

**ARMADA DEL ECUADOR
ACADEMIA DE GUERRA NAVAL
Guayaquil**

-0-



LECTURAS RECOMENDADAS

**REVISIÓN DEL LIBRO “PENSAR RÁPIDO, PENSAR DESPACIO”
DANIEL KAHNEMAN**

Lectura Recomendada por:

CPFG Ricardo Simonaio Morata
Asesor de la Marina de Brasil en la
Academia de Guerra Naval

2.020

Revisión del libro “Pensar rápido, Pensar Despacio” de Daniel Kahneman

Ricardo Simonaio Morata

Capitán de Fragata

Asesor de la Marina de Brasil en la Academia de Guerra Naval

Pensar rápido, Pensar Despacio es un libro publicado en 2011 por el psicólogo Daniel Kahneman (TEL AVIV, 1934). En la actualidad, es profesor de Psicología en la Universidad de Princeton.

Especialista en psicología cognitiva, la principal contribución de Kahneman a la Economía consiste en el desarrollo, junto a Amos Tversky, de la denominada TEORÍA DE LAS PERSPECTIVAS, según la cual los individuos toman decisiones, en entornos de incertidumbre que se apartan de los principios básicos de la probabilidad. A este tipo de decisiones las denominaron ATAJOS HEURÍSTICOS.

¡Kahneman ganó el Premio Nobel de Economía!

En el año 2002, conjuntamente con Vernon Smith, fue galardonado con el Premio Nobel de Economía por haber integrado aspectos de la investigación psicológica en la ciencia económica, especialmente por lo que respecta al juicio humano y a la toma de decisiones bajo incertidumbre.

Recientemente Daniel Kahneman ha incluido en los 12 psicólogos más influyentes en la actualidad. Siendo el único psicólogo que ha ganado un Premio Nobel.

El libro es una compilación de sus principales ideas, sintetizando sus investigaciones sobre la forma de pensar de los seres humanos. El autor mantiene la tesis ampliamente aceptada en la psicología actual sobre los dos modos de pensamiento: el Sistema 1, rápido, intuitivo y emocional, y el Sistema 2, más lento, reflexivo y racional.

El primero proporciona conclusiones de forma automática, y el segundo, respuestas conscientes. Lo peculiar es que, en la mayoría de las ocasiones, no reflexionamos sobre cuál de los dos ha tomado las riendas de nuestro comportamiento.

El libro se divide en cinco partes.

En la primera, presenta cómo funcionan los dos sistemas y cómo se producen los juicios y la toma de decisiones por parte de ambos. El libro trata de desvendar los procesos mentales, es decir, intenta responder la pregunta: ¿cómo piensa el cerebro en la toma de decisiones? Además, el libro está enfocado en la formación de juicios mediante la introducción de dos personajes ficticios: el sistema 1 y el sistema 2.

Mientras el sistema 2 es reflexivo, lento, comparativo, racional y ordenado, el sistema 1 guía, de forma rutinaria, nuestros pensamientos y nuestras acciones, contribuyendo para mucho de lo que hacemos bien y de lo que hacemos mal.

Además, el sistema 1 forma los juicios y las elecciones de carácter intuitivo, los cuales serán acertados siempre y cuando se adquieran las habilidades, de lo contrario las respuestas a menudo serán equivocadas, esto ocurre porque el sistema 1 responde mediante heurísticas.

Heurística es un atajo mental, por ejemplo, la heurística afectiva ocurre cuando los juicios y las decisiones se gobiernan con escaso razonamiento o deliberación, pero se elaboran desde los sentimientos de agrado o desagrado. La heurística intuitiva se relaciona con ofrecer una respuesta a una cuestión difícil con una más fácil, es decir, se responde mediante asociación utilizando un atajo mental que nos demanda menor esfuerzo.

La segunda parte profundiza sobre la heurística de los juicios y hace especial insistencia sobre las dificultades del Sistema 1 para pensar estadísticamente.

Se dedica a explorar por qué nos resulta tan difícil pensar en términos estadísticos. Podemos pensar con relativa facilidad de forma asociativa o metafórica, pero nos resulta difícil pensar en función de los datos estadísticos porque requiere pensar en muchas cosas al mismo tiempo.

Además, actualiza el estudio de la heurística de los juicios cuyo inicio tuviera lugar en los primeros años de colaboración con su colega y amigo Amos Tversky con quién desarrollo su teoría otorgada con el premio Nobel de economía.

La tercera parte se centra en la incapacidad para reconocer la incertidumbre y nuestra propia ignorancia y la sobreestimación de aquello que creemos entender del mundo que nos rodea.

Se describe una limitación de la mente: sobrevaloramos lo que entendemos del mundo y a damos menos valor del que merece al azar en los hechos que nos acontecen. Esta desproporción en la confianza se fomenta por la certeza de la retrospectión. No se trata del aprendizaje que otorga la experiencia, más del autoengaño que se construye a partir de explicaciones débiles del pasado que consideramos verdaderas. En la realidad, entendemos menos del pasado de lo que creemos. Desde la información disponible, elaboramos una historia y si es coherente entonces la creemos, no nos gustan las inconsistencias porque dificultan nuestro pensamiento y restan claridad a nuestros sentimientos.

La cuarta parte profundiza sobre la naturaleza de las decisiones económicas y plantea la teoría de las perspectivas bajo la hipótesis de los dos sistemas. Se describen conceptos claves de la teoría de las perspectivas y de la naturaleza de las decisiones, construyendo hipótesis y suposiciones a cerca de la teoría que los agentes económicos son racionales.

En la quinta parte del libro Kahneman realiza una distinción entre los que él llama “el yo que experimenta” (relacionado con el Sistema 2) y “el yo que recuerda” (relacionado con el Sistema 1). En ocasiones el objetivo de felicidad de ambos yo conduce a situaciones claramente contrapuestas.

La teoría de las Perspectivas resalta tres principios en la toma de decisiones: **la evaluación de pérdidas y ganancias se hace en relación con un punto de referencia; el principio de la disminución de la sensibilidad; y la aversión a la pérdida.** Delante la situación con pérdidas y ganancias, excepto en la miseria, nuestras actitudes no se derivan exclusivamente de la evaluación que hagamos de nuestro patrimonio, **pues la carga emotiva de perder es mayor que la de ganar**, es decir, nos gusta ganar y nos disgusta perder.

El rechazo a la pérdida nos indica elecciones que mitiguen al riesgo, en contraste y **debido a la disminución de la sensibilidad, una pérdida segura produce aversión la aversión al riesgo**, es decir, **los seres humanos buscan el riesgo cuando solamente cuando las otras opciones son malas.** O sea, nosotros no actuamos pensando en el largo plazo en términos de utilidad

global o riqueza, lo **hacemos motivados por el impacto emocional inmediato de pérdidas y ganancias**.

Finalmente, y en una especie de conclusión, se examinan las implicaciones de las tres distinciones realizadas en el libro: el yo que recuerda frente al yo que experimenta, la toma de decisiones en la economía clásica frente a la toma de decisiones en la economía conductual, y el Sistema 1 frente al Sistema 2.

Describe trabajos de investigación entre dos yo: el que recuerda y el que experimenta.

El autor parece indicar que lo que satisface al yo que recuerda no es lo mismo al yo que experimenta, pues el yo que recuerda es el único que toma decisiones. Él a veces se equivoca, pero es el que registra lo que aprendemos.

Al confundir experiencia con memoria se incurre en una ilusión cognitiva, los gustos y las decisiones están formados por los recuerdos, pero estos pueden ser falsos.

Varias consideraciones y reflexiones sobre este libro

Podemos considerar las hipótesis de partida de Kahneman sumamente originales y atractivas. A mi juicio, extiende los conceptos de Sistema 1 y Sistema 2 a la totalidad de procesos del pensamiento. Esta visión modeliza perfectamente la toma de decisiones del tipo “lo primero que se me ha pasado por la cabeza” frente a aquellas decisiones que tomamos después de haber reflexionado cuidadosamente. Podemos ver un ejemplo de ello en un sencillo problema que el mismo Kahneman plantea:

Un bate y una pelota juntos cuestan 1,10\$

El bate cuesta 1\$ más que la pelota

¿Cuánto cuesta la pelota?

La respuesta inmediata la da el Sistema 1:

La pelota cuesta 0,10\$

Sólo una invocación al Sistema 2 nos dará la respuesta correcta.

El Sistema 1 y el Sistema 2, una sencilla forma de conceptualizar el pensamiento

Fisiológicamente hablando, podríamos incluso llegar a postular que las respuestas del Sistema 1 emergen directamente del sistema límbico, naturalmente transformadas y procesadas por las áreas neo corticales, mientras que las del Sistema 2 que implican un procesado más elaborado, (el intelectual-cognitivo-reflexivo) sólo se podrían llevar a cabo en las áreas corticales más modernas ubicadas en la zona cortical frontal pre frontal.

Esta consideración situaría el Sistema 2 como una estructura exclusivamente propia de los animales superiores, surgido evolutivamente como complemento al Sistema 1.

Críticas posibles a la obra de Kahneman

Las hipótesis de Kahneman podrían tacharse de excesivamente simplistas y un tanto antropocéntricas, pero a poco que reflexionemos, el análisis del comportamiento bajo este punto de vista permite explicar un gran número de reacciones observadas en el comportamiento humano en general y en particular, en los procesos de toma de decisiones que en mayor o menor medida se deben tomar siempre en entornos de incertidumbre.

Las descripciones de las distintas hipótesis que se plantean en el libro son, a mi parecer, excesivamente repetitivas y poco sintéticas (realmente podrían describirse en unos pocos párrafos) y el autor pretende demostrar su validez con la exposición, un tanto desordenada, de los resultados de un considerable número de experimentos, que no siempre parecen ser los más adecuados y algunos de los cuales no proporcionan argumentos demasiado consistentes.

Lamentablemente, Kahneman no profundiza demasiado en los procesos de gestación y nacimiento de las distintas hipótesis que presenta, procesos que probablemente facilitarían su asimilación por parte de los lectores.

Entre lo académico y lo comercial...

El libro parece concebido más como un libro de divulgación para el gran público (en la línea de autoayuda) que como una obra científica. Los ejemplos, experimentos y casos particulares aparecen profusamente descritos, a veces de una forma un tanto caótica y desordenada y sin un hilo conductor demasiado definido, ilustrando diversos aspectos de las dualidades presentadas.

A pesar de su carácter divulgativo, el libro no está libre de rigurosidad científica. Todas las afirmaciones planteadas y cada uno de los experimentos están adecuadamente referenciados. Al final se incluyen todas las referencias bibliográficas, las notas del autor y también las conclusiones.

Lo más interesante: el estudio sobre el efecto ancla

Después de leerlo, uno no puede evitar sentirse a la vez identificado y sorprendido por algunos de los procesos mentales descritos en el libro.

Parecen especialmente interesantes la aversión a la pérdida y el efecto ancla. En el primero, se nos muestra la tendencia natural de la gente a evitar perder antes que ganar beneficios. Esto lleva a la aversión al riesgo cuando se evalúa una posible ganancia, ya que entonces se prefiere evitar una pérdida a recibir un beneficio.

El llamado efecto ancla tiende a hacernos tomar como referencia la primera oferta (primer dato) que nos han dado, principalmente cuando no tenemos una información completa y certera. También es digno de resaltar el esfuerzo hecho por Kahneman por cuantificar numéricamente la intensidad del efecto ancla, cuantificación que no es fácil de realizar en la mayor parte de procesos psicológicos. El efecto ancla es ampliamente utilizado en entornos económicos de negociación o de marketing.

Un libro recomendado a profesionales y curiosos

En resumen, se recomendaría la lectura de este libro no tan solo a los profesionales de las ciencias psicológicas sino en general a cualquier persona interesada en conocerse un poco mejor

a sí misma, profundizar en los procesos que determinan sus decisiones y dotarse de mecanismos que le permitan avanzar un paso más en el camino hacia su felicidad.

Bibliografía

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*.

Nota de Descargo: Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no necesariamente representan la opinión de la Academia de Guerra Naval o la Armada del Ecuador.