

Libro : “Pensar rápido, pensar lento”

ISBN: 978-84-9032-250-5

“Daniel Kahneman”

Tema: ensayo (psicología)

Principales ideas de ‘Pensar rápido, pensar despacio’

- Para comprender cómo funciona el pensamiento, considere este modelo, que dice que las personas usan dos sistemas cognitivos.
- El “Sistema 1” funciona fácil y automáticamente y no requiere mucho esfuerzo; hace juicios rápidos basados en patrones familiares.
- El “Sistema 2” requiere más esfuerzo; requiere un enfoque intenso y funciona metódicamente.
- Estos dos sistemas interactúan continuamente, pero no siempre de forma fluida.
- A la gente le gusta hacer historias sencillas a partir de una realidad compleja. Buscan causas en eventos aleatorios, consideran probables los incidentes raros y sobrestiman la importancia de sus experiencias.
- El «sesgo de retrospectiva» hace que distorsiones la realidad al realinear tus recuerdos de los eventos para que coincidan con la nueva información.
- La «aversión a las pérdidas» y el «efecto dotación» afectan la forma en que se estima el valor y el riesgo.
- Sus «dos yoes» evalúan sus experiencias de vida de manera diferente.
- Tu «yo experimentador» vive tu vida; su “recuerdo de sí mismo” evalúa sus experiencias, extrae lecciones de ellas y decide su futuro.
- Estos dos sistemas y yoes contrastantes refutan las teorías económicas que dicen que las personas actúan racionalmente.

Sus «dos sistemas» y lo que significan

Cuando tienes que darle sentido a algo, lo piensas. Para comprender este proceso, considere un modelo que dice que las personas aplican dos sistemas cognitivos.

El primero es el «Sistema 1», o el procesamiento mental que lee las emociones y maneja sus habilidades automáticas, como conducir su automóvil o sumar dos más dos. El Sistema 1 se hace cargo de su pensamiento cuando comprende declaraciones simples (como “complete la frase ‘pan y ...’”), gire instintivamente para ver de dónde proviene un ruido o haga una mueca cuando vea una imagen espantosa. El sistema 1 proporciona los significados asociados (incluidos los estereotipos) rápida e involuntariamente.

«Aunque Sistema 2 cree que está donde está la acción, el System 1 automático es el héroe del libro».

Por el contrario, utiliza el «Sistema 2» cuando se centra en detalles específicos, como contar o averiguar cómo completar sus formularios de impuestos sobre la renta. El Sistema 2 aplica esfuerzo conscientemente, como cuando haces matemáticas complicadas, pruebas nuevas actividades físicas o buscas a una persona específica en una multitud. El pensamiento del Sistema 2 es más lento, pero lo necesita para procesos de pensamiento metódico como la lógica formal.

«La función principal del Sistema 1 es mantener y actualizar un modelo de su mundo personal, que representa lo que es normal en él».

Los seres humanos tienden a valorar el Sistema 2 medido mientras descartan el Sistema 1 mecánico, pero la realidad es mucho más complicada. Estos procesos mentales se involucran en una “división del trabajo” cuando se trata de pensar e interactúan constantemente. Suele vivir en el mundo de System 1, donde su procesamiento rápido es extremadamente eficiente. De hecho, puede estar razonando sobre una tarea en el Sistema 2, cansarse o distraerse y descubrir que ha cambiado al Sistema 1 sin darse cuenta. Si alguna vez se ha sentido intrigado por una ilusión óptica, ha experimentado lo que sucede cuando estos dos sistemas funcionan con propósitos contradictorios.

Dualidad y colaboración

El sistema que utilice y su forma de pensar depende en gran medida del esfuerzo que esté realizando. Si está haciendo algo fácil, como caminar por un camino conocido, está usando el Sistema 1 y le queda mucha capacidad cognitiva para pensar. Si empuja el ritmo a una caminata rápida, el Sistema 2 se enciende para mantener su esfuerzo. Ahora intente resolver un problema aritmético y es probable que deje de caminar por completo; su cerebro no puede soportar la carga adicional. Estudios de laboratorio recientes muestran que la concentración intensa del Sistema 2 reduce los niveles de glucosa del cuerpo. Si su Sistema 2 está ocupado, es más probable que cree estereotipos, ceda a la tentación o considere los problemas solo de manera superficial.

«Las personas que están ‘cognitivamente ocupadas’ son ... más propensas a tomar decisiones egoístas, usar un lenguaje sexista y emitir juicios superficiales en situaciones sociales».

Al sistema 1 le gusta saltar a la respuesta sencilla, por lo que si una solución aparentemente correcta aparece rápidamente cuando se enfrenta a un desafío, el sistema 1 tomará esa respuesta de forma predeterminada y se aferrará a ella, incluso si la información posterior demuestra que está equivocada. El sistema 1 realiza una rápida «activación asociativa». Combina dos palabras, o una palabra y una imagen, y tu mente las unirá, tejiendo una historia a partir de esos fragmentos de información. En el fenómeno de «cebar», si ves la palabra «plátano» seguida de la palabra «vómito», tu mente crea una conexión instantánea que provoca una reacción física. De manera similar, si se expone a la palabra «comer», es más probable que complete la secuencia SO -_- P como «sopa» en lugar de «jabón».

«Una narrativa convincente fomenta una ilusión de inevitabilidad».

Si desea persuadir a las personas, apele a su preferencia del Sistema 1 por información simple y memorable: use una fuente en negrita en sus informes, intente rimar eslóganes en su publicidad y haga que el nombre de su empresa sea fácil de decir. Estas tendencias son marcadores de la función más grande del Sistema 1, que es ensamblar y mantener su visión del mundo. Al sistema 1 le gusta la coherencia: ver un automóvil en llamas se destaca en su mente.

Si ve un segundo automóvil en llamas en aproximadamente el mismo lugar más adelante, el Sistema 1 lo etiquetará como «el lugar donde los automóviles se incendian».

Dar sentido, cometer errores

El sistema 1 prefiere que el mundo esté vinculado y sea significativo, por lo que si se trata de dos hechos discretos, asumirá que están conectados. Busca promover explicaciones de causa y efecto. De manera similar, cuando observa un poco de datos, su Sistema 1 supone que tiene toda la historia. La tendencia de “lo que ves es todo lo que hay” o “WYSIATI” es poderosa para colorear tus juicios. Por ejemplo, si todo lo que tiene que seguir es la apariencia de alguien, su Sistema 1 completará lo que no sabe: ese es el «efecto halo». Por ejemplo, si un atleta es guapo, asumirá que también es hábil.

«Cuando ocurre un evento imprevisto, ajustamos inmediatamente nuestra visión del mundo para dar cabida a la sorpresa».

El Sistema 1 también es responsable del «anclaje», en el que inconscientemente vincula su pensamiento sobre un tema a la información que ha encontrado recientemente, incluso si los dos no tienen nada que ver entre sí. Por ejemplo, mencionar el número 10 y luego preguntar cuántos países africanos pertenecen a las Naciones Unidas producirá estimaciones más bajas que si menciona 65 y hace la misma pregunta. Sin embargo, el Sistema 2 puede magnificar sus errores al encontrar razones para que continúe creyendo en las respuestas y soluciones que genera. El Sistema 2 no discute lo que presenta el Sistema 1; más bien, es el «endosante» de cómo el Sistema 1 busca categorizar su mundo.

«Los hechos que desafían ... las suposiciones básicas y, por lo tanto, amenazan el sustento y la autoestima de las personas, simplemente no se absorben».

La tendencia natural a centrarse en el contenido de un mensaje en lugar de su relevancia afecta su capacidad para juzgar. Las personas aprovechan ejemplos vívidos para dar forma a sus temores y planes para el futuro.

Por ejemplo, la cobertura de los medios de eventos dramáticos pero poco frecuentes como accidentes y desastres, a diferencia de las amenazas aburridas pero comunes como los accidentes cerebrovasculares y el asma, establece esos eventos como anclas que las personas usan para hacer evaluaciones tremendamente inexactas sobre dónde se encuentran los riesgos para su salud.

“La idea de que el futuro es impredecible se ve socavada todos los días por la facilidad con la que se explica el pasado”.

Las personas también razonan incorrectamente cuando no reconocen la «regresión a la media». Con el tiempo, todo tiende a volver al promedio, pero la gente crea y aplica “interpretaciones causales” a lo que son, en efecto, eventos aleatorios. Por ejemplo, si un jugador de béisbol que tiene un fuerte primer año posteriormente flaquea en su declive de segundo año, los fanáticos del deporte atribuirán el declive a una serie de razones, pero, en realidad, el jugador probablemente fue más afortunado en sus salidas iniciales que en posteriores.

Realidad distorsionada y optimismo

La simplificación opera en la «falacia narrativa», o la inclinación de la mente hacia lo simple, tangible y cohesivo en lugar de lo teórico, contradictorio y vago. Las personas obtienen significado de las historias que enfatizan características individuales como la virtud y la habilidad, pero descartan el papel de la suerte y los factores estadísticos. Usted tenderá a «concentrarse en algunos eventos sorprendentes que sucedieron en lugar de en los innumerables eventos que no sucedieron». Debido al «sesgo de la retrospectiva», distorsionará la realidad al realinear sus recuerdos de los eventos para que coincidan con la nueva información. Y cuando cuenta historias sobre eventos en los que está involucrado, tiende a ser demasiado optimista y predispuesto a sobrevalorar sus talentos en relación con los de los demás. También darás a tus conocimientos un peso mayor del que deberían tener.

“Tenemos confianza cuando la historia que nos contamos nos viene a la mente con facilidad, sin contradicciones ni escenarios competitivos. Pero la facilidad y la coherencia no garantizan que una creencia sostenida con confianza sea verdadera «.

Este optimismo intenso y omnipresente es útil para la economía de muchas maneras porque los empresarios e inventores tienden a iniciar nuevos negocios todo el tiempo, a pesar de las abrumadoras probabilidades en su contra. A pesar de saber que aproximadamente solo un tercio de las empresas llegan a su quinto aniversario, más del 80% de los empresarios estadounidenses califica su capacidad para superar esa estadística como alta; un tercio «dijo que su probabilidad de fallar era cero».

Expertos y Riesgo

El Sistema 1 influye en la franqueza con que las personas evalúan su propia “intuición y validez”, lo que significa que no todos los expertos siempre brindan buenos consejos. La experiencia se basa en la habilidad, la «retroalimentación y la práctica» de un individuo. Por ejemplo, la práctica repetida de los bomberos al sopesar los riesgos que plantean tipos específicos de incendios y su experiencia en la extinción de esos incendios les otorga una capacidad impresionante para leer una situación de manera intuitiva e identificar patrones cruciales. De manera similar, un anestesiólogo depende de la información médica inmediata y regular para mantener a un paciente seguro durante la cirugía.

«La mayoría de nosotros considera que el mundo es más benigno de lo que realmente es, que nuestros propios atributos son más favorables de lo que realmente son y que las metas que adoptamos son más alcanzables de lo que probablemente sean».

Sin embargo, no confíe demasiado en el juicio de los expertos en campos donde los desafíos varían mucho, donde la suerte determina el éxito y donde existe una brecha demasiado grande entre la acción y la retroalimentación. Aquellos que predicen el valor de las acciones y las contiendas políticas, por ejemplo, son propensos a caer en esta categoría. Debido a que el Sistema 1 adormece a los expertos con “respuestas rápidas a preguntas difíciles”, su intuición puede ser defectuosa, pero su Sistema 2 no puede detectar esas inconsistencias.

«Las organizaciones que toman la palabra de expertos con exceso de confianza pueden esperar consecuencias costosas».

Es especialmente propenso a tener pensamientos confusos al tomar decisiones sobre el riesgo y el valor. La mayoría de la gente es “reacia a perder”: Odias perder \$ 100 más de lo que te gustaría ganar \$ 150. Pero los traders financieros tienden a mostrar una reacción menos emocional del tipo del Sistema 1 a las pérdidas. Las personas también sufren el «efecto de dotación»: cuando algo te pertenece, aunque sea solo por un breve período de tiempo, tiendes a sobreestimar su valor en relación con el valor de las cosas que no te pertenecen. Los propietarios de viviendas ejemplifican el efecto de la dotación, a menudo sobrevalorando sus propiedades.

«Confundir la experiencia con el recuerdo es una ilusión cognitiva convincente».

Cuando combina todo esto con el hecho de que la gente juzga mal la probabilidad de que ocurran eventos raros o, alternativamente, le da demasiado peso a los eventos raros al tomar decisiones, tiene las bases de la industria de seguros moderna. La forma en que enmarca el riesgo determina su evaluación del mismo. Por ejemplo, si escucha que una vacuna que salva vidas tiene “un riesgo del 0,001% de discapacidad permanente”, su reacción es muy diferente a la que tendría ante el mismo tratamiento que deja a una de cada 100.000 personas incapacitada para siempre. Sin embargo, los dos son idénticos. Cuando se toman en cuenta todas estas tendencias, es difícil creer en una teoría económica basada en la idea de que las personas son actores racionales. Pero tomar buenas decisiones depende de prestar atención al origen de la información, comprender cómo se enmarca,

«Dos Yoes», Una Mente

Así como dos sistemas interactúan en tu mente, dos yoes chocan por la calidad de tus experiencias. El «yo que experimenta» es la parte de ti que vive tu vida; el «recordarse a sí mismo» es la parte que evalúa las experiencias que tienes, extrae lecciones de ellas y «toma decisiones» sobre el futuro. Para el yo que recuerda, la felicidad no es acumulativa, y las etapas finales de cualquier evento juegan un papel fundamental en su recuerdo de su calidad.

Por ejemplo, cuando los investigadores pidieron a los sujetos que evaluaran la vida de alguien que vivió felizmente hasta los 65 años, en relación con otra persona que vivió felizmente hasta los 65, pero que solo estuvo moderadamente contento durante otros cinco años, los sujetos calificaron la primera vida como más deseable. .

“El yo que experimenta no tiene voz. El yo que recuerda a veces se equivoca, pero es el que lleva la cuenta y gobierna lo que aprendemos de la experiencia, y es el que toma decisiones ”.

El recordar la autoevaluación de la historia de su vida es una parte de cómo juzga si es feliz. Calificas tu vida según los estándares u objetivos que estableces. Las evaluaciones de momento a momento de su yo experimentador proporcionan el otro lado de su felicidad. Estas conclusiones pueden entrar en conflicto porque dan cuenta de diferentes aspectos de la realidad. Los beneficios laborales y el estatus que afectan la “satisfacción laboral general” no moldean el estado de ánimo cotidiano de las personas en el trabajo. En cambio, el contexto laboral contribuye más a la felicidad, incluidos factores como conversar con compañeros de trabajo y estar libre de «presión de tiempo».

«La forma de bloquear los errores que se originan en el Sistema 1 es simple en principio: reconoce las señales de que estás en un campo minado cognitivo, reduce la velocidad y solicita el refuerzo del Sistema 2».

Las cosas a las que prestas atención tienen importantes implicaciones para tu estado de ánimo. Las “formas activas de ocio”, como la actividad física o pasar tiempo con buenos amigos, te satisfacen mucho más que el “ocio pasivo” de, por ejemplo, ver la televisión. No necesariamente puede cambiar su trabajo o su disposición, pero puede cambiar en qué se concentra y cómo emplea su tiempo. El enfoque da forma a tus autoevaluaciones: «Nada en la vida es tan importante como crees que es cuando estás pensando en ello».

Sus dos yoes están entrelazados con sus dos sistemas mentales: el Sistema 2 construyó su yo que recuerda, pero su tendencia a sopesar las experiencias por sus momentos finales y a favorecer «placeres largos y dolores cortos» proviene del Sistema 1. La relación entre ustedes tiene implicaciones para filósofos y políticos.

Tomaría diferentes decisiones sobre qué problemas sociales, de salud y económicos abordar, y cómo abordarlos, dependiendo de si ve la perspectiva del yo que recuerda o del yo que experimenta como primaria.

En general, reconocer cómo funcionan estos diferentes sistemas mentales puede ayudarlo a darse cuenta de que los seres puramente racionales favorecidos por la teoría económica son ficticios y que las personas reales necesitan ayuda para hacer mejores juicios en sus elecciones financieras y de vida. Comprender cómo funciona su mente puede ayudarlo a abogar por políticas que tomen en cuenta esos problemas. Lo contrario también es cierto: debido a que su mente no funciona de manera óptima en todos los casos, las reglas deben proteger a las personas de aquellos que «explotarían deliberadamente sus debilidades». Debido a que a los individuos les resulta difícil detectar fallas que se originan en su propio procesamiento del Sistema 1, una organización puede operar con una racionalidad más metódica que los individuos separados dentro de ella.

ENLACE YOUTUBE: <https://youtu.be/C7hY9UFcGPM>