

O book in en la página <http://fbrugalconsultores.com>

URL <https://linktr.ee/brugalfrank7>

APRENDIENDO DE SALOMON

LAS PERSONAS PREFIEREN JUSTIFICARSE DE SUS ERRORES Y HUYEN EVALUARSE

Esta contradicción entre su capacidad para aconsejar sabiamente a los demás y su falta de prudencia en sus propias decisiones se conoce como la Paradoja de Salomón.

Este término fue acuñado en 2014 por el psicólogo Igor Grossmann -profesor de Psicología de la Universidad de Waterloo, Canadá- quien realizó **investigaciones sobre cómo las personas razonan** en situaciones propias y ajenas.

Grossmann recomendó que las personas podían mejorar su toma de decisiones personales si intentaban **pensar sus propios problemas como si estuvieran aconsejando a otra persona**, método que recibió el nombre de “autodistanciamiento”, ya que la torpeza suele verse mejor en el otro que en uno mismo.

O como dice el refrán “Consejos vendo, pero para mí no tengo”.

Los seres humanos con frecuencia hacen diferencias entre la forma en que aconsejan a los demás y la manera en que toman sus propias decisiones. Esta tendencia **suele recibir el nombre de Paradoja de Salomón**, en referencia a quien gobernó Israel en el siglo X a.C., reconocido por su sabiduría, pero que no siempre la aplicaba a su vida personal.

Una de las historias más famosas al respecto **es el relato del llamado juicio salomónico**, cuando dos mujeres acudieron a él disputándose la maternidad de un bebé. YA CONOCEMOS LA HISTORIA.

Su conclusión fue que, en general, **las personas ofrecen consejos más sensatos y racionales cuando se trata de problemas de otros**, pero tienen menor claridad y objetividad cuando enfrentan sus propios conflictos.

Esto se explicaría por varias razones psicológicas:

1) Cuando se evalúa la situación de otra persona, se hace **desde una perspectiva distante y racional**.

Afirmó: **“La paradoja de Salomón es una asimetría en la toma de decisiones** o en la calidad de la deliberación cuando trata su propio problema en comparación con los de otras personas”.

Las razones psicológicas de la paradoja de Salomón

Esto se explicaría por varias razones psicológicas:

1) Cuando se evalúa la situación de otra persona, se hace **desde una perspectiva distante y racional**.

Este relato **ilustra la capacidad de Salomón para tomar decisiones acertadas** cuando juzgaba los problemas de los demás.

Sin embargo, según la tradición bíblica, **Salomón no aplicó la misma sabiduría en su vida personal** ya que tuvo muchas esposas extranjeras -más 500-, era derrochador, pensaba poco en llevar una vida moderada y permitió la introducción de cultos paganos en Israel, lo que eventualmente llevó a la decadencia del reino.

2) Al reflexionar sobre un problema ajeno, se adopta un enfoque lógico y analítico, mientras que **con los problemas propios suele predominar las emociones** que modifican el criterio de cómo decidir.

3) Cuando se enfrentan las propias dificultades, **se justifican con autoengaños** o argumentos que refuerzan creencias previas -el sesgo de confirmación-, lo que dificulta evaluar la situación de manera objetiva.

Por eso, es común que un individuo sugiera excelentes consejos a sus amigos sobre relaciones amorosas, pero cuando enfrentan problemas en su propia pareja, lo hace de manera impulsiva o irracional, o expertos financieros que asesoran a otros en cómo administrar su dinero de manera inteligente, pero a menudo toman malas decisiones con sus propias finanzas.