

# redes

Título: "Somos previsiblemente irracionales" – emisión 6 (02/06/2008, 02:20 hs) – temporada 12

**Entrevista de Eduard Punset con Dan Ariely, autor del libro "[Las trampas del deseo](#)" y profesor de psicología del consumo del Massachusetts Institute of Technology (MIT). Barcelona, abril de 2008.**

**Vídeo del programa:** <http://www.smartplanet.es/redesblog/?p=64>

**Dan Ariely**

Los supermercados son realmente fantásticos.

**Eduard Punset**

Sí, ya veo que le encantan los supermercados.

**Dan Ariely**

Sí, me encantan. Nos dicen mucho sobre la sociedad, sobre cómo compra la gente, qué hacen, qué tipo de verduras, cuántos tipos de olivas, cuánto es pre-cocinado o no, el tipo de marisco...

**Eduard Punset**

Dan, mira a tu alrededor, ves todos esos productos que has estado estudiando, la psicología de la gente cuando los compra. En tu [fantástico libro](#), en la edición americana y también en la española, hay historias fantásticas relativas a gente en lugares como éste, cómo se comporta. Por ejemplo, tú cuentas una historia... -yo lo probé ayer para ver si es verdad o no- dices que si estamos en un restaurante y hay un plato muy caro, muy muy caro, nadie pedirá ese plato. Pero si en cambio ese plato está al lado de otro plato que no es tan caro, pero también es muy caro, con lo cual los márgenes de beneficio son muy altos para el restaurante, la gente elegirá ese segundo plato.

**Dan Ariely**

Sí, la gente elegirá el segundo. En la economía estándar, asumimos que todos tenemos un precio de reserva. Asumimos que en cualquier experiencia vital sabemos exactamente lo que vamos a pagar, y si alguien nos pide un poco más, no lo compraremos, pero si nos pide un poco menos, sí. Aunque tomamos decisiones sobre precios cada día, en cada minuto del día, si reflexionamos en lo que esto representa, nos daremos cuenta de lo difícil que es tomar esas decisiones. Por ejemplo, un trozo de chocolate: lo tenemos en la boca, lo paladeamos, lo olemos, tiene una nuez, la experiencia es muy familiar, pero ahora le pregunto, ¿cuánto placer nos da en términos de dinero? ¿cómo cuantificamos todo esto? Es muy difícil, por muy familiar que sea la experiencia, por mucho que comamos chocolate cada día durante tres años,

# redes

Título: "Somos previsiblemente irracionales" – emisión 6 (02/06/2008, 02:20 hs) – temporada 12

no tendremos una idea mejor sobre cómo fijar el precio. ¿Qué hacemos? Pues establecemos otras trampas y entre esas trampas, nos basamos en decisiones pasadas y en precios relativos.

## **Eduard Punset**

Esta insistencia en la relatividad, el comparar con otras cosas, existe.

## **Dan Ariely**

Sí. Imaginemos que tenemos que elegir entre dos mujeres para tener una cita: una chica es morena y divertida, y la otra es rubia y no tan divertida. Imaginemos que es difícil elegir entre las dos. Pero luego resulta que tenemos otra mujer que se parece bastante a la morena aunque no es tan divertida. Nunca elegiremos a esa tercera mujer, pero su existencia hará que la morena divertida sea mucho más atractiva, no sólo en relación con la morena no tan divertida, sino también en relación con la rubia.

## **Eduard Punset**

Lo increíble, lo increíble de todo esto es que en las escuelas nos enseñan de todo, geometría, filosofía, geología, climatología y, sin embargo, ocurre como ha pasado con la felicidad, con el amor, con las emociones positivas y negativas internas, que nadie nos ha dicho nada, lo hemos tenido que encontrar solitas y ahora nadie nos dice en la escuela por qué no voy a elegir el plato más caro pero, en cambio, preferentemente si voy a elegir sobre otro, no el plato más caro pero si tan caro como el primero. Quizás ha llegado el momento de enseñar, o sugerir, algunas de estas cosas en las escuelas. ¿Sería posible o sería demasiado complicado, demasiado incierto?

## **Dan Ariely**

Hay una forma de ser racional y millones de formas de ser irracional. Por lo tanto, pensar que podemos enseñar a la gente a que supere todos los problemas quizás sea demasiado. Sin embargo, yo creo que podemos enseñar a la gente a que sortee algunos problemas, sobre todo los más importantes. En este sentido, podemos pensar en tres enfoques. Uno es que podemos reconocer ciertas trampas, por ejemplo la gratuidad. Podemos reconocer que cuando algo es gratuito, quizás habría que pararse a pensar. Podemos enseñar a la gente a que solemos hacer las cosas por costumbre; podemos pedirle que estudie sus costumbres de vez en cuando. En segundo lugar, nosotros no podemos hacer nada cuando alcanzamos esa situación, pero podemos aprender a sortearla. Por ejemplo, si vamos hambrientos a un supermercado compraremos demasiada comida. Por supuesto, si lo hacemos una vez, tenemos que saber que no tenemos que volver a hacerlo. En el momento en que estamos hambrientos, compramos demasiado.

# redes

Título: "Somos previsiblemente irracionales" – emisión 6 (02/06/2008, 02:20 hs) – temporada 12

## **Eduard Punset**

Lo compramos todo.

## **Dan Ariely**

Compramos demasiado. ¿Qué podemos hacer? Bueno, si la emoción del hambre nos embarga, será demasiado tarde, pero si lo entendemos, quizás no iremos nunca al supermercado hambrientos. Compraremos por Internet o haremos una lista y la seguiremos a rajatabla; por lo tanto no se trata tanto de superar el error, como de aprender a sortearlo.

Finalmente, la tercera categoría es: ¿cuál es el papel del Gobierno en nuestras vidas? Imaginemos que hay algo demasiado complicado para nosotros: ahorrar, la salud, los grandes problemas que no podemos resolver, etc. ¿Debería el Gobierno hacer algo para ayudarnos? ¿Debería el Gobierno crear algún tipo de política que tenga en cuenta nuestras carencias como seres humanos y nos ayude a ser mejores?

## **Eduard Punset**

A veces, afortunadamente, sería más bien cuestión de enfatizar antiguas prácticas y valores. Ahora pienso en la pereza frente a la eficiencia, por ejemplo. Tú hiciste un experimento contigo mismo, con tu equipo en el MIT, con estudiantes a los que se les daba un plazo... Por favor, por favor explícalo. ¿Qué es lo que hiciste exactamente?

## **Dan Ariely**

Bueno, como profesor, lo que veo frecuentemente es la procrastinación... no sé si tenéis una palabra para esto en castellano...

## **Eduard Punset**

Sí, sí, es la misma.

## **Dan Ariely**

Y es impresionante porque cada semestre los alumnos llegan con las libretas limpias, convencidos de que lo harán bien, de que harán las lecturas por adelantado, pero al final del semestre los alumnos suspenden y se inventan excusas sobre parientes que han fallecido y enfermedades, todo tipo de cosas que siempre ocurren al final del semestre. La pregunta es: ¿Por qué no aprenden? ¿Por qué tienen ese problema?

Hace un par de años ofrecí un trato a mis alumnos. El primer día del curso, a una clase le dije "Me debéis tres trabajos este semestre, pero podéis decidir cuándo entregármelos"; mientras que a la otra clase a la que estaba impartiendo la misma materia le dije "Me debéis tres trabajos este semestre pero me los tenéis que entregar en las fechas tope que yo diga,

# redes

Título: "Somos previsiblemente irracionales" – emisión 6 (02/06/2008, 02:20 hs) – temporada 12

establecidas respectivamente en las semanas 4, 8 y 12". Así pues, al primer grupo le ofrecí libertad para elegir, mientras que al segundo le di un trato dictatorial, sin posibilidad de escoger. Para cualquier estudiante, aparentemente, es mejor disponer de flexibilidad. El estudiante sabe que las clases acaban el 2 de mayo y piensa "Tengo que entregarlo todo el 2 de mayo, pero si tengo tiempo durante el trimestre, me pondré a trabajar antes y lo tendré listo antes". Pero ¿cuál crees que fue la clase que obtuvo las mejores notas?

**Eduard Punset**

¿Cuál?

**Dan Ariely**

Al final del trimestre, después de comparar los dos métodos, descubrí que la clase con las tres fechas inamovibles obtuvo las mejores notas. La mayoría de alumnos de la clase flexible empezaron a trabajar el 1 de mayo, no durmieron durante 24 horas e hicieron un trabajo de mala calidad.

¿Qué sugieren estos resultados? Pues en primer lugar, que los estudiantes ciertamente sucumben a la desidia (¡menuda noticia!); y en segundo lugar, que restringir fuertemente su libertad constituye la mejor cura para esta desidia.

Yo he enseñado a miles de estudiantes y si no les doy yo esta herramienta, ninguno viene y me dice: "¿Por favor, profesor Ariely, puede darnos plazos más cortos?" No piensan en ello por sí solos. Yo creo que éste es un mensaje muy esperanzador, si podemos crear estas herramientas de forma más general para la sociedad, para el ahorro, para una mejor salud, para una mejor alimentación, la gente quizás las utilice.

## *El papel de las expectativas*

**Dan Ariely**

Una de las cosas más interesantes que descubrimos fue sobre el papel de las expectativas y cómo conforman la experiencia. Hicimos un estudio en el que le dimos a la gente dos cervezas pequeñas y les dijimos: "Si usted nos dice cuál prefiere, le daremos un vaso grande." Había una normal y otra con vinagre balsámico. Cuando no lo sabían, la mayoría prefirió la que contenía vinagre balsámico; esa es la verdad. A otro grupo les dimos las mismas jarras, con vinagre y sin vinagre, pero les dijimos: "Ésta tiene vinagre y la otra no." Y cuando la probaron no les gustó nada. No importa cuánto la probaron pero no les gustó nada. Este experimento nos dice que cuando esperamos que algo sea malo, la experiencia no puede borrar esta expectativa y la realidad puede ser incluso peor. También es bastante interesante cuando pensamos en los precios. Hicimos lo mismo con bebidas isotónicas y con calmantes. Le dimos a la gente calmantes caros y calmantes baratos, y medimos su dolor con

# redes

Título: "Somos previsiblemente irracionales" – emisión 6 (02/06/2008, 02:20 hs) – temporada 12

electroshocks. La gente que compró los calmantes más caros se sintió más aliviada, mientras que la gente que pagó menos pensó que los calmantes no eran eficaces y, por consiguiente, no lo fueron. Cuando experimentamos la realidad pensamos que experimentamos una realidad objetiva, pero no lo es, porque la realidad en parte es una combinación de lo que hay dentro y de lo que hay fuera. Es una combinación de ambas cosas.

## **Eduard Punset**

¡Fantástico! Déjame que te plantee otra pregunta, para saber si lo que hemos heredado como pensamiento vale la pena o no. El general chino Shan Yu fue contra alguien... un emperador en China, y pidió a sus tropas que quemaran las naves para que nadie tuviera la tentación de volver; la única forma de volver era luchar contra la dinastía que él odiaba. ¿Es un buen hábito, un buen consejo o un mal consejo quemar...?

## **Dan Ariely**

Es un consejo fantástico. Cuando uno se enfrenta a distintas realidades, distintas vías posibles, uno de nuestros problemas es que seguimos insistiendo en cada una de esas posibles vías y nos implicamos demasiado en todas. Por ejemplo, cuando tenemos una cita. Los que tienen una cita con varias personas: "Quiero a ésta o a aquella", y ésta puede ser la mejor para ti... la tentación de perder a otros si no pasamos tiempo con ellos puede ser suficientemente grande como para dividirnos y tener demasiadas opciones. La vida moderna nos presenta muchas opciones...

## **Eduard Punset**

Así es.

## **Dan Ariely**

Y cada vez más oportunidades de separarnos hasta el punto de acabar siendo expertos en nada. Yo creo que exageramos todo esto. Por ejemplo, el matrimonio. Es un instrumento por el que prometemos quemar las naves. Prometo estar sólo contigo y, por lo tanto, no pasar tiempo con otros. Por supuesto ni siquiera el matrimonio funciona siempre, pero yo creo que tenemos esa tendencia a invertir demasiado en distintas opciones, y quemar las naves, aunque sea muy duro, puede liberarnos a veces.

## **Eduard Punset**

Todo esto tiene mucho que ver con lo práctico y lo que estamos sugiriendo es que en la práctica de la vida diaria, hay un lugar para la ciencia y también para la reflexión. Pero algo que es paradójico es que la moralidad, la ética, también tienen algo que ver con la forma práctica de vivir. Tú afirmas que si le decimos a la gente que algo refleja un código ético, entonces eligen eso, si no, no. ¿Lo has comprobado?

# redes

Título: "Somos previsiblemente irracionales" – emisión 6 (02/06/2008, 02:20 hs) – temporada 12

## **Dan Ariely**

La inmoralidad es una de las cosas que yo creo que no entendemos muy bien. Y te voy a explicar dos experimentos que hicimos. Creamos un pequeño test donde le dimos a la gente una hoja de papel con veinte problemas de matemáticas sencillos. A algunas personas les dimos la hoja y les dejamos cinco minutos y les dijimos: "te pagaremos un dólar por pregunta resuelta". Al cabo de cinco minutos, nos lo devolvieron y les pagamos cuatro dólares de media, conforme a lo que resolvieron. A otras personas les dimos la misma hoja y al finalizar los cinco minutos les dijimos: "por favor, romped el papel y decidnos cuántas habéis contestado bien". Afirmaron haber resuelto siete. Fue interesante comprobar que no es que unos pocos hagan muchas trampas, sino que mucha gente engaña un poco. ¿Por qué engañan sólo un poco? ¿Por temor a ser descubiertos? No. Cuando manipulamos la posibilidad de ser descubiertos no importó. ¿Porque no se les pagó suficiente dinero? No, porque cuando cambiamos el importe, el resultado del juego tampoco cambió mucho. Lo que pensamos que ocurre es que la gente quiere ser capaz de mirarse en el espejo y sentirse bien, pero también quieren aprovecharse de las trampas, de modo que se pueden hacer unas pocas trampas y no obstante, sentirse bien con uno mismo. ¿Cómo podemos demostrar todo esto? En algunos experimentos pedimos a la gente que participara en dos pruebas. En la primera, les pedimos que recordaran los diez mandamientos -por cierto, casi nadie pudo recordar los diez mandamientos-, y a continuación les tentamos para que hicieran trampas. Después de pensar en los diez mandamientos, nadie hizo trampas, y no importó si recordaron más o menos mandamientos, ni si la gente religiosa hizo menos trampas y la no religiosa hizo más. El acto de reflexionar en los diez mandamientos eliminó el engaño.

## **Eduard Punset**

Si los recordaban al mismo tiempo...

## **Dan Ariely**

Sí, esto es muy importante. Hay un contraste muy interesante.

## ***Por qué nos equivocamos***

## **Dan Ariely**

Una forma de pensar en todos estos errores en la toma de decisiones es tener una visión deprimente de la naturaleza humana: somos miopes, emotivos, cometemos errores, nos sentimos confusos, nos manipulan fácilmente... Lo otro es pensar que somos seres humanos, y que no fuimos concebidos para vivir en este entorno. Hemos utilizado la evolución que nos ha preparado para vivir en algo totalmente distinto. Las emociones son muy útiles si caminamos por la selva y vemos un tigre: no queremos pararnos a pensar, queremos que haya un sistema que se active y nos haga correr. Ya no estamos en este mundo, ya no nos topamos

# redes

Título: "Somos previsiblemente irracionales" – emisión 6 (02/06/2008, 02:20 hs) – temporada 12

con tigres, aunque las emociones están con nosotros, y las funciones que cumplen son mucho menos útiles, pero siguen siendo importantes.

## **Eduard Punset**

Menos mal, yo estoy seguro que pensarán lo mismo que yo, menos mal que alguien, aunque sea en el MIT, en Boston, está pensando en que realmente, la gente de la calle hasta ahora ha tomado decisiones que le concernían muchísimo, nada le podía concernir más que su vida interna y no sabía lo que le pasaba dentro de su cuerpo cuando estaba enamorado, cuando iba a comprar algo o cuando iba a comprar un producto en el supermercado, porque la ciencia increíblemente no se había aplicado a la vida ordinaria de la gente. Éste es un cambio fundamental y yo espero que las instituciones poco a poco se den cuenta y, bueno, pues de pequeñitos nos empiecen a explicar cosas tan sencillas de por qué tomamos ciertas decisiones, por lo menos en aquello que ya sabemos.