

Arquitectos de la decisión

16 mayo, 2018

PUBLICIDAD >>

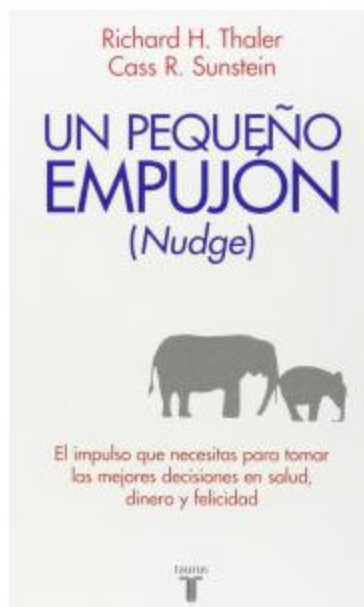
Por Andrés Riva Casas

Sostener que los individuos somos estrictamente racionales a la hora de tomar decisiones es una sobreestimación de nuestras capacidades. Ante cada decisión, el cálculo racional es apenas una de las variables que se pone en juego. Por lo demás, todos padecemos la falta de información, el pensamiento débil y la propensión a dejar las cosas para más adelante. El problema es que, para los más pobres, esto puede ser un asunto de vida o muerte.

Las ciencias sociales económicas nos han convencido, a través de su "postulado" más básico, de que los individuos están dotados de una racionalidad infinita y que realizan todas sus decisiones en base a un cálculo egoísta y racional que consiste en maximizar la utilidad en todo momento. Esto, sin embargo, no es así o, al menos, no es del todo cierto, especialmente desde que sabemos que nuestra racionalidad no es absoluta y que nuestros procesos de decisión están mediados, además de incentivos externos, por procesos inconscientes cuyo peso no podemos cuantificar. Este terreno se ha convertido en una materia disputada con el surgimiento de la "economía del comportamiento" o "economía conductual", una rama que incluye, además del cálculo racional, consideraciones sobre los procesos psicológicos y emocionales de la mente humana, a lo cual se ha sumado más recientemente la neurociencia. Su mayor preocupación radica en desentrañar los mecanismos de toma de decisiones para comprender cómo afectan estas variables a la economía en su conjunto.

LA DECISIÓN NO TAN RACIONAL

Los avances en esta materia le valieron al economista Richard Thaler el Premio Nobel de Economía en 2017 por haber "construido un puente entre el análisis económico y psicológico de la toma de decisiones por parte de los individuos, explorando aspectos cómo la racionalidad limitada, las preferencias sociales y la falta de autocontrol afectan a las decisiones de las personas y los resultados de los mercados". Según Thaler, las decisiones que los individuos adoptan están constantemente influenciadas por las condiciones en que deben ser tomadas, ocupando la libertad para elegir y el cálculo racional una parte menor del resultado final. Por el contrario, quienes mayormente influyen en nuestras elecciones son aquellos que diseñan las reglas de juego de la sociedad en la que debemos decidir constantemente. A estas personas - desde los gobernantes que diseñan las políticas públicas hasta el comerciante que pone a nuestra vista los dulces más tentadores sabiendo que no podremos resistirnos - Thaler les llama "arquitectos de la decisión". En su famoso libro "Un pequeño empujón", publicado en 2008 junto con Cass Sunstein, los autores afirman: "un arquitecto de la decisión tiene la responsabilidad de organizar el contexto en el cual la gente toma sus decisiones". Es decir, tanto quienes diseñan el sistema de salud pública como el encargado de organizar los productos en una cantina escolar tendrán, aunque no lo sepan, una enorme influencia en las decisiones que las personas tomarán en ese entorno. Así lo han demostrado las investigaciones realizadas en cafeterías escolares, donde para promover una dieta más saludable basta con facilitar el acceso a las frutas y dificultarlo a los dulces. La idea detrás del "empujón" es que, sin limitar la libertad de elección, las instituciones públicas y privadas podrían generar incentivos para "guiar" a las personas a adoptar las decisiones que son de su mayor interés.

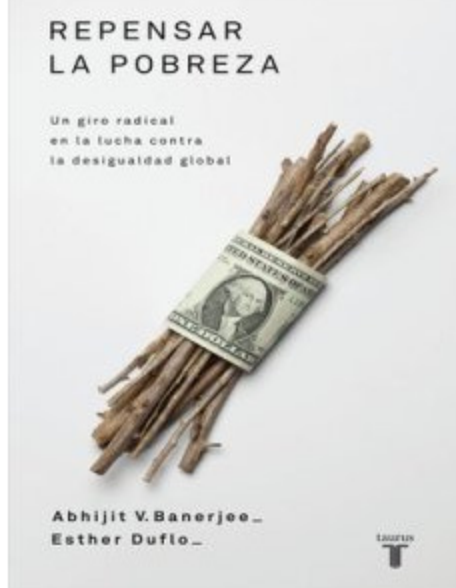


UN NUEVO DISCURSO

En su influyente libro "Repensar la pobreza", publicado en 2011, Abhijit Banerjee y Esther Duflo consideran que "si esta teoría es correcta, da lugar a un nuevo discurso para intervenir en comportamientos específicos de la prevención en la salud, o para proveer incentivos económicos (...) según el cual a la sociedad le interesa subvencionar o hacer cumplir determinadas conductas que generan beneficios a otros. Los incentivos o las multas pueden empujar a las personas a hacer algo que ellos mismos consideran deseable, pero que van posponiendo constantemente". Posponer, a la hora de tomar decisiones, es algo que se nos da muy bien y que tiene muy poco de racional. Aun sabiendo que algo no está bien con nuestra salud, posponemos infinitamente las visitas al médico: ¿por miedo acaso? ¿o tal vez por displicencia? ¿será que no nos interesa realmente nuestra salud? No son estas sin embargo las preguntas correctas. El problema, que estos autores abordan de manera magistral, es que todos los individuos pensamos de la misma forma: ricos, pobres, exitosos o fracasados, todos partimos de una matriz similar de pensamiento que está fuertemente condicionado por nuestro entorno.

¿CÓMO PIENSAN LOS POBRES?

En otras palabras, Banerjee y Duflo buscan responder una pregunta más específica que es cómo piensan los pobres, preguntándose si es su forma "diferente" de pensar lo que los mantiene en un círculo vicioso de pobreza. La conclusión a la que acceden a través de la "economía conductual" es que los pobres no piensan peor ni diferente. Dicen los autores: "Los pobres están atrapados en el mismo tipo de problemas que nos afectan a todos los demás, entre los que están la falta de información, el pensamiento débil y la tendencia a dejar las cosas para más adelante. Ciertamente, quienes no somos pobres estamos, de alguna manera, mejor preparados e informados, pero la diferencia es mínima porque, al fin y al cabo, sabemos muy poco y, casi con seguridad, menos de lo que nos imaginamos". La idea detrás de esta afirmación es realmente poderosa, pues ubica el "éxito" o el "fracaso" principalmente en el contexto. "Nuestra ventaja real procede de las muchas cosas que damos por hechas vivimos en casas con agua corriente limpia y no necesitamos añadir Clorin (cloro) al suministro de agua cada mañana. Las aguas residuales desaparecen por su cuenta y realmente no sabemos cómo. Podemos confiar (casi siempre) en que nuestros médicos trabajan lo mejor que pueden y en el sistema público de salud para decidir lo que deberíamos y lo que no deberíamos hacer. No tenemos elección a la hora de vacunar a nuestros hijos, pues las escuelas públicas no los aceptan si no están vacunados, incluso si no lo hiciéramos, los niños no correrían peligro porque todos los demás están inmunizados. (...) Y lo que quizá es más importante, la mayoría de nosotros podemos despreocuparnos por la próxima comida", explican los autores. "En otras palabras, raramente tenemos que depender de nuestra limitada dotación de recursos, autocontrol y capacidad de decisión, mientras que a los pobres se le exige hacerlo constantemente". Si asumimos como cierta esa poderosa idea, deberíamos preguntarnos por qué insistimos en culpar a los pobres por sus malas decisiones, por no ser "más" racionales, y de asumir como "merecida" su situación social. Por el contrario, deberíamos buscar por todos los medios posibles la forma de mejorar las condiciones en que sus decisiones deben ser tomadas.



Y realmente no sabemos cómo. Podemos confiar (casi siempre) en que nuestros médicos trabajan lo mejor que pueden y en el sistema público de salud para decidir lo que deberíamos y lo que no deberíamos hacer. No tenemos elección a la hora de vacunar a nuestros hijos, pues las escuelas públicas no los aceptan si no están vacunados, incluso si no lo hiciéramos, los niños no correrían peligro porque todos los demás están inmunizados. (...) Y lo que quizá es más importante, la mayoría de nosotros podemos despreocuparnos por la próxima comida", explican los autores. "En otras palabras, raramente tenemos que depender de nuestra limitada dotación de recursos, autocontrol y capacidad de decisión, mientras que a los pobres se le exige hacerlo constantemente". Si asumimos como cierta esa poderosa idea, deberíamos preguntarnos por qué insistimos en culpar a los pobres por sus malas decisiones, por no ser "más" racionales, y de asumir como "merecida" su situación social. Por el contrario, deberíamos buscar por todos los medios posibles la forma de mejorar las condiciones en que sus decisiones deben ser tomadas.

PEQUEÑOS EMPUJONES

Siguiendo las ideas de Thaler, Banerjee y Duflo consideran que "el reto fundamental es diseñar pequeños empujones adecuados al contexto de los países en desarrollo". Es decir, que las personas tengan los incentivos adecuados para tomar las decisiones correctas. Esto implica dirigir - "arquitectónicamente" desde el Estado y sus instituciones - la forma en que las personas toman sus decisiones diarias. No significa esto negar la racionalidad y menos aún eliminar la libertad individual. Tal cual lo expresan Thaler y Sunstein: "No afirmamos que todas las personas con sobrepeso estén necesariamente fallando en actuar racionalmente, pero rechazamos la afirmación de que todos o casi todos los estadounidenses eligen su dieta de manera óptima. Lo que es cierto para las dietas es cierto para otros comportamientos relacionados con el riesgo, como fumar y beber, que producen más de quinientas mil muertes prematuras cada año". Muertes que, evidentemente, podrían evitarse.

OPCIONES POR DEFECTO

Banerjee y Duflo añaden que "una idea importante es la opción por defecto, que consiste en que el gobierno, o una ONG bienintencionada, consiga que la elección por defecto sea la opción más favorable para la mayoría de la gente, de forma que sea necesario un movimiento activo para quienes elijan una opción diferente a aquella. Es decir, todo el mundo tiene el derecho de elegir lo que quiera, pero hacerlo conlleva un pequeño coste y, como consecuencia, la mayoría acabará eligiendo la opción por defecto". Si para fumar hay que apartarse del grupo, salir en invierno o bajar varios pisos de un edificio, ese coste podría fácilmente disuadir al fumador de afectar su salud. Sobre esta idea, Thaler y Sunstein sostienen: "Los efectos de las opciones predeterminadas bien elegidas proporcionan solo una ilustración del poder sutil de los empujones. De acuerdo con nuestra definición, un empujón es cualquier factor que altera significativamente el comportamiento de los humanos, a pesar de que sería ignorado por Econs (decisiones puramente racionales). Los Econs responden principalmente a los incentivos. Si el gobierno grava los dulces, compararán menos dulces, pero no están influenciados por factores 'irrelevantes' como el orden en que se muestran las opciones. Los humanos también responden a los incentivos, pero al mismo tiempo son influenciados por los empujones. Mediante el despliegue adecuado de incentivos y estímulos podemos mejorar nuestra capacidad para mejorar la vida de las personas y ayudar a resolver muchos de los principales problemas de la sociedad. Y podemos hacerlo mientras seguimos insistiendo en la libertad de todos para elegir".

PATERNALISMO LIBERTARIO

A partir de estos supuestos, los autores se animan finalmente a realizar una propuesta política concreta que consiste en una forma paternalista del liberalismo en la que el Estado puede influenciar las "buenas decisiones". "El paternalismo libertario - que ellos proponen - es un tipo de paternalismo relativamente débil, suave y no intrusivo porque las opciones no están bloqueadas, cerradas o cargadas de manera significativa. Si las personas quieren fumar cigarrillos, comer muchos dulces, elegir un plan de salud inadecuado o dejar de ahorrar para su jubilación, los paternalistas libertarios no los obligarán a hacer lo contrario, ni les dificultarán las cosas".

En definitiva, toda sociedad requiere de buenos arquitectos de la decisión, que sepan construir instituciones y normas sociales capaces de sacar lo mejor de nosotros sin imponernos grandes prohibiciones.

* Lic. en Estudios Internacionales. Docente de Política Comparada en la Licenciatura en Estudios Internacionales de la Universidad ORT Uruguay. Miembro Colaborador del Consejo Uruguayo para las Relaciones Internacionales (CURI). Director de Diario EL HERALDO

*Para este artículo se utilizaron:

Banerjee, Abhijit V. & Esther Duflo. 2014. *Repensar la pobreza: un giro radical en la lucha contra la desigualdad global*. Taurus, Alfaguara S.A: Buenos Aires.

Sunstein, Cass R. & Thaler, Richard H. 2008. *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press, New Haven & London.

Compartir esta noticia: Like 1 Share Tweet

Sobre el autor Últimos artículos

Andrés Riva Casas Director responsable de Diario El Heraldo

Noticia anterior << Jesús y los apóstoles en Florida

NOTICIAS RELACIONADAS



Terrorismo

EN VENEZUELA favorece a presidente Nicolás Maduro

CEPAL Uruguay obtuvo los mejores resultados de América Latina sobre pobreza