

**E. Vasconcellos**

## **Daniel Kahneman: «La gente vota sobre cosas de las que no tiene ni idea»**

*ABC Cultura*, 15 de junio de 2012.

*El Premio Nobel de Economía 2002 habla sobre su nuevo libro, «Pensar rápido, pensar despacio», un tomo que sintetiza cinco décadas de estudio sobre el comportamiento intuitivo y racional de las personas.*

Kahneman se convirtió en 2002 en el **primer no economista galardonado con el premio Nobel de Economía** gracias a sus estudios sobre la toma de decisiones en momentos de riesgo e incertidumbre. El catedrático de Psicología de la Universidad de Princeton, que ingresó ayer en la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, acaba de publicar **«Pensar rápido, pensar despacio»** (Debate).

La obra sintetiza sus investigaciones sobre la forma de pensar de los seres humanos. Kahneman sostiene que tenemos **dos vías de pensamiento**: el **Sistema 1**, rápido, intuitivo y emocional, y el **Sistema 2**, más lento, esforzado 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. «Este libro puede leerse como un psicodrama con dos personajes», bromea Kahneman en la primera parte del libro.

Sus teorías han influido en la llamada **«economía conductual»**, una corriente que trata de demostrar que las finanzas no son tan «predecibles» como parecen. La teoría económica neoclásica sostiene que **los agentes económicos actúan de forma racional** en busca del máximo beneficio, pero los estudios conductuales han demostrado que nuestros juicios están cognitiva, emocional y socialmente condicionados. La mayoría de las veces sin que nos demos cuenta. El comportamiento humano se escapa de los presupuestos del mercado.

**«No soy economista»**, subraya Kahneman antes de empezar la entrevista. «No soy un experto en esto», reitera. Y es que el profesor se ha visto rodeado – involuntariamente, a tenor de su actitud– de periodistas que le preguntan más por la prima de riesgo que por los atajos mentales de nuestro cerebro.

- Su teoría es un poco «pesimista» respecto al control efectivo que tenemos sobre nuestras decisiones. Estamos tan condicionados que no nos damos cuenta...

- No creo que podamos cambiar la naturaleza humana. No podemos decidir pensar mejor. No soy negativo: no creo que la gente tenga un mal sistema de pensamiento, pero creo que es difícil que aprendan a pensar mejor. La educación nos permite ser más eficaces cuando pensamos, porque contribuye a usar más el Sistema 2 (racional). Ahora bien, no altera profundamente el equilibrio de poder entre ambos sistemas.

- ¿Ha registrado diferencias culturales en el uso de uno u otro sistema?

- No he llevado a cabo un estudio sistemático con relación a las diferencias culturales, pero es un tema bastante «de moda» en la Psicología. Hay muchos estereotipos, pero sí que hay diferencias, sobre todo en la medida en que unas culturas favorecen la acción inmediata frente a otra más sopesada, más lenta.

Hay aspectos en los que se observan diferencias entre Oriente y Occidente, por ejemplo, la velocidad con la que se toman las decisiones. Los estudios realizados en Estados Unidos muestran que a la gente le impresionan los líderes que actúan con rapidez; no estoy seguro de que en Asia sean esos los líderes los que más impresionan.

Otra diferencia importante es el concepto de felicidad, de bienestar. La alegría, la emoción o la satisfacción son más importantes en Occidente que en Oriente, donde se aprecia más la calma.

### **«Confiamos mucho en juicios que formamos con muy poca información»**

- ¿Sobrestimamos nuestra capacidad de decidir «correctamente» y la calidad de la información de la que disponemos?

- Esa es precisamente una de las cosas que destaco en el libro. Tendemos a tener mucha confianza en juicios que hacemos basados en muy poca información. Es uno de los aspectos más importantes de la cognición. Somos capaces de generar interpretaciones muy rápidas; eso es maravilloso, porque nos permite actuar rápido, pero por otro lado no somos conscientes de lo que no conocemos. «No sabemos que no sabemos».

- ¿Cómo podemos saber que la información de la que disponemos para decidir es suficiente y de calidad?

- Es prácticamente imposible. Cuando uno se está formando una impresión de algo, o de alguien, y es realmente importante, es posible que reduzca el ritmo y diga: «Sí, tengo una idea muy clara de esta persona, pero voy a analizar los datos de los que dispongo». Y cuando lo hagamos, nos daremos cuenta de que tenemos muy poca información fidedigna para formarnos una impresión determinada.

- Nos cuesta admitir errores, ¿cree que es más por orgullo o por lo que usted considera una «incapacidad para reconocer estados pasados del conocimiento»? (Es decir, «no recordar» lo que pensábamos antes de que algo nos hiciese cambiar de opinión)

- Admitir errores siempre es desagradable. Las personas tienen una opinión diferente cuando las cosas van bien o mal. Cuando ven cómo se toma una decisión desde fuera, y tiene un mal resultado, tienden a pensar que fue un error y quien la tomó debería haber previsto las consecuencias. Pero se lo plantean después (es lo que en el libro llama «sesgo del resultado»). Por ejemplo, cuando se produce un desastre, nadie te dirá: «El líder actuó con brillantez, y a pesar de ello, se ha producido una catástrofe».

Cuando la gente cambia de opinión, olvida cómo pensaba antes. «Ahora que sé esto, es muy difícil recordar la situación en la que no lo sabía». Pongamos que alguien te miente y lo descubres. Entonces empiezas a acordarte de todos los episodios pasados con esa persona, y tendrás la sensación de que ya sospechabas algo...

### **«Cuando la gente cambia de opinión, "no recuerda" cómo pensaba antes»**

- Habla en el libro de la importancia del «marco» del discurso. ¿La primera batalla para aprender a pensar despacio es llamar a las cosas por su nombre?

- El idioma es importante. No es lo mismo mostrar datos en términos de mortalidad (10%) o en términos de supervivencia (90%). La gente los percibe de forma diferente. El problema es que las cosas no tienen un único nombre.

Los políticos y los publicistas se dirigen al Sistema 1 (emotivo, no racional). Planean las cosas de forma eficaz para sus fines. El Sistema 1 genera la mejor historia entre las posibles con la información de la que dispone, una historia con coherencia interna. Lo malo es que nos resulta difícil aceptar nueva información que sea incompatible con la historia que uno se ha formado.

- «No dejes que la realidad te estropee una buena historia» es algo que se dice irónicamente entre los periodistas.

- Sí, es algo así.

Política y economía

- Su trabajo se centra en las decisiones que tomamos en situaciones de riesgo. A menudo también recibimos presiones para que actuemos erróneamente.

- Por supuesto. Ocurre constantemente. La gente es muy sensible a las presiones y a las consecuencias inmediatas que puedan tener. Los efectos a largo plazo son más abstractas y más difíciles de tener en cuenta. Por ejemplo, el calentamiento global: cuando la amenaza se concrete en el tiempo, será muy tarde para reaccionar.

### **«En las democracias, la gente se ve obligada a pensar a corto plazo»**

- No nos tomamos en serio las «amenazas» a largo plazo.

- Tomarse las cosas en serio implica un elemento emocional. Las emociones se evocan más rápidamente y con mayor intensidad por cosas inmediatas. Las democracias funcionan así, por ejemplo. La gente se ve obligada a pensar a corto plazo. Es uno de los grandes problemas de las democracias, pero los sistemas que no son democráticos... tienen otros problemas.

- Dígame un personaje público que sea más racional que impulsivo, y viceversa.

- Los dos últimos presidentes de Estados Unidos, Obama y Bush. Obama tiene un estilo más reflexivo. Bush era un líder deliberadamente intuitivo, de lo cual se enorgullecía.

- Pero no censuramos esta actitud.

- ¡No, al contrario, a la gente le encanta la intuición! Le gustan los líderes rápidos.

- ¿Y dentro de Europa?

- No lo sé...

- No se mete en aguas profundas.

- (Risas) No, no tengo necesidad.

- ¿Cree que es un problema que todo el mundo opine sobre cualquier cosa?

- Sin duda. Eso explica en parte la situación actual. Es sorprendente que la gente vote y que tenga opiniones políticas sobre cosas de las que no tiene ni idea, como la economía. Pero forma parte de nuestra propia naturaleza. Está relacionado con lo que decía antes: el problema es que no sabemos que no sabemos.

- Por cierto, ¿invierte en bolsa?

- No. Bueno, tengo a alguien que lo hace por mí.

- ¿Y qué tal van sus valores?

- ...