

LA ESTRATEGIA TIPO APELES DE N. TALEB. PROPUESTA DE INTERVENCIÓN EN PSICOTERAPIA COGNITIVA CON LAS TESIS DE D. KAHNEMAN Y M. CSIKSZENTMIHALYI

Daniel Alejandro Páez¹
Universidad de Buenos Aires

Resumen

La experiencia e investigación en psicoterapia cognitiva advierten que a pesar de la variedad de técnicas, no hay fórmulas causales únicas para trabajar con los pacientes, al tiempo que sugieren que los seres humanos tienen facultades, sesgos, heurísticas y creencias comunes. El objetivo de este artículo ha sido ofrecer una puesta en común entre dos aportes de investigación en psicología cognitiva de Daniel Kahneman y Mihaly Csikszentmihalyi y los hallazgos epistemológicos sobre estocástica de Nassim Taleb. Así, se busca proponer una estrategia que los vincule y que pueda ser usada en psicoterapia cognitiva al tiempo que expone una mirada moderada y menos entusiasta con la planeación y el rol predictivo del psicoterapeuta.

Palabras clave

Experiencia respecto al recuerdo; experiencia de flujo; sesgos y heurísticas; falacia narrativa; estrategia tipo Apeles; falacia de la planeación y predicción.

1. Psicólogo graduado de la Universidad Piloto de Colombia en el año 2008 y candidato actualmente a Master en Psicología Cognitiva por la Universidad de Buenos Aires. Psicoterapeuta y docente con experiencia en atención a personas con discapacidad cognitiva y víctimas del conflicto armado como coordinador del Foro Internacional de Víctimas en Buenos Aires, Argentina.

Abstract

Experience and research in cognitive psychotherapy warns that despite the variety of techniques, there are no unique formulas to work with patients, while suggesting that humans have powers, biases, heuristics and common beliefs. The objective of this article is to suggest a common point between two contributions to the research in cognitive psychology, those of Daniel Kahneman and Mihaly Csikszentmihalyi and epistemological findings about Nassim Taleb stochastic. The aim is to propose a strategy that links them and that can be used in cognitive psychotherapy, while exposing a moderate and less enthusiastic view towards planning and the predictive role of the psychotherapist.

Keywords:

Experience vs. memory; flow experience; heuristics and biases; narrative fallacy; Apelles Strategy TYPE; planning and forecasting fallacy.

Introducción

Esta revisión teórica tiene como objetivo proponer una forma de abordaje estratégico apoyado en las tesis de los psicólogos Daniel Kahneman, Mihaly Csikszentmihalyi y del matemático y financiero Nassim Nicholas Taleb. Estos autores tienen dominios de investigación específicos, sin embargo, todos trabajan en común el abordaje de la psicología a través del paradigma empírico científico, crítico y apoyado por una extensa bibliografía de las ciencias cognitivas.

Resulta también interesante para este autor que se extiendan los aportes de dichos investigadores en la psicología clínica y en particular en la psicoterapia en la que es visible la gran influencia de paradigmas que no pretenden la rigurosidad empírica. Esto le hace perder la perspectiva al psicólogo interesado en añadir a su práctica diaria los aportes más recientes de la ciencia a la psicología. En este texto no se hará, a menos que se precise, una crítica a otras posturas de corte humanista o psicoanalítico; sin embargo, sí se pretende exponer otra cara de la psicología que se encuentra lejos de esas influencias y que, a su vez, permita tener una perspectiva diferente a la idealizada no sólo por profesionales en psicología, sino por pacientes y personas del común. En dicha idealización el psicólogo clínico o psicoterapeuta son vistos como personas con supuestas capacidades de resolver conflictos o patologías por las cuales se suele recurrir a terapia.

Tal idealización es característica de todas las disciplinas sobre todo las humanistas. En éstas se diseñan modelos explicativos y teorías que luego pretenden ‘bajar’ a la categoría de la experiencia al dar por sentado el conocimiento, como si éste por sí sólo fuera suficiente para promover cambios en la vida de los individuos. Respecto a este tema se profundizará en la tercera parte de este documento, por ahora, sólo se mencionará como una de las creencias más comunes que se evidencian en los psicoterapeutas y psicólogos clínicos (Kahneman, 2013).

La idealización de la psicología clínica y la psicoterapia las ha llevado a un terreno supersticioso en donde el profesional y el paciente asumen que hay una mínima posibilidad de hacer predicción sobre el futuro bienestar de este último. Esto los lleva a obviar los factores aleatorios, así como los elementos desconocidos por el marco cognitivo limitado de los seres humanos que no permite ver la realidad más allá de la información de la que previamente disponemos (Myers, 2002) y corroboramos con el sesgo confirmatorio (Taleb, 2007).

Reconocer esto puede ser de vital ayuda para la calidad de vida y bienestar del psicoterapeuta, quien puede verse desmotivado por la frustración a la que se expone periódicamente en su vida profesional, al no ver progresos en sus pacientes a pesar del esfuerzo por lograrlo (Baringoltz y Levy, 2012).

Existe un vínculo relativamente débil entre las ciencias sociales y los estudios sobre los sistemas complejos, la incertidumbre, la teoría del caos, la geometría fractal y, en general, los modelos predictivos no lineales. También se da la habitual mala praxis epistémica aún de los sectores más familiarizados con el paradigma empírico de pronosticar, como si las ciencias humanas estuvieran en capacidad de hacerlo y no sólo de jugar un papel descriptivo como ciencias fácticas que es su característica epistemológica (Guibourg, 1985).

Cuando se habla de ciencia fáctica, se acepta su rol explicativo, pero no el predictivo al mismo nivel. Un economista puede estudiar el comportamiento de los números y la información relevante del contexto, como política, historia, etc., para encontrar posibles causas en las descripciones de fenómenos. Sin embargo, no resulta conveniente confiar en que pronostique con precisión el comportamiento de las mismas variables en el mediano, largo e incluso corto plazo, aún si los datos tienen una regularidad, ya que los mismos pueden cambiar de manera brusca e inesperada por aquellos no calculados o

sumamente improbables que en su mayor parte son los decisivos a la hora de evaluar el impacto de sus efectos (Taleb, 2014).

Al parecer la situación arriba mencionada no está muy familiarizada en los psicólogos clínicos y terapeutas. Así, desde el conocimiento de esta limitación epistémica puede que ellos, por un lado, antepongan consejos y sugerencias provenientes de sus preferencias normativas a la rigurosidad de su disciplina. Por otro lado, puede que sus sesgos y heurísticas cognitivas estén por encima de los resultados de experiencias empíricas, aun si las primeras son insuficientes o despreciables en su valor predictivo.

Finalmente, proponer la puesta en práctica en psicoterapia de las estrategias cognitivas que se desprenden de la coincidencia entre el valor de la experiencia respecto al recuerdo en la búsqueda por el bienestar y la felicidad estudiado por Daniel Kahneman, la *Flow Psychology*, en adelante Psicología del flujo, iniciada y hartamente investigada por Mihaly Csikszentmihalyi; y la estrategia del tipo Apeles del cuarto cuadrante: los sucesos altamente improbables, descritos en el Cisne Negro por Nassim Taleb.



La experiencia de la felicidad de Daniel Kahneman

Cuando se habla de la noción de felicidad en psicología se puede recurrir a cientos de conceptos de la llamada psicología positiva; ésta indaga las condiciones operacionalmente objetivas del bienestar y la calidad de vida. La psicología social cognitiva ha considerado las condiciones medioambientales como factores causales de malestar emocional y estrés que concluyen en experiencias de desagrado y frustración. Esto desemboca en un comportamiento sistemático de agresión y violencia (Myers, 2003).

Al parecer, el foco de tales estudios ha logrado definir la felicidad como un único concepto efecto de causas múltiples. No fue hasta las investigaciones de Daniel Kahneman y Amos Tverski que se vio necesario hacer una distinción entre dos clases de experiencias o dos yo, inicialmente planteados como dos tipos de sistemas 1 y 2 (Stanovich y West, 2000); luego Kahneman lo desarrolla como el yo que experimenta y el yo que recuerda: el primero enfocado en el bienestar en tiempo real y el segundo a la selección que queda en la memoria. Según Kahneman, estos dos yo tienen intereses, objetivos y autoevaluaciones o retroalimentaciones diferentes y, en muchos casos, diametralmente opuestos.

Según los resultados de sus investigaciones para estudiar la felicidad hay que dividirla en dos momentos: el primero es la experiencia en tiempo real y el segundo, el recuerdo de tales experiencias. La dificultad entre una y otra radica en que un individuo podría tener una experiencia agradable cuantitativamente mayor que una desagradable en un mismo contexto y, sin embargo, el único momento no grato definirá y explicará el total de la vivencia. De esta manera, si una persona pasa unas buenas vacaciones en la montaña durante un mes, pero el último día ocurre una inundación, un deslizamiento o sufre un robo, concluirá que éstas han sido desagradables (Kahneman, 2010).

Una característica importante del yo que recuerda es que éste, a su vez, es el encargado de tomar las decisiones; por tanto, la persona que pasó por la mala experiencia, ya no se verá interesada en volver al mismo lugar cuando quiera tomar otras vacaciones². Esta diferencia fundamental entre los dos yos, tiene su base en el estudio de las también planteadas e investigadas por Amos Tversky y Daniel Kahneman en 1973 heurísticas de anclaje y ajuste, disponibilidad y representatividad.

Heurística de la disponibilidad

Según lo planteado por los autores mencionados, el ser humano toma decisiones de predictibilidad o probabilidades basadas en datos cercanos o disponibles, es decir, los que lleguen más rápido o más fácil a la memoria (Tverski y Kahneman, 1973). Un ejemplo de esto lo podemos ver en la manera como percibimos la violencia, sea local o internacional como en el caso de las guerras.

Una persona se podría sentir tentada a no viajar a un país como Irán si supone altas probabilidades de sufrir un ataque terrorista, a pesar de que la posibilidad de estar en Teherán y ser víctima de un atentado de este tipo es lo suficientemente reducida como para que viaje sin mayores preocupaciones; al tratarse de una región en conflicto y que permanentemente está en los ojos, oídos y micrófonos de los medios de comunicación, podría parecer que un ataque o dos en un año sean doscientos. La persona, entonces, tomará la decisión de no viajar al ver las imágenes que le vienen a la mente de un bus bomba y personas descuartizadas; aun cuando la probabilidad real de ser víctima de un atentado sea estadísticamente despreciable.

La heurística de la disponibilidad, en términos de Massimo Piattelli, es un atajo mental que las personas realizan de manera automática, no consciente y persistente (Piattelli, 1995). Esta operación heurística hace ver el mundo de una manera distorsionada, pues se asume que se corre más peligro en una ciudad que en otra, en un avión que en un autobús o que la situación económica del país es buena o mala, según la información que llegue más rápido y de manera selectiva por sesgo de confirmación a la memoria (Tverski y Kahneman citado por Kahneman, 2013).

Respecto al caso de la persona que se encontraba de vacaciones en la montaña y que vivió una mala experiencia el último día, si luego de unos meses o años, se le pregunta por esas vacaciones, su memoria traerá imágenes relacionadas con el evento desagradable. Esto le permitirá concluir que ha sido una mala experiencia y creará, así, una reacción en cadena con asociaciones negativas no sólo del evento, sino del contexto o del lugar y lo creará exageradamente más peligroso de lo que realmente es.

2. En términos simplificados, pues podría ser el único lugar que disponga para hacerlo.

A modo de síntesis de la primera parte, puede decirse que según lo investigado por Kahneman y Tverski, la felicidad se divide en dos dimensiones: la experiencia en tiempo real o yo que experimenta y la memoria de la experiencia o yo que recuerda; parece, sin embargo, que el ser humano toma decisiones únicamente con el primero y subestima el segundo.

Se podría proponer, entonces, que el primer aspecto para tener en cuenta al evaluar la felicidad es hacer consciente que existe un momento vivido, que no es imaginado ni recordado fácilmente, pero que aporta gran parte del valor del bienestar y calidad de vida de una persona. Por esta razón, en adelante se tomará como parte fundamental de este documento el fragmento del yo que experimenta.

La experiencia óptima de Csikszentmihalyi

El psicólogo e investigador Mihaly Csikszentmihalyi publicó por primera vez un artículo en 1975 titulado *Beyond Boredom and Anxiety*, en español *Más allá del aburrimiento y la ansiedad*, (Csikszentmihalyi, 2014) en el que expuso los resultados de su investigación sobre la felicidad. Éstos mostraron cómo independientemente de la edad, la cultura, el nivel de ingresos o el género, las personas experimentan estados de fluidez o flujo cuando realizan tareas estructuradas y con objetivos precisos. Estos momentos de fluidez son determinantes para experimentar plenitud y satisfacción. El autor llamó a este estado experiencia óptima: un estado deseado en el que el tiempo fluye de manera imperceptible y en el que el nivel de concentración resulta reconfortante al concluir la tarea. Posteriormente, publicó uno de los libros sobre psicología positiva más referenciados en esta disciplina del bagaje más riguroso (Csikszentmihalyi, 2008).

Según Csikszentmihalyi, la felicidad no es un sitio a donde llegar, sino un camino significativo. Para empezar, desarrolló el concepto de entropía muy cercano a la naciente Teoría del caos. La entropía es desorden, un estado de dispersión azarosa sin forma aparente en la que cada componente es independiente uno del otro y no concluyen en una forma particular. Este concepto en la actualidad es muy conocido y encuentra diferentes usos prácticos en la meteorología. También se ha usado, por ejemplo, para hablar de una condición mental dispersa, azarosa e irregular. Este estado de entropía mental, según estudió este autor, es resultado de la energía necesaria que debe usar el cerebro para mantenerse alerta; sin embargo, al no ser conducido o direccionado conscientemente, es muy difícil que una persona logre realmente disfrutar y encontrarle sentido a su vida.

Es común ver anuncios por los medios masivos de comunicación donde se ve a una persona acostada en alguna paradisíaca playa o algún aventurero en una foto con el fondo de Machu Picchu, el Big Ben o la Muralla China. Esto crea la ilusión de que

es necesario llegar a un punto para obtener felicidad y obvia el trayecto recorrido.

De igual manera ocurre con los títulos y las fotos de egresados que promocionan las universidades en las cuales ofrecen el feliz objetivo de ser graduado en una disciplina. Esto deja de lado la experiencia cotidiana de hacerse hábil en la misma durante el relativamente largo periodo que pasarán en la institución. La felicidad, entonces, se vende y promociona como un fin y se pasa por alto el valor de la experiencia para llegar a éste.

Por supuesto que no se trata de no tener objetivos. Al contrario, si éstos están claros, sirven de guía y dan sentido a la actividad que se realice; sin embargo, la felicidad no vendrá empacada en el momento de la entrega del diploma o la foto en el lugar de moda. Ésta consiste en cuánto haya disfrutado la persona su experiencia durante el periodo de búsqueda de las vacaciones o el tiempo de capacitación escolar.

La experiencia óptima

Es justo acá cuando Csikszentmihalyi encuentra oportuno hablar de cómo la experiencia de prepararse para ser biólogo, por ejemplo, puede llegar a ser más placentera y significativa. Para ello, y en contra del paradigma de los pasos en búsqueda de la felicidad, explica las dos claves para lograr la experiencia óptima: la atención y la concentración. Se retoma el concepto de entropía mental, entendido como un estado indeseable para el disfrute, ya que la dispersión poco hace por permitir fluir a una persona en cualquier actividad. La forma para contrarrestar el estado entrópico, entre otras cosas el usual de la mente, es concentrarse en una actividad elegida; por ejemplo, si una persona decide crear figuras en origami, debe prestar atención máxima a la tarea, lo que incluye la textura del papel, así como el color, los tamaños y diferentes recortes necesarios para su elaboración (Csikszentmihalyi, 2008).

La persona se podría concentrar a tal punto que las ideas o la creatividad afloran libremente, lo que permite lograr un estado de éxtasis en la tarea, reconocible por la no percepción del tiempo y casi que la atención total de los cinco sentidos, evitación del ruido, en la labor. Alguien más que en vez de origami haya elegido, quizá, mejorar las condiciones de basura del vecindario, tendrá que concentrarse en resolver esta tarea y recurrir a los organismos locales que le puedan ayudar a encontrar solución o buscar un respaldo social de otros vecinos para abordar la problemática en común. La persona, entonces, puede tener una experiencia óptima que será conocida cuando el problema de las basuras quede resuelto y haya aplausos entre los vecinos.

El hecho de hacer significativa la tarea en grupo y de concentrar toda la atención en remediar una dificultad, hace que se haya logrado una experiencia óptima difícil de explicar para un aspirante a gobernante que quiere soluciones inmediatas sin atender todas las variables envueltas en un problema. Esta serie de objetivos y sub-objetivos, Csikszentmihalyi los entiende como desafíos, por tanto, a la vida hay que darle sentido por medio de la atención y concentración para lograr la consecución de desafíos personales.

Contrario a lo que se suele pensar en el discurso popular, hacer una o varias actividades durante el tiempo libre garantiza más estados de bienestar que sencillamente no hacer nada. Al retomar el ejemplo de la foto en la playa, si una persona hace su viaje a Cancún o Hawái inspirado en tal imagen, posiblemente extienda la toalla y frente al mar, sobre la arena mire al cielo y se sienta satisfecho al pensar en que la pasa bien o que es una gran experiencia.

El efecto de estar a gusto en Hawái dura poco si no se tiene un objetivo concreto, por ejemplo: construir castillos o canales de arena, leer un buen libro o registrar cuántas veces por minuto golpea el agua en la costa y sacar la media, así como aprender a nadar, hacer surf o llegar a puntos más lejanos de la orilla sin perder el control, etc. La mente exige estar ocupada en una tarea para no entrar en el indeseable estado entrópico. Quizá sea una de las razones por las cuales muchas personas digan que lo que más les gustó de su viaje fue el recorrido, que a diferencia de la meta, tiene una estructura clara en tiempo, lugar y forma de llegar.

Antes de continuar, es importante realizar una breve síntesis de lo expuesto. Acá puede verse cómo los resultados de las investigaciones de Csikszentmihalyi con los de Kahneman encuentran un punto de coincidencia. Al parecer, el disfrute y la experiencia óptima están en el medio de las metas, Kahneman lo describe como *el yo que experimenta contra el yo que recuerda* y le da mayor relevancia al primero. Csikszentmihalyi desarrolla toda su investigación en la *experiencia óptima*; esto permite concluir que los dos rechazan la creencia popular que asegura que ‘el tiempo pasado fue mejor’ o que ‘el futuro necesariamente traerá cosas buenas’, sin contar con el presente.

La combinación de experiencias en tiempo real: yo que experimenta y la experiencia óptima le aportan satisfacción y significado a la vida. Éstos difieren de lo que se suele exponer en los medios de comunicación que venden el gozo como un “no hacer nada”, “no estar comprometido con alguna actividad” y “no tener de qué preocuparse”; esta es tan sólo una falsa promesa de bienestar.

La estrategia de tipo Apeles de Nassim Taleb

De los tres autores que se han propuesto en este documento, Nassim Taleb es el único que no es psicólogo. No obstante, para muchos, incluido el mismo Daniel Kahneman, se le debiera considerar así por su gran aporte a la ciencia cognitiva. En una breve descripción se puede decir que Taleb es un matemático y financiero que trabajó durante varios años en la bolsa. Él ha estudiado y escrito sobre teoría de la incertidumbre y las probabilidades, estocástica y los eventos políticos, económicos raros y de alto impacto social.

Su trabajo ha servido como elemento fundamental para contrarrestar el choque de la formalidad excesivamente idealizada de la estadística que ha influido en las ciencias sociales y humanas. Éstas, según él, están inmersas en modelos demasiado

perfectos que escapan a la realidad, modelos que se usan para hacer pronósticos y explicaciones del pasado, al recurrir a todo tipo de trucos y engaños, entre los cuales, uno de los más famosos es la falacia narrativa (Taleb, 2014).

El concepto de la falacia narrativa es característico de toda su obra y la explica aquel relato que hacen los intelectuales y académicos de todo tipo para describir el mundo en forma lineal causal al crear la ilusión de comprenderlo más de lo que realmente lo hacen. Así, se erige en el espectador, y en ellos mismos, la confianza de que la coherencia de la narración es garantía de su validez.

Su argumento se apoya en el abordaje de la heurística de reconocimiento, la cual se refiere a la vulnerabilidad del cerebro humano de aceptar una

historia por lo bien que se cuente; esto lleva al engaño, ya que el Sistema 1 de nuestro cerebro busca la coherencia de una arbitraria relación causal al aceptar casi cualquier buen relato que tenga sentido para dicho sistema (Kahneman, 2013)³. Para Taleb, el ser humano conoce el mundo menos de lo que cree, pero comete la impertinencia de tener excesiva confianza en lo que sabe.

El tema requiere mucha más profundidad que escapa a las posibilidades de este documento; por el momento se dejará sentado que para ese autor, tal ignorancia del mundo es principalmente de insensibilidad estadística, debido a las características limitadas llenas de heurísticas y sesgos del cerebro humano (Taleb, 2014). Esto, como lo vimos al principio, fue sintetizado por el italiano Massimo Piattelli como *atajos mentales* (Piattelli, 1995).

Aquella ignorancia no es más que insensibilidad estadística. El ser humano toma decisiones aún si desconoce todos los datos, pero asume que tiene información suficiente, lo que hace que no tenga en cuenta otras fuentes que pueden influir en un resultado. Taleb llama a esta omisión, el cementerio de la información (Taleb, 2001). Si se hablara de ensayo y error, la falacia narrativa no incluye la historia del error, sólo de los éxitos y ayuda a formar la idea del mundo causal y lineal. Sin embargo, los datos no vistos, configuran también el mundo.

Esta insensibilidad estadística y ceguera a los datos que no se mencionan, ayudan a que los seres humanos busquen soluciones en narraciones de ‘personas exitosas’ o que han logrado encontrar la felicidad, para luego replicarlas, como si se tratara de copiar y pegar recetas de éxito y felicidad. En el consultorio, muchas veces el psicoterapeuta se ve en la tarea de proponer nuevas maneras de entender un problema del que el paciente es casi ciego y ha perdido perspectiva respecto a otras formas de resolverlo.

Solucionar una dificultad se hace arduo si el paciente tiene alta confianza en su historia personal, lo que lo limita para plantear escenarios posibles, historias alternativas u otras opciones potencialmente válidas para salir de su círculo vicioso (Baringoltz y Levy, 2012). Buscar entonces los datos no vistos parece ser una importante estrategia no sólo en la psicoterapia, sino en todos los aspectos de la vida, porque invita a ser flexibles y salirse de lo conocido para explorar nuevas opciones, que

sin garantía de éxito al menos son refrescantes y potencialmente innovadoras.

Cisnes negros

El trabajo quizá más conocido de Nassim Nicholas Taleb es sobre los Cisnes Negros: eventos sumamente improbables e impredecibles de alto impacto social; por ejemplo, las catástrofes naturales, la caída del precio del petróleo, el aumento del dólar, los atentados terroristas o los cambios políticos en general. Los Cisnes Negros son acontecimientos que no tienen una rápida, y en unos casos ninguna, explicación causal, a pesar de que muchos personajes quieran hacer un análisis causal *post facto*; esto es una forma de convencerse a sí mismos de que lo que no se podía ver era totalmente predecible.

El psicólogo Philip Tetlock en un libro de investigación sobre la predicción, publicado en el año 2005 y titulado *Expert Political Judgement: How Good Is It? How Can We Know?* los llamaba erizos, en alusión al ensayo de Isaiah Berlin sobre Tolstoi (Tetlock, 2005). También se puede encontrar una mención semejante en la obra de Chalmers quien recuerda la historia de Bertrand Russell del *Pavo inductivista* en la obra *¿Qué es esa cosa llamada ciencia?* (Chalmers, 2010).

Todo esto va más allá, ya que el hecho de que los eventos sean imprevisibles o improbables no significa que necesariamente sean malos, casi todos los *best sellers* son Cisnes Negros positivos; un nuevo pintor puede también serlo y ser reconocido por encima de los más respetados y prestigiosos contemporáneos. No se necesita recurrir a casos tan extremos, en la vida diaria una persona puede encontrarse con Cisnes Negros positivos: un viaje o la inesperada llegada de un nuevo miembro de la familia son un ejemplo; la trágica muerte de un familiar cercano haría parte de los negativos.

Se trata, entonces, de aquellos eventos que suceden y no se veían venir. De igual manera que con el Sistema 1 y el Sistema 2 de Kahneman y Tversky su complejidad escapa a los intereses de este documento, pero ellos podrán ser ampliados en el libro el *Cisne Negro* de Nassim Taleb. Acá se concentrará la información en los Cisnes Negros positivos para hablar de la estrategia con la que se cierra el círculo de coincidencia entre estos tres autores; se trata de la Estrategia de tipo Apeles.

3. En su investigación sobre el comportamiento humano en la toma de decisiones, Kahneman y Tversky encontraron que el cerebro se divide en dos sistemas: Sistema 1 y Sistema 2, el primero rápido, intuitivo y emocional. El segundo, lento, comprometido y racional. No obstante, cabe aclarar que en la obra de estos autores, lo racional no se refiere a la lógica formal y a las teorías tradicionales sobre la toma de decisiones, pues al igual que Taleb, concluyen que sin explicaciones demasiado académicas para entender el verdadero funcionamiento del cerebro humano, quien con el Sistema 1 toma decisiones de manera menos académica, aunque no por ello menos racional. La toma de decisiones del Sistema 2 es lenta y requiere un esfuerzo mayor. Para mayor información, véase Damasio (1994).

Estrategia de tipo Apeles

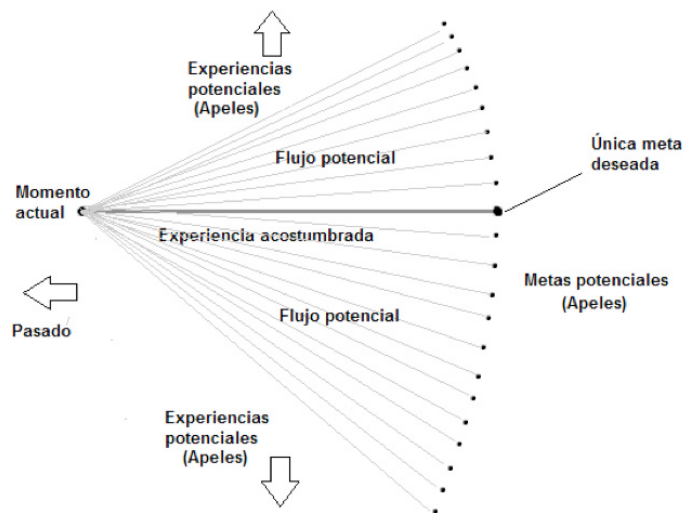
Asimismo, sería ingenuo pensar que las emociones se pueden controlar de forma consciente, salvo que un gran trozo de hierro perfora algunas partes de nuestro cerebro (Damasio, 2013)⁴ y aun así, eso sería muy arriesgado. Es igualmente ingenuo pensar que el azar es controlable; de hecho, al igual que las emociones, se puede aprender a adiestrar sus matices más pronunciados aunque periódicos, pero no los asociados a grandes eventos emocionales, por ejemplo, la trágica muerte de un hijo o del cónyuge. El Sistema 1 está preparado para emitir respuestas emocionales y expresarlas a nivel corporal en gestos y hasta rigidez motriz.

El azar y la incertidumbre no son controlables, a pesar de que juegan un papel fundamental, si no el más importante en la vida de todas las especies en la tierra. Kahneman lo resume en la siguiente fórmula, de la que cuenta, es su ecuación favorita: *el éxito es igual a la suma del talento y la suerte* (Kahneman, 2013)⁵. El ser humano, apoyado en su exceso de confianza, ha creado la ilusión de pensar que puede controlar el azar gracias al esfuerzo, entre otras, muy facilitado por historias de éxito empresarial, que venden ilusiones y falacias narrativas muy apreciadas por el público, pero de poco valor para poder ser replicado.

Como su nombre lo indica es una estrategia, es decir, está sujeta a la opcionalidad o a la posibilidad de elegir (Taleb, 2014)⁶. Con este panorama, a las personas sólo les queda la parte quizá más pequeña para poder controlar su destino. Acá es cuando entra en juego la Estrategia de tipo Apeles para convivir con la consciencia de la influencia de lo impredecible. Se resume de la siguiente manera: exponerse la mayor cantidad de veces a posibles Cisnes Negros positivos.

Para retomar, los Cisnes Negros son impredecibles, pero están en medio del azar que de manera artificial se ha querido controlar por el ser humano, al llevar horarios, calendarios y planificar de forma excesiva (Myers, 2003). La vida en cambio, se mueve y se estimula con los eventos raros. Si alguien desea, por ejemplo, cambiar de trabajo, conseguir pareja o aprender de literatura, quizá le convenga exponerse la mayor cantidad de veces a sitios atractivos para los Cisnes Negros positivos, aunque sin esperar algo muy concreto. Por ejemplo, si una persona nunca dedicó tiempo a la pintura porque consideraba imposible ser reconocido alguna vez, entonces puede intentar pintar y presentar una que otra de sus obras a sabiendas de que lo más probable es que sea rechazado. Esta inversión abre el camino fértil a la inesperada aparición de Cisnes Negros positivos.

Ilustración 1. En este gráfico se puede ver de izquierda a derecha, el Yo que experimenta: momento actual; la experiencia de óptima y de flujo como el momento más importante antes de cualquier meta; finalmente, todas las experiencias y metas potenciales que usan la estrategia de tipo Apeles.



4. Véase el caso de Phineas Gage citado por A. Damasio (1994).

5. En la edición de 2013 no aclara la fecha de la publicación de la revista online Edge, en la que expuso esta fórmula, pero aclara que se la entregó bajo petición al editor John Brockman.

6. En su último libro el Antifrágil (2012), Nassim Taleb profundiza en el concepto de opcionalidad, al diseñar una fórmula que incluye la asimetría de las opciones sumada a la racionalidad de las mismas: opción es igual asimetría más racionalidad.

Conclusión

La ilustración anterior resume lo expuesto a lo largo de este documento que se dividió en tres partes para poder exponer las ideas de la manera más clara posible. En primer lugar, los hallazgos de Kahneman con la experiencia de los dos yos, luego Csikszentmihalyi con la teoría del flujo y la experiencia óptima y, por último, la Estrategia de tipo Apeles de Nassim Taleb. Las tres buscaban reunir las condiciones más favorables para encontrar experiencias de bienestar y felicidad, según lo investigado por la corriente más empírica de la psicología.

El documento tampoco buscó dar una definición de felicidad, aunque se puede precisar que eso le corresponde a cada persona por separado, así como elegir sus propios desafíos y alejarlos del ruido de quien o quienes quieren imponer los suyos. La experiencia de flujo enseña, incluso de manera contraintuitiva, que hacer algo es mejor que no hacer nada y que el ocio desestructurado y pasivo no conduce a la felicidad. La estrategia de tipo Apeles señala que la búsqueda de dichos ocios estructurados corresponde no sólo al compromiso, sino a la creatividad que la persona imponga en la búsqueda de opciones potencialmente favorables, sin esperar que el objetivo traiga la experiencia de plenitud y felicidad, sino el camino, la atención y la concentración.

Daniel Kahneman hace una mención respecto a la consecución del éxito y las metas personales, al alertar sobre la ilusión del sentido de la vida que tiene el ser humano: “nuestra consoladora convicción de que el mundo tiene sentido descansa sobre un fundamento seguro: nuestra capacidad casi ilimitada para ignorar nuestra ignorancia” (Kahneman, 2013, p. 264).

En sintonía con lo que se exponía en la tercera parte de este artículo, existe una excesiva confianza de pretender conocer el mundo, al parecer es más sensato aceptar que el ser humano lo conoce menos de lo que cree. Existe un sesgo que tiende a sobrestimar lo que sabemos y subestimar lo que no. Si se lleva esto a la última conclusión, es posible decir que las metas deseadas no son garantía, de hecho, los Cisnes Negros positivos podrían nunca llegar; de lo contrario, tendría sentido usar una guía paso a paso para dar con ellos, pero esto sería inútil en medio del azar y la incertidumbre.

Lo más sensato y moderado es encontrar la manera o hábitat donde suelen aparecer estos eventos positivos inciertos. Aun cuando no aparezcan, es irrelevante pues su búsqueda y el camino son el inicio de potenciales experiencias óptimas de bienestar, plenitud y calidad de vida que son fundamentales para tener una existencia mucho más saludable y en la mayoría de los casos feliz.

Referencias

- Baringoltz, S. y Levy, R. (2012). *Terapia Cognitiva. Del dicho al hecho*. Buenos Aires: Polemos.
- Chalmers, A. F. (2010). *¿Qué es esa cosa llamada ciencia?* Madrid: Siglo XXI.
- Csikszentmihalyi, M. (2008). *Fluir*. Buenos Aires, Argentina: Kairos.
- Csikszentmihalyi, M. (2014). *Beyond Boredom and Anxiety*. Recuperado de Psy2.ucsd: http://psy2.ucsd.edu/~nchristenfeld/Happiness_Readings_files/Class%207%20-%20Csikszentmihalyi%201975.pdf
- Damasio, A. (2013). *El error de Descartes*. Buenos Aires: Paidós.
- Guibourg, R. (1985). *Introducción al conocimiento científico*. Buenos Aires: Eudeba.
- Kahneman, D. (febrero de 2010). *The Riddle of Experience vs. Memory*. Recuperado de TED: http://www.ted.com/talks/daniel_kahneman_the_riddle_of_experience_vs_memory#t-7792
- Kahneman, D. (2013). *Pensar Rápido. Pensar Despacio*. Buenos Aires: Debate.
- Kahneman, D. (2013). Regresión a la media. En D. Kahneman, *Pensar Rápido Pensar Despacio* (pp. 234-235). Buenos Aires: Debate.

- Kahneman, D. (2013). La intuición experta. En D. Kahneman, *Pensar Rápido Pensar Despacio* (p. 316). Buenos Aires: Debate.
- Myers, D. G. (2002). *Whats Is an Explanation of Behavior?* En D. G. Myers, *Whats Is an Explanation of Behavior?* (p. 56). New Haven, Estados Unidos: Yale University Press.
- Myers, D. G. (2003). *Psicología social*. México: McGraw-Hill.
- Piattelli, M. (1995). *Los túneles de la mente*. Barcelona, España: Crítica.
- Popper, K. (2006). *La Miseria del historicismo*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Stanovich, K. E. y West, R. F. (2000). Individual Differences in reasoning: Implication for de rationality Debate. *Behavior and Brain Science* 23(5), 645-665.
- Taleb, N. N. (2001). *¿Existe la suerte?* Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Taleb, N. N. (2014). *Antifrágil*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Taleb, N. N. (2014). *El Cisne Negro*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Tetlock, P. (2005). *Expert Political Judgement: How Good Is It? How Can We Know?* Princeton, Estados Unidos: Princeton University Press.
- Tverski, A. y Kahneman, D. (1973). Availability: A Heuristic For Judging Frecuency and Probability. *Cognitive Psychology* 5(2), 207-232.