

# Irracionalidad

*Mauricio Fernando Miranda Salazar. Académico del Departamento de Ciencias Sociales y Humanidades.*

---

*¿Qué hace el lobo cuando la loba y los lobeznos tienen la panza vacía y sufren hambre, y se lamentan y riñen entre sí? ¿Qué hace? Yo digo que el lobo sale de su guarida y va en busca de algo de comer y, movido por la desesperación, hasta es capaz de bajar al pueblo y meterse en una casa. Y a los campesinos que lo matan no les falta razón para matarlo; pero tampoco le falta al lobo para meterseles en las casas y morderlos. Así, todos tienen razón; y de la razón nace la muerte. (Moravia, 1988)*

## Resumen

En este ensayo se explora la naturaleza de la irracionalidad humana a través de ejemplos de la cultura popular, la psicología y la filosofía, analizando cómo la obsesión por tener la razón —incluso ante la evidencia del error— conduce a conflictos, fanatismo y decisiones contraproducentes. El texto pone sobre la mesa la urgencia de cultivar una racionalidad colaborativa y ética, especialmente en contextos donde la inteligencia artificial y las decisiones políticas afectan cada vez más la vida humana.

**Palabras clave:** Irracionalidad, Racionalidad, Sesgo cognitivo, Pensamiento crítico, Agente racional, Fanatismo.

## Abstract

This essay explores the nature of human irrationality through examples from popular culture, psychology, and philosophy, analyzing how the obsession with being right —even in the face of evidence of error— leads to conflict, fanaticism, and counterproductive decisions. The text highlights the urgency of cultivating a collaborative and ethical rationality, especially in contexts where artificial intelligence and political decisions increasingly affect human life.

**Key words:** Irrationality, Rationality, Cognitive bias, Critical thinking Rational agent, Dogmatism.

George ha tenido un mal día y no cree que vaya a mejorar; sin embargo, ahí frente a sus ojos aparece un espacio de estacionamiento vacío en una calle de Nueva York, algo similar a ganarse 2 o 3 veces la lotería. Feliz, se dispone a acomodarse en reversa, y, cuando va a la mitad, un claxon le hace frenar; otro automóvil intenta ocupar el mismo lugar entrando de frente.

Todo este capítulo de la serie de comedia *Seinfeld* (David & Ackerman, 1998) transcurrirá en ese impasse, ambos conductores creen tener la razón y se comportarán de la manera más irracional posible para demostrarlo. Uno dice que puede quedarse horas ahí, hasta que por cansancio y aburrición le dejen el lugar. El otro contesta que, por él, pueden pasar días, semanas o meses, pero no se moverá ni un centímetro de donde se encuentra. La gente comienza a acumularse, algunos opinando a favor, otros en contra. Y, al igual que en las discusiones en redes sociales, la ira, la amenaza y el insulto no tardan en aparecer.

El ‘querer tener la razón’ es una forma de irracionalidad que anima muchos programas de comedia, pero también dramas, como el capítulo *Toda tu historia* de *Black Mirror* (Armstrong & Welsh, 2011), en el que, en un futuro distópico, hay cámaras en los ojos que graban todo lo que vemos. El protagonista, Liam, un ser angustiado por los celos y obsesionado con ‘la verdad’, lastima emocionalmente a su pareja obligándola a que le muestre sus grabaciones íntimas, él está seguro de que ella vio a otro hombre con deseo, aunque lo niegue. A Liam no le importa violar el derecho a la privacidad con tal de corroborar que él está en lo cierto. El final es trágico, paradójico, pues creer que se tiene la razón solo tiene sentido en relación con los demás, pero los demás tienden a huir de una persona que cambia la cordialidad por la desconfianza, por la ira y por el menosprecio.

Esa razón que se cree tener y que justifica todo tipo de barbaridades, como las guerras en nombre de dios, es la que sutilmente se describe en el epígrafe, en él dos perspectivas se enfrentan y ambas tienen argumentos sólidos para actuar en consecuencia, este texto de Moravia es el espacio literario donde podemos atisbar una contradicción evidente, inhumana, que termina con una conclusión contradictoria: de la razón deriva la muerte. El autor no busca convencernos de abandonar la razón, el sentido de sus palabras es artístico, y, como arte, arrastra al pensamiento y a las emociones más allá, hacia lo humano; no podemos, no debemos permanecer en un concepto tan estrecho de razón en donde no quede lugar para la dignidad de las personas.

Vale la pena por lo tanto revolver, en las siguientes páginas, las nociones de irracionalidad, ética, certeza, equivocación y otras afines con la finalidad de poder explorar y evaluar si en nuestro caso individual requieren modificaciones y, *spoiler alert*, sí las requieren; las requieren de hecho continuamente, son como el servicio del automóvil que debe ser a los tantos kilómetros o a los seis meses, lo que suceda primero; y todos estos conceptos fundamentales para la persona hay que inspeccionarlos, ver si no están fallando, si no hacen ruidos raros como de propaganda o si hay suficiente aceite, ese líquido que evita que se sobrecaliente el motor...pero dejemos las metáforas y abordemos estas nociones, por ejemplo, la de estar equivocado.

## Estar equivocado

Kathryn Schulz (2011) le pregunta a su audiencia: “¿Qué se siente estar equivocado?” Contestan “vergüenza”, “inseguridad”, “te sientes mal”, “triste”, “te decepcionas”. Y ella, con precisión, distingue: “No, esas sensaciones surgen a partir del momento en que nos damos cuenta que estamos equivocados”. Pero, antes de que la persona se percate de su error, mientras está equivocada y no lo sabe, no hay ninguna sensación, nada que la alerte; al contrario, la persona cree estar en lo correcto y actuará conforme a esta creencia, será capaz de defender su posición, a veces, con medios que lastimarán de alguna manera a las y los otros.

Si no hay pistas, ni síntomas cuando estamos en el error, entonces, ¿cómo podemos ser verdaderamente racionales?, ¿cómo confiar en un mecanismo que a veces funciona y a veces no? Si nuestra racionalidad es, por ejemplo, un refrigerador que a veces da el resultado correcto: enfriar; pero otras veces, aunque siga sonando el motor, deja que la comida se eche a perder... si fuera un refrigerador así ¿cómo le confiaríamos a sus entrañas un refresco que deseamos saborear casi congelado en unas horas?, ¿cómo es posible que lleguemos a poner en él la “confianza necesaria” para agredir a los demás, sólo porque creemos tener la razón?







Un psicólogo de Harvard, Steven Pinker, muestra en su libro Racionalidad (Pinker, 2021) un caso paradigmático. En él se puede corroborar que muchas personas estaban equivocadas y cómo actuaron pensando que tenían la razón. Todo inicia con el problema de Monty Hall, derivado de un programa de televisión, donde el participante podía ganar un automóvil si adivinaba cuál de las 3 puertas era la que lo ocultaba. En resumen, dos puertas vacías y una tercera donde estaba el automóvil. Como es común en estos juegos, había un público ruidoso y un conductor que llevaba las emociones al tope. El juego comenzaba cuando el participante se decidía, digamos, por la puerta número 3. Entonces, el conductor, para generar más tensión, comentaba, “muy bien, elegiste la 3, abramos entonces la puerta 1”, ¿y qué se encontraba detrás de la puerta 1?: Nada.

El auditorio estaba en vilo, sólo quedaban dos puertas y el conductor aumentaba el suspenso: “¿Seguro que quieres la tres, o prefieres cambiar por la puerta dos? ¿Qué dice el público?!” Desde casa la gente le gritaba al participante, no cambies, es un engaño, quédate con la puerta tres. Había quienes, en pláticas sobre este programa, explicaban que la probabilidad inicial era una de tres, es decir un tercio, pero, al descartar la puerta 1, cambiaba la probabilidad a sólo una puerta de dos posibles, o sea un medio, cualquiera de las dos puertas restantes tenía un 50% de probabilidades de ganar. Otros opinaban que la probabilidad continuaba en  $\frac{1}{3}$  para la puerta tres, pues nada había cambiado, seguían siendo las mismas puertas, aunque una ya hubiera sido descubierta. ¿Qué pensarías tú? ¿debería cambiar su decisión o seguir con la misma?

Marylin, la persona con el record Guinness por el IQ más alto, comentó alguna vez en su programa de radio que lo que más le convenía al participante era cambiar de puerta, la probabilidad de ganar era dos de tres, un 66.66%. Esto, de entrada, nos parece muy extraño; Pinker (2021) describe cómo una gran cantidad de docentes de estadística, e incluso algunas personas con doctorado en el área atacaron a Marylin,

la acusaron de que por culpa de personas como ella la educación era un fracaso, que debía irse a su casa a hacer limpieza. ¿Quién tenía la razón? Incluso, si hubiera estado equivocada ¿había razón para tratarla así?

Por supuesto, Marilyn estaba en lo correcto. En la Figura 1, se describen las tres posibilidades en el juego: que el carro esté detrás de la primera puerta, de la segunda o de la tercera. En el primer renglón se ve lo que pasa si el participante se aferra a la puerta que eligió, en este caso la tres, en esa situación sólo puede ganar cuando el coche esté en esa puerta, una entre tres posibilidades. Sin embargo, si cambia de puerta, tendrá dos posibilidades de ganar, como se ve en el segundo renglón del Esquema 1, dos de tres, un 66.66%, lo que decía Marilyn.

	El carro está en la puerta 1	El carro está en la puerta 2	El carro está en la puerta 3
No cambia, se conserva en la misma puerta, en este caso la 3. Tiene 1 oportunidad de ganar de 3 posibles.	 a) PIERDE	 b) PIERDE	 c) GANA
Ha elegido la puerta 3 y decide cambiar. Tiene 2 posibilidades de 3 de ganar.	 d) GANA	 e) GANA	 f) PIERDE

**Figura 1**

*Probabilidad de ganar según se cambie o no de puerta en el problema de Monty Hall.*

Nota. El esquema muestra las tres posibles ubicaciones del automóvil y las consecuencias de conservar o cambiar la puerta elegida. La equis roja representa la puerta que mostró el conductor del programa, la paloma verde representa la elección final del concursante. Elaboración propia a partir del problema de Monty Hall.

Debo aceptar que yo no quedé convencido con la Figura 1. Me gusta comprender a fondo y por eso hice una simulación en Excel. Realicé una corrida de 1 millón de registros aleatorios y hasta entonces pude ganar un poco más esa sensación de haber entendido, porque estar seguro de algo es, en el ámbito humano, algo que se siente. Los resultados pueden verse en la Figura 2. Esto llega a ser un problema para ideas muy complejas, pues al ser tan difíciles de comprender, nos cuesta trabajo tener la convicción de certeza, sentir la sensación de que eso es correcto. Por ejemplo, en Mecánica Cuántica existe un adagio que dice que: si has comprendido la mecánica cuántica, es porque aún no la comprendes o la conocida cita de Jon Von Neuman: Joven, en matemáticas no comprendes las cosas, sólo te habitúas a ellas.



### Figura 2

*Simulación en Excel del problema de Monty Hall para un millón de repeticiones.*

Nota. La figura muestra una simulación realizada en Excel con un millón de iteraciones para corroborar las probabilidades de ganar. El resultado inferior indica la proporción de victorias o probabilidad de ganar al conservar la puerta elegida o al cambiarla, calculada dividiendo el número total de aciertos entre el millón de repeticiones.

El problema de Monty Hall no es simple, le cuesta trabajo a la gran mayoría de las personas y, como escapa fácilmente de la comprensión, no se genera ninguna sensación que alerte sobre estar en el error. Esto dificultó que las personas que atacaron a Marilyn pudieran refrenarse y pensar con más cuidado, creían tener derecho a lastimar porque consideraban que el resultado era muy evidente, se autojustificaban diciendo que la información era falsa y alguien tenía que evitar que se confundiera al estudiantado del mundo. ¿Cómo puede ser esto posible?, ¿cómo pudo/podría ser éste un comportamiento lógico o humano? Tanto en el caso que se plantea en Seinfeld, como en el de Monty Hall, o el de Liam, el aferrarse a tener la razón resulta ser la estrategia menos racional ¿por qué?

Para el pensamiento crítico es esencial la nueva información, la búsqueda activa de las contradicciones, los aprendizajes. Cerrarse a tener la razón impide escuchar y evaluar otros argumentos, incrementa el miedo a modificar las estructuras mentales —esas construcciones que a veces se vuelven muy rígidas y pesadas y que, si dependiera de nosotros, no cambiaríamos—, y del miedo surge el odio, como argumenta magistralmente Jelinek (1992) en su novela *Los excluidos*. El odio a lo que no concuerda con el propio pensamiento es una etapa muy avanzada del fanatismo, que a veces no necesita de dioses, ni de ídolos para existir.

Cuando sin lugar a dudas se cree estar en la razón, sin más juicios que el de la autoconfianza, se entra en un terreno muy peligroso como se describe en la siguiente cita:

“Creo que la esencia del fanatismo reside en el deseo de obligar a los demás a cambiar. En esa tendencia tan común de mejorar al vecino, de enmendar a la esposa, de hacer ingeniero al niño o de enderezar al

hermano en vez de dejarles ser. El fanático es una criatura de lo más generosa. El fanático es un gran altruista. A menudo, está más interesado en los demás que en sí mismo. Quiere salvar tu alma, redimirte. Liberarte del pecado, del error, de fumar.” (Oz, 2002, pág. 11)

Es algo pues que comienza de manera sutil, con una plétora de buenos deseos, de preocupación por las otras personas y termina considerando que la libertad y la dignidad están muy por debajo del bien absoluto que consiste en modificar la realidad, para que sea una copia exacta de la que el fanático considera como la realidad correcta.

Al encontrar la quintaescencia de la verdad, el fanático se cierra a la nueva información, George W. Bush tiene una de las citas más famosas de la irracionalidad, aquella de “O estás con nosotros, o estás con los terroristas” (Bush, 2001). En dicha cita queda claro que ha terminado el camino del pensamiento crítico, no se permiten nuevos datos, ya sólo queda la elección y es una aparentemente muy obvia, además de que no tomarla implica una amenaza. Pero, quitando abusos geopolíticos, ¿qué hace que la gente ya no quiera admitir nueva información, que prefiera dejar que sus ideas fosilicen tal como se encuentran?

Una razón para ello es la molestia, resulta incómodo, incluso desagradable, modificar una estructura mental que ya ha cristalizado (Feldman Barret, 2020). Pensar, como lugar, es lo opuesto a zona de confort, se parece a correr, a levantarse temprano, dejar una cama perfecta y esforzarse, cuando el sentido común nos dice que podemos seguir descansando. Resolver un problema, aprender algo, es, por el contrario, emocionante, es llegar a la meta, es ver desde arriba de la montaña un panorama sobre el cuál se ha triunfado, pero pensar es muchas veces árido, no se tiene un camino preestablecido, sino que hay que aplanar, desyerbar, romper rocas...nada de lo cuál es necesario si se evita ver, si se permanece como está, si se toma la actitud de aquellos generales tan valientes que ni ante la evidencia se rendían.

Pensar, pensar de verdad, es cuesta arriba y por eso a veces se vadea al pensamiento crítico, pero otra razón por la cual también se permanece en el error es por la falta de objetivo o finalidad, el no saber a dónde se quiere llegar vuelve imposible la evaluación, hace que pierda sentido el análisis a profundidad. La finalidad es el punto de apoyo desde el cuál se puede detener el mecanismo del error.

## **La finalidad, agentes y la racionalidad**

Pinker (2021), en su libro Racionalidad, se cuestiona por qué la gente parece evitar esta capacidad, y resulta justo preguntarse ¿quién preferiría estar en el error?, o si podemos siquiera ser eficaces estando en el error. Es cierto que, en el bolero, Voy a apagar la luz, Luis Miguel canta con melancolía: “qué importa, vivir de ilusiones, si así soy feliz”. Suena bien, ni quien lo dude, pero más que felicidad, el protagonista refiere una tristeza, una tristeza que resulta mejor a la de perder a su amor del todo. Esa ilusión, que es nada, en algo le consuela. Pero fuera del subconjunto de los enamorados, la racionalidad resulta más adecuada en todos los aspectos para la vida cotidiana y para una prospectiva humana.

Pinker (2021), describe la racionalidad como una capacidad que permite utilizar el conocimiento para satisfacer un objetivo o finalidad. Y vale la pena detenernos en el objetivo o finalidad, pues esto es fundamental para poder escapar de la paradoja de estar equivocados y sentir que estamos en lo correcto. El

mejor ejemplo es la ciencia, cuya finalidad es la búsqueda de la verdad y por eso no se queda estática a pesar de tener teorías establecidas, sino que sigue poniéndolas a prueba desde distintos ángulos, sigue buscando datos contradictorios que lleven a la conformación de nuevas hipótesis y teorías y leyes, que lo serán solo por un tiempo.

Es interesante que Russell y Norvig hayan construido una definición de lo que debiera lograr un agente racional con IA que encaja con total precisión en el planteamiento humano de racionalidad, ellos mencionan que “Un agente racional es aquel que actúa con la intención de alcanzar el mejor resultado o, cuando hay incertidumbre, el mejor resultado esperado”. (pág. 5). Vuelve a ser relevante en esta definición el resultado esperado, pues ¿cómo se podría actuar sin una finalidad? Esto se puede corroborar fácilmente si se le solicita al ChatGPT algo tan ambiguo como nada más hablar. Entonces, el agente iniciará una charla para definir el objetivo, es decir que existe un metaobjetivo, que deberíamos tener también como personas, que consiste en siempre en dilucidar, buscar o construir un objetivo claro para la actuación (Ver Figura 3).



**Figura 3**

*Interacción con ChatGPT 5.*

Nota. Captura de pantalla de una conversación con ChatGPT 5, en la que se observa que el modelo busca establecer un objetivo claro y alcanzable durante la interacción.

Un agente racional va a buscar diferentes maneras de lograr su objetivo de la mejor manera posible. En lo personal me gusta mucho la manera en que William James, citado por Pinker (2021), describe cómo los agentes buscan su finalidad, cómo no se detienen mientras no lleguen a su destino:

“Romeo quiere a Julieta como las limaduras al imán; y si no interviene ningún obstáculo, él avanza hacia ella en línea recta, tal como las limaduras. Pero Romeo y Julieta, si se levantara un muro entre ellos, no permanecerían tontamente oprimiéndose la cara contra sus lados opuestos, como el imán y las limaduras, Romeo pronto encuentra un camino indirecto de besar directamente los labios de Julieta, escalando el



muro o de otra forma. Con las limaduras el camino es fijo; el que lleguen al final depende de accidentes. Con el amante, el final es lo que es fijo; el camino puede modificarse indefinidamente.” (pág. 63).

Es una metáfora muy plástica, muy agradable, que nos ayuda también a distinguir al agente humano del de inteligencia artificial. Romeo nunca se detendrá, su destino y su finalidad tienen una descripción denotativa simple que es llegar con Julieta, esto también lo tiene claro la IA. Sin embargo, visto en su complejidad, el caso de Romeo es muy distinto, pues él tiene emociones y el amor como un valor, que lo puede llevar a ir en contra de su propia supervivencia, algo que de entrada no haría la IA. Claro que a la IA se le puede entrenar para que se comporte como un enamorado, pero en ese caso tampoco sentirá, ni sabrá cómo es estar enamorado.

Las finalidades de ambos agentes son distintas y quizá por ello habría que poner más atención en quién está diseñando el objetivo último de la IA. Yuval Noah Harari (2025) ha insistido en que como humanidad debemos participar en la construcción de la finalidad ética de la IA, no resulta de ninguna forma adecuado dejar en manos de compañías comerciales el futuro de la humanidad, pero aunque esto sea lo más racional, no hay una preocupación realista por ello. Deberíamos estar preocupados por educar este agente de IA que es capaz de autonomía, pero dejamos pasar el tiempo pasivamente, enfocándonos en nuestras preocupaciones cotidianas. “Podemos pensar en la IA como un bebé o un niño, y podemos educarlo lo mejor posible, pero siempre nos sorprenderá, para bien o para mal (...) Si le dices a tus hijos que no mientan, pero ellos te ven mentir, copiarán tu comportamiento, no tus instrucciones (...)” (Harari, 2025), lo mismo pasa con la IA, ¿cómo nos evaluaría la IA conforme a nuestro comportamiento, pensando que al menos un 20-25% de las consultas suponen un fraude, es decir, entregar un trabajo que hizo la IA como si fuera nuestro?

## La racionalidad y la ética

Las definiciones de racionalidad, en general, parecen dejar fuera el tema de la ética, al menos explícitamente. En ellas a veces se agrega como algo adicional y, sin embargo, la ética forma parte esencial de la racionalidad humana. No se puede actuar sin considerar un esquema valoral que considere tanto los medios como los fines. Es claro que, en la vida cotidiana, esto no es así. En la generalidad, parece más bien que la honestidad, por ejemplo, se considera un lastre para lograr los objetivos de una forma más eficiente. Pero, planteemos un escenario realista, en donde se pueda ver con mayor nitidez la importancia de la ética para la racionalidad.

Supongamos el caso de un director de policía que solicita datos sobre los asaltos a mano armada en una colonia equis para actuar en consecuencia. En ellos aparece que el 81% son cometidos por personas de clase baja, y que de ese 81%, el 98% son hombres, el 77% tienen de tez morena y un 65% visten ropa holgada y gorra. Además, el 75% de los asaltos son perpetrados después de las 10 de la noche.

Considerando lo anterior ¿Cuál debería ser el comportamiento racional de este director? ¿Hacer chequeos a personas que tengan aspecto de clase baja? ¿Poner en prisión preventiva a hombres de tez morena



que anden por la calle a partir de las 10 de la noche? ¿Buscar armas en todos aquellos que traigan ropa holgada y gorra?

Aunque alguien considere que el uso de esta información es un comportamiento racional, pues se estaría dando, aparentemente, un uso dirigido y eficaz de los recursos de los contribuyentes, lo cierto es que incurriría en discriminación. La discriminación es considerar que cierta característica en una persona o grupo es más que suficiente para arrebatárles derechos fundamentales como la libertad, la seguridad o, incluso, la vida.

La racionalidad sólo tiene sentido si está claro el para qué la utilizamos, la racionalidad es un instrumento, no es una finalidad en sí misma. Si una idea o una acción contravienen al bien común o a la persona, entonces no se puede hablar de pensamiento crítico o de racionalidad, pues estos siempre tienen que enfocarse hacia la sociedad y la dignidad humanas. Por ello los objetivos deben considerar el aspecto ético, pero también el proceso de acciones racionales.

Resulta relativamente fácil probar lo anterior *Ad absurdum*, pues no nos parece extraño que una persona que tiene dos hijos pequeños se levante temprano para llevarlos a la escuela, siendo que resultaría más fácil no llevarlos. Lo fácil es deseable, pero la racionalidad se enfoca hacia los valores más trascendentes, pues de lo contrario lleva a sinsentidos, como bien dice el epígrafe de Moravia.

Si las personas no tienen claridad en sus finalidades, no podrán desarrollar una racionalidad pertinente. Por eso es tan importante no sólo la participación individual, sino la participación también de los demás. No es suficiente con preocuparnos de nuestra propia racionalidad, sino que es un imperativo ético ayudar a que otros también la logren, mediante el diálogo. Este punto es resaltante, pues además, la forma principal de salir del error y de desarrollar un pensamiento crítico es mediante la interacción con los otros (Mercer, 2001). Viéndolo así, resulta más evidente que la racionalidad debe ser humana, pues no tiene sentido ir contra aquellos de quienes se depende para pensar críticamente.

Volviendo al caso del director de policía, quizá sigue pareciendo que es una buena idea utilizar la información, los ‘datos duros’. Ya se consideró el aspecto de la discriminación, pero vemos que en la vida real muchas veces hay justificaciones semejantes, por no hablar del caso actual del Salvador. Muchas veces suponemos que por clase o por país o etc, hay diferencias fundamentales entre personas, de las que podrían derivar frases tipo: ‘los mexicanos son más corruptos que los italianos’ o ‘los pobres son menos trabajadores que los ricos’. Si lo anterior fuera cierto, si no fuera sólo prejuicio, estaríamos hablando de diferentes calidades de ser humano, y, esto no es así, no hay investigaciones que lo respalden, al contrario, Dan Ariely, por ejemplo, reporta que los porcentajes de deshonestidad se mantienen equivalentes desde una perspectiva transcultural (2017). O, como se corroboró en el caso aún más famoso de Arthur R. Jensen, quien demostró en los setentas el sesgo de las pruebas de CI para la población afroamericana, y la forma en que de estos datos aparentemente probados, se desprendían conclusiones discriminatorias y falsas (1980).

Históricamente, siempre ha sucedido lo mismo, la investigación científica descubre que las premisas discriminatorias no se sostienen, no tienen fundamento y no son útiles para la racionalidad. Se podría decir que, aunque la discriminación pueda reportar ciertas ventajas, por ejemplo, ganar apoyo popular en el ámbito político, nos aleja de la verdad y obviamente daña el tejido social.

## **A manera de conclusión, la irracionalidad**

En la actualidad se ha popularizado el uso de la palabra ‘facto’ como una forma de decir que algo es completamente cierto, aunque también llega a usarse con un sentido irónico. El hecho es que la irracionalidad es un facto, está ahí en la sociedad, define movimientos macroeconómicos a partir de la suma de decisiones individuales que no son racionales y esto es tan importante que, en 2002 le dieron el premio Nobel de economía a Kahneman por estudiar la irracionalidad (Nobel Prize Outreach AB, 2002).

La irracionalidad lleva a las personas a ‘invertir’ su dinero en comprar boletos de lotería, donde las pérdidas son seguras, mientras que hace que las mismas personas eviten invertir en su pensión, donde las ganancias están aseguradas —además de que ser necesarias para mantener la calidad de vida— (Pinker, 2021). Les resulta fácil a las personas trasladarle los problemas a su ‘yo del futuro’, disfrutar un poco en el presente, aunque eso implique una situación muy desagradable en un mañana que, se considera irracionalmente, nunca llegará.

Dan Ariely (2017) analiza que, debido a este comportamiento irracional generalizado, se han impuesto decisiones desde el gobierno para evitar problemas sociales graves en el futuro. Es así como, desde un esquema de paternalismo libertario, se implementaron las pensiones de manera forzosa, donde supuestamente se cuida el recurso de las y los trabajadores —de ellos mismos— para que cuenten con una pensión digna en el futuro. Si esto no fuera forzoso, ¿cuántas personas tendrían al día de hoy saldo en el banco?

En la bibliografía revisada hay coincidencia en que es posible desarrollar la racionalidad, pero no solo a un nivel individual, sino que es necesario cultivar una racionalidad colaborativa y ética. La suma de decisiones individuales, aparentemente menores, —desde el aferramiento irracional a un espacio de estacionamiento hasta la validación de prejuicios en redes sociales— configura un entramado social que normaliza la irracionalidad, con consecuencias que trascienden lo individual y dificultan la convivencia humana.

Es importante enfatizar que no es suficiente la racionalidad individual y de pequeños grupos. En el ejemplo de las pensiones se puede observar que hay una decisión en beneficio de las personas, pero la paternalidad no puede ser eterna, el gobierno no puede estar obligándonos a cuidarnos, es evidente que esta decisión está inconclusa, falta, entre otras cosas, el desarrollo de la capacidad de ahorro en las personas y que, posteriormente, estas decisiones que consideran al humano como incapaz de cuidar su futuro, cambien. La participación política racional es fundamental para tener gobiernos racionales.

En este contexto global donde la inteligencia artificial y las decisiones políticas afectan cada vez más nuestras vidas, como apunta Yuval Noah Harari (2025), la IA está evolucionando como un agente que

podría llegar a sobrepasar los límites de la paternalidad, restándole libertad a las personas, sin que puedan tener voz en las decisiones que deberían ser democráticas.

Los sistemas de IA, como agentes que amplifican y operacionalizan nuestros sesgos, y las políticas públicas basadas en datos discriminatorios o en discursos polarizantes, demandan, si queremos conservar la humanidad, la necesidad de ejercer un pensamiento crítico, humilde y dialógico. La racionalidad no puede ser un ejercicio solipsista; debe ser un proyecto colectivo orientado por una ética que priorice la dignidad humana y el bien común. Solo así podremos diseñar agentes de IA que complementen —y no suplanten— nuestra capacidad de juicio, y de construir democráticamente políticas que, en lugar de simplificar la realidad en falsos dilemas, aborden su complejidad con rigor y responsabilidad. Urge, en resumen, construir con criticidad y racionalidad un futuro que sea verdaderamente humano.

## Bibliografía

- Ariely, D. (2017). *Las trampas del deseo*. Ciudad de México: Booket.
- Armstrong, J. (Escritor), & Welsh, B. (Director). (2011). The Entire History of You (Temporada 1, Episodio 3) [Episodio de serie de televisión]. En C. Brooker (Productor ejecutivo), *Black Mirror*. Zeppotron/Channel 4.
- Bush, G. W. (2001, september 20). *Address to a joint session of Congress and the American people*. The White House, President George W. Bush. <https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2001/09/20010920-8.html>
- David, L. (Escritor), & Ackerman, A. (Director). (1998). The Strongbox (Temporada 9, Episodio 17) [Episodio de serie de televisión]. En L. David & J. Seinfeld (Productores ejecutivos), *Seinfeld*. Castle Rock Entertainment.
- Feldman Barret, L. (2020). *Seven and a half lessons of the brain*. Boston: Houghton Mifflin.

- Harari, Y. (21 de junio de 2025). El mayor experimento social de la historia. *Infobae*, pág. 4. Obtenido de <https://www.infobae.com/sociedad/2025/06/21/el-mayor-experimento-social-de-la-historia-harari-desvela-los-riesgos-de-la-revolucion-de-la-inteligencia-artificial/>
- Harari, Y. (2025). *Nexus*. Madrid: Debate.
- Jelinek, E. (1992). *Los excluidos*. New York: Penguin Random House.
- Mercer, N. (2001). *Palabras y mentes*. Barcelona: Paidós.
- Moravia, A. (1988). *Cuentos romanos*. México: Promexa.
- Nobel Prize Outreach AB. (2002). *Daniel Kahneman – Biographical*. [NobelPrize.org](https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/biographical/). <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/biographical/>
- Oz, A. (2002). *Contra el fanatismo*. Madrid: Siruela.
- Pinker, S. (2021). *Racionalidad*. Paidós.
- R. Jensen, A. (1980). *Bias in Mental Testing*. New York: Free press.
- Russell, S., & Norvig, P. (2004). *Inteligencia artificial, un enfoque moderno*. Madrid: Pearson.
- Schulz, K. (2011). *Estar equivocado [Video]*. Obtenido de TED: [https://www.ted.com/talks/kathryn\\_schulz\\_on\\_being\\_wrong?language=es](https://www.ted.com/talks/kathryn_schulz_on_being_wrong?language=es)