

Derecho y Economía Conductual: "Somos predeciblemente irracionales"*



DAN ARIELY

B.A. en Psicología por la Universidad de Tel Aviv.
M.A. en Psicología Cognitiva por la Universidad de North Carolina.
Ph. D. en Psicología Cognitiva por la Universidad de North Carolina.
Ph. D. en Administración de Negocios por la Universidad de Duke.
James B. Duke Professor de Psychology and Behavioral
Economics en la Universidad de Duke.
Senior Fellow en el Kenan Institute for Ethics de la Universidad de Duke.
Ex miembro del Programa de Dimensiones Humanas sobre Cambio
Ambiental Global de la Universidad de las Naciones Unidas.

* Esta sección estuvo a cargo de Ana Lucía Figueroa, Alejandro Ramos Támara, Claudia García Bustamante, Fernando Rodríguez Molina y Leticia Bendezú Silva, miembros del Comité Editorial de **ADVOCATUS**.

En esta ocasión **ADVOCATUS** tuvo la oportunidad de entrevistar a Dan Ariely, gran expositor de la Economía Conductual, que cuenta con más de 100 artículos, libros y capítulos actualmente publicados y más de una docena de reconocimientos por su trayectoria y trabajo de investigación¹. Este notable especialista, nos brindará respuestas precisas a interrogantes sencillas, que permitirán al lector comprender las premisas básicas de la Economía Conductual, y su vinculación con el Derecho.

In this occasion **ADVOCATUS** had the opportunity to interview Dan Ariely, a great Behavioral Economics expositor, who has published more than 100 articles, books and chapters, and who has received more than a dozen of acknowledgments for his trajectory and researching work. This remarkable specialist will provide us with precise answers to simple questions, which would help the reader to understand the simple basis of Behavioral Economics and it's relation with Law.

1. Si tuviese al frente a un estudiante de Derecho con escasos conocimientos en Economía y Psicología ¿Cómo definiría usted la Economía Conductual y sus principales premisas?

Si estuviera ante una audiencia de estudiantes de Derecho, les hablaría sobre el enfoque tradicional económico, el cual asume que la gente es perfectamente racional, no es motivada por emociones, siempre hace lo correcto y computa todas las opciones para finalmente elegir la correcta. Por el contrario, la Economía Conductual es muy diferente, no asume que la gente puede hacer todas esas cosas maravillosas. En vez de eso, coloca a gente en distintas situaciones en las que observa cómo actúa, y cuando observa este comportamiento, normalmente encuentra que no somos criaturas perfectamente racionales. Esta desviación de la racionalidad perfecta es de lo que se trata la Economía Conductual.

Ahora, la otra cosa que es importante entender es que la Economía Estándar es una teoría descriptiva y prescriptiva: describe como la gente se comporta pero también cómo deberías construir instituciones, cómo deberías castigar a la gente, etcétera. Y si tienes una teoría descriptiva, que es parcial aún puede ayudarte a entender el mundo mejor que si no la tuvieras. Pero si vas a construir el mundo basado en algunas teorías

“flotantes” esto es peligroso. Imaginemos que nuestra teoría de los puentes solo explicara el 30% de cómo los puentes funcionan, ¿cómo podrías construir el puente? Está perfectamente bien entender esa parte de los puentes, pero no querrás construir un puente basado únicamente en eso. Entonces, cuando se trata de impactar al mundo creo que se necesita desarrollar una actividad mucho mayor.

2. Usted ha estudiado una amplia variedad de desviaciones que tienen lugar en el proceso de toma de decisiones que atraviesan los individuos ¿Cuáles diría son los que se presentan con mayor frecuencia?

Creo que las dos cosas que se presentan con mayor frecuencia son los desafíos relacionados al autocontrol, el pensamiento presente vs. el futuro, el caer ante la tentación, y probablemente el exceso de confianza.

3. Un concepto objeto de controversia en la actualidad es el “Paternalismo libertario” ¿Cómo definiría dicha figura? ¿Qué opinión le merece?

No creo que sea controvertido; por el contrario, yo creo que no es controvertido. La idea de proponerles a las personas lo que es mejor para ellas no es controvertido. Creo que el aspecto

1. Currículum disponible en: <<http://people.duke.edu/~dandan/webfiles/arielycv.pdf>>.

controvertido sería hablar del verdadero paternalismo. En el manejo por ejemplo, tendemos el verdadero paternalismo cuando no dejamos a la gente manejar a cualquier edad, cuando no dejamos a la gente manejar a cualquier velocidad, y muchas otras cosas que no dejamos a la gente hacer. Y creo que está bien no dejar a la gente hacer todo. Pero también hay algunas actividades en las que no reconocemos que la gente necesita ayuda. Por ejemplo, pensemos de nuevo en manejar: ¿por qué tenemos tantas reglas y la gente no se opone? Es porque vemos las consecuencias, vemos a gente al lado del camino que han tenido accidentes automovilísticos. Sin embargo, hay ocasiones, como en relación a los malos padres y profesores terribles, en las que no vemos las consecuencias de la misma manera. En general, creo que hay muchos momentos en los que la gente no se comporta de la manera correcta (*misbehave*) y crea daños tremendos para sí misma; en esos casos es nuestra responsabilidad ser más paternalistas.

4. La Economía Conductual puede aplicarse a distintas otras ciencias, como por ejemplo el Derecho, ¿Cuál considera es el mayor aporte que la Economía Conductual puede brindar a este?

En mi opinión, con respecto al Derecho, su mayor contribución es la humildad. Una de las cosas que la Economía del Comportamiento hace es básicamente señalar que casi siempre estamos equivocados, y no solo como individuos sino también como investigadores, y por eso tenemos que experimentar con las cosas. Por ello creo que todo tipo de disciplina se beneficiaría con tener un poco menos de confianza y un poco más de actitud para probar. Pensemos en la medicina, ¿Qué sería de la medicina si no se forzara a los científicos a probar con diferentes drogas antes de empezar a ofrecerlas? Ahora que entendemos la importancia de experimentar, forzamos a los científicos a experimentar. Creo que de la misma manera, necesitamos forzar a la gente a que experimente antes de que se aprueben ciertas normas. Incluso creo que en casos ante la corte, muchas cosas podrían ser establecidas con experimentos en vez de puros argumentos y opiniones.

5. El Sistema Judicial Peruano, al igual que el de muchos otros países de Latinoamérica, tiene algunas falencias en relación a la eficiencia y eficacia de la administración de justicia, ¿Usted cree que la Economía Conductual podría aportar a su mejora? Si es así, ¿Cómo podría hacerlo?

Bueno, la realidad es que las personas suelen responder a la ley más allá de lo que se podría expresar a través del punto de vista de la Economía estándar. Las personas no toman todas las oportunidades que tienen para mentir y robar. Por el contrario, si bien observamos que las personas son deshonestas y solemos pensar que engañan bastante, yo he podido observar que eso sucede raramente. Ello significa que no toman las oportunidades que tienen para ser deshonestos.

¿Cómo entendemos esto? Porque entendemos que las personas tienen un sentido de moralidad y que hay algo dentro de nosotros que evita que nos comportemos de manera errónea y, si piensas un poco, podrás ver que en muchos contratos informales que funcionan en nuestra sociedad, y son estos contratos los que regulan muchas de nuestras actividades diarias. Así, yo creo que si crearas una sociedad que fuera básicamente manejada por leyes, miedos y castigos sería inviable mantenerla de pie. Pero si empezamos a tratar de entender las leyes informales que gobiernan la forma en que la gente se comporta sería mucho más eficiente y menos costoso. Por ello, si por mi fuera, invitaría y retaría al Sistema Judicial Peruano a intentar comprender y pensar a cerca de dichos aspectos de los acuerdos informales.

6. En América Latina está aceptado mayoritariamente en Análisis Económico del Derecho, ¿Cuáles son las diferencias entre esta rama y la Economía Conductual aplicada al Derecho? ¿Considera usted que una sea "mejor" que la otra?

Yo pienso que la Economía Conductual es esencialmente un modelo más preciso del comportamiento humano. Cada vez que alguien propone una ley o una regulación, lo que realmente hace

es tratar de probar es que su teoría sobre un determinado comportamiento humano es capaz de modificar dicho comportamiento. En consecuencia, si se sostiene una teoría equivocada, se obtendrá una solución también equivocada. A modo de ejemplo, es útil pensar en la pena de muerte. La pena de muerte asume que la gente dejará de realizar conductas delictivas por medio de la amenaza de morir (“no cometeré este delito, porque si lo hago moriré”), sin embargo esto no ha sido probado de manera exitosa. Entonces en lo que tenemos que pensar es en cuál es la moral correcta del comportamiento humano.

7. Existen muy pocas universidades en el Perú en las que se dicta el curso de Economía Conductual, ¿Considera usted que

este debería ser incorporados en la malla curricular? ¿Por qué sería importante que tengan conocimientos en esta materia?

Opino que debería ser incorporado en la malla curricular, pero no obligar a los alumnos a que lleven el curso. Pero la realidad es que si la gente entiende mejor cómo nos comportamos, podremos tomar mejores decisiones. Es importante entender qué nos lleva a tomar buenas decisiones es importante, y más aún si tenemos en cuenta que nos sirve para guiar y comprender a otras personas, como gerentes, políticos, abogados, o del que se trate; para entender por qué la gente toma ciertas decisiones, es importante saber en general sobre el comportamiento humano.