

ECONOMÍA PSICOLÓGICA

Francisco José Robles Rodríguez (Universidad Complutense de Madrid)

Vicente Caballero de la Torre (Universidad Complutense de Madrid)

La expresión “Economía psicológica” merece una aclaración previa porque, si bien la célebre expresión “Economía política” da a entender que ésta se trata de un conocimiento económico aplicado a la organización ciudadana, la secuencia “economía psicológica” no quiere denotar, claro está, algo así como un conocimiento económico aplicado a cuestiones psicológicas. Aquí el adjetivo “psicológica” hace mención a la oposición clásica entre “lo lógico” y “lo *psico*-lógico”. Es decir, se trataría de un saber económico que tiene en cuenta “variables”, “parámetros”, etc., no reductibles a la “lógica práctica” que se aplica en la teoría de juegos, la teoría de la elección racional y, en general, en la sistematización de la toma de decisiones tal y como ha sido estudiada desde Von Neumann y Morgenstern. Sin embargo esto no implica, en absoluto, que se trate de una abdicación del intento de atribuir una cierta racionalidad a la decisión en Microeconomía pero sí supone la asunción de una racionalidad débil e incluso, podría decirse, difusa (ni binaria ni ternaria).

Desde el punto de vista institucional, es decir, del reconocimiento público que la Economía psicológica ha merecido independientemente de su importancia epistemológica, hay que recalcar que esta corriente (pues no cabría llamarla “disciplina” aún) está siendo reivindicada por todos aquellos intelectuales que pretenden recuperar los logros del sociólogo francés Gabriel Tarde, por un lado, pero que, además y sobre todo, ha sido distinguida con el Nóbel en Economía a Daniel Kahneman y el reconocimiento póstumo a su colaborador Amos Tversky. Ambos han expuesto cómo se da una auténtica “quiebra” -que no “desaparición”- de la racionalidad en la toma de decisiones por parte de los consumidores. Dado que en las economías opulentas el

consumo es el pilar que las fundamenta la cuestión no es en absoluto baladí. A continuación se exponen las líneas maestras de la contribución de Kahneman&Tversky.

Daniel Kahneman y su más estrecho colaborador Amos Tversky comenzaron sus trabajos en torno a los años setenta y la línea de investigación que continúa el primero de ellos, fallecido ya Tversky -que ha dado como fruto una teoría propia: la *prospect theory*-, es la inaugurada por Herbert Simon, psicólogo partidario de la hipótesis de la Inteligencia Artificial (IA) fuerte y premio Nóbel de Economía por sus trabajos acerca del análisis de los modelos de toma de decisiones en las organizaciones económicas complejas. El punto de partida, por lo tanto, para una exposición clara de la repercusión que la obra de Kahneman y Tversky tiene para la Economía es la crítica que sus conclusiones conllevan hacia los supuestos fundamentales sobre los que se asienta la Teoría de la elección racional, también conocida como Teoría de la utilidad esperada. Siguiendo la exposición de Kahneman esos supuestos -que funcionan como propiedades de la elección- son cuatro: cancelación, transitividad, dominancia e invariancia. La cancelación de un posible estado de cosas se produce necesariamente cuando tomamos una elección; sin esta propiedad la teoría de la utilidad esperada no tendría ningún sentido. Según la propiedad de la transitividad si A es preferido a B y B es preferido a C, entonces A es preferido a C. La dominancia es el principio más evidente de la teoría de la elección racional: si una opción es mejor que otra en cualesquiera estados debería ser elegida. La invariancia es la condición esencial para cualquier teoría de la elección racional que pida un estatuto normativo y viene a decir que diferentes caracterizaciones, presentaciones o representaciones del mismo problema de elección no harán variar la decisión del agente racional (Kahneman y Tversky ,2000).

No obstante, estas propiedades no son todas ellas de la misma naturaleza ni de la misma importancia dado que si bien las dos primeras pueden ser puestas en cuestión dentro de la misma Teoría de la utilidad esperada, sin que el aparato normativo de la teoría sufra un cambio sustancial, no ocurre lo mismo con las dos últimas. En el lenguaje propio del presente enfoque, el agente racional de la teoría económica se describiría como alguien dotado con un único sistema cognitivo que tiene la capacidad lógica de un Sistema 2 perfecto y los reducidos costes de cálculo del Sistema 1. Para Kahneman la racionalidad del agente no sólo es limitada sino que no es única sino compuesta; consta de dos sistemas. Tanto el fracaso en el mercado de determinados productos como el fiasco que puede darse con respecto a las expectativas que la selección de personal según criterios racionales (Véanse en este Diccionario las entradas *Selección de personal* y *Formación de personal*) se producirían cuando el sistema por el que se rige aquel que planifica la oferta considera que el consumidor potencial se regirá por el mismo sistema. Sin embargo, la decisión de consumir ciertas mercancías, productos o servicios de consumo, propios de los mercados de las economías desarrolladas, no son fruto del mismo sistema del mismo modo que los intereses a medio o largo plazo del seleccionador pueden verse defraudados debido a cuestiones de índole psicológica que escapan al elenco tradicional de capacidades, aptitudes o habilidades que tradicionalmente han manejado los psicólogos de los departamentos de recursos humanos. Capacidades como la habilidad de la empatía son difícilmente cuantificables y no fáciles de detectar con precisión en ninguna prueba cualitativa “clásica” (una entrevista de trabajo, por ejemplo)

Según la *prospect theory* las conquistas de la Psicología de la Forma son determinantes a la hora de comprender el efecto de la no-transparencia de la dominancia

o bien el “efecto marco” (*framing*) en la toma de decisiones. El marco creado por las presentaciones lingüísticas puede producir el mismo efecto de reversibilidad en las decisiones que las clásicas ilustraciones de la *Gestalt* producen sobre la figura y el fondo en la percepción. La predisposición psicológica cambia en función de la presentación de las circunstancias.

El sistema de toma de decisiones a corto plazo y en condiciones de incertidumbre se caracteriza por una cierta aversión a las pérdidas de modo que la situación actual influye y no sólo la utilidad final esperada, dado que, de ser así, las dos formulaciones distintas del problema no influirían en el tipo de decisiones. El análisis de la conducta de los consumidores, uno de los pilares fundamentales de la Economía contemporánea -como ya anticipó Gabriel Tarde a principios del siglo XX- revela que no sólo la descripción verbal de una situación sino la contextualización de la misma hace que la dotación de utilidad varíe. Precisamente, uno de los colaboradores de Kahneman que más ha trabajado sobre el influjo de factores contextuales o del “efecto marco” sobre la conducta ordinaria del consumidor-tipo es Richard Thaler, quien ha llevado a cabo numerosos experimentos para mostrar el fenómeno de la aversión a perder “lo que ya se tiene” lo cual implica que los costes son vistos como pérdidas (Thaler, 2000)

Los economistas clásicos admiten que la no equivalencia entre el precio de venta y el precio de compra de un bien se da en los costes de transacción, pero para Kahneman y Thaler la equivalencia puede no darse en el consumo ordinario; este fenómeno ha sido llamado “efecto donación” y consiste en que el sujeto siempre daría menos por conseguir un bien que la compensación que pediría por tener que entregarlo

en el mismo momento en las mismas condiciones. Por ejemplo, para que la compensación económica ofrecida por la expropiación estatal de una vivienda que acaba de ser adquirida le parezca justa a los propietarios ésta debería estar un tanto por encima del coste derivado de la compra aunque todo el proceso se produjera en el mismo día y sin ningún ánimo de lucro o especulación por parte de los adquirientes. El mismo proceso se da en las decisiones relacionadas con los cambios laborales tales como aceptar un nuevo empleo y dejar el que ya se tiene. El siguiente ejemplo viene a cuestionar la distinción entre *incommensurabilidad* e *indiferencia*, sostenida desde la Teoría de la utilidad esperada, en el ámbito de los cambios laborales. Siguiendo a Elster, dos opciones A y B son indiferentes a un agente si éste preferiría una de ellas más una suma de dinero (un dólar, por ejemplo) a la otra. Tal operación no podría llevarse a cabo en casos de incommensurabilidad. Según Elster “si hay varias acciones de las cuales ninguna es mejor puedo ser incapaz de decir cuál prefiero entre ellas y *también incapaz de decir que son igualmente buenas*”. En el siguiente caso, en cambio, tratándose del mismo empleo pero con diferencias en el salario y en la temperatura del lugar de trabajo muy pocos de los trabajadores quisieron renunciar a lo que ya tenían en ninguna de las dos direcciones (perder dinero por bienestar, perder bienestar por dinero), por lo tanto dos opciones perfectamente commensurables (mismo empleo) en apariencia no parecen poder definirse como indiferentes en la medida en que el dinero no es un factor determinante para abandonar una a favor de la otra; si estuviese claro que el dinero es insuficiente los porcentajes habrían de inclinarse hacia la opción de cambiar a una mejor temperatura y, del mismo modo, si la cantidad de dinero fuese significativa –y piénsese que, *según la Teoría de la utilidad esperada, un dólar sería bastante*- el porcentaje de los que prefieren más sueldo sería más elevado. La aversión a las pérdidas no se da solamente con respecto a lo que uno tiene sino con respecto a

aquello que se espera tener con una cierta pero relativa seguridad y que presumiblemente perdería si toma una determinada decisión, lo cual complica lógicamente las cosas porque habría que asignar factores de probabilidad al hecho de conseguir esas expectativas, lo cual no puede verse muy claramente cómo hacerlo; piénsese, por ejemplo, en la posibilidad de un ascenso en una compañía multinacional que el trabajador está pensando abandonar por otro empleo o para comenzar su propio proyecto empresarial ¿cómo podría saber qué probabilidad tiene de ser ascendido sin una completa información de las valoraciones que de sí y de los otros aspirantes tienen sus superiores implicados en la decisión? Y eso no podría evacuar todos los factores emocionales (envidias, celos, antipatías no racionalmente fundadas, etc.) que están en juego muchas veces en este tipo de decisiones y de los cuales no tienen un conocimiento consciente ni sus propios “portadores”. Además el sujeto puede haber generado de sí mismo unas expectativas que no se corresponden con la realidad mediante mecanismos de “compensación psicológica”. Por lo tanto, en el momento que la aversión al riesgo incluye también “aquello que se podría ganar en un futuro si se sigue como se está” se hace casi imposible cuantificar la utilidad esperada. Se produce una quiebra de la racionalidad en la medida en que el cálculo no es extensional, lo cual queda demostrado, según Kahneman, observando las asignaciones de probabilidad que a determinados sucesos dan los individuos encuestados o comparando la asignación que estiman necesaria para ayudar en una causa cuando los grandes números resultan ser difícilmente representables o estimables en su verdadera importancia por la imaginación.

La racionalidad en la toma de decisiones no se ve afectada sólo por el contexto extralingüístico o la ausencia de neutralidad de las descripciones verbales que nos las

presentan –es decir, a la violación sistemática de la invariancia- sino también por lo que Kahneman llama “error de Bernoulli”. Daniel Bernoulli desarrolló una extensa obra matemática; entre sus aportaciones en este campo se cuenta el trabajo al que refiere Kahneman en su discurso, publicado en 1737 y titulado *Exposición de una nueva teoría de medición del riesgo*, reeditado por la prestigiosa revista *Econometrica* en enero de 1954 – revista donde Kahneman y Tversky publicaron el artículo más consultado de la misma, auténtico “manifiesto” científico, (*Prospect theory: an analysis of decision under risk*, marzo de 1979) en el que, precisamente, contradice las tesis de Daniel Bernoulli. Bernoulli suponía que los diferentes niveles de riqueza tenían una utilidad concreta, y proponía que la regla de decisión en las elecciones realizadas en un contexto de riesgo fuera la de maximizar la utilidad esperada de la riqueza (la esperanza moral). La teoría, aunque normativa, se planteaba también como una descripción de las elecciones de una persona razonable, es decir, como descriptiva. Como en la mayoría de los tratamientos modernos de la toma de decisiones, en el ensayo de Bernoulli no se considera que haya ninguna tensión entre lo preceptivo y lo descriptivo. Según Kahneman no es correcta esta idea fija, tricentenaria, de que se toman las decisiones sobre la base de la utilidad de los estados finales de aquello de lo que se dispone.

Pero hay una tercera propensión en la toma de decisiones que favorece la quiebra de la racionalidad tal y como ha sido entendida desde Neumann y Morgenstern. Tal propensión no radica ni en el marco de presentación ni en la aversión a las pérdidas sino en los procedimientos decisorios mismos, dado que se regresa a fuentes (heurística) subjetivas, experiencias anteriores del propio agente, u objetivas tales como estadísticas conocidas pero cuyo empleo en determinadas situaciones no cumple con lo que se entiende como “conducta racional” según las teorías clásicas. Según Kahneman cuando

las evidencias no apoyan las creencias que deseamos fueran hechos recolectamos pruebas y ajustamos las creencias a medida que aumenta el número de pruebas a favor que hemos recogido; sin embargo el proceso de busca es detenido por nosotros mismos –considerando que ahí termina por sí solo- en el momento en que la creencia preferida se “percibe” como suficientemente respaldada (Contreras Sosa, 2003).

Para Kahneman no hay artificios que valgan si se quiere dar verdadera cuenta de en qué consiste la toma de decisiones. No puede conseguirse un modelo ni predictivo ni descriptivo coherente sin renunciar a dos supuestos de carácter formal y metodológico: la unidad del sistema (para Kahneman habría dos) y la formalización matemática sin restricciones (con respecto a los límites de las formas matematizantes de entender al sujeto operatorio véase en este Diccionario la entrada *Inminencia operatoria*) Sólo abdicando de ambos podría construirse una alternativa. Pero hay una cuestión de fundamento, no meramente formal, que también debe ser revisada a juicio de estos autores. Se trata de la noción de utilidad porque dependiendo de cuál se maneje ésta podrá o no ser manipulada mediante artificios matemáticos. La utilidad, desde la *prospect theory*, no abarca sólo lo conseguido, del mismo modo que la contra-utilidad no es sólo lo que se pierde; por ejemplo, las *compensaciones psicológicas* pueden hacer creer al agente, desde cierto punto de vista, que una pérdida ha podido quedar restaurada por alguna suerte de ganancia no esperada que, no obstante, habría sobrevenido de igual modo – todo lo cual el agente no lo ignora pero lo obvia a la hora de establecer su “particular cómputo”.

El componente psíquico es inseparable de la toma de decisiones en la escala del consumo. En la línea de los que abogan por la “inteligencia emocional” o por reubicar

la racionalidad dentro de los parámetros temporales de la vida humana Kahneman recusa el largo plazo como única preocupación del comportamiento económico; una vez ubicados en la órbita del consumidor contemporáneo parece que hay que atender las preferencias que buscan la consecución del tono hedónico buscado por el agente. De este modo el *homo oeconomicus* debe ser entendido como una de las muchas ficciones útiles -pero con fecha de caducidad- que podrían engrosar un inventario como el de Vaihinger.

BIBLIOGRAFÍA

- Contreras Sosa, H. J. (2003): “Daniel Kahneman: premio Nobel de Economía 2002”. *Ciencia ergo sum*, julio, volumen 10, n ° 2, Universidad Autónoma del Estado de México, Toluca, México
- Elster, J. (1996): *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*, Barcelona
- Kahneman, D. y Tversky, A. (2000): *Choices, values, and frames*, New York
- Tarde, Gabriel (1902): *Psychologie économique*, Paris
- Thaler, R. (2000): “Mental Accounting Matters”. Kahneman D. y Tversky A.: *Choices, values, and frames*, New York
- Vaihinger, H (1965): *The philosophy of ‘as if’*. *A system of the Theoretical, Practical and Religious Fictions of Mankind*, London