
**Las grandes decisiones
deben estar basadas
en datos y hechos o en
intuición?**

Cuándo tenemos que tomar decisiones importantes, debemos confiar más en nuestra intuición o recopilar más información antes de decidir? Hay dos factores a considerar. El primero de ellos es si recopilar más datos te va a ayudar a escoger la opción correcta. El segundo factor es el contexto en el cuál debes tomar la decisión. Si, como es necesario y no opcional en estos momentos, tienes que diferenciarte de tus competidores, probablemente seguir tu intuición será más recomendable que apostar a la racionalidad. En este punto, autores como Malcolm Gladwell (*Blink*), Simon Sinek (*Start with Why*) Dan Ariely(*Irrational decision making*) y Martin Lindstrom (*Brand Futurism*) han investigado y todos llegan a conclusiones similares. En el 85% de los casos lo que hacemos es comportarnos irracionalmente y solo en un 15% de manera racional. Esto se maximiza en estos momentos en los que estamos viviendo un “marcador emocional”. Por ejemplo el nivel de superstición se ha duplicado y eso refuerza la predominancia de conductas más irracionales. Gladwell plantea que muchas veces podemos tomar mejores decisiones con menos información. En *Blink* esto se refuerza al manifestar que es más importante el entendimiento que tengamos de la situación que el conocimiento previo que podría hacernos caer en la trampa de los sesgos cognitivos. Ariely refuerza esto planteando que más veces que menos tenemos la ilusión de estar en control y que como seres humanos nuestra racionalidad para la toma de decisiones es limitada. Y Sinek pone en el centro de su Círculo de oro la

importancia del cerebro límbico y las decisiones instintivas.

En conclusión, la intuición se nutre de la información objetiva y subjetiva que ya sabes.... Por lo tanto tu instinto está, en cierta forma, impulsado por datos racionales.

#Harvard Business Review