

## *How We Decide'*

Jonah Lehrer  
Mariner Books  
Nueva York, 2010  
302 pp

Por Lizardo Vargas Bianchi  
lizardo.vargas@udep.pe

Daniel Kahneman fue galardonado con el premio Nobel de economía en el año 2002. Sin embargo, él afirma que además de no ser economista, tampoco sabe de economía. Sostiene que es psicólogo, especialidad en lo que se graduó en su Israel natal, y campo en el que ha desarrollado la mayor parte de sus investigaciones trabajando en universidades norteamericanas.

Él atribuye que el motivo que le merece el Nobel se originó luego de publicar, junto con su fallecido colega Amos Tversky, un artículo donde analizaban la toma de decisión de sujetos en situaciones de incertidumbre, en la prestigiosa revista científica *Econometrica* (*Prospect Theory: An analysis of decision under risk* (1974), 47(2).

Este trabajo estaba en concordancia con la línea de investigación que ambos psicólogos habían iniciado tiempo atrás. Su interés se enfocaba en la puesta en práctica de reglas heurísticas, así como el efecto de las distorsiones o sesgos cognitivos de los sujetos, en las diversas oportunidades de toma de decisión.

Entre los diversos postulados de los psicólogos se hallaba la crítica a la asunción de la economía moderna del sujeto que decide de modo racional, en su ánimo de maximizar la utilidad en cada decisión. Por el contrario, demostraban que los individuos cometían distintos errores no voluntarios al decidir, debido a sesgos cognitivos, como la aversión a la pérdida o la utilización de esquemas mentales preconcebidos para la solución de un problema.

A su vez, sostenían que el concepto de utilidad encontraba una mejor explicación en el sentido otorgado por el filósofo Jeremy Bentham, como la satisfacción de una necesidad a un nivel suficiente, sin requerir una máxima racionalización.

Las propuestas de Kahneman y Tversky tuvieron impacto en distintos estudios de economía, hecho que dio comienzo al campo de la economía conductual (*behavioral economics*). En esta área se investigan la intervención de los sesgos cognitivos, procesamiento de información y reglas heurísticas que entran en juego en las dinámicas de toma de decisión de los individuos.

La mayor parte de trabajos publicados sobre economía conductual se encuentran en las revistas científicas, tanto aquellas que pertenecen a la categoría de psicología como otras de economía. No obstante, también se identifican libros publicados en este campo.

Un ejemplo es la obra *'How We Know What Isn't So'*, del profesor de psicología de la Universidad de Cornell, T. Gilovich, publicada en 1993. Su trabajo es un interesante aporte a la de la economía comportamental, aunque su aproximación al tema es de naturaleza más académica, hecho que se observa a lo largo del libro en el uso terminología técnica propia de la psicología cognitiva.

Sin embargo, en el 2010 se publicó una obra sobre el campo de la toma de decisiones y los fallos naturales que se cometen en el proceso, cuya aproximación al tema, redacción y uso de ejemplos, la convierten en un excelente texto divulgativo sobre economía conductual.

El libro se titula *'How we decide'* ('Cómo decidimos'), escrito por Jonah Lehrer. El autor, graduado en Oxford, donde estudió psicología, y en la Universidad de Columbia, para estudios en neurociencia. Lehrer es editor de la revista *Wired*, en la cual también publica un blog en la edición digital. A su vez, es colaborador en otras revistas de corte intelectual como *The New Yorker* y *Nature*, así como en diarios como el *Washington Post* y *The Boston Globe*.

En *'How we decide'*, Lehrer hace un recorrido por los procesos de toma de decisión, ordinarios y complejos, por los que pasamos las personas en el día a día. El autor conduce al lector a través de funciones neurológicas y

procesos psicológicos cognitivos y emocionales, con prosa elegante y simple, ilustrando las situaciones que presenta con ejemplos cercanos y descritos adecuadamente. Estas características permiten a la obra ser una puerta de entrada para conocer un aspecto de la la economía conductual.

Quizá para el lector no norteamericano el inicio del libro resulte confuso y en momentos tedioso. En el primer capítulo, Lehrer utiliza un largo ejemplo de fútbol americano para describir una circunstancia donde la toma de decisión se basa en variables emocionales, ya que el procesamiento racional en situaciones como la que describe no son viables o eficientes. Este formato narrativo es utilizado en varios capítulos, con el objeto de aterrizar en ejemplos reales aquello que el psicólogo quiere exponer. En el segundo capítulo sucede algo similar, con una larga introducción de estilo periodístico literario, sobre un miembro de la marina norteamericana realizando una operación en el Oriente Medio.

Una vez superadas estas introducciones, *'How we decide'* hace foco en aspectos más propios de la psicología cognitiva. El mismo segundo capítulo ofrece una interesante exposición sobre el rol de los neurotransmisores (en concreto la dopamina) en la estructura cerebral y su impacto en la dinámica de las tomas de decisión.

Copyright of Revista de Comunicacion is the property of Revista de Comunicacion-Universidad de Piura and its content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email articles for individual use.