



Las inversiones dependen de las emociones

El dinero, a menudo, se mueve por causas emocionales.

Por: **María Jesús Ribas/EFE-Reportajes . 19 Septiembre 2011** Madrid, España.- 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 podría parecer.

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, así como otros fenómenos económicos y financieros como el auge de los fondos de pensiones o las denominadas 'burbujas especulativas, tienen explicaciones emocionales, según un proyecto de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Granada (sur de 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”.

"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", ha señalado Nikolaos Georgantzis.

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”, ha señalado Georgantzis, quien revela que también “se hallaron diferencias individuales significativas al informa del dinero ganado o perdido por las personas que constituyen el entorno”.

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.

CUANDO EL GASTO DUELE DE VERDAD

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 puede ofrecer explicaciones de porqué algunas personas juegan más que otras, o se vuelven adictas a las apuestas de dinero.

Para la psicóloga Cloé Madanes y el escritor especializado Claudio Madanes, co-autores del libro 'El significado oculto del dinero', "todos tienen una relación personal con el dinero, y para muchos esta relación determina la naturaleza de todas las demás relaciones. El dinero puede utilizarse para expresar hostilidad o amor, para ayudar o para explotar; lo que elijamos expresar a través del dinero determina la naturaleza de nuestras relaciones".

"Según cómo se emplee, el dinero puede ser un símbolo amoroso o violento: puede ofrecerse como una expresión de amor o ser retenido o rechazado como una forma de violencia, consistente en invadir, dominar, controlar y aprovecharse de los demás", señalan.

Para los hermanos Madanes "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 cuestión radica en que cuando se satisfacen las necesidades básicas aparecen nuevas necesidades, y finalmente está el actual orden económico, que hace que la producción no satisfaga las necesidades sino que las cree y multiplique continuamente".

Según los Madanes, el ansia de dinero es una necesidad artificial que representa a todas las necesidades artificiales: por ejemplo, la de ser delgado y hermoso en vez de sano y fuerte, la de ser poderoso y admirado en lugar de tener un trabajo provechoso, la de comunicarse "significativamente" en vez de simplemente pasárselo bien.

El dinero también es la expresión, el origen o el ingrediente clave de numerosos conflictos de la persona y las relaciones humanas, según estos expertos, que añaden que "genera competencia entre los miembros de una pareja con distintas situaciones laborales y económicas, ocasiona adicciones como las de gastar o consumir sin control y atrapa a muchos matrimonios en la situación de comprar ciertas cosas porque lo hacen los demás o para pertenecer a un determinado grupo social".

Al mismo tiempo, el dinero está en la base de la vida familiar.

"Los miembros de una familia pueden pelear encarnizadamente por el dinero, y los padres no saben como hablar de él con sus hijos ni cómo darlo o cuándo no darlo", explican los Madanes.

DESTACADOS:

* "Algunos fenómenos económicos y financieros de gran calado social tienen explicaciones emocionales y se relacionan con la tendencia de las personas a compararse con sus semejantes, según un proyecto de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Granada (España).

* Para el catedrático de Economía Nikolaos Georgantzis, en las elecciones y decisiones económicas “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”.

* "Todos tienen una relación personal con el dinero, y para muchos determina la naturaleza de todas las demás relaciones. El dinero puede utilizarse para expresar hostilidad o amor, para ayudar o para explotar; lo que elijamos expresar a través del dinero determina la naturaleza de nuestras relaciones", según la psicóloga Cloé Madanes.