

DAN ARIELY:
“Somos intrínsecamente irracionales”



Catedrático en Psicología y Economía Conductual de la Universidad de Duke. Autor de los best sellers “Predictably Irrational” y “The Upside of Irrationality”

Reconocerlo es el primer paso para mejorar nuestras conductas. Se puede modelar en base a esta irracionalidad.

“No dejes para mañana lo que puedes hacer pasado mañana”. Esa es la ley de la procrastinación, una conducta bastante corriente y que Dan Ariely, catedrático en Psicología y Economía Conductual en la Universidad de Duke, examina, entre otras, demostrando la irracionalidad de las decisiones de las personas, ya sea como consumidores, padres de familia, entidades de servicios u otro perfil.

Utilizando los principios de la economía conductual, el autor de los best sellers *Predictably Irrational* y *The Upside of Irrationality*, enseña cómo afectan estas decisiones irracionales en nuestros comportamientos cotidianos y de qué manera el reconocerlo facilita la labor de mejorar constantemente.

Ariely, de paso por Chile invitado por la empresa de entrenamiento ejecutivo “Seminarium”, para participar en el Congreso Internacional de Marketing y Ventas, aprovechó de dar una fascinante charla a más de 70 alumnos de Ingeniería de la Universidad de Chile.

Con su especial carisma, el especialista comenzó su exposición comentando que todos tomamos decisiones frente a situaciones, las que por lo general son cambiantes y equívocas, dado que no conocemos nuestras tendencias irracionales y, por lo tanto, tenemos malas intuiciones.

En base a su experimentación social, Ariely ahondó en el caso de la copia o las mentiras, en donde sucede un fenómeno curioso: Por lo general, si existe la posibilidad de obtener ventaja de una mentira o una copia, la gente lo va a hacer, pero no serán más que mentiras “piadosas” o leves. ¿Por qué las personas mienten sólo un poco? La gente miente al nivel

de lo que cree no va a dañar a nadie ni afectar su honra ni su moral, mientras que, por otro lado, piensa que puede conseguir algo a su favor. Esa es la ecuación descubierta por Ariely, con quien conversamos luego de su charla, para conocer más sobre este interesante tema.

¿Cuáles son los principales actos irracionales que cometen las personas?

Creo que la irracionalidad se evidencia en muchas acciones, pero una de las causas de la irracionalidad son las emociones, que hacen que hagamos cosas ahora que nos acarrearán problemas en el futuro. Por ejemplo en el caso de la obesidad, las tortas son buenas ahora pero no en el futuro o escribir mensajes de texto mientras manejamos, es divertido y alimenta nuestra curiosidad, pero podría ser fatal y no lo vemos. Emociones inmediatas nos llevan a hacer un montón de estupideces.

Pero las personas somos intrínsecamente emocionales, ¿Cómo podemos lidiar con ellas, por ejemplo en el trabajo?

La clave está en diseñar y crear ambientes propicios que disminuyan y atenúen los riesgos en un sentido amplio, por ejemplo, evitando el consumo indiscriminado de medicamentos o diseñando sistemas de ahorro adecuados.

De hecho, Chile es un buen ejemplo en este sentido. Acá la gente está obligada a ahorrar un porcentaje de sus ingresos para su jubilación. Alguien decidió que sería bueno para las personas a la hora de dejar de trabajar y los forzó a formar parte de ese sistema. Si este ahorro fuera voluntario, lo más probable es que nadie lo haría sistemáticamente. Si a una persona la dejan decidir, posiblemente va a fallar. El sistema no es perfecto pero, por ejemplo, en Estados Unidos, en donde éste ni siquiera existe, la gente teme vivir más que lo que su dinero le alcanza.

¿Es posible modelar nuestra irracionalidad?

No creo que se pueda modelar nuestra irracionalidad en general, pero sí se pueden trabajar aspectos específicos de ésta. Tenemos emociones y cosas muy complejas, decisiones que toman mucho tiempo, hay que enfocarse en algunas cosas, por ejemplo en el contexto de la teoría económica.

¿Puedes predecir irracionalidades?

Perfectamente. Por ejemplo, jugar lotería o apostar en el casino es una tontera. Existen muy bajas probabilidades de ganar, pero la gente ama esa ínfima opción de ganar dinero. Existe un sinnúmero de cosas que se pueden predecir.

Sueles hablar de procrastinación ¿De qué manera esto nos identifica?

Hoy en día tenemos un montón de maneras de procrastinación: Facebook, Twitter, emails, un montón de distracciones. Se puede también modelar en base a esto, pensando en qué es lo que se quiere conseguir.

Finalmente ¿Cómo describirías racionalidad e irracionalidad?

Hay varias definiciones, la que a mí me interesa es la definición económica. La racionalidad que me interesa es aquella en la cual la gente piensa que se comporta de una manera, pero en la práctica lo hace de otra. En esta definición se entiende que la gente comete errores. Es el ejemplo de una persona que sabe que no puede comer chocolates y decide no hacerlo, pero va a un restorán y al momento del postre, le traen una torta de chocolate y termina por acabársela aun cuando no la pidió. Es el caso de las personas que no usan preservativo en un encuentro sexual casual aun sabiendo las consecuencias que esto podría traerles.

Este es el tipo de acciones que me interesa conocer e intentar reparar, dando por hecho que las personas somos intrínsecamente irracionales.

Para conocer más sobre Dan Ariely, recomendamos visitar su página web www.danariely.com