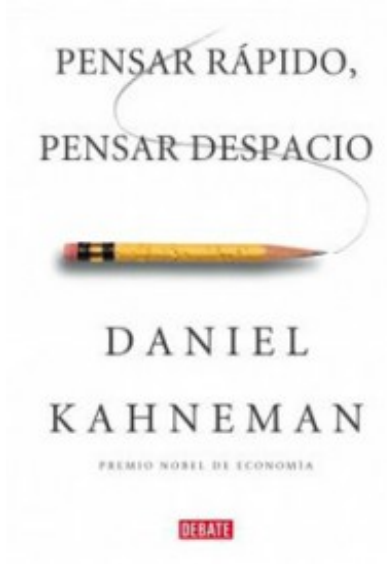


ftmassana.com

AUTOR: FTMASSANA (@) / REF: A1427
FECHA DE REDACCI? FRIDAY, 19 DE JULY DEL 2013.
?TIMA MODIFICACI? 21 DE APRIL DEL 2024 A LAS 15:17H.



«Pensar rápido, pensar despacio» de Daniel Kahneman; o llámalo X, ilustre maestro



En el siguiente artículo voy a comentar un libro que he leído recientemente: **«Pensar rápido, pensar despacio»**, de **Daniel Kahneman**, personaje que de entrada ya llama la atención al haber obtenido el *Premio Nobel en Economía 2002*, aun y ser **psicólogo**. En dicha obra, con numerosos ejemplos didácticos y acompañados por su inseparable —aunque difunto — amigo **Amos Tversky**, Kahneman nos adentra en el mundo de la psicología aplicada a las decisiones y los juicios, y nos presenta a un viejo conocido bajo un nuevo nombre: **El inconsciente**.

El libro, como bien su título indica, en su base habla de los dos sistemas cognitivos que encierra la mente humana: El pensamiento rápido que emana del inconsciente —llamado aquí *Sistema 1*—, que es la parte oscura e intuitiva del cerebro; por otro lado la consciencia racional —llamado aquí *Sistema 2*—, que es lenta, perezosa y está inevitablemente subyugada a su hermano siniestro. A partir de estos dos actores freudianos, se desmigaja su papel en las decisiones humanas, sus características e interacciones. Aunque la bipolaridad de la mente no suponga nada novedoso, la sorpresa que nos aporta el libro es —sorpresa respaldada con ensayos y experimentos— la **preeminencia del inconsciente a la hora de hacer juicios o tomar decisiones**, elecciones que por lo común le otorgaríamos la autoría a la racionalidad. Y es que para Kahneman el inconsciente siempre dice la suya primero, porque es muy rápido dando respuestas, y si la pregunta es compleja sencillamente responde a una más simple. El problema viene dado en concreto por este aspecto, porque **el inconsciente** —o *Sistema 1*— responde rápido aunque no conozca la respuesta, substituye la pregunta, y esto lo erige como **nefasto calculando probabilidades**. Peor aún cuando la consciencia racional suele dejarse aconsejar demasiado a menudo por esta primera impresión, y rehúye el esfuerzo que supone pensar de verdad, que es pensar lento.



Una de tantas sorpresas de la obra, apuntalada como ya he dicho con el resultado de ensayos sobre las diversas teorías, es la enorme volubilidad del ser humano. La sugestión es un efecto psicológico bien conocido, pero por lo menos yo le había dado poca consistencia a la fuerza de la inducción mediante palabras, a su capacidad real de influir de manera profunda en las personas. Pero **los estudios de Kahneman revelan un poder inaudito en las anclas verbales** —y no-verbales, en cuanto prejuicios y estereotipos—,



terrible evidencia de la deriva ideológica y conductual que sufren las masas, y de la aleatoriedad de ciertas decisiones que toman nuestros dirigentes. Queda claro al leer el libro que muchas decisiones son tomadas por cuestiones semánticas y “*aromas conceptuales*” en lugar de a través de la lógica y la reflexión. Esto se explica —y lo digo yo, no Kahneman— porque como ilustra el universo onírico, **el cerebro no consciente**, que es en esencia aquello que conforma la mente humana, **es eminentemente emocional y simbólico; la lógica es meramente un subproducto de la utilización de herramientas** durante milenios por nuestra especie. Tomar consciencia de que son los símbolos y “*cómo se dicen las cosas*”, más que “*qué se dice*”, lo que gobierna el mundo, es una revelación algo turbadora con la que tendremos que aprender a vivir.



Sin embargo, lo que ha hecho excepcional a Kahneman ha sido el vincular todas estas hipótesis psicológicas con el reino de las finanzas, y poner a prueba inversores y estadistas, para descubrir en algunos casos bochornosos resultados, como que **las previsiones “económicas” de la mayoría de expertos tienen el mismo índice de aciertos que las de una abuela con alzheimer**. Pero entremos a relatar los puntos básicos que explica Kahneman en la obra sobre a lo que elecciones financieras y economía se refiere:

Por un lado tenemos la falaz sensación, según Kahneman, de lo que asumimos como “*gastos*” y lo que asumimos como “*pérdidas*”. Aunque a efectos prácticos, respecto a nuestra masa monetaria sea lo mismo, ni por asomo sentimos igual una pérdida que un gasto, porque al gasto le asociamos una contraprestación. Por ello, tendemos a evitar llamarle pérdida, y **a veces situaciones iguales las vemos de forma contrapuesta según cómo las afrontemos**, y escuchamos solo lo que nos dice el *Pepito Grillo* del inconsciente, sin abordarlo de una forma racional. De igual manera, establecemos **cuentas mentales**, destinamos unos recursos a una finalidad, y otros a separadas funciones, y nos engañamos al no concebir globalmente nuestro dinero, y sentimos que perdemos, o ganamos, respecto a nuestras cuentas mentales y no de forma racional.

También nos cuenta Kahneman que **existe en las personas una marcada aversión al riesgo**: aunque las probabilidades vayan a nuestro favor, de forma ilógica, aumentamos desmesuradamente lo que estamos dispuestos a pagar con tal de eliminar cualquier riesgo. A no ser, claro está, que perder sea casi seguro, “*una situación desesperada*” podríamos decir, **en tal caso se cambian las tornas** y tendemos a arriesgarnos ilógicamente. He aquí el **efecto “ludópata”** en mala racha o inversor arruinado; fácilmente cualquiera de los dos duplicará o triplicará la apuesta con muy bajas probabilidades de ganar con la esperanza de no tener que sentir que ha perdido.



Un tema con el que no estoy muy de acuerdo, es que Kahneman considera más lógico jugar —en cuanto apostar, invertir, emprender— siempre que las probabilidades estén de nuestro lado, dado que a la larga, en cómputo global y por probabilidad, saldremos ganando. Aquí yo creo que no tiene en cuenta el factor momento y las circunstancias, y ve la vida de una persona como un trayecto en que al final hay que hacer balance de las cuentas. Pero ser el más rico del cementerio es una sandez —propia del inconsciente *Sistema 1*—, y la vida se compone de momentos, etapas, con sus características concretas, y hay momentos en que una posible pérdida tiene más repercusiones que en otros. Y según mi entender, **al final estamos hablando de dinero, una treta social que son los puntos conseguidos en este juego macabro, que al inconsciente le pueden hacer mucha gracia, pero su finalidad es ser intercambiados por servicios o productos, no acumularlos**

cual hurraca.

Bueno, muchas otras cosas cuenta el libro «Pensar rápido, pensar despacio», y lo he encontrado muy sugestivo e interesante, especialmente por hacer partícipe al lector de las artimañas de la mente, y mediante ejercicios, que pueda comprobar en sus propias carnes la veracidad de las teorías. Como colofón me referiré al título de este artículo, a eso de «llámalo X, ilustre maestro», porque no es lo que dices, sino cómo, dónde, y la insistencia que has tenido repitiendo obviedades a la comunidad académica. Daniel Kahneman no ha descubierto la piedra filosofal, pero con testarudez, ha conseguido que algunas evidencias se le aceptaran. Algunas cosas que cuenta en el libro son de sentido común, otras son de esas que dices “lo sospechaba, pero no creía que fuera para tanto”, y las demás son sencillamente —o debería decir patéticamente— pasmosas.

En definitiva, buen libro.

This entry was posted on Friday, July 19th, 2013 at 3:55 pm and is filed under [aguas tranquilas \(General\)](#), [Cuentos, letras y Mitología](#), [Literatura](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.