

La ilusión de profundidad explicativa: una invitación a repensar la pedagogía económica

Iván D. Hernández Umaña

Economista, Ph. D. en Economía de la Innovación.

Profesor de Diseño Industrial, Universidad Nacional de Colombia.

Académico de Número, Academia Colombiana de Ciencias Económicas.

Durante años he dedicado buena parte de mi trabajo a la pedagogía económica. Sin embargo, recientemente encontré en la psicología cognitiva un concepto que me permitió comprender con mayor claridad un fenómeno que observo con frecuencia en los debates sobre economía, política y ciudadanía: **la ilusión de profundidad explicativa**.

Rozenblit y Keil (2002) mostraron que las personas tendemos a sobreestimar cuánto entendemos el funcionamiento de objetos cotidianos. Creemos saber cómo funciona una bicicleta, un inodoro o una cremallera hasta que alguien nos pide explicarlo paso a paso. En ese momento descubrimos que nuestra comprensión era mucho más superficial de lo que imaginábamos.

Posteriormente, Fernbach et al. (2013) extendieron este hallazgo al ámbito de las políticas públicas. Encontraron que, cuando las personas eran invitadas a explicar detalladamente cómo funcionaría una política que defendían, su confianza excesiva disminuía y tendían a adoptar posiciones más moderadas y abiertas a perspectivas alternativas.

Este hallazgo resulta fascinante. Sin embargo, al intentar trasladarlo al campo de la economía encontré una diferencia que considero fundamental.

Un inodoro pertenece al mundo de las preguntas predominantemente cerradas. Su funcionamiento puede describirse mediante un conjunto de relaciones físicas relativamente objetivas. La economía, por el contrario, estudia sistemas sociales complejos donde interactúan tecnologías, instituciones, cultura, poder, aprendizaje e incertidumbre. Muchas de sus preguntas son abiertas y admiten diversas explicaciones razonables dependiendo de los supuestos teóricos que se adopten.

Por ello, el aporte de la ilusión de profundidad explicativa no consiste en recordarnos que existe una única respuesta correcta sobre cómo funciona la economía. Su verdadero valor consiste en invitarnos a reconocer los límites de nuestras explicaciones y a construir argumentos más profundos, explícitos y mejor fundamentados.

Mientras reflexionaba sobre esta idea apareció una segunda conexión que considero especialmente sugerente.

En mi trabajo como profesor de Diseño Industrial he insistido en que la sociedad suele invisibilizar el diseño porque confunde el conocimiento proposicional —saber que algo existe— con el conocimiento prescriptivo —comprender cómo fue diseñado y construido—.

Sabemos usar una silla, pero desconocemos las decisiones ergonómicas, los materiales, las restricciones técnicas y los procesos de diseño que hicieron posible su existencia. El éxito del diseño consiste, precisamente, en que deja de verse.

Propongo como hipótesis de trabajo que la ilusión de profundidad explicativa puede entenderse, al menos en parte, como una consecuencia cognitiva de esa invisibilización del diseño. Creemos comprender el objeto cuando, en realidad, solo conocemos el resultado final. Permanecen ocultos los procesos de aprendizaje, las decisiones, los errores, las iteraciones y las instituciones que hicieron posible ese artefacto.

Esta hipótesis conecta de manera natural con la economía evolucionista. Richard Nelson (2008) y Carlota Pérez (2002) muestran que las tecnologías físicas no evolucionan de manera aislada, sino en estrecha coevolución con instituciones, organizaciones, capacidades y tecnologías sociales. Lo que normalmente observamos es el producto terminado; lo que permanece invisible es el largo proceso colectivo de aprendizaje que permitió construirlo.

Tal vez la tarea del economista no sea ofrecer respuestas definitivas para problemas abiertos, sino contribuir a hacer visibles esos procesos de aprendizaje colectivo. En otras palabras, ayudar a que ciudadanos, organizaciones e instituciones construyan explicaciones cada vez más profundas sobre los fenómenos económicos sin caer en la ilusión de que una sola teoría puede agotar su comprensión.

Esta reflexión también modifica mi manera de entender la pedagogía económica.

Cada vez estoy más convencido de que enseñar economía no consiste principalmente en transmitir respuestas, sino en formular mejores preguntas. Una buena pregunta obliga a explicitar supuestos, mecanismos y evidencias. Invita a distinguir entre opinión y explicación, entre familiaridad y comprensión.

Quizá ahí resida uno de los mayores desafíos de la educación económica contemporánea: formar ciudadanos capaces de convivir con la complejidad sin renunciar al rigor; ciudadanos que comprendan que cambiar una explicación después de aprender más no es una muestra de debilidad, sino una expresión de honestidad intelectual.

Las ideas presentadas en este ensayo constituyen una agenda de investigación en desarrollo. Mi propósito es contrastarlas y ampliarlas mediante el diálogo entre la psicología cognitiva, la economía evolucionista, la teoría del diseño y la pedagogía económica. Si esta integración resulta fructífera, tal vez podamos comprender mejor no solo cómo aprenden los individuos, sino también cómo aprenden las sociedades cuando diseñan instituciones, tecnologías y formas de cooperación para enfrentar problemas cada vez más complejos.

Referencias

Fernbach, P. M., Rogers, T., Fox, C. R., & Sloman, S. A. (2013). *Political extremism is supported by an illusion of understanding*. *Psychological Science*, 24(6), 939–946.

Nelson, R. R. (2008). *What enables rapid economic progress: What are the needed institutions?* *Research Policy*, 37(1), 1–11.

Pérez, C. (2002). *Technological revolutions and financial capital: The dynamics of bubbles and golden ages*. Edward Elgar.

Rozenblit, L., & Keil, F. C. (2002). *The misunderstood limits of folk science: An illusion of explanatory depth*. *Cognitive Science*, 26(5), 521–562.