sociedad moderna del conocimiento. Eso significa que desde pequeños aprendemos que saber más es mejor que saber menos. Casi nunca es erróneo ahondar más para recopilar más información. Esta imagen básicamente positiva del querer saber es quizás un legado de la Ilustración, que comenzó a mediados del siglo XVIII. En aquella época, artistas, pedagogos y eruditos consideraban la formación integral de todos los dones espirituales como la meta más alta del hombre: la luz del conocimiento debe alejar la oscuridad de los dogmas. «La ilustración», según la famosa frase del filósofo Immanuel Kant (1724-1804), «es es la liberación del hombre de su inmadurez autoinducida".

Sin embargo, lo que para los pensadores ilustrados de la época de Kant era inconcebible, ahora lo experimentamos casi todos los días: sopesar y decidir de forma sensata supone limitaciones. Debemos descartar muchos elementos y comparar los posibles costes de obtener información con sus beneficios y eso, en general, lo hacemos de manera automática, intuitiva.

Visto de esa forma, la etiqueta «ignorancia voluntaria» está lejos de ser esclarecedora, pues evitamos los hechos desagradables o amenazadores a menudo inconscientemente. Más bien nos esquivan ellos.

Por ejemplo, una mujer ignora deliberadamente los indicios de la infidelidad de su marido: sus continuas «horas extra», que se prolongan hasta la madrugada, el desinterés por las actividades familiares, incluso el cabello rubio de la chaqueta. La esposa no ve lo que no quiere ver. Aun así, quizás crea seriamente que no tiene ningún motivo para sospechar y busca por supuesto, pruebas contrarias. No solo finge o se engaña a sí misma para guardar las apariencias, entre otros motivos.

A veces las personas dicen una cosa pero hacen la contraria. Demuestran estar interesadas por el conocimiento y la transparencia, pero tienen una fuerte tendencia a no querer saber o aclarar determinados hechos.

En una obra que se publicó a principios de 2021, fruto de un foro de la Fundación Ernst Strüngmeann sobre la ignorancia, Hertwig y la historiadora Dagmar Ellerbrock describen un contraste similar en la superación colectiva del pasado. Tras el fin del régimen del SED en la RDA, una serie de antiguos disidentes e intelectuales, entre ellos el escritor Günter Grass (1927–2015), no querían ver o hacer públicos los expedientes que la Stasi había redactado sobre ellos. Grass explicó que la información contenida en ellos no era fiable y podía perjudicarle.

Hertwig y Ellerbrock observan ahí un patrón: en numerosas sociedades postdictatoriales se exige una explicación pública, mientras en privado domina la ocultación y el silencio. Mientras se predica de puertas afuera que los culpables deben rendir cuentas, en las relaciones interpersonales sufren la vergüenza y la culpa de que la represión les parezca a muchos un mal menor.

¿Qué hizo exactamente el abuelo en la guerra? No sería nada grave, solo era un soldado raso y hace mucho tiempo que pasó… Ese tipo de estrategias podrían utilizarse para pedir perdón, pero a menudo se emplean automáticamente sin que se viva como una represión. Por muy inmoral que parezca esta ceguera, psicológicamente cumple una función importante cuando los costes sociales o emocionales de una explicación parecen demasiado elevados.

El precio del saber

¿La ignorancia puede incluso ser un requisito para la reconciliación y un nuevo comienzo? ¿De lo contrario la espiral de culpa y venganza continúan indefinidamente, como en el conflicto de Oriente Medio, que lleva décadas activo? Por otro lado, está claro que ninguna víctima de la violencia y la arbitrariedad puede simplemente dejar quieto el pasado y que es muy injusto que las malas acciones queden impunes. A pesar de todo, uno puede preguntarse qué precio están dispuestos a pagar por el conocimiento los individuos y la sociedad en su conjunto.

La investigación sobre la ignorancia trata un segundo punto delicado, una paradoja francamente, porque para poder ocultar o reprimir una información, primero hay que saber qué vale la pena esconder. Se necesita al menos una sospecha inicial, una primera opinión o idea sobre qué información podría oprimir, perjudicar o abrumar. ¿Sabemos pues qué secretos se encuentran en un rincón de nuestro cerebro y escondemos también de nosotros mismos?

Con el argumento de que eso es lógicamente imposible, el filósofo francés Jean-Paul Sartre (1905-1980), descartó la idea del autoengaño. Sin embargo, él adoptó esa postura sin tener en cuenta la psique compleja humana. Lo que suele llamarse «conocimiento», al parecer, no es un simple «o-o», sé esto o no sé esto. Más bien existen numerosos niveles, desde la vaga idea hasta los miedos, pasando por la suposición y la sospecha.

Cuando el rechazo implícito vence a la reflexión consciente

Otro trabajo de Shepperd y Howell del año 2016 demostró hasta qué punto los mecanismos inconscientes influyen en la evitación del conocimiento. De nuevo se trataba de manejar datos sobre la salud. Los investigadores pidieron a los participantes en diferentes escenarios que determinaran su riesgo de padecer una enfermedad desconocida y ficticia (el mencionado déficit TAA), un cáncer de piel agresivo o un trastorno cardiovascular. Además de la pregunta abierta sobre los deseos y reflexiones conscientes, también se planteó el rechazo inconsciente hacia las ofertas de conocimiento. Para ello utilizaron un procedimiento del test de asociaciones implícitas (IAT, por sus siglas en inglés) que mide el tiempo en que se reacciona a determinados estímulos de representaciones mentales inconscientes. La mayoría eran estadísticamente independientes de la información verbal; es decir, incluso quien se mostraba abierto al resultado de la prueba, a menudo era escéptico inconscientemente, o al contrario.

Cuando intentaron cambiar la opinión de los voluntarios, se puso de manifiesto cuál de ambas opciones se imponía: la valoración intuitiva en concreto. Reflexionar conscientemente sobre los motivos de la propia inhibición, sorprendentemente, no hizo que aumentara la disponibilidad de la información. Por el contrario, hizo que se racionalizaran las reservas implícitas y estas, de promedio, incluso aumentaron.

La teoría del «*predictive coding*», ofrece una posible explicación, que significa algo así como «codificación predictiva» (véase Gehirn&Geist 9/2019, pág. 12). Según ella nuestra mente siempre está pronosticando qué va a pasar a continuación y para ello, a menudo encubre lo que queremos saber con expectativas, esperanzas y temores, incluidos aquellos de los que no sospechamos nada.

No deberíamos juzgar tan precipitadamente la ignorancia. Es una manera eficaz de autocontrol y nos protege, como una burbuja invisible, de numerosas dificultades de la vida (véase «Tontos son solo los demás: el efecto Dunning-Kruger», a la derecha). Por lo tanto, la ignorancia tiene poco que ver con el cliché del idiota vacilante. Incluidas las personas cultas e intelectuales la practican para, por ejemplo, no perjudicar su visión del mundo o su propia imagen y suelen ser aún más astutos para ocultar esto.

En cuanto a su difusión, condenar la ignorancia raya no solo en la autonegación; parece que tampoco es adecuado para superar sus lados más oscuros. Hoy en día, puesto que para algunos se ha convertido en un hábito negar hechos científicos o pasarlos por alto, ya sea sobre el cambio climático, la crisis del coronavirus o la desigualdad, la ignorancia también requiere una parte de valentía, por ejemplo, en cuanto a las teorías de la conspiración. Tal vez se frene mejor a un sabelotodo de mente estrecha simplemente ignorándolo. Valdría la pena intentarlo.

[pág. 1]

EL AUTOR

Steve Ayan es psicólogo y redactor de *Gehirn&Geist*.

[pág. 2, leyenda de foto]

¡No oír nada, no ver nada, no decir nada! Estos tres monos adornan el templo budista de la Montaña Dorada en Bangkok (Tailandia).

[pág. 3]

EN SÍNTESIS: LO QUE YO NO SÉ…

1. La información que podría amenazarnos, provocarnos inseguridad o forzarnos a tomar decisiones solemos pasarla por alto. Para ello utilizamos un amplio abanico de estrategias de evitación.

2. Puesto que querer saber está bien visto, se tardó mucho tiempo en que los investigadores reconocieran la utilidad de la ignorancia voluntaria. Esta ayuda, por ejemplo, a regular emociones y alcanzar objetivos.

3. Puesto que el conocimiento está asociado a costes y es frágil, hay que sopesar si se está mejor con o sin información. Esto también depende de las preferencias y los recursos personales.

[pág. 4, recuadro]

PSICOLOGÍA / NO QUERER SABER

¿Ciencia ciega?

Si la ignorancia está de más en alguna parte, es en la ciencia, opinan algunos. Para obtener nuevos conocimientos, los investigadores deberían estar abiertos a cualquier posible teoría y demostrarla basándose en todos los datos disponibles, ¿no?

Contra esta suposición ampliamente aceptada existen tres argumentos: como el neurobiólogo Stuart Firestein de la Universidad de Colombia en Nueva York afirma en su libro «Ignorancia», los huecos en el mapa del conocimiento son los que estimulan nuestra curiosidad. No saber no es ninguna deficiencia lamentable, sino la fuente de toda investigación. Además, cada respuesta provisional arroja siempre nuevas preguntas. En vez de originar la verdad, la ciencia ampliaría el reino de lo desconocido.

El segundo argumento defiende que el modelo científico siempre se centra únicamente en ámbitos muy reducidos. No hay ninguna «fórmula universal», si no que cada explicación acertada tiene unas fronteras bien definidas. Esta limitación, dicho de otro modo, esta ocultación consciente, constituye su poder. Eso distingue una verdadera investigación de las explicaciones pseudocientíficas del esoterismo, por ejemplo.

En tercer lugar, el filósofo Alfred Nordmann de la Universidad Técnica de Darmstadt, da un paso más allá. En su opinión, en muchas disciplinas (Farmacia, Ciencia de los materiales, Robótica, Nanotecnología o investigación de las redes neuronales) se separan la explicación y compresión teóricas de la mera práctica. Aquí, el conocimiento a menudo significaría solo «poder hacer», mientras que seguiría siendo un misterio cómo ese hacer se llevaría a cabo y qué mecanismos implicaría. Nordmann escribe: «La racionalidad científico-técnica exige solo saber lo que uno debe saber, ni más ni menos».

*Firestein, S.: Ignoranz. Die Triebfeder der Wissenschaft. Hogrefe, 2013; Nordmann, A.: The advancement of ignorance. In: Maasen, S. et al. (Hg.): TechnoScienceSociety. Sociology of the Sciences Yearbook 30, Springer, 2020*

[pág. 8, recuadro]

Tontos son solo los demás: el efecto Dunning-Kruger

«El necio se toma por sabio, pero el sabio sabe que él mismo es un necio». Lo que ya sugirió William Shakespeare (1564-1616) en su comedia «Como gustéis» lo confirma la psicología moderna. Hace unos 20 años, David Dunning, de la Universidad de Cornell, y su entonces doctorando, Justin Kruger, sometieron a sus participantes a un test de inteligencia durante un estudio. Antes, les preguntaron qué nota pensaban que obtendrían. Mientras los voluntarios con un mayor CI se puntuaron de una forma bastante realista, aquellos con un CI más bajo, en general, se sobrevaloraron notablemente.

Este hallazgo se conoce como efecto Dunning-Kruger y se podría reproducir para varias competencias intelectuales. Al parecer, la incapacidad y la arrogancia son dos caras de la misma moneda, al menos en el ámbito cognitivo. Para juzgar mi talento deportivo o artístico, no puedo recurrir a esas mismas dotes, al contrario de lo que ocurre con la capacidad intelectual, tal y como Dunning explica: «Cada capacidad que necesitamos para extraer conclusiones lógicas la necesitamos también para reconocer si alguien extrae conclusiones lógicas».

Otros análisis más recientes han demostrado que el fenómeno no afecta necesariamente a la ignorancia, sino que también existen fundamentos estadísticos y motivacionales. Así pues, es simplemente humano que las personas con un CI más bajo se sobrevaloren y las más inteligentes, se infravaloren.

Sin embargo, el efecto Dunning-Kruger, al menos en parte, puede explicar por qué nos cuesta tanto reconocer nuestra propia negación de la información. Si un buen amigo no ve, por ejemplo, que a menudo fracasa a causa del estrés porque tiene poca confianza en sí mismo y es muy autocrítico, el problema suele pasar desapercibido. Si seguimos llevando las mismas anteojeras o estas permanecen invisibles para nosotros mismos, entonces la falta de confianza también impide que uno se responsabilice de esa carencia.

La consecuencia: a la mayoría nosotros, otras personas nos avisan de nuestro no querer saber. Por lo tanto, necesitamos buenos amigos, quizás incluso competidores envidiosos, para que nos sujeten el espejo.

*Dunning, D.: The Dunning-Kruger effect. On being ignorant of one’s own*

*ignorance. Advances in Experimental Social Psychology 44, 2011; Gignac, G. E., Zajenkowski, M.: The Dunning-Kruger effect is (mostly) a statistical artefact: Valid approaches to testing the hypothesis with individual differences data. Intelligence 80, 2020; McIntosh,*

*R. D. et al.: Wise up: Clarifying the role of metacognition in the Dunning-Kruger effect. Journal of Experimental Psychology: General 10.1037/xge0000579, 2019*

PARA SABER MÁS

Hertwig, R., Engel, C. (Hg.): Deliberate ignorance: Choosing not to know.*MIT Press, en proceso de impresión.*

*Aktueller Überblick zur Erforschung des Nicht-wissen-Wollens*

BIBLIOGRAFÍA

Bruttel, L. et al.: Do people harness deliberate ignorance to avoid envy and its detrimental effects? *CEPA Discussion Papers 17, 2020*

Hertwig, R., Engel, C.: Homo ignorans:Deliberately choosing not to know. *Perspectives on Psychological Science 11, 2016*

Howell, J. L. et al.: Hot or not? How self-view threat influences avoidance of attractiveness feedback. *Self and Identity 18, 2019*

Howell, J. L., Shepperd, J. A.: Reducing information avoidance through affirmation. *Psychological Science 23, 2012*

El presente artículo en Internet: www...

[rotulados, pág. 5. De arriba abajo y de izquierda a derecha]

Seis campos de aplicación de la ignorancia voluntaria

desconocimiento voluntario

-regular sentimientos, evitar el arrepentimiento y la vergüenza

-mantener la emoción y la sorpresa

-mejorar el rendimiento. Ejemplos: examen, competencia, situaciones de estrés

[pág. 6, continuación]

-gestionar la avalancha de información

-ser imparcial y justo

-lograr objetivos personales. Ejemplo: negociaciones, autodisciplina, librarse de la responsabilidad y de rendir cuentas