

Alegato por un Cierta Sesgo
Lugar de la Racionalidad en el Agente Económico de Kahneman, en su Obra *Pensar Rápido, Pensar Despacio*. Una Mirada Desde el Psicoanálisis

A Case for a Certain Bias: The Place of Rationality in Kahneman's Economic Agent in Thinking, Fast and Slow. A Perspective from Psychoanalysis

Carlos Maffi¹ ORCID: 0009-0008-7189-8408

Resumen

El artículo analiza la relación entre las ideas de Daniel Kahneman en su libro *Pensar Rápido, Pensar Despacio* y los conceptos psicoanalíticos de Freud. Kahneman propone dos sistemas de pensamiento: el sistema1 (rápido, intuitivo e irracional) y el sistema2 (lento, lógico y racional), mientras que Freud introduce una economía psíquica basada en la tensión entre placer y displacer. El autor del artículo destaca similitudes, como el uso del concepto de inconsciente, pero critica que Kahneman limita su análisis a aspectos cognitivos, ignorando las dimensiones emocionales y económicas que Freud considera fundamentales. Además, se discuten los sesgos descritos por Kahneman, argumentando que estos no son meras fallas, sino características esenciales del funcionamiento humano que facilitan el cambio y la innovación. Por último, se cuestiona la visión de Kahneman sobre una posible supremacía del sistema2, sugiriendo que la racionalidad está condicionada por el deseo y el inconsciente, haciendo imposible una toma de decisiones completamente lógica. El artículo propone una revalorización de los sesgos como parte integral de nuestra naturaleza humana y de nuestra evolución histórica y psicológica.
Palabras clave: Psicoanálisis, racionalidad, Kahneman, Freud, sesgos.

¹Pontificia Universidad Católica Argentina. Facultad de Psicología, Buenos Aires
Exposición presentada el 18 de agosto de 2020 en el Seminario de Psicología, Economía y Empresa, dirigido por la Dra. María Elena Brenlla, en el marco del Doctorado en Administración y Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Pontificia Universidad Católica Argentina.

Mail de contacto: charmaffi@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.46553/rpsi.2026.7145>

Fecha de recepción: 20 de diciembre de 2024 - Fecha de Aceptación: 9 de abril de 2026

Abstract

The article examines the relationship between Daniel Kahneman's ideas in his book *Thinking, Fast and Slow* and Freud's psychoanalytic concepts. Kahneman proposes two thinking systems: system1 (fast, intuitive, and irrational) and system2 (slow, logical, and rational), while Freud introduces a psychic economy based on the tension between pleasure and displeasure. The author highlights similarities, such as the use of the unconscious concept, but criticizes Kahneman for limiting his analysis to cognitive aspects, neglecting the emotional and economic dimensions central to Freud's theories. The article also discusses the biases identified by Kahneman, arguing that they are not mere flaws but essential features of human functioning that foster change and innovation. Lastly, Kahneman's vision of system2's supremacy is questioned, suggesting that rationality is shaped by desire and the unconscious, making purely logical decision-making impossible. The article advocates reevaluating biases as integral to human nature and our historical and psychological evolution.

Keywords: Psychoanalysis, rationality, Kahneman, Freud, biases.

Introducción

Este artículo se desarrolla a partir de la sugerente aproximación que hace Kahneman a muchos de los descubrimientos del psicoanálisis en su libro *Pensar Rápido, Pensar Despacio* (Kahneman, 2012). En efecto, esa obra no gira exclusivamente alrededor de un aspecto puramente económico, sino que, para alcanzar ese objetivo, el autor necesita primero construir la ficción de un sujeto, de un tipo de funcionamiento mental, que tiene varias similitudes con el modelo de Freud. Por momentos, la afinidad entre los argumentos de Kahneman y los de Freud es impresionante. En términos generales, me centraré en un intento de reconstruir un, por desgracia, inexistente debate entre ambos autores para poder ofrecer una mirada psicoanalítica de la obra y las conclusiones de Kahneman. Como lo señala ya el título de este artículo, me referiré sobre todo a sus nociones de Sesgo y de Irracionalidad. Intentaré mostrar por qué esta decisión conceptual no me parece del todo convincente, de modo que mi argumentación irá como a contrapelo de la Kahneman, ya que, en lugar de una denuncia, trataré de sugerir una suerte de *alegato en favor de un cierto sesgo*.

Sistema Kahneman

En el inicio mismo de su libro Kahneman nos ofrece una minuciosa descripción del sujeto económico. Su construcción se basa en la división de la personalidad en ese "mágico número dos" que tantos servicios a prestado a los modelos en psicología: una personalidad basada en al menos dos instancias y su estudio a partir de este primer principio fundador. En el caso de Kahneman esos dos sistemas se llaman escuetamente el *sistema1* y el *sistema2*: "describo aquí la vida mental con la metáfora de dos agentes, llamados Sistema1 y Sistema2" (Kahneman, 2012, p. 29). El primero es el que "piensa rápido" y el segundo el que "piensa despacio".

Sistema1: es rápido, automático, frecuente, emocional, estereotipado y subconsciente; su función es generar intuiciones que con frecuencia nos sirven adecuadamente, pero no siempre.

Sistema2: es lento, requiere esfuerzo, poco frecuente, lógico, calculador y consciente; su función es tomar las decisiones finales tras observar y controlar las intuiciones del Sistema1.

Como los lectores deben saber, el subtítulo ausente de su libro podría haber sido “Cómo destronar al agente económico neoclásico, demostrando la irracionalidad de las decisiones que toma”. En efecto, las razones por las que ganó un premio Nobel de Economía son fundamentalmente por demostrar empíricamente que el *homo economicus* construido por las teorías dominantes, es decir: la de un *ser racional, disponiendo de información suficiente y tomando decisiones únicamente con el objetivo de maximizar sus beneficios*, no condecía con las observaciones de su laboratorio. Y no se condecía con ninguna de las tres informaciones que les acabo de dar: no es racional sino sesgado, no dispone ni busca información suficiente, y la maximización de beneficios, o no funciona bien, o debe redefinirse profundamente porque no se debería medir más por el valor objetivo del resultado, como se creía hasta ahora, sino por aquel punto de referencia que el sujeto le asigne en función de sus experiencias previas: Perder 500 euros y quedarse con 1000 no es lo mismo que ganar 500 euros y quedarse con mil, aunque en el resultado final la riqueza fuera la misma, las dos experiencias, desde luego, no se sienten de la misma manera. Y esa opuesta significación que tienen, produce tanto una evaluación sesgada de la experiencia de ganar o perder, como influye también sesgadamente en las decisiones siguientes que tome la persona en cuestión (Kahneman, 2012, p. 282).

Los experimentos de Kahneman introducen así lo irracional en el agente económico no contemplado en las teorías clásicas. Estas se apoyaban solamente en el frío número final y en la suposición de un razonamiento del agente económico basado exclusivamente en la lógica y las matemáticas, prediciendo que ambas experiencias tenían que ser idénticas porque el resultado absoluto es idéntico en ambos casos. Ese fue el fantástico aporte de Kahneman que obligó a los economistas a ver al agente económico de otra manera. Es importante retener este interés revolucionario de Kahneman con el modelo del *homo economicus* neoclásico, porque al final trataré de mostrar por qué, a mi parecer, nunca termina de lograrlo íntegramente por el modelo que él mismo propone.

Gracias a este sencillo y brillante esquema de dos sistemas contrapuestos, Kahneman consigue explicar muchos de los aspectos más oscuros del funcionamiento de las personas en el proceso de toma de decisión. Incluso, como los psicoanalistas, utiliza la palabra “inconsciente” para referirse a este tipo de funcionamiento automático y, según él, generalmente inadecuado y siempre algo irracional. El resto del libro puede verse como sucesivas pruebas de la irracionalidad con que se toman muchas de nuestras decisiones cotidianas.

Todo esto aproxima realmente mucho los descubrimientos de Kahneman a los del psicoanálisis. Como los lectores saben, Freud fue el campeón de lo inconsciente y de la irracionalidad, aunque estuviera centrado en la clínica y en el síntoma más que en la teoría de las decisiones. Además, como también es sabido, Freud construye un modelo del aparato psíquico parecido al de Kahneman, aunque más complejo y refinado, y también habla de dos instancias psíquicas *consciente e inconsciente* y luego de otras tres que se superponen a ellas

bajo el nombre de *yo*, *ello* y *superyó* (Freud, 1923/1979). De todas estas, las relaciones que describe Freud entre lo inconsciente y lo consciente, o entre el *ello* y el *yo*, tienen muchos parecidos con las conclusiones de Kahneman.

La Racionalidad Limitada en Kahneman

Por su parte Kahneman es uno de los campeones de la irracionalidad en economía. O más bien, el defensor de la idea de una *racionalidad limitada*. Se parece por ello también un poco a Freud, como si quisiera hacer con la ciencia económica lo que este último hizo con la psiquiatría: introducir la sinrazón, o aquello que está en sus márgenes.

Pero la analogía termina allí, porque las causas y la estructura de la limitación de la racionalidad de Kahneman no es idéntica a la de Freud. La lectura del libro del Premio Nobel nos sugiere la idea de que lo irracional se presenta como un obstáculo puramente cognitivo, producto de sistemas mentales obsoletos, antiguos, restos evolutivos del hombre primitivo que interfieren constantemente con el sistema². Su argumentación tiene la forma de una denuncia, que se cuela con el persistente uso de la palabra “sesgo”, que entendemos como algo que valdría la pena eliminar. En definitiva, para Kahneman no es, como lo fue para Freud, un conflicto ineludible de la mente humana lo que genera irracionalidad, sino la obsolescencia de un sistema cognitivo primitivo que se podría domar.

Freud y la Economía

Digamos ahora algunas palabras sobre Freud y la economía. El punto de vista económico es central en su obra. Y no estoy haciendo ninguna metáfora seductora, es literalmente así como lo llama él mismo: *la economía del aparato psíquico*. Muy tempranamente, el padre del psicoanálisis se dio cuenta de que la mente funciona gracias a una energía objetiva, es decir, que es capaz de medirse y es susceptible de aumento, disminución, de equivalencias, de desplazamiento de un grupo de neuronas a otro. Esa energía, que más tarde tomará el nombre de libido, es la que nos empuja a hacer todo lo que hacemos cada día.

Varios fenómenos clínicos muy conocidos, como por ejemplo el carácter irreprímible que tienen los síntomas al imponerse a las personas contra su propia voluntad, la resistencia a la curación, que parece atentar contra los intereses del propio paciente, el hecho de que, frente a una serie de representaciones inocuas, un sujeto responda afectivamente a algunas y a otras no, le sugirieron a Freud la idea de que dentro de la mente hay un interjuego de fuerzas, de energías, de las que solamente un lenguaje de económico puede dar cuenta.

El apremio producido por las diferentes necesidades vitales o corporales es el indicador más visible de que los seres vivos estamos regulados por una cierta economía que se mueve dentro de un eje tensión-alivio, que se traduce psíquicamente en un eje análogo pero cualitativo, al que le corresponde el displacer para la tensión y el placer para el alivio. La teoría de Freud tiene así el mérito de vincular lo corporal a lo psíquico a través de un sistema intermedio: lo pulsional, que tiene la capacidad de transformar cantidad en cualidad.

Esa energía económica es tan importante para Freud que considera que nuestra mente no es más que una máquina para procesarla. La mente mueve la energía de unas representaciones a otras, la transforma en afectos, en descarga muscular, en trabajo intelectual, en excitación, en valores. Esa transformación constante de la energía psíquica es lo que Freud llama “procesos económicos”. Así como tenemos que hacer nuestro presupuesto financiero mensual administrando nuestros recursos, para que todos los sectores de nuestra vida se encuentren ponderados, así también administramos nuestras inversiones de energía psíquica disponible para que nuestra vida se encuentre equilibrada.

En otras palabras, para Freud la mente es una máquina económica. Se puede comparar la energía psíquica freudiana al dinero, que muchas veces la objetiviza, y que refleja sus propiedades intrínsecas: el dinero también es susceptible de aumentos, disminuciones, desplazamientos, intercambios, etc., de la misma forma que la libido. Los psicoanalistas hablamos de “inversión de energía” como los economistas pueden hablar de inversiones en valores. Allí donde el dinero busca un “interés”, la mente invierte libido para interesarse por las cosas. Los movimientos reales de dinero representan los intereses profundos de las personas que cambian con los movimientos de su libido. El dinero llena o vacía las cuentas, como la libido recupera o abandona objetos, representaciones y recuerdos.

No estoy utilizando solo un recurso retórico con estas analogías. Es la misma mente la que a las 15hrs. vende la mitad de sus acciones de la bolsa, que la que a las 17:30 está sentada en el sillón del consultorio de su analista explicándole que se hartó de todo y que se va a tomar un año sabático dando la vuelta al mundo. La venta de las acciones era para financiar ese viaje, pero fue primero el desplazamiento interno de su libido, desde su posición actual como hombre de negocios urbano, hasta el deseo de romper con esa vida, lo que produjo luego el desplazamiento de valores reales desde las acciones bursátiles hasta los dólares en efectivo para viajar.

La circulación de dinero y de libido son procesos análogos e interdependientes, de allí que las equivalencias entre los nombres psicoanalíticos y económicos no necesiten más justificación. El hombre de Freud es también, en este sentido, una especie homo economicus. Para él, no puede haber una descripción completa de un proceso psíquico en tanto que no se haya podido establecer la economía de sus inversiones. De la misma manera que no puede haber una descripción completa de un proceso económico en tanto no se haya establecido cuales son los valores en juego.

Sistema Freud

El Principio del Placer

Es muy conocido el famoso principio freudiano que rige el funcionamiento económico de la mente y que pasó a la historia con el nombre de “Principio del placer” (Freud, 1911/1980, p. 215).

Freud se da cuenta de que la energía sigue ciertas reglas al circular por la mente. El principio se enuncia de una manera muy simple: nuestros pensamientos tienden, automáticamente, a alejarse de lo displacentero y a acercarse a lo placentero. ¿Por qué es

automático? Porque regula el funcionamiento de la mente sin que las personas se den cuenta de ello, es absolutamente inconsciente. En este sentido, hay una equivalencia completa con el sistema de Kahneman, que también es automático e inconsciente.

Instintivamente, el flujo de nuestros pensamientos está regulado en última instancia por esta ley. Cualquiera puede hacer este ejercicio: intenten con toda la fuerza y las pruebas del mundo de dirigir la atención de una persona hacia un tema que le desagrade mucho. Cuanto más le desagrade, mejor saldrá el experimento. Traten de pedirle, por ejemplo, a un fanático hincha de River que les hable elogiosamente solo 30 segundos de algún partido en donde Boca haya jugado mejor, y que les relate entusiasta el mejor gol de su equipo rival. O pídanle al hincha de Boca que haga lo contrario. O intenten que un liberal convencido reflexione solo 2 minutos sobre algún mérito que el socialismo hubiera podido tener, o viceversa, pídanle a un socialista militante que piense si el liberalismo trajo algún bien a la humanidad. Verán el enorme esfuerzo que les costara lograrlo. Como mucho obtendrán una frase burlona o irónica, una mala imitación del “enemigo” construida con los tópicos más descalificativos que encuentre. Tendrán que insistir mucho, incluso aclarando que se trata solo de un juego. Se tendrán que esforzar bastante y sin embargo muchas veces no lo lograrán. La medida de vuestro esfuerzo es proporcional a la medida del displacer que vuestro interlocutor siente al tener que abordar esos temas de la manera en que se lo piden, por los deseos inconscientes que tiene de librarse de él, a causa del enorme desagrado que le provoca el simple hecho de forzar su mente a pensar en cosas que le no le gustan. La cualidad displacentera refleja un sentimiento de tensión interna que el principio del placer se esfuerza por evitar.

Él no se dará cuenta de eso, se aferrará a ciertos argumentos, pero en realidad es la economía interna negativa, el displacer generado por ese tema en cuestión, lo que le vuelve difícil la tarea de pensar. Lo que él busca sin saberlo es recuperar la homeostasis, el equilibrio del mínimo de placer con el que su mente debe funcionar y que el experimentador está perturbando con sus molestas preguntas. Se observa regularmente que, si el tema es lo suficientemente molesto, no habrá nada que consiga hacer hablar a nuestro sujeto, ni siquiera seremos capaces de hacerlo concentrarse 30 segundos en argumentos contrarios a su parecer. Este proceso descubierto por Freud es inconsciente, automático y universal, es decir, no depende de la cultura, de la formación académica, ni de las características cognitivas de la persona en cuestión.

Por eso la economía es en el fondo siempre economía psíquica, porque depende de procesos internos ligados al placer y el displacer. Las imperfecciones que Kahneman observa en los razonamientos de las personas recuerdan a las imperfecciones en las órbitas de los planetas de las teorías newtonianas de la gravedad, corregidas por la relatividad de Einstein. El razonamiento de las personas se curva en dirección al placer que sienten a medida que piensan, como el espacio-tiempo de Einstein se curva en dirección a las masas planetarias. Por eso la trayectoria de los razonamientos no se puede calcular con teorías rectilíneas como las de la teoría económica clásica.

Los comunicadores sociales conocen bien este fenómeno. Ellos viven en ese mundo curvado por los deseos de las personas y aprenden a comunicar en el sentido de esa curvatura. Por eso no necesitan analizar tanto los números, ni ocuparse de distinguir verdades

de falsedades, sino aferrarse a las creencias y los relatos de su público. Todos los sesgos que notamos cotidianamente en el funcionamiento de nuestras sociedades, todas esas cosas raras e inexplicables contra las que nos chocamos a diario tienen que ver con este fenómeno del deseo que curva los razonamientos y sin la teoría económica del psicoanálisis solo parecen anomalías inexplicables, defectos de funcionamiento. Mientras que, con Freud, se pueden explicar con una fórmula simple y bella: el principio económico del placer-displacer.

La Racionalidad Limitada en Freud

Hablemos un poco ahora sobre la relación que hay entre racionalidad y los procesos económicos internos. ¿Qué es en el fondo la racionalidad? La racionalidad es poder dar razones de algo, explicarse sobre ello. Justificar las acciones para que los resultados se puedan desprender de ellas. La racionalidad implica coherencia, no contradicción y, en general, respetar los principios lógicos. Pero la racionalidad tiene varias limitaciones cuando saltamos de su definición formal a el contenido concreto de una reflexión cualquiera: por empezar es una función de la información disponible en el momento de emitir un juicio. Si aparece información nueva, la racionalidad puede cambiar. De modo que no es, como podríamos creer, un sistema estable. Lo que es razonable hoy, puede no serlo mañana, o a la inversa. La racionalidad trabaja con los medios de abordó. Además, esto es estructural, es decir, no habrá nunca una nueva tecnología que nos permita sortear este obstáculo, dado que la información es virtualmente infinita y nuestros medios son siempre finitos. De modo que el vacío de información o de conocimiento que surge de restar de la información infinita la parte que corresponde a lo que sabemos, siempre se llena con algún tipo de creencia o de mitología. Si la información de partida está sesgada por la ignorancia, el resultado respetará las formas lógicas y parecerá racional, pero no lo es.

Pero, sobre todo, y en el sentido psicoanalítico, hay otro límite a la racionalidad impuesto por el principio del placer que colabora en la producción de nuestras creencias y mitologías. Para que aceptemos una teoría como válida, no basta con que sea correcta, que esté bien fundamentada o que su lógica sea intachable: más allá de un cierto límite, lo que cuenta en nuestro juicio final es cuanto nos agrada o nos desagrada pensarla. No es, para Freud, un problema cognitivo sino un problema económico, lo que interviene en lo irracional. Porque para poder pensar racionalmente hay una condición preliminar ineludible: el sujeto pensante, llegado el momento, tiene que ser capaz de decirse a sí mismo “esto me desagrada profundamente, pero sin embargo es cierto, es verdadero”. En otras palabras, tiene que ser capaz de dejar de asociar constantemente lo “verdadero” a lo “agradable” y lo “falso” a lo “desagradable”, pero por simple que parezca, esta operación suele ser en realidad muy difícil. Y en función de la magnitud económica del desagrado, llega un punto en que ya nadie puede escapar a esto. Por eso no podemos ser siempre, en todas las circunstancias y con todos los temas, racionales. Nuestra propia naturaleza nos lo impide.

La falta de apreciación económica de las fuerzas psíquicas en juego que, salvo raras excepciones, brilla por su ausencia en la obra de Kahneman, y esta una de las diferencias importantes que tiene con Freud. Paradojalmente, el psicoanalista le presta más atención a la

economía dentro del psiquismo, que el economista mismo. La terminología de Kahneman y el espacio dedicado a este tipo de reflexiones es prácticamente nula o muy escueta: apenas si se refiere al sistema2 como “perezoso” y al sistema1 como “constante” o “ansioso”, pero poco más. Kahneman se esfuerza por no salir nunca del aspecto cognitivo de la cuestión. Para él las cosas no se juegan en una disputa económica dentro del eje placer-displacer, sino en el eje cognitivo, racional-irracional. Y es allí donde se diferencia sobre todo de Freud.

Por eso trataré ahora de volver sobre algunas de las reflexiones de Kahneman, pero desde una perspectiva económica psicoanalítica. Me gustaría profundizar en algunos de sus Sesgos, para ver si sería posible conceptualizarlos de otra manera.

Las Propuestas de Kahneman

El “Sesgo” de la Disponibilidad del Recuerdo (Kahneman, 2012, pp. 138-140)

Uno de los argumentos interesantísimos que Kahneman utiliza mucho es el concepto de la *heurística de la disponibilidad del recuerdo*. La cuestión es bastante simple y nos deslumbra por su evidencia y su sencillez: Kahneman se pregunta ¿cómo calculamos los seres humanos la probabilidad de que ocurra alguna cosa?

Por ejemplo, la posibilidad de que el colectivo choque cuando voy a la facultad, o la posibilidad de que el dólar suba. Pues simplemente, de una manera cuasi inconsciente, dependiendo del sistema1, la mente busca y cuenta entre sus archivos de cuantos recuerdos parecidos dispone. ¿Ha chocado muchas veces el colectivo camino a la facultad? Pues no, definitivamente eso no me ha pasado nunca, por lo tanto, juzgo la posibilidad de que ocurra como baja o muy baja. ¿Tengo recuerdos de haber visto al dólar subir? Pues sí, como argentino tengo por desgracia cientos de recuerdos de ese tipo, por lo tanto, juzgo la posibilidad como grande, creo que hay muchas posibilidades de que eso vuelva a pasar.

Este tipo de funcionamiento explica muchas cosas. Por ejemplo, en un matrimonio o en una sociedad comercial, cada uno de los miembros dispone siempre de muchos más recuerdos de sí mismo realizando tareas para el bien común, que los que dispone de los otros miembros. Por supuesto que el esfuerzo personal es registrado en la memoria con más frecuencia y precisión que el de los demás. Y como disponemos de muchos más recuerdos de nosotros mismos esforzándonos, juzgamos que es muy probable que nosotros estemos aportando más que el otro al matrimonio o a la sociedad. Esta es la razón por la cual, la queja de una disparidad en los aportes es tan recurrente entre las parejas y los socios.

Lo que Kahneman sostiene es que el hecho de que un esposo o esposa posea más recuerdos de aportes propios al hogar que los del otro, no guarda relación alguna con la probabilidad real de que las cosas sucedan realmente así. Todos podemos entender eso y hasta es un alivio saberlo.

Hasta allí todo parece claro y diáfano, y sin dudarlo acordamos con Kahneman e incluso podemos afirmar que seguramente somos víctimas de este sesgo con más frecuencia de la que nos gustaría. Pero todo este asunto se pone aún más interesante para un psicoanalista, justo allí donde Kahneman lo abandona. Porque lo que sucede es que *tener este conocimiento, no implica de ninguna manera que podamos librarnos del sesgo en cuestión*, él mismo lo

reconoce en las conclusiones del libro. Y eso trae a colación cómo deben considerarse los conocimientos en psicología.

Si no sabemos que los virus y las bacterias existen, como ocurría antes del siglo XIX, operamos pacientes con las manos sucias y transmitimos infecciones indeseadas. Cuando aprendemos la función de los microorganismos en las infecciones, establecemos protocolos, cambiamos nuestra forma de hacer las cosas y mejoramos. Nos servimos de ese conocimiento y cambiamos gracias a él. Sin embargo, el hecho de que muchos de los lectores hayan aprendido leyendo a Kahneman que pueden ser víctimas del sesgo de la disponibilidad del recuerdo, difícilmente sirva para evitar su próximo reclamo injusto a sus parejas o a sus socios.

No es lo mismo que con los virus. No podemos usar este conocimiento sin más. ¿Por qué? Si lo hemos entendido e incluso hemos acordado con él. ¿Por qué se nos hace tan difícil simplemente cambiar nuestra forma de pensar, como cuando empezamos a usar alcohol y guantes al de operar? ¡No vi en ningún lugar una explicación clara sobre este “extraño” fenómeno en Kahneman que no deja de ser extremadamente sorprendente! ¿Cómo es posible que conocer los virus y conocer nuestro sesgo sean cognitivamente iguales, solo dos conocimientos, pero de uno de ellos podamos aprender y servirnos mientras que del otro no? Sin embargo, con la teoría económica freudiana, se entiende perfectamente. Puede que cognitivamente ambos sean iguales porque ambos son conocimientos. Pero económicamente hablando no son equivalentes. El primero (saber que tenemos que desinfectarnos antes de operar), nos genera un pequeño agregado de esfuerzo para cumplir los protocolos preoperatorios (un pequeño displacer), pero nos proporciona una satisfacción inmensa (un gran placer) al enfermarnos menos y enfermar menos a los demás. El segundo conocimiento, el de la “heurística de la disponibilidad del recuerdo”, nos impone una carga displacentera muy pesada (aceptar que estamos equivocados, que no somos tan generosos como creíamos, que en vez de tener superávit tenemos deudas con los demás, etc.), que no está compensada con sus beneficios.

Este conocimiento choca contra una resistencia nuestra a integrarlo como tal porque irrita nuestro narcisismo. Nosotros como sujetos no somos más que la suma de nuestras ideas sobre el mundo y de nuestras experiencias, así que no vamos a renunciar tan fácilmente a ellas solo porque un Premio Nobel cualquiera nos venga a decir que pensamos mal. Una de las más célebres afirmaciones de Freud decía que es imposible distinguir una realidad de una ficción cargada de afecto. No hacen falta grandes experimentos para comprenderla, ni abrir cerebros para investigarla, basta con leer cualquier diario de vez en cuando. La estructura de la ficción es idéntica a la de la realidad.

Cuando un conocimiento nos afecta íntimamente, nos demos cuenta de ello o no, lo rechazamos instintivamente y lo reemplazamos por una ficción que lo niegue. El principio del placer nos aleja de ese conocimiento, no porque sea falso, sino porque es displacentero. Kahneman apenas si toma en cuenta ese displacer. El problema es que, en psicología, eso pasa casi con todos los conocimientos que tenemos. Si yo enseño en una clase de física que la aceleración de la gravedad es de 9.8 m/s^2 , los alumnos simplemente lo anotarán en sus cuadernos y lo aprenderán. Pero si en una clase de psicología les digo que de niños estuvieron seguramente enamorados de sus padres, no escucharán eso con la misma objetividad. Esa falta

de objetividad viene de la misma fuente que vuestro reclamo a sus parejas o a sus socios. Llega un punto en que la verdad o la falsedad de un conocimiento choca contra lo agradable o desagradable que pudiera llegar a resultar para cada uno de nosotros. Las cosas se juegan recién en este punto. La historia de la ciencia y de la humanidad está plagada de ejemplos como este, y nuestras humildes vidas personales también.

Si se trata entonces de un modo de funcionamiento universal, del que nuestra condición humana no puede escapar salvo por breves momentos ¿En verdad necesita llamarse “sesgo”? Siendo espiritualistas esto no puede ser un sesgo más que para Dios, siendo materialistas no es un sesgo más que para una computadora. Para nosotros, es simplemente nuestra manera de ser.

El Bate, la Pelota y el Mono Invisible

En el experimento del bate y la pelota (si ambos cuestan 1.10 dólares y el bate cuesta 1 dólar más que la pelota ¿cuánto cuesta la pelota?) Todo el mundo responde 10 céntimos, aunque la respuesta correcta sea 5. Se concluye que la gente se deja llevar demasiado por su intuición y da la respuesta incorrecta como si la “carga cognoscitiva” de hacer el cálculo fuera demasiado pesada para ellos. No “se observa” el resultado correcto porque nuestro sistema1 toma la delantera y el sistema2 sigue mudo y entonces se produce el cortocircuito cognitivo. Pero entonces surge la cuestión: Kahneman mismo llama a este problema una “carga” cognoscitiva y una carga no puede ser algo perteneciente a la cognición sino a la economía del psiquismo, en términos freudiano, la “carga de displacer” que cada uno es capaz de soportar. La palabra “carga” reenvía a la economía, no a la cognición, en su propio ejemplo, es la economía la que desbarata a la cognición.

Pero veamos un contraejemplo muy conocido de un tipo de racionalidad que funciona justo al revés: Seguramente conocerán el famoso experimento del gorila invisible, un corto video en el que dos equipos, uno vestido de blanco y otro de negro, se pasan unas pelotas de básquet entre ellos y la consigna para el observador es contar los pases de los jugadores blancos. Mientras el sujeto que observa se fija atentamente en los jugadores blancos, atraviesa por la pantalla un hombre con un enorme disfraz de gorila que incluso hace gestos grandilocuentes delante de la cámara. Sin embargo, la concentración en las figuras blancas vuelve invisible al gorila para el sujeto que se encuentra pasando la prueba. Cuando el video de pocos minutos termina y se le pregunta al entrevistado, no por el número de pases contados como pedía la consigna, sino sobre si observó algo extraño en la pantalla, más de la mitad de las personas responden que no. No han visto ningún gorila. Y se sorprenden de verlo luego cuando les pasan la secuencia por segunda vez. Es decir que, en este caso, cuanto más esfuerzo cognoscitivo uno hace, menos se obtiene la respuesta correcta. La concentración en nuestros puntos de interés nos vuelve ciegos con los fenómenos que no tienen una relevancia aparente para nuestro propósito.

Lo que estoy intentando decir, es que es probable que no haya una forma de razonar y de pensar correcta y otra sesgada, sino que hay dos funciones en la mente, el principio del placer y el de realidad, y sus procedimientos conducen tanto a buenos como a malos resultados, aunque por métodos y con consecuencias diferentes. ¿Cómo hubiéramos habido de proceder

para poder ver al gorila invisible? Simplemente dejando de contar los pases, dejando de concentrarnos. Si los lectores omiten la consigna “contar los pases de los jugadores blancos” todo el mundo ve al gorila. Dando la consigna se crea en el sujeto el deseo de salir bien parado de la prueba, y, económicamente hablando, ese deseo pone en marcha la atención hacia el recuento de los pases. Es en este proceso que el gorila se invisibiliza.

En otras palabras, el experimento del gorila enseña una verdad opuesta a lo que Kahneman observa: poner a funcionar a toda máquina el sistema2 puede engeguernos tanto como no encenderlo para nada. Así que por un lado tenemos una forma de pensar cuya racionalidad consiste en la dirección de la atención hacia un punto preciso, mientras que, del otro, para llegar a un resultado satisfactorio tenemos que poner en suspenso la atención (lo que los psicoanalistas llamamos “escucha flotante”) sin dirigirla a ningún lado preciso, para poder ser más eficaces. (Kahneman, 2012, p. 75)

Procedimientos contrarios llevan a resultados diferentes, pero ambos valiosos. ¿No tendríamos derecho a llamar también “sesgo” a la ceguera frente al gorila? Hemos, sin embargo, respetado los procedimientos racionales y cumplido los procedimientos. Sin embargo, el “sesgo de la ceguera” se produce justamente por esa razón.

Efecto Halo

Kahneman describe el “efecto Halo” (Kahneman, 2012, p. 112) como otro “sesgo común”: si nos gusta la política del presidente nos gustará también su peinado o su voz. Si recién conocemos a alguien en una fiesta y nos cae simpático, tendemos a imaginarlo como generoso. El sesgo consiste en que rellenamos, dice Kahneman, aquello que no conocemos con nuestra imaginación asociativa y nos formamos en la cabeza una imagen que, según sus propias palabras, “es más coherente que la realidad ... *más simple y más coherente que la cosa real*” (Kahneman, 2012, p. 112). Pero curiosamente así es justamente como se define al símbolo y cómo funciona el lenguaje. Para que la palabra “mesa” pueda tener como referencia todas las mesas distintas en sus formas, tamaños y materiales que existen, existieron o existirán jamás, tiene que haber un fuerte reduccionismo en el campo semántico de la palabra “mesa”. Sin esa simplificación, el lenguaje no existiría. Todas las palabras del lenguaje son una forma de recortar el mundo y por lo tanto un reduccionismo que representa las cosas de manera más simple y coherente de lo que son en realidad. Cuando hablamos, no intercambiamos objetos, intercambiamos las palabras que los representan, así que, además de ser un reduccionismo, el lenguaje tiene la propiedad hacer que el símbolo tome completamente el lugar de la cosa. Y eso funciona coordinando los signos que tenemos en la mente entre ellos, como “simpático” y “generoso”.

Así, lo que Kahneman llama el efecto Halo no es otra cosa que el efecto de lo simbólico, del lenguaje. En cuanto teórico, al propio Kahneman le pasa lo mismo con sus hipótesis, son siempre más simples y coherentes que la realidad. Solamente por el hecho de que no puede construirlas sino es por medio de palabras. No podría haberlo hecho de otra manera, aunque hubiera querido. Los seres humanos estamos atrapados dentro de los muros del lenguaje y nos resulta imposible, está más allá de nuestros medios, el pensar cosas por

fuera de aquellas que, por su estructura, el lenguaje nos permite pensar. Una vez más pues, nos enfrentamos al problema de llamar sesgo a un funcionamiento universal.

WYSIATI (What You See Is All There Is – Lo Que Ves Es Todo Lo Que Hay)

Para terminar con los sesgos de Kahneman, me gustaría referirme a uno de sus pilares que es el WYSIATI (Kahneman, 2012, p. 85) que está en la base de todos los procesos irracionales que describe. Según él se trata de un sesgo producto de un Sistema1 siempre activo y de un Sistema2 siempre perezoso. Una de las funciones principales del sistema1 es construir una historia coherente e instantánea con la información de que dispone y eso supone lo que Kahneman llama un “salto apresurado a las conclusiones”. Tenemos la intuición de que entendemos todo demasiado rápidamente. Por ejemplo, si escuchamos la frase “¿Será Juana una buena líder? Ella es inteligente y fuerte...”, la respuesta que nos viene a la mente es siempre “sí”, aunque no dispongamos de ninguna información suplementaria para emitir ese juicio. Quizá la siguiente frase decía “aunque también despiadada y corrupta” y nos hubiera hecho cambiar de opinión. Pero nuestro inconsciente, o nuestro sistema1, no espera la siguiente frase. El principio del placer sigue la vía más corta y va sacando conclusiones a medida que escucha. El problema, según Kahneman, es que el sistema1 no se detiene a preguntarse qué más necesitaría saber antes de emitir un juicio, simplemente lo emite, de una manera automática basada en la poca información de que dispone y favorece así una especie de “sesgo de la primera impresión”.

Kahneman invoca el WYSIATI para explicar toda una larga serie de sesgos en juicios y elecciones, como: confianza excesiva en la historia —a pesar de los pocos datos de que disponemos “a menudo dejamos de tener en cuenta la posibilidad de que falte la evidencia que podría ser crucial en nuestro juicio”—, el “efecto marco” (Kahneman, 2012, pp. 368-370) —maneras diferentes de presentar información provocan emociones diferentes (10% de mortalidad o 90% de supervivencia)—, el efecto halo, tasa base ignorada, etc. El WYSIATI es la piedra filosofal de la argumentación de Kahneman.

Pero, a pesar de producir todos estos efectos negativos, el WYSIATI cumple un rol fundamental en nuestras vidas. Se refiere a una función muy importante de la mente, que no es otra cosa que la creación de un sujeto, o en términos neurocientíficos, lo que Gerald Edelman llama el “problema de la reentrada” (Edelman, 1992, pp. 123-125). El cerebro biológico tiene la propiedad de analizar informaciones de diferentes canales continuamente, canales que solo transmiten datos discontinuos y fragmentados del entorno que nos rodea, pero, sin embargo, gracias el fenómeno del WYSIATI tenemos siempre la impresión de estar dentro de una escena coherente y de vernos a nosotros mismos dentro de ella. Eso que Kahneman llama Sistema1, eso que crea las historias, no es nada más ni nada menos que nosotros mismos.

Todos los organismos vivos, y no solo los seres humanos, estructuran su entorno y su percepción misma de los objetos en función de sus intereses vitales, valorizando en su medio tal objeto, tal campo, tal diferencia perceptiva, por sobre las otras. La idea que los organismos vivos tienen de su entorno no es únicamente producto de la forma o la estructura objetiva de este último, sino del encuentro entre ese entorno material y las necesidades objetivas del

organismo que lo habita. Así como los recursos materiales son limitados, los recursos cognitivos tienen la limitación de la máquina biológica que los fabrica. De modo que solo conocemos del mundo lo que nuestra economía psíquica nos permite conocer.

Por eso pienso que el WYSIATI es mucho más que una máquina de producir sesgos. Desde el psicoanálisis, el WYSIATI podría traducirse por el “What I see is what I am” o “Lo que veo es lo que soy”, porque, quitándome esa propiedad, dejo de ser yo mismo. Desde esta formulación no hay más que un paso, aunque esta dimensión no juegue nunca ningún rol en la teoría de Kahneman, hacia lo que descubre el psicoanálisis: lo que veo es lo que deseo. No hay objeto más ligado al deseo que la mirada.

Al no tener en cuenta la economía interna, Kahneman no hace entrar en sus cálculos al hecho de que recabar información no es un proceso gratuito, es un proceso costoso. Y como tal, no debe realizarse sin una razón clara, porque sería un gasto inútil. Desde el punto de vista económico, el WYSIATI no es más que el compromiso entre dos costos, los del sesgo posible, por un lado, contra el costo de recopilación de información por el otro: si el sesgo resulta más barato que la búsqueda de información, el sistema 1 actuará. No podemos tener la manteca y el dinero de la manteca.

Esa idea liberal de crecimiento exponencial y sin límites, que había fabricado aquel homo economicus neoclásico, tan ideal y tan racional y al que Kahneman trataba de destruir, se le termina colando por la puerta de atrás cada vez que habla de sesgos frente a la única forma de funcionar posible de la mente humana. A la problemática económica Kahneman la liquida simplemente diciendo que “el sistema 2 es perezoso” (Kahneman, 2012, p. 44), frase que, como dijimos, reconocemos rápidamente como un reproche, pero es como si le reprocháramos a un pobre andar mal vestido: si no se tiene en cuenta la economía psíquica se fabrica un hombre-dios. Los costos solo pueden ser despreciables para un hombre-dios, no para nosotros, y el hombre-dios era el neoclásico. Yo llamaría a eso “la paradoja de Kahneman”, el punto más arduo y oscuro de su argumentación. Tratando de deconstruir al agente económico neoclásico, termina reintroduciéndolo por la espera de una racionalidad súper-humana.

Conclusiones

Para terminar, me gustaría referirme un poco más de la relación entre ficción y realidad. Desde mi punto de vista, Kahneman parece conservar, a pesar de todo, un perfil muy clásico en sus argumentaciones. Trata de distinguir la ficción y la realidad, los productos del sistema 1 y 2, con la claridad con la que distinguimos los colores. Los psicoanalistas sabemos, desde hace más de un siglo, que lo que llamamos frescamente “realidad” es también una suerte de construcción ficcional y que no hay una diferencia tajante entre las dos. Las sociedades viven en ficciones socialmente aceptadas, y llaman a esas ficciones su realidad. La realidad de libro de Kahneman son los sistemas 1 y 2 que, según sus propias palabras, no son más que una ficción. Además ¿Cómo podríamos leer enteramente su libro sino entramos en el juego de esa realidad ficcional? ¿Qué diferencia hay entre que lo sepamos o no? La realidad es que si él no hubiera osado basarse en esa ficción no hubiera podido escribir nada.

¿Es acaso en su pura realidad un billete de cien dólares algo más que un poco de celulosa procesada en papel e impresa con tinta? ¿Vale 100 dólares un billete de 100 dólares? Ningún gorila cambiaría un tupido mazo de bananas contra un maletín que contenga 1 millón de dólares.

El dinero fue creado muchas veces y en muchos lugares. Su desarrollo no requirió grandes descubrimientos tecnológicos: fue una revolución puramente mental. Implicó la creación de una nueva realidad intersubjetiva que solo existe en la imaginación compartida de la gente. La confianza es la materia bruta a partir de la cual se acuñan todas las formas de dinero. El dinero es el más universal y más eficiente sistema de confianza mutua que jamás se haya inventado. Y la confianza es un sesgo del halo, un fenómeno puramente psicológico. No existe la confianza en la naturaleza, como el existen el hierro y el carbón (Harari, 2014, pp. 175-178).

No seríamos capaces de ponernos a trabajar duramente para obtener ese pedazo de papel que es el billete, si nuestro sistema no construyera una historia mítica y ficcional, sobre su valor que lo justificara, que convirtiera la cruda realidad de un pobre trozo de papel pintado en algo de mucho valor. La lección a aprender es que si el valor es verdadero es justamente gracias a una historia falsa, de esas que solo crea el sistema.

Pero en nuestros medios académicos tenemos en general una enorme aversión a las teorías falsas y los mitos. Pensamos que son inservibles y que debemos desecharlas inmediatamente. Pero esto no siempre es así. La teoría cosmológica de Ptolomeo (el sol gira alrededor de la tierra) se impuso en el siglo II y estuvo plenamente vigente hasta el siglo XVI en que Copérnico y Galileo la refutaron. Pero durante los casi 1500 años en que se la consideró verdadera, organizó los calendarios y puso a punto los relojes del mundo entero, predijo eclipses con precisión suficiente, estableció las tablas de mareas, organizó las cosechas y orientó a los navegantes, dando así un orden al universo, permitiendo que las sociedades se organizaran y funcionaran correctamente. Se pudo vivir perfectamente con un conocimiento falso, mitológico, del sistema solar durante nada menos que 14 siglos, porque producía sin embargo herramientas útiles y verdaderas. Esto es algo que contradice los principios fundamentales de ciertos métodos científicos actuales que, aunque pretenden aferrarse a la experimentación y a la realidad, se niegan sin embargo a aceptar estas insistentes evidencias: siempre que ha funcionado, fue gracias a un conocimiento que luego fue falseado.

Hoy sabemos, por tomar otro ejemplo más actual, que las leyes de Newton no son completamente válidas, porque no se cumplen en dimensiones siderales. En cambio, las ecuaciones de Einstein se cumplen en todas las condiciones y por eso la Relatividad es la teoría considerada como verdadera actualmente desde hace ya un siglo. Pero esa verdad solo cuenta para los investigadores y los científicos. Los que se ocupan de cosas más mundanas, como los ingenieros y los arquitectos, siguen haciendo sus cálculos con las leyes de Newton, porque son mucho más simples que las de la Relatividad y tienen los mismos resultados para las escalas de las que ellos se ocupan. Siguen usando una teoría falseada porque les resulta más útil que la verdadera y les da resultados satisfactorios.

Lo mismo pasa con la economía. Aunque Kahneman haya descubierto y fundamentado que el homo economicus no es tan racional como se creía universalmente hace ya más de 30 o 40 años, esto no impide que el mundo de la economía siga haciendo sus cálculos principalmente con el modelo anterior, supuestamente invalidado. Solo un puñado de agentes económicos trabajan con las hipótesis de Kahneman, por eso ese puñado tiene hasta un nombre específico que lo identifica: “teóricos de la economía del comportamiento”, que no se confunde con la economía en su conjunto.

Yendo aún un poco más lejos, hay que considerar en última instancia aquello que los epistemólogos llamaron la *inducción pesimista*: dado que todas nuestras teorías anteriores se revelaron falsas, podemos inducir que nuestras teorías actuales también lo son y que cambiarán algún día cuando nos demos cuenta de su falsedad.

Todos estos razonamientos nos permiten sospechar que es totalmente posible que siempre, en definitiva, trabajemos y hagamos las cosas con teorías falsas y en parte mitológicas, aunque no lo sepamos todavía. Deberíamos entonces perderles un poco el miedo, hacer un acto de constricción y de humildad científica y tomarnos de una vez por todas este dato de la realidad en serio: no podemos construir más que ficciones, falsedades que nos resultan, sin embargo, extremadamente útiles. Ya que, con teorías falsas o verdaderas, si nos ha ido bastante bien como especie, no fue por distinguir verdad de falsedad, sino sobre todo por el poder que nos da nuestra capacidad de teorizar y de teorizarnos a nosotros mismos. Dicho en otras palabras, la simbolización de la realidad y su división en categorías esenciales para el proceso de pensamiento es más fundamental, precede y determina, a la evaluación de lo simbolizado dentro de las categorías de lo “verdadero” o lo “falso”.

Umberto Eco, a quien, entre otras cosas, se le considera uno de los fundadores de la semiótica moderna, decía que lo propio de los sistemas de símbolos humanos (es decir toda la cultura, la ciencia incluida), era que se pudieran usar para mentir (Eco, 1975, p. 10). No hay mentiras en la naturaleza. En su fabuloso libro sobre los animales que se vuelven dioses Yuval Harari cuenta la historia de la humanidad como el triunfo de una especie que supo producir mitos compartidos por millones de individuos, gracias a lo cual, el hombre es la única especie capaz de colaborar en gran escala y de considerar sus semejantes a gentes que en realidad le son perfectos desconocidos (Harari, 2014). No son realidades compartidas lo que nos hizo los amos del mundo, *son mitos compartidos*. Parece que las historias fantásticas que el sistema1 crea con su básico funcionamiento asociativo y su deficiente lógica, no son ni más ni menos que aquello que nos define como especie y como individuos. Las creencias religiosas, el arte, la hermandad de los clubes de fútbol, el patriotismo, la videncia, el enamoramiento, o el crédito bancario son posibles solamente porque estamos hechos de sistema1.

Kahneman llama “Yo” al sistema2 y relega al 1 al lugar del otro, lo inconsciente, en el sentido de “lo que no soy yo”. Se asemeja así, en todo su recorrido, a los descubrimientos del psicoanálisis: Para Freud también el Yo coincidiría con el sistema2: es el que se esfuerza por ser racional y garante del principio de realidad, y también para Freud el inconsciente es “eso otro”, el Sistema1 de Kahneman. Razón por la que Freud más tarde añadirá la figura de un “Ello”, completamente inconsciente. Pero Kahneman se aleja justo de Freud en sus conclusiones: La

energía que lo mueve todo, que pone en marcha la máquina y que podríamos traducir como el “Deseo”, deseo de hacer cualquier cosa, incluso el deseo de teorizar, viene del Ello. Allí donde el psicoanálisis sostiene que por esa razón el yo no es más que un títere, una figura imaginaria que cree controlarlo todo cuando en realidad está siempre condicionado por lo inconsciente que le presta su energía para que ejerza su voluntad y le exige cosas, allí donde los psicoanalistas hacemos la experiencia de la resistencia, de la negación, del límite de lo analizable, Kahneman cree, o sueña más bien, con que al sistema2 le corresponda el comando verdadero de la mente y que un día lo logrará. Es justo en ese punto donde ciertos comentarios de Kahneman parecen un poco ingenuos. De tanto en tanto describe en su libro unos “maravillosos descubrimientos” gracias a “sólidos experimentos” llevados a cabo en “serios laboratorios” que permitieron establecer, por ejemplo, que los hombres son más influenciados cuando están cansados que cuando no lo están. O la impactante noticia de que si nos repiten constantemente una palabra la encontraremos más familiar ... o la demostración de un estudio también maravilloso en un colegio electoral de los Estados Unidos en donde se probó científicamente que las imágenes cercanas a los centros de votación influían en los votantes (Kahneman, 2012, p. 129).

Cuando Kahneman se vanagloria de estos descubrimientos al lector del libro le puede ocurrir que su sistema1 le envíe a su mente la frase “chocolate por la noticia”. Si estas cosas no se supieran y se conocieran desde hace años, no existirían las bolsas de valores, ni la publicidad, ni las campañas políticas, ni casi ninguna otra cosa porque el mundo no giraría como gira hoy. ¿Hace falta realmente gastarse 2 millones de dólares en un estudio de 2 años para probar que la envidia juega un rol en las decisiones laborales? Si nos detenemos un segundo a pensarlo desde afuera de la academia, verán que, de tanto negar al deseo y confundirlo con un sesgo, Kahneman termina a veces cayendo cosas que rozan la ingenuidad.

Los Males del Sistema2

Un exceso de sistema1 puede llevar al desastre, es cierto, y Kahneman da muchos ejemplos de ello. Pero no hay que creer que con un exceso de sistema2 las cosas serían muy diferentes. Y de esto el autor no dice nada. La cantidad de realidad, como la de la racionalidad, siempre tiene que ser limitada y compensada con el deseo y la fantasía incrustados en los mitos sociales compartidos.

Hay una patología psíquica que apareció en los años '80 que tiene un nombre particular: se llama “Normopatía”, y muestra el enorme sufrimiento de ciertas personas que tienen que ser demasiado normales para poder vivir, hasta un punto en donde la vida se les vuelve insoportable, porque en realidad, ellas mismas no están nunca presentes en nada de lo que hacen. Demasiado elegantes, demasiado de acuerdo en todo, demasiado perfectas, demasiado identificadas a un ideal, sin la más mínima huella de una hilacha o un conflicto, en apariencia todo parece ir sobre rieles. Hasta que llega un momento en que la sensación de vacío (no de tristeza porque es algo que no se podrían permitir), de vacío inexplicable, blanco, transparente, sin contenido, acaba con cualquier sentido que sus vidas podrían tener.

Recuerdo hace años a una paciente de este tipo que se quedó sin trabajo y que deseaba secretamente tomarse unos meses sabáticos, cosa que se podía permitir perfectamente. Pero por

quién era y por el tipo de relación que tenía con su marido, ni se atrevía a proponérselo. Un día le salió una entrevista de trabajo a la que era evidente que no quería asistir, pero no era capaz de decírselo a su marido, ni a mí claramente, ni tampoco a ella misma. Cuando llegó el día de la entrevista se subió al taxi, le dio una dirección y se dio cuenta justo al llegar a la puerta que se había equivocado. Que la había anotado mal y que no tenía forma de conseguirla de inmediato. Así que, gracias a ese acto fallido, se cumplió su deseo inconsciente, inconfesado, de no ir. Me imagino que Kahneman hubiera dicho que fue un Sesgo de planificación, porque no verificó las cosas antes de salir, confiando excesivamente en que todo estaba como debería estar. Kahneman agregaría, además, que por culpa de este Sesgo el sistema1 hizo de las suyas y lo estropeó todo, le hizo tomar a la paciente una mala decisión. Sin embargo, clínicamente hablando, ese acto fallido fue extremadamente fecundo. La enfrentó a una parte de sí misma que no quería ver, la obligó a pensar en lo que quería. Ese acto fallido hizo estallar en pedazos el artificio de su vida perfecta y vacía. Fue el inicio de un cambio fundamental en su análisis y luego en su vida. ¿Cómo se podría conceptualizar esta ventaja en el error con el sistema Kahneman?

Lo cierto es que, respecto del psicoanálisis, la diferencia más importante que tenemos con él es que Kahneman está convencido de que el yo, o el sistema2, siempre sabe lo que quiere. En este sentido su crítica al sujeto de la economía neoclásica se queda también a mitad de camino: por un lado, es cierto que introduce una división en el sujeto super-racional neoclásico porque considera el sistema1 como interfiriendo en los procesos racionales. Pero, por el otro, la racionalidad neoclásica que desea criticar se le vuelve a presentar bajo el disfraz de sistema2 que, salvo por su “pereza”, no tiene otras fallas y así su esquema termina resultado en el mismo hombrecito neoclásico super-racional, solo que ahora comparte habitación con un intruso, sucio y desordenado, que no lo deja trabajar tranquilo.

La experiencia no muestra eso en absoluto. Como dijimos antes, el yo no es más que un títere que tiene dos amos: el ello que lo hace desear constantemente y el superyó que le pone límites, también constantemente. Lo que el pobre Yo termina haciendo es un compromiso entre ambos, para mantenerlos a raya como puede, y por eso no es capaz de reconocer sus deseos tan lisa y llanamente como Kahneman supone. Una terapia analítica, consiste muchas veces en ayudar a una persona a saber qué es lo que desea.

Aunque parezca exagerado, dentro de su concepción de la mente, se termina fabricando así una suerte de ética. Es siempre el experimentador el que sabe lo que le conviene al sujeto del experimento y el que puede determinar matemáticamente que se equivocó mediante un procedimiento inventado por él mismo. Por eso el sistema1 le molesta tanto a Kahneman, porque contradice lo que sus algoritmos esperan. Pero no hay nada que justifique el hecho de lo que le conviene a la persona es lo que propone el algoritmo. No hay nada que permita dar el salto entre el valor y el precio que, sin embargo, Kahneman parece querer reunificar en una misma variable. El sesgo siempre es el valor, porque no coincide con el precio fijado por el algoritmo. Así, en el sistema Kahneman, el algoritmo se convierte en la ética. Representa el lugar que el sujeto *debería desear*. Hay muchas razones por las cuales se podría desear con más fuerza 1300 dólares ahora que 1500 la semana que viene, sin que eso fuera necesariamente “irracional”

como Kahneman sostiene. No hay una manera buena y una mala de vivir, hay un millón de maneras buenas y un millón de maneras malas. Hay una racionalidad también, una racionalidad inconsciente, que no es la que espera el algoritmo. Eso sí que es un verdadero WYSIATI: lo que el algoritmo ve, es todo lo que hay. Cuando en realidad hay muchas posibilidades ocultas que podrían explicar perfectamente el resultado, a condición de descubrir la lógica, la racionalidad, que tienen dentro de la economía de la persona, no entre la economía y el algoritmo.

En ese sentido, el psicoanálisis se cuida bien de no destilar ninguna ética, más allá de la ética del deseo. La teoría psicoanalítica no tiene un contenido pre-establecido que ofrecerle al paciente. No tiene un proyecto de vida para él, ni sabe que es lo mejor que hay que hacer en cada circunstancia para una persona. Para el analista el problema se plantea de otro modo: es el paciente el que tiene el saber sobre su propio deseo, solamente que él no sabe que lo sabe. El psicoanálisis es un procedimiento por el cual se devuelve a la persona su propio saber, desde su inconsciente hasta su consciencia, para que pueda disponer de él con libertad. Esa sería una buena definición del único proyecto de un psicoanalista: devolverle al paciente la libertad que perdió por sus represiones. Luego él decidirá mejor lo que le conviene.

En los pocos comentarios de filosofía política que hace Kahneman, en las conclusiones del libro, discute con el liberalismo de la escuela de Chicago sosteniendo que sus experimentos demuestran que no es verdad que las elecciones son siempre racionales y que los sujetos se equivocan, toman malas decisiones, y eso les cuesta dinero a ellos y a la sociedad. Para evitar que los sujetos se equivoquen, toma el ejemplo de libro de Thaler y Sunstein (2008) sobre los famosos “empujoncitos” que hay que darles a las personas para que no se equivoquen, y propone una suerte de liberalismo paternalista, o paternalismo liberal. Una especie de guía para ayudar a las personas a no caer en sus sesgos. Yo sé que tiene la mejor voluntad del mundo en esta propuesta, pero de todas formas me parece peligroso. Si la ciencia y la racionalidad fueran lo que Kahneman pretende, no haría falta que vivamos en democracia. La ciencia nos diría siempre cuales son las decisiones más adecuadas que tienen que tomar los países, las sociedades, las empresas, las personas. Puede ser un paso intermedio para convertir a la psicología en el Gran Hermano. Por eso desconfío de esas propuestas. Además, como pasó con la relatividad de Einstein, que además de todas sus bondades propició la creación de la bomba atómica, lo más probable es que ese “liberalismo paternalista” se convierta sobre todo en una refinada fuente de manipulación de las personas cuando la tecnología del big-data y de la inteligencia artificial permita ordenar y procesar a una ingente cantidad de datos sobre nosotros para aprender a aprovecharse de nuestros sesgos e influir en nuestras decisiones.

Por último, es también, gracias a esos sesgos, que aparece la novedad. Así como sabemos que a nivel biológico es un error en la reproducción genética lo que hace evolucionar a una especie, también sabemos que son los errores cognitivos los que nos fuerzan a cambiar y a tener una historia. Si fuéramos una máquina perfecta, seríamos siempre idénticos a nosotros mismos. Si el hombre es distinto hoy que hace 100 años, 500 años, 1000 años o 10.000 años, es porque a través de las generaciones, la transmisión simbólica ha sido imperfecta. Cada nueva generación recibe el capital simbólico de la anterior de manera sesgada, y es gracias a ese sesgo que lo modifica un poco. Si tenemos historia es porque las cosas cambian y si

las cosas cambian es gracias a que fallamos, a que tenemos sesgos e imperfecciones. Las abejas tienen un sistema perfecto, sin sesgos ni fallas. No porque sean creaciones ideales e insuperables, sino simplemente porque no tienen una maquinaria preparada para equivocarse. Así que su sistema es completamente estable. Hacen hoy exactamente lo mismo que hacían hace 30 millones de años: son abejas. Los humanos, gracias a esa lucha constante entre el sistema1 y el sistema2 producimos fallas constantemente y por eso cambiamos. En resumen, si por un lado se producen errores y las decisiones pueden parecer a simple vista disparatadas, por el otro también hay muchos beneficios privados y públicos en los sesgos que Kahneman describe y que no son tenidos en cuenta para nada por el autor. Además del hecho, claro está, que son también inevitables.

Bibliografía

- Eco, U. (1975). *Tratado de Semiótica General*. Lumen
- Edelman, G. M. (1992). *Biología de la conciencia: La hipótesis de la continuidad*. Siglo XXI Editores.
- Freud, S. (1980). *Los dos principios del suceder psíquico*. En *Obras completas* (J. L. Etcheverry, Trad., Vol. XII, pp. 213-226). Amorrortu. (Trabajo original publicado en 1911)
- Freud, S. (1979). El yo y el ello. En *Obras completas* (J. L. Etcheverry, Trad., Vol. XIX, pp. 1-66). Amorrortu. (Trabajo original publicado en 1923)
- Harari, Y. N. (2014). *De animales a dioses: Una breve historia de la humanidad*. Debate
- Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. Debate.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* [NUDGE: Mejorando las decisiones sobre salud, riqueza y felicidad]. Yale University Press.