

JESÚS ALCOBA GONZÁLEZ

8 DE ABRIL DE 2017

**TODO LO QUE HE APRENDIDO CON LA PSICOLOGÍA
ECONÓMICA**

“UNAS MEMORIAS DIVERTIDAS Y CON SUSTANCIA”

RESEÑA DEL LIBRO DE RICHARD E. TAHLER

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa de Know
Square S.L.

*Un día de principios de la década de 1970, Amos me pasó un ensayo mimeografiado de un economista suizo llamado Bruno Frey que discutía los supuestos psicológicos de la teoría económica. Me acuerdo hasta del color de las cubiertas: rojo oscuro. Bruno Frey apenas recuerda haberlo escrito, pero yo todavía puedo recitar su primera frase: “El agente de la teoría económica es racional y egoísta, y sus gustos no cambian”. Me quedé estupefacto. Mis colegas economistas trabajaban en el edificio de al lado, pero no había apreciado la profunda diferencia entre nuestros mundos intelectuales. Para un psicólogo es evidente que las personas no son ni enteramente racionales, ni enteramente egoístas, y que sus gustos son cualquier cosa menos estables. Nuestras dos disciplinas parecían estudiar especies diferentes, que el especialista en conducta económica Richard Thaler bautizaría luego como econos y humanos. (Kahneman, *Pensar Rápido, Pensar Despacio*, p. 351).*

Este genial párrafo del Premio Nobel de Economía Daniel Kahneman ilustra perfectamente la dirección del libro de Richard E. Thaler *Todo lo que he aprendido con la psicología económica*. Tanto Kahneman como su compañero y amigo Amos Tversky, y desde luego el propio Thaler, vienen desde hace algunos años socavando los principios de la economía tradicional, para poner delante de nuestros ojos una verdad tan evidente como significativa: las decisiones económicas de los seres humanos no se ajustan a la rigidez de la teoría y de las fórmulas matemáticas (probablemente ninguna decisión, en realidad).

Richard Thaler es un escritor extraordinario. Quizá esta es la única afirmación ineludible que se deba hacer en cualquier reseña sobre su libro. Enmarcado en la más auténtica y legendaria tradición norteamericana del gran científico que además es un gran divulgador, esta obra resulta ser una brillante y acertada composición. Thaler combina con acierto descubrimientos científicos de primer nivel con originales ejemplos puramente divulgativos, y desde luego con entretenidas piezas autobiográficas que nos llevan a entrar en contacto con algunas de las mentes más brillantes del planeta. En una entrevista que Hal Varian, economista en jefe de Google, le hizo en mayo de 2015 como parte de la iniciativa Talks at Google, Thaler describió su libro como unas *memorias divertidas y con sustancia*, esto último en referencia a la gran cantidad de investigaciones científicas rigurosas que contiene. Investigaciones que, al entremezclarse con la parte biográfica, generan un texto voluminoso frente al que es aconsejable situarse con tiempo. Y quizá ese sea uno de los pocos comentarios críticos que se puedan hacer, eso sí, desde la perspectiva de la era de la rapidez y el vértigo: este no es un libro para prisas ni un prontuario, sino más bien un volumen para disfrutar reflexiva y reposadamente.

Siempre es un gesto elegante que los científicos pongan en valor las obras de otros autores en lugar de dedicarse a sacar brillo a las suyas propias. En cierta ocasión Thaler declaró a The Guardian: *En mi segundo año como profesor asociado oí que Kahneman y*

*Tversky iban a visitar los Estados Unidos desde Israel, y me propuse ir a la Universidad de Stanford para estar con ellos. Aquello cambió mi vida. Son tantos los descubrimientos que Tahler ha aportado a la ciencia que muy bien podía haber creado un libro más centrado en sus propias contribuciones, pero sin embargo su línea argumental trasluce esa misma fascinación y admiración al destacar los hallazgos de la Psicología económica en sí mismos, tanto los suyos propios como los de otros investigadores. El título de la traducción de la obra en castellano conecta también con ese genuino afán por descubrir cosas nuevas en el que él no es quien enseña, sino el que aprende. En la última página del libro, tras los agradecimientos, escribe una frase que asimismo denota este carácter, y que bien podría incorporarse como lema a la vida de cualquier profesional: *esperar aprender algo nuevo de alguien más inteligente que yo* (p. 523).*

El texto fluye de manera soberbia, apoyándose en otra dilatada tradición norteamericana, que es explicar las cosas contando historias que divierten y entretienen. Algo que parece ser ya una marca de la casa de la Psicología económica (como también hace el genial Dan Ariely, posiblemente el único nombre que se echa de menos a lo largo del libro). Entre esas historias está el ingenioso episodio de los anacardos (p. 138), un diálogo entre lo que Tahler llama *econ*, es decir, un economista puro en la racionalidad de sus decisiones, y un humano, es decir, cualquier otra persona:

Econ: ¿Por qué te has llevado los anacardos?

Humano: Porque no quería comer más.

Econ: Pues si no querías comer más, ¿por qué tomarse la molestia de ir a guardarlos? Podías simplemente haber actuado de acuerdo con tus preferencias y dejar de comerlos.

Humano: Los he guardado porque si seguían en la mesa probablemente hubiese comido más.

Econ: En ese caso, está claro que sí querías comer más, así que llevártelos ha sido una tontería.

Veinte páginas más adelante Tahler relaciona este episodio con el mito de Ulises y las sirenas, y a lo largo de todo el texto que rodea ambos episodios despliega una serie de interesantes explicaciones acerca de cómo los seres humanos realmente nos comportamos en nuestras decisiones económicas, muy lejos de modelos matemáticos y teorías abstractas. Como él mismo dice, coincidiendo con el texto antes citado de Kahneman: *Durante una conferencia ofrecida en el departamento de Psicología de Cornell comprendí súbitamente que la idea de diseñar modelos económicos como si el mundo estuviese poblado exclusivamente por Econs doctorados en economía no es precisamente la que los psicólogos tendrían en mente a la hora de afrontar el problema.* (p. 154).

Tahler vulnera la economía clásica con cargas de profundidad que sustentan la idea de que la racionalidad económica no existe, y de que, por tanto, hemos construido nuestro mundo sobre supuestos que distan mucho de ser exactos. En lo que posiblemente es el punto álgido de su pensamiento crítico e irónico se vale de la voz de Amartya Sen en una obra de 1977 para recoger que *el economista puro está muy cerca de ser un imbécil social, y la teoría económica ha prestado siempre demasiada atención a este zopenco racional* (p.217). En concreto, dirá más adelante en un tono menos ácido, *los humanos, a diferencia de los econs, estamos aquejados de tres limitaciones: racionalidad limitada, fuerza de voluntad limitada y egoísmo limitado* (p. 362).

Desde los mercados de valores hasta el modo en que se llevan a cabo los fichajes de las grandes estrellas del fútbol americano y a los concursos de televisión, nada parece escapar a la inagotable capacidad de Richard Tahler de presentarnos una verdad tan desnuda como largo tiempo ignorada: los seres humanos no somos criaturas racionales, o al menos no tanto como pensábamos. Un hecho que hacia el final del libro acaba desembocando en una pregunta nada trivial, y es si los gobiernos deberían ser paternalistas a la hora de plantear sus medidas, y así paliar nuestras irracionalidades y errores. Como si fuéramos niños a los que proporcionan caramelos con vitaminas incorporadas, para así asegurarse de que se las toman.

Más allá de todo ello, el libro de Tahler es una obra que nace de un genuino interés por entremezclar dos disciplinas que, en la mente de la mayoría de las personas, están muy separadas. A lo largo de sus páginas vemos desfilar a algunos de los economistas más relevantes de nuestra era junto con nombres de acreditados psicólogos como George Loewenstein, Walter Mischel, Leon Festinger y desde luego el propio Kahneman. Y la mezcla resulta ser tan sumamente interesante que nos lleva a pensar, una vez más, en la certeza del efecto Medici: es en la intersección entre las disciplinas donde surge el auténtico pensamiento innovador, ese que tiene la capacidad de mover el mundo y hacernos evolucionar como especie.



© Jesús Alcoba González
© Know Square S.L.