



Tribuna

David Bueno i Torrens. Professor i investigador de genètica i divulgador de la ciència

El nom (no) fa la cosa

S'acostuma a dir que el nom no fa la cosa. Fins i tot el DIEC ho fa servir en una de les accepcions del mot "cosa", "allò que és real, concret". Anomenar una cosa no altera la seva realitat física, però condiciona la percepció que en tenim. S'ha vist, per exemple, que els idiomes que usen més paraules diferents per anomenar els colors afavoreixen que els seus parlants discernixin més subtileses cromàtiques. A més, utilitzar noms per designar les coses fa que, per al cervell, siguin mentalment més accessibles. Podem pensar en imatges, en sons i en sensacions, però sobretot pensem amb paraules, les quals ens permeten visualitzar mentalment fins i tot les abstraccions més complexes.

TAMBÉ LES PERSONES ENS POSEM un nom amb el qual ens identifiquem, i que també ens fa més reals als ulls dels altres (de fet, per ser estrictes hauríem de dir que ens fa més tangibles als processos cerebrals i mentals dels altres): Santi, Anna, Lourdes, Pere... Per això, quan coneixem una persona el primer que fem és presentar-nos i dir-li com ens diem. I també per això quan es vol despersonalitzar una persona o un col-

lectiu s'evita utilitzar els noms reals d'aquelles persones, que les farien tangibles als oients, i se substitueixen per expressions genèriques, com quan es parla dels "immigrants" o els "independentistes" en comptes de la Fàtima o en Jordi, o per nombres, com s'ha fet sempre als camps de concentració.

FA TEMPS QUE SE SAP QUE, quan sentim el nom d'una persona, el nostre cervell activa les zones implicades en la gestió emocional i social. Un equip d'investigadors acaba de publicar un treball a la revista *Science Ad-*

“El nom no fa les persones, però augmenta la capacitat que hi cooperem

vances on es demostra que conèixer el nom de les persones amb qui ens relacionem té, a més, un altre efecte: incrementa les probabilitats que hi vulguem cooperar. El nom no fa les persones, però augmenta la capacitat que hi cooperem. Per demostrar-ho van utilitzar una prova coneguda com "el dilema del presoner". De manera molt resumida, s'enfronta dues persones a un dilema en què hi pot haver guany i pèrdues. A cadascun se li pregunta, per separat, si vol cooperar amb l'altre o si prefereix traïr-lo. Si tots dos decideixen cooperar, obtenen un cert guany, però si un vol cooperar i l'altre el traïx, llavors el traïdor guanya més, i el cooperador perd. A la llarga, però, el benefici conjunt es maximitza si tots dos cooperen. Doncs bé, si els subjectes es coneixen pel seu nom, les probabilitats que tots dos per separat decideixin cooperar s'incrementen enormement. Les implicacions en les relacions humanes –socials, polítiques, econòmiques– són immenses, i expliquen moltes de les actituds individuals i socials que inconscientment tenim quan ens relacionem amb els altres, especialment si hi ha guany i pèrdues pel mig.