Portafolio.co

Publicado en *Portafolio.co*

[portafolio.co](#) > [Dinero](#) > Envidia y la imitación afectan la toma de decisiones

Por *guscar*

Creado 2011-09-20 19:03

Envidia y la imitación afectan la toma de decisiones

septiembre 20 de 2011 - 7:03 pm

Todos tienen una relación personal con el dinero y para muchos esta determina la naturaleza de todas las demás relaciones.

La economía, una ciencia que estudia los métodos más eficaces para satisfacer las necesidades humanas materiales, y la psicología, el área científica que estudia los procesos mentales de las personas, no están tan alejadas como muchos creen.

Las últimas investigaciones demuestran que existen ciertos puntos de encuentro entre el saber relacionado con el movimiento de los bienes y recursos económicos, en apariencia objetivo y amante de exactitud, y los conocimientos relacionados con los vericuetos de la mente y las emociones, subjetivos y a menudo impredecibles por naturaleza.

La especulación inmobiliaria y el incremento sostenido de la inversión en vivienda, por ejemplo, tienen explicaciones emocionales, según un proyecto de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Granada (España).

El proyecto, dirigido por el catedrático Nikolaos Georgantzis, busca conocer cómo se aplica la denominada teoría de Festinger al tomar decisiones financieras de riesgo como elegir una vivienda o elaborar estrategias para renovar el mercado de trabajo, según explica el Servicio de Información y Noticias Científicas (Sinc).

La teoría de Festinger describe la tendencia de las personas a compararse con sus semejantes para poder así evaluar sus propias decisiones y habilidades personales.

Según el doctor Georgantzis, “el estudio está encontrando explicaciones emocionales a fenómenos de gran calado como son las burbujas especulativas, el auge de los fondos de pensiones o el incremento sostenido de la inversión en vivienda”.

Además, el equipo dirigido por este investigador ha descubierto que en estos

fenómenos “intervienen e interaccionan la envidia, la preocupación por la igualdad, el sentimiento de imitación o las propias alegrías y tristezas que surgen tras compartir el éxito o la decepción de manera conjunta”.

Según Georgantzis, en ausencia de estas comparaciones sociales e interacciones, probablemente la persona podría tomar decisiones más parecidas a lo que haría cualquier programa informático dedicado al cálculo y optimización matemáticos.

Para este estudio, los expertos programaron un contexto de interacción social determinado, en el que un grupo de participantes voluntarios se relacionaron entre ellos y comenzaron a tomar decisiones de riesgo, siguiendo unas directrices.

Durante el ensayo, cada participante escogió una serie de loterías destinadas a medir su actitud frente al riesgo.

“En un momento dado y al dar a cada sujeto información sobre las decisiones tomadas por los demás y los resultados obtenidos, se produjeron cambios significativos en sus elecciones finales”, señaló Georgantzis, quien revela que también se hallaron diferencias individuales al informar del dinero ganado o perdido por las personas que constituyen el entorno.

Para la sicóloga Cloé Madanes y el escritor especializado Claudio Madanes, coautores del libro *El significado oculto del dinero*, “tres cuestiones tornan conflictiva la relación de las personas con el dinero.

Uno es el hecho de que el deseo no disminuye cuanto más se le satisface. Otra es que cuando se satisfacen las necesidades, básicas aparecen unas nuevas, y finalmente está el actual orden económico, que hace que la producción no satisfaga las necesidades sino que las cree y multiplique continuamente”.

EL DOLOR Y EL MIEDO SE SIENTEN EN LA MISMA PARTE

La relación entre economía y psicología funciona en ambos sentidos como demuestra otro estudio reciente de la organización británica Wellcome Trust, según el cual perder dinero durante una partida de juego activa una zona del cerebro asociada con las respuestas ante el miedo y el dolor.

Los investigadores estudiaron a 24 personas sanas mientras jugaban para ganar dinero y registraron su actividad cerebral durante la partida por medio de imágenes de resonancia magnética funcional (IRMf), un sistema utilizado para el diagnóstico de trastornos neurológicos, y que permite captar la más ligera modificación en la actividad del cerebro.

Así descubrieron que los participantes en el estudio aprendieron a presagiar con precisión las ocasiones en que tenían una oportunidad de ganar o perder dinero, y que ese aprendizaje se localiza en una región cerebral denominada cuerpo estriado.

Además, encontraron semejanzas entre la respuesta a las pérdidas económicas y un sistema neuronal ya identificado que se sabe que está relacionado con la respuesta a los estímulos dolorosos, el cual se cree permite al cerebro predecir un daño inminente y tomar acciones defensivas al instante.

Según los expertos de Wellcome Trust, estos trabajos podrán aplicarse, entre otros campos, al estudio de la ludopatía o adicción patológica a los juegos de azar, ya que puede ofrecer explicaciones a por qué algunas personas juegan más que otras, o se vuelven adictas a las apuestas de dinero.