

¿Cómo trabaja nuestro cerebro al momento de la toma de decisiones?

El presente artículo es a nivel informativo – no pretende reemplazar la visita a un profesional de la salud.-

Muchas de las decisiones cotidianas y trascendentales que tomamos a diario están más manejadas por el contexto y por las emociones de lo que creemos.



Los mecanismos que subyacen a la toma de decisiones y el modo en que los sesgos cognitivos condicionan la libertad que se asume al elegir.

En esta temática para destacar los aportes del Premio Nobel de Economía Daniel Kahneman y del neurocientífico Antonio Damasio, quienes demostraron, con evidencia científica, que la lógica racional no gobierna la mayoría de las decisiones, como solía creerse, y que tendencias automáticas, emociones y el entorno pesan mucho más que lo que la cultura popular atribuye.

La neuropsicóloga Lucía Crivelli planteó que la denominada teoría cartesiana de la razón —que ubicaba el control de los pensamientos y acciones en la lógica fría—

está siendo desplazada por la evidencia que reconocen emociones y contexto como fuerzas decisivas.

En ese sentido, Crivelli mencionó la “teoría de las perspectivas”, introducida por Kahneman en el año 2002, por la que fue galardonado con el Nobel. Explicó que este enfoque revolucionó la comprensión sobre la toma de decisiones porque revela que existen al menos dos sistemas que operan en paralelo: “El sistema uno es el sistema impulsivo, que se guía por memorias, por decisiones que ya tomamos, actúa automáticamente y sin nuestra voluntad. El sistema dos está asociado a las decisiones racionales, exige deliberación y esfuerzo”.



Según Crivelli, el error frecuente es asumir que el sistema dos predomina en nuestras vidas, cuando en realidad muchas de las decisiones que pensamos que están comandadas por la razón, en realidad son automáticas y están dominadas por el sistema uno.

En ese sentido, remarcó que numerosos sesgos cognitivos actúan como atajos mentales, heurísticos, que sesgan el pensamiento y distorsionan la percepción objetiva de la realidad.

Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones

Uno de los sesgos más potentes es el de confirmación, que lleva a las personas a buscar pruebas que refuercen creencias previas y a ignorar las evidencias contrarias... un ejemplo es “pienso que mi perro me entiende. Cuando hace lo que le digo, confirmo mi creencia... cuando no me hace caso, lo atribuyo a una distracción”... otro sesgo fundamental, es el de disponibilidad... cuando algo queda latente en nuestra memoria,

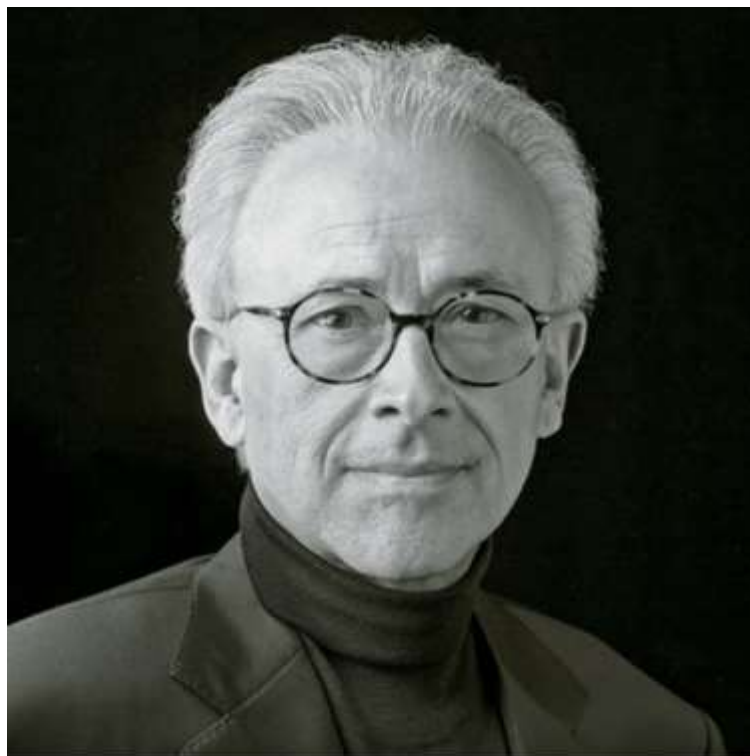
como noticias sobre accidentes con tiburones, es más probable que sintamos temor a los tiburones que a la gripe, aunque objetivamente sea más frecuente que las personas mueran por gripe que por un ataque de un tiburón.



El fenómeno del anclaje también recibió especial atención en la entrevista. Cuando alguien menciona un número, sea en economía, en una negociación o en la vida diaria, la mente se queda girando en torno a ese valor... como ejemplos tenemos desde los precios en góndolas hasta la forma en que opera el redondeo psicológico... el famoso 'tres con noventa y nueve' en los supermercados apela a que nos anclamos al cuatro, entonces percibimos que tres con noventa y nueve es más barato de lo que realmente es.

Profundizando sobre la influencia de los marcos de referencia, el denominado "efecto marco", al momento de elegir, depende de cómo se presentan las palabras, de qué manera se nos ofrece una opción, así nos animamos a tomar decisiones... podemos puntualizar cómo un mismo producto puede lucir distinto dependiendo del etiquetado... si en una naturista dice '90% libre de grasa', da una sensación positiva; pero si dijera '10% de grasa', probablemente no lo compraríamos, aunque sea el mismo producto.

Podemos diferenciar entre pequeñas elecciones cotidianas y aquellas que cambian el rumbo de la vida... hay decisiones cotidianas, como tomar un café, y decisiones trascendentales, como mudarse, cambiar de trabajo o tener un hijo... estas suelen poner mucho en la balanza y son un campo fértil para que emociones, contexto y la ponderación racional se crucen.



Antonio Damasio
PHOTO CREDIT: © Jean-Baptiste Huynh

Cuál es el rol del cuerpo en esas instancias críticas... podemos abordar la obra de Antonio Damasio y la teoría que conecta sensaciones viscerales con las elecciones cognitivas. Damasio comenzó a medir la actividad visceral, el famoso gut feeling, la conductancia en la piel, las contracturas musculares. Descubrió que la aversión al riesgo, muchas veces, se manifiesta primero en el cuerpo. Antes de que la persona razone, su biología ya anticipa la decisión.

Así, la noción de “cuerpo-mente” no es dual, sino que las decisiones profundas movilizan tanto sistemas fisiológicos como mentales... a mí lo que me gusta es volver sobre la idea de que la razón no es todo, que el cuerpo y las emociones también deciden... por supuesto, la razón también pondera variables, evalúa beneficios y costos y nos ayuda a seguir adelante

Muchas gracias.

Cordiales saludos
Dpto. de Ingeniería.





DragoDSM® Distribuidora San Martín

**DISTRIBUIDORA
"SAN MARTIN"**

WWW.DRAGODSM.COM.AR

TODO CONTRA INCENDIO / RECARGAS EN EL ACTO

4752-0841
4755-4702

Av. 101 N° 2510 - (1650) SAN MARTÍN
info@dragodsm.com.ar

