

que dedicó su trabajo a promover una información cada vez mejor. Este padrinazgo intelectual, sumado a los aportes ya presentados, hacen de esta obra una de obligada lectura para los estudiosos del Derecho de la Información. Ya se encontrará que con un estilo sencillo y a la vez riguroso, el libro presenta un horizonte lleno de posibilidades para la información, donde esta sea realmente para favorecer el crecimiento de las personas y crear mejores comunidades.

Thinking, Fast and Slow

Daniel Kahneman
Editorial: Farrar, Straus and Giroux
Nueva York, 2011
512 páginas

Por Lizardo Vargas Bianchi
lizardo.vargas@udep.pe

En el año 2002 Daniel Kahneman ganó el Premio Nobel en Economía, hecho inusual pues él es un psicólogo. En realidad, él es uno de dos psicólogos que, a partir de la década de 1970, se propusieron dismantlar una propuesta largamente establecida en el cuerpo teórico de la economía: que el denominado Homo economicus siempre toma decisiones y realiza juicios de forma ordenada y racional.

El segundo psicólogo que se embarcó en este proyecto fue, Amos Tversky, fallecido en 1996 a la edad de 59 años. Si hubiera vivido Tversky, sin duda habría compartido el Nobel con

Kahneman. De hecho Kahneman le dedica 'Thinking, Fast and Slow' a su antiguo colega y apreciado amigo.

Así la irracionalidad humana es el gran tema del libro, el cual se estructura de acuerdo con la carrera investigadora de ambos psicólogos. 'Thinking, Fast and Slow' aborda el tema fundamentalmente analizando los sesgos de la intuición y errores en la inteligencia humana, pero sin ir en detrimento de ella. Como bien señala el autor cuando hace un símil como la medicina, que al centrarse en las enfermedades no niega la salud de las personas.

En palabras del propio autor, en sus estudios se dedicaban a documentar los errores en el pensamiento de la gente normal y a buscar el origen de dichos errores en el diseño de la maquinaria de la cognición.

De hecho la obra es un resumen divulgativo de las experimentaciones y descubrimientos científicos que ambos psicólogos cognitivos realizaron desde que empezaron a trabajar juntos a fines de la década de los setenta del siglo pasado, y más concretamente desde la publicación de su influyente artículo 'judgement under uncertainty: heuristics and biases' en la revista Science en 1974. Dicho artículo es un punto de referencia y sigue siendo citado ampliamente hasta la actualidad.

El autor señala desde un inicio la dicotomía en la comprensión que

tenemos de la forma en que los sujetos procesamos información. Por un lado el trabajo mental que produce impresiones, intuiciones y multitud de decisiones y que sucede silenciosamente en nuestras mentes, y por otra parte la idea de que nuestro pensamiento siempre es un discurso ordenado de experiencias conscientes.

A lo largo de sus investigaciones experimentales el autor, junto con Tversky, observaron que los sujetos utilizaban más la semejanza de su conocimiento ante los fenómenos que los datos objetivos o estadísticos relevantes. A esta forma de proceder la denominaron heurística simplificadora, que es una suerte de regla general confiable que utiliza el individuo para realizar decisiones y juicios difíciles. Kahneman explica que el pensamiento intuitivo es más fácil de utilizar y también más proclive al error, utiliza atajos simplificadores al practicar la heurística por lo que puede derivar en diversos sesgos.

Del estudio en la confianza de tales heurísticas observaron que eran capaces de predecir sesgos en el procesamiento de información de los sujetos, errores sistemáticos previsibles en sus intuiciones y otros procesos mentales. De ahí que Kahneman sostenga que la mayoría de nuestros juicios son apropiados la mayor parte del tiempo, pero no siempre.

El autor anota que un avance reciente es que la emoción también se

encuentra presente en la dinámica de juicios y decisiones intuitivas y se describen como heurística afectiva. En estos casos los juicios y decisiones son guiados por agrado y desagrado con escasa deliberación y razonamiento. Es importante porque en sus inicios ambos investigadores solo se centraban en los sesgos de naturaleza estrictamente cognitiva.

Fundamentalmente hay tres fases en el desarrollo cronológico de investigación de Kahneman y Tversky. En el primero, ambos hicieron una serie de experimentos que revelaron una veintena de sesgos cognitivos (aquellos errores inconscientes de razonamiento que distorsionan nuestro juicio).

Un típico sesgo cognitivo es el 'Efecto de anclaje' que se manifiesta en la tendencia a ser más influenciado ante la resolución de un problema por datos similares irrelevantes que el individuo ha obtenido en experiencias previas. A lo largo de la obra se van exponiendo distintos sesgos que ambos estudiosos descubrían y observaban.

En esta primera fase también expone su visión del procesamiento de información, que divide en el Sistema 1 y el Sistema 2. El primero más automático y propio de los pensamientos de naturaleza intuitiva y heurística, y el segundo apropiado para la toma de decisiones y realización de juicios que requieren mayor esfuerzo mental.

En la segunda fase, Kahneman y Tversky mostraron que al tomar decisiones en condiciones de incertidumbre las personas no se comportan de la manera en que los modelos económicos han asumido tradicionalmente, es decir que no maximizan la utilidad.

En la tercera fase de los estudios, posterior a la muerte de Tversky, Kahneman profundizó en la 'psicología hedonista' también denominada la ciencia de la felicidad, con el objeto de encontrar su

naturaleza y sus causas.

'Thinking, Fast and Slow' cubre las tres etapas de una forma divulgativa que no merma el detalle y fundamento científico. En esta obra Kahneman hace un recorrido por su historial de descubrimientos, sin dejar de utilizar la terminología técnica propia de sus investigaciones y campo de estudio, sin embargo logra ponerlo todo al alcance del lector que se encuentre interesado aunque éste sea ajeno a la ciencia psicológica.