

Rincón de lectura

Daniel Kahneman: *Pensar rápido, pensar despacio*

Penguin Random House, 2012.

POR MAURICIO FUENTES ALBURQUENQUE*

Daniel
Kahneman
Premio Nobel de Economía

Pensar
rápido,
pensar
despacio



DEBOLSILLO

Theory). Así, este par de psicólogos revolucionaron un área que no era la suya –un hecho bastante fortuito, como narra el propio Kahneman, dado que publicaron su trabajo en una revista de economía (*Econometrica*) y no de psicología–, iniciando así la disciplina hoy llamada Economía Conductual. Este enorme aporte le valió a Kahneman el premio Nobel en 2002, que seguramente habría recibido junto a Tversky, quien había fallecido seis años antes.

Gran parte de la investigación de estos científicos se centró en los sesgos de los seres humanos en la toma de decisiones, observando un notorio alejamiento de los principios clásicos. Así se dio forma a un modelo de ser humano más realista, que se diferencia del racional *homo economicus*. Dentro de los sesgos y fallos de la mente estudiados se encuentra uno de nuestro interés: las probabilidades. Sabemos lo contraintuitivas que éstas pueden ser y lo que nos cuesta muchas veces resolver un problema, y Kahneman y Tversky recolectaron gran cantidad de evidencia sobre esto en sus experimentos. El libro que quiero comentar trata en gran parte –aunque no exclusivamente– sobre estos fascinantes temas.

En el primer capítulo Kahneman presenta a los protagonistas del libro: el *Sistema 1* y el *Sistema 2*. Estos sistemas, aunque no existen en realidad, tal como señala el propio autor, son formas de representar cómo funciona nuestro pensamiento. En otras palabras, es un modelo del funcionamiento del cerebro humano.

El Sistema 1 “opera de manera rápida y automá-

tica, con poco o ningún esfuerzo y sin sensación de control voluntario”, y es el más usado en nuestra vida cotidiana. Se relaciona con todas las acciones que llamamos “mecánicas”, en ocasiones intuitivas, y en aquellas guiadas por un conocimiento aprehendido e internalizado de tal forma que lo usamos casi sin pensar, pudiendo haber una mezcla de ambas cosas. El reconocimiento de los sentimientos o estado de ánimo de una persona por sus expresiones faciales o por su tono de voz es un claro ejemplo.

Por su parte, el Sistema 2 “centra la atención en las actividades mentales esforzadas”, y sus operaciones “están a menudo asociadas a la experiencia subjetiva de actuar, elegir y concentrarse”. Entre las circunstancias en las que opera este sistema están los cálculos complejos y todo aquello en lo que debemos enfocar más nuestra atención para responder o actuar acertadamente. Esto no significa que en dichas situaciones sólo el Sistema 2 deba actuar, ya que en la gran mayoría podemos responder de manera rápida e intuitiva, es decir, a través del Sistema 1, pero con un alto riesgo de tomar decisiones equivocadas.

En esto último se centra el “conflicto” entre ambos sistemas. Tal como lo describe Kahneman, el Sistema 2 es flojo y, siempre que puede, deja que actúe el Sistema 1. Esto describe nuestra tendencia natural al “mínimo esfuerzo” mental para resolver situaciones cotidianas, ya que echar a andar al Sistema 2 requiere de nuestra voluntad, y eso lo evitamos en la mayoría de los casos. Podríamos decir que para tomar decisiones y actuar de manera “pensada” o “razonada” necesitamos predisponernos a hacerlo, y en forma natural tendemos a eludir ese trabajo.

El desarrollo de este tema es muy amplio en el libro, donde se explica desde distintas miradas. Por ejemplo, en la segunda parte, titulada “Heurísticas y sesgos”, se describe el efecto de anclaje, que ocurre cuando existe una cantidad o un nivel de algún estímulo dado (típicamente cuando en la pregunta se menciona un número como ejemplo o referencia) a partir del cual las personas hacen sus propias estimaciones. Tan fuerte es este efecto que ocurre incluso cuando se usan como anclas cantidades aleatorias que no tienen ningún significado dentro del problema. Muy interesante es aquí cómo Kahneman cuenta su discusión y desacuerdo con Tversky sobre si en este efecto actúa el Sistema 1 o el Sistema 2.

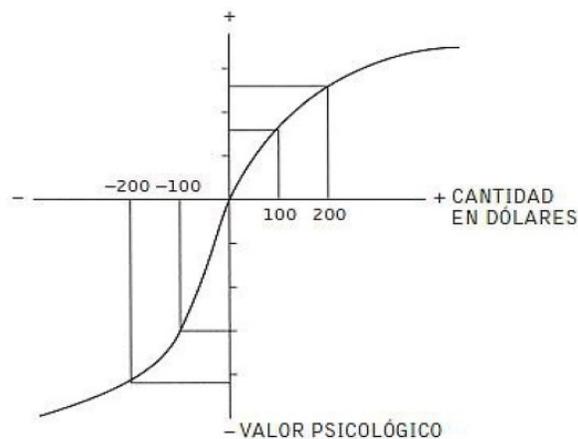
*Programa de Bioestadística, Escuela de Salud Pública, Facultad de Medicina, Universidad de Chile.
mauricio.fuentes@uchile.cl

En el mismo capítulo se habla del sesgo de representatividad, que hace que nos dejemos llevar por las descripciones y estereotipos para generalizar características de las personas, sin que sean necesariamente esas las características más comunes. Esta falencia en el razonamiento lleva a establecer causalidades incluso ignorando información estadística disponible, dejándonos llevar por casos individuales, especialmente si son extraños, a la hora de generalizar. “Las causas triunfan sobre la estadística” lleva por título el capítulo 16.

Cabe también mencionar el efecto de “lo que vemos es todo lo que hay” (WYSIATI, por “*what you see is all there is*”). El mecanismo asociativo de nuestra mente actúa muy frecuentemente (casi siempre en realidad) con información incompleta, pero somos capaces, generalmente de manera inconsciente y rápida (virtud y defecto del Sistema 1), de (re)construir la historia completa y toda una serie causal de acontecimientos. Los ejemplos que entrega Kahneman son muchos, en los que cualquiera se siente identificado o al menos, en caso de encontrarse en la situación, siente que actuaría igual. Como él mismo señala, el efecto WYSIATI es una manifestación del Sistema 1 de “saltar a las conclusiones” a partir de la información disponible, por lo general (muy) escasa. Aunque este efecto nos permite tomar decisiones rápidas y por lo general acertadas en nuestra vida cotidiana, en situaciones algo más complejas puede ser una tremenda, y hasta peligrosa, fuente de sesgo en las decisiones.

Sin duda, uno de los temas más interesantes tratados en el libro es la Teoría de la Perspectiva. Esta teoría, publicada en 1979 junto a Amos Tversky, fue capaz de explicar las desviaciones de la clásica teoría de la utilidad esperada, que se producen en casos en donde cambia el punto de referencia (generalmente planteado como una cantidad inicial de dinero). Ya se conocía desde hace mucho tiempo el efecto de aversión al riesgo, y el autor lo explica partiendo por lo que él denomina “el error de Bernoulli” (en referencia al trabajo de

Daniel Bernoulli en el siglo XVIII). Si bien el científico suizo estableció las bases de la valoración psicológica o “moral” del dinero y el rechazo de las personas a arriesgarse, no tuvo en cuenta la riqueza previa al momento de tomar decisiones. La teoría de las perspectivas pudo incorporar y describir el efecto de la aversión al riesgo y, a diferencia de la teoría clásica, se centra en las ganancias y las pérdidas como reales motores de las decisiones ante la incertidumbre. De este modo, se explica por qué perder 100 dólares tiene más valor (negativo) que el valor (positivo) de ganar 100 dólares, y damos más peso a la primera posibilidad ante una decisión. Esto da origen y se describe resumidamente en una curva en forma de S asimétrica en torno al cero, donde el eje de las abscisas representa la cantidad de dinero (ganancias en el lado positivo y pérdidas en el negativo) y el de las ordenadas representa el “valor psicológico” del dinero (ganado o perdido). La pendiente es más pronunciada en las pérdidas, dando cuenta de la aversión al riesgo, y la curvatura expresa el principio de disminución de sensibilidad al cambio (ver figura).



En definitiva, un libro apasionante para quien se interesa por el comportamiento humano y la toma de decisiones, con abundantes elementos de psicología y economía, como es natural, pero donde también hay que entender conceptos de probabilidades.