



¿Decidimos racionalmente?

Marta Gonzalez y Tomás Bonavia
Dept. de Psicología Social, Universidad de Valencia, España

Tipo de artículo: Clásicos.

Disciplinas: Psicología, Economía.

Etiquetas: Teoría Prospectiva, toma de decisiones, riesgo, incertidumbre, economía.

En este artículo se desarrollan algunos aspectos de la Teoría Prospectiva formulada por Kahneman y Tversky (1979). Desde que se planteara esta teoría sabemos que nuestras elecciones frecuentemente no coinciden con lo que predicen los modelos racionales. El hecho de que la situación esté descrita en forma de pérdidas o ganancias, o enmarcada de una manera particular, afecta de modo determinante a nuestras decisiones.



(cc) russavia

A lo largo de nuestra vida, es inevitable enfrentarnos a una gran cantidad de decisiones en numerosos ámbitos (trabajo, familia, estudios...) que implican algún grado de riesgo. La Teoría Prospectiva de Kahneman y Tversky (1979) describe lo que hacemos las personas en este tipo de situaciones, a diferencia de lo que plantean otras teorías económicas que nos señalan lo que tendríamos que hacer si nos comportáramos racionalmente (como la Teoría de la Utilidad Esperada).

Pongamos el caso de un alumno/a. Está estudiando para un examen que tiene al día siguiente, pero por motivos personales no ha podido estudiar todo lo que habría querido y sólo sabe parcialmente la mitad del temario. El examen va a consistir en una única pregunta. ¿Qué podría hacer esa noche? Simplificando, tiene dos opciones: estudiar mejor la mitad de la materia que ya sabe en parte hasta dominarla, de forma que podría aspirar a un 10 en el examen si de ahí sale la pregunta que finalmente le hacen (aunque obtendría un 0 si le preguntan de la parte del temario que desconoce); o bien, puede echar una ojeada general a toda la materia para asegurar un 5 en su examen. ¿Qué elegirá en esta situación?

El ejemplo del estudiante nos está mostrando dos opciones en las que podemos obtener ganancias: una opción segura (lograr un 5) y otra probable al 50% (alcanzar un 10). Según la Teoría Prospectiva, la opción

que eligen la mayoría de la personas es conseguir un 5. Kahneman y Tversky (1979) demostraron que las personas, en situaciones de ganancia, tienden a escoger una alternativa segura antes que una probable, lo cual se conoce como “efecto de certidumbre” (o certeza).

Vamos a analizar otro ejemplo, en este caso enfocado a una situación de pérdida y contextualizado de un modo muy concreto, que se conoce como el “Dilema del General”. Dice así:

Amenazado por una fuerza enemiga superior, los soldados serían cogidos en una emboscada en la que morirían 600 de ellos, a menos que el general los condujera a lugar seguro. Sus oficiales le proponen dos rutas alternativas para escapar de la emboscada.

a) Si se elige la ruta A, morirán 400 soldados.

b) Si se elige la ruta B, hay una probabilidad de un tercio de que no muera nadie y una probabilidad de dos tercios de que mueran 600 soldados.

¿Qué ruta elegiría usted?

En este caso, al tratarse de pérdidas, las personas tienden a escoger la opción probable, en lugar de la alternativa segura. Es decir, se decantarían por la ruta B. Este fenómeno fue denominado por Kahneman y Tversky (1979) “efecto de reflexión”. Los humanos tendemos al riesgo cuando todas nuestras opciones son malas.

Replicando este mismo experimento, llevado a cabo por Kahneman y Tversky (1981), los autores de este artículo realizamos un estudio en el que presentamos este mismo problema a 106 estudiantes de Psicología, y tal y como se había pronosticado, el efecto de reflexión destacó en sus respuestas, ya que un 65,1% (69 personas) se decantó por la opción “b”.

A esos mismos 106 estudiantes les planteábamos poco después, mediando algunos problemas diferentes no relacionados, que respondiesen al ejercicio que se describe a continuación, conocido como el problema de la “Enfermedad Asiática”:

Suponga que España se está preparando para hacer frente al brote de una enfermedad asiática poco corriente que se prevé que matará a 600 personas. Se proponen dos programas alternativos para combatirla. Supón que los cálculos científicos exactos son los siguientes:

a) Si se elige el programa A, se salvarán 200 personas.

b) Si se elige el programa B, hay una probabilidad de un tercio de que se salven 600 personas y una probabilidad de dos tercios de que no se salve ninguna.

¿Qué programa elegiría usted?

Este problema expone una situación de ganancia, de modo que al igual que hemos comentado en el ejemplo del estudiante, la opción más escogida suele ser la ganancia segura, es decir, salvar 200 personas (Kahneman y Tversky, 1979). Sucedió de igual manera en nuestro estudio, ya que el 74,5% (79 participantes) respondió conforme al efecto de certidumbre, es decir, escogiendo la opción “a”. ¡Y eso que se trataba de los mismos 106 estudiantes! (las diferencias son estadísticamente significativas al comparar las respuestas a los dos problemas).

Pero aquí sucede algo curioso. Si nos fijamos en las alternativas del Dilema del General y de la Enfermedad Asiática, vemos que ambos problemas son idénticos. Es decir, de 600 personas ¿cuál es la diferencia entre salvar a 200 o dejar morir a 400? Respecto al número final de personas que siguen con vida, no existe ninguna diferencia, puesto que en ambos casos 200 seguirán con vida. ¿Cómo es posible, entonces, que en el primer problema la opción más elegida sea la alternativa probable y en el segundo sea la alternativa segura? Por la influencia del contexto, que ha jugado un papel clave en sus preferencias. Esto es lo que Kahneman y Tversky (1981) denominaron “efecto marco”: dependiendo de la formulación del problema y de la presentación de las alternativas, ante una misma situación se pueden hacer elecciones muy diferentes.



Cuando nos enfrentamos a decisiones como las de los ejemplos vistos, las personas tendemos a sentir aversión al riesgo en el dominio de las ganancias y búsqueda del riesgo en el dominio de las pérdidas (Kahneman, 2012). De esta forma, estos tres efectos (efecto de certidumbre, de reflexión y efecto marco) tienen un protagonismo incuestionable cuando hacemos frente a decisiones arriesgadas, provocando elecciones que no se ajustan al modelo racional.

Referencias

Kahneman, D., y Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-292.

Kahneman, D., y Tversky, A. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211, 453-458.

Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. Barcelona: Debate.

Manuscrito recibido el 12 de abril de 2014.

Aceptado el 12 de junio de 2014.