

# “Pequeños milagros”. Perspectivas del comportamiento para mejorar la Política de Desarrollo: El Informe sobre el Desarrollo Mundial 2015\*



## ALLISON DEMERITT

Master (M.A.) y Candidata para Doctorado en Sociología.  
PhD Candidate por la Universidad de Washington.  
Consultora del Banco Mundial para elaboración del Informe sobre el  
Desarrollo Mundial 2015.

## KARLA HOFF

Doctora en Economía por la Universidad de Princeton.  
Miembro del Grupo de Investigación de Desarrollo del Banco Mundial.  
Coeditora del Informe sobre el Desarrollo Mundial 2015.

### SUMARIO:

- I. Introducción.
- II. Una breve historia de la Economía Conductual.
- III. Un nuevo enfoque: tres principios del pensamiento.
- IV. Principio 1: Pensamiento automático.
  1. Andaje.
  2. Contabilidad mental.
  3. El modelo del precio.
- V. Principio 2: Pensamiento social.
  1. Identidades sociales e identidad dinámica.
  2. Identidades profesionales y culturas organizacionales.
  3. Identidades étnicas y los conflictos étnicos.
  4. Identidades por raza, clase social y castas, y el rendimiento académico.
  5. Las intervenciones basadas en identidades sociales.
- VI. Principio 3: Pensamiento con modelos mentales.
  1. El poder crea legitimidad.
  2. La cultura del honor afecta la eficiencia de la coordinación.
- VII. Conclusión.



\* Artículo traducido por: Diego Becerra y Ana Lucía Figueroa, Miembros Activos de **ADVOCATUS**. Allison Demeritt y Karla Hoff, agradecen a todo el equipo del Informe sobre el Desarrollo Mundial 2015, y recalcan que estas son las opiniones únicamente de las autoras y no reflejan las del Banco Mundial, de sus Directores Ejecutivos ni de los países que representan.

## RESUMEN:

Uno de los más fructíferos avances en la Economía moderna ha sido la introducción de realismo psicológico en el modelo del "hombre económico". El Informe sobre el Desarrollo Mundial 2015 organiza la evidencia sobre cómo los seres humanos realmente piensan y toman decisiones en un marco coherente, útil para el diseño de la Política de Desarrollo. Este trabajo profundiza en los tres principios del pensamiento humano que constituyen el marco intelectual del informe: (i) el pensamiento automático, (ii) el pensamiento social; y, (iii) el pensamiento con modelos mentales. Las percepciones del comportamiento crean posibilidades de intervenciones políticas que producen "milagros" desde la perspectiva de la Economía tradicional.

Palabras clave: Economía Conductual; Informe sobre el Desarrollo Mundial 2015; Política de Desarrollo; principios del pensamiento humano.

## ABSTRACT

One of the most fruitful advances in modern Economics has been the introduction of psychological realism into the model of "economic man". The World Development Report 2015 organizes the evidence about how humans actually think and make decisions into a coherent framework useful for designing development policy. This paper elaborates on the three principles of human thinking that constitute the report's intellectual framework: (i) thinking automatically, (ii) thinking socially, and (iii) thinking with mental models. Behavioral insights create scope for policy interventions that produce "miracles" from the perspective of traditional economics.

Keywords: Behavioral Economics; World Development Report 2015; Development Policy; principles of human thinking.

## I. INTRODUCCIÓN

Los modelos de actores racionales dominan gran parte del pensamiento económico moderno. Pero la teoría de la elección racional no puede explicar los efectos sorprendentes de las políticas discutidas en el último Informe sobre el Desarrollo Mundial elaborado por el Banco Mundial<sup>1</sup> (Grupo del Banco Mundial 2015).

*"Las políticas de la economía del comportamiento son hermosas porque son pequeñas y concretas pero de gran alcance. Ellas nos recuerdan que cuando las políticas se basan en el comportamiento humano real y las circunstancias concretas del día a día, incluso los gobiernos pueden producir pequeños milagros"*<sup>2</sup>.

La revisión de Brooks se centra en el éxito probado de las pequeñas políticas de la Economía del Comportamiento, pero el informe tuvo la intención de hacer algo más que exponer pequeñas

victorias. También tuvo como objetivo mostrar que las perspectivas del comportamiento producen comprensiones enteramente nuevas de las causas del subdesarrollo económico y de la exclusión social, que crean posibilidades de nuevas intervenciones para promover "grandes" resultados del desarrollo. Avanzar este trabajo, que todavía está en una etapa temprana, es una meta clave del Informe sobre el Desarrollo Mundial (en adelante, "IDM").

Este capítulo se elabora sobre una contribución clave del IDM: el marco analítico para la comprensión de la toma de decisiones humana. Considerando que el IDM se centra en intervenciones exitosas en el mundo en desarrollo, este capítulo presta especial atención a los orígenes socioculturales del subdesarrollo y las profundas consecuencias de las influencias psicológicas, sociales y culturales en la toma de decisiones. Este muestra cómo pequeños cambios en el entorno de la elección pueden alterar el comportamiento de maneras que

1. WORLD BANK GROUP. *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior*. Washington DC: World Bank, 2015.  
2. BROOKS, David. "In Promise of Small Miracles". En: *The New York Times* A29. Nueva York: 12 de diciembre de 2014.

pueden tener consecuencias reales para la vida de los individuos y resultados para la sociedad. Por lo tanto, muestra cómo las intervenciones informadas conductualmente, pueden producir tanto pequeños milagros como grandes cambios en la sociedad.

## II. UNA BREVE HISTORIA SOBRE LA ECONOMÍA CONDUCTUAL

Un enfoque en las características psicológicas, sociales y culturales del *homo economicus* se ha ido desarrollando durante mucho tiempo. Durante muchos años, los psicólogos, sociólogos y otros científicos sociales cuestionaron el paradigma económico dominante, basado en actores racionales y egoístas con preferencias fijas. Poco a poco, armados con métodos experimentales y nuevas herramientas para medir la toma de decisiones, los economistas conductuales hicieron incursiones en la economía dominante, demostrando que las personas son a menudo más psicológicas que lógicas, y que sus preferencias son maleables y no fijas. Las incursiones inspiraron cambios en las finanzas, la teoría de juegos, y la macroeconomía<sup>3</sup>. Algunas de las ideas de Adam Smith sobre la naturaleza humana que fueron rechazadas en el inicio de la revolución neoclásica, ahora se han convertido en un amplio respaldo<sup>4</sup>. La Economía entonces ha formado al círculo completo, desde el *homo sapiens* al *homo economicus* y, dentro de los enfoques conductuales, de vuelta al *homo sapiens*<sup>5</sup>.

No obstante, la mayoría de las definiciones de la Economía del Comportamiento ha enfatizado en lo que la gente no puede hacer. Los seres humanos han limitado el poder de procesamiento de la información, y por lo tanto, podrían no

responder a verdaderas probabilidades. Han limitado la atención, y así podrían no responder a los costos y beneficios reales. Han limitado la fuerza de voluntad, y así podrían no actuar sobre sus intenciones. Mediante la generación de listas de errores y prejuicios que la gente hace, las perspectivas de la Economía del Comportamiento permanecieron fuertemente atadas al marco del actor racional. Si bien la Economía del Comportamiento no enfatizó elementos fundacionales alternativos que impulsen la toma de decisiones, esta proporcionó orientación limitada a profesionales interesados en la creación de nuevos instrumentos para mejorar los resultados de desarrollo.

## III. UN NUEVO ENFOQUE: TRES PRINCIPIOS DEL PENSAMIENTO

El Informe sobre el Desarrollo Mundial 2015 coloca a los enfoques conductuales al centro del escenario. Desarrolla tres principios de pensamiento y toma de decisiones, mediante la síntesis de la evidencia desde el otro lado, de las ciencias sociales y naturales –incluyendo la psicología, la sociología, la antropología, la ciencia política, la neurociencia y la ciencia cognitiva–. Los principios son:

- a) Pensamiento Automático: la mayor parte del pensamiento humano es automático, no deliberante. Se basa en lo que sin esfuerzo viene a la mente. Cambiar lo que más fácilmente viene a la mente puede ser un poderoso medio para cambiar el comportamiento.
- b) Pensamiento Social: el pensamiento humano está condicionado socialmente. Lo

3. AKERLOF, George. "Behavioral Macroeconomics and Microeconomics Behavior". En: American Economic Review. Vol. 92. Num. 3. 2002, pp. 411-433. CAMERER, Colin. "In Promise of Small Miracles". En: The New York Times A29. New York: 12 de diciembre de 2002. CAMERER, Collin; LOEWENSTEIN, George; y, RABIN, Matthew. *Advances in Behavioral Economics*. Princeton: Princeton University Press, 2004.
4. ASHRAF, Nava; CAMERER, Colin F.; y, LOEWENSTEIN, George. "Adam Smith, Behavioral Economist". En: Journal of Economic Perspectives. Vol. 19. Num. 3. 2005, pp. 131-145.
5. THALER, Richard. "From homo economicus to homo sapiens". En: Journal of Economic Perspectives. Vol. 14. Num. 1. 2000, pp. 133-41.

que hacen y esperan los otros moldea íntimamente las propias preferencias de un individuo. Por lo tanto, reforzar la relevancia de las acciones y expectativas de los demás, puede cambiar el comportamiento. Introducir cambios de iniciativas en el grupo, en lugar de a nivel individual, e identificar un aspecto de identidad social, también puede cambiar el comportamiento.

- c) Pensamiento con modelos mentales: el pensamiento utiliza modelos mentales para interpretar el ambiente<sup>6</sup>. Ejemplos de ello son las categorías, las identidades, los supuestos de incumplimiento y las narrativas causales automáticas. Muchos son construcciones sociales (esquemas culturales) ampliamente compartidas. La mayoría son útiles, pero otros no. Lo que las personas tienen como sentido común puede estar conformado por las instituciones políticas y económicas a las que han sido expuestas. La exposición a diferentes ideas interpretativas y modelos de conducta puede cambiar los modelos mentales y así hacer posibles cambios sostenidos en el comportamiento.

Los tres principios abarcan influencias psicológicas, sociales y culturales en el pensamiento que caen fuera de los modelos de actores racionales. Con la presentación de alternativas a los supuestos económicos estándar sobre la toma de decisiones e ilustrando su aplicabilidad a áreas como la salud, el ahorro, la productividad, el desarrollo del niño, y el cambio climático, el informe demuestra la amplia relevancia de las perspectivas del comportamiento y la importancia de participar con ellas en la elaboración de políticas.

Un mensaje central del IDM es que las causas del subdesarrollo no se limitan a los factores fun-

damentales que aparecen en el esquema económico estándar –poca tecnología y recursos, incentivos distorsionados, y problemas de información–. Los factores psicológicos, sociales, y culturales también son factores fundamentales. Aunque la gente en general cree que responde objetivamente a una situación, la cultura afecta a lo que ellos atienden y a cómo interpretan la situación. Una consecuencia es que la política de desarrollo puede trabajar “con” y “alrededor” de los conductores psicológicos, sociales y culturales del comportamiento: se puede trabajar “con” ellos aprovechándolos para promover el desarrollo; se puede trabajar “alrededor” de ellos con técnicas que re-enfoquen la atención. El nuevo acercamiento a la elaboración de políticas no reemplaza las herramientas de desarrollo tradicionales; las complementa y expande. Las siguientes secciones se centrarán en los tres principios de pensamiento.

#### IV. PRINCIPIO 1: PENSAMIENTO AUTOMÁTICO

El actor racional en la Economía estándar tiene habilidades extraordinarias: procesa la información sin costo y sin prejuicios. De hecho, una cuidadosa reflexión es agotadora y muchas veces evitada. Gran parte del pensamiento humano se basa en lo que viene a la mente sin esfuerzo y en el uso de sencillas “reglas del pulgar” y heurística. El Pensamiento Automático –intuitivo, asociativo e impresionista– es el “*autor secreto de muchas de las opciones y juicios que usted hace*”; lo cual fue escrito por el psicólogo Daniel Kahneman en “*Thinking, Fast and Slow*”. Por su trabajo en el Pensamiento Automático, fue galardonado con el Premio Nobel de Economía en 2002. Él demostró que el Pensamiento Automático conduce a sesgos sistemáticos en el juicio<sup>8</sup>. Esta sección además nos presenta ejemplos de

6. DENZAU, Arthur T. y NORTH, Douglass C. “*Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*”. En: *Kyklos*. Vol. 7. Num. 1, 1994, pp. 3-31. NORTH, Douglass C. “*Economic Performance through Time*”. En: *American Economic Review* N° 84, 1994, pp. 359-368.

7. KAHNEMAN, Daniel. *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus y Giroux, 2011.

8. TVERSKY, Amos y KAHNEMAN, Daniel. “*Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*”. En: *Science*. Vol. 185, 1974, pp. 1124-1131. TVERSKY, Amos y KAHNEMAN, Daniel. “*Extensional versus Intuitive Reasoning: The Conjunction*

políticas que mejoraron la toma de decisiones cambiando lo que viene a la mente automáticamente o reduciendo la necesidad de pensar deliberadamente para tomar la mejor decisión.

### 1. Anclaje.

Un ejercicio de matemáticas demuestra cómo el Pensamiento Automático puede modelar radicalmente los juicios a los que los individuos llegan. Considere pedir a un grupo de personas que calculen en cinco segundos el producto de:

$$1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$$

Y pida a otro conjunto de personas calcular el producto de:

$$8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$$

Tversky y Kahneman<sup>9</sup> plantean dichas preguntas a estudiantes de secundaria. Como se muestra en la figura 1, el primer grupo hizo una estimación media de 512, y el segundo grupo hizo una estimación media de 2,250. La respuesta correcta es 40,320. El proceso de estimación "ancla" el valor inicial tal que diferentes puntos de partida dieron diferentes respuestas. Los ajustes que los individuos hacen para modificar el valor inicial a medida que alcanzan una respuesta final suelen ser insuficientes. El sesgo cognitivo, llamado "anclaje", afecta el juicio y esto ha sido ampliamente demostrado.

$$1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8 = ?$$

La respuesta media es 512

$$8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1 = ?$$

La respuesta media es 2.250

Fuente: Tversky y Kahneman<sup>9</sup>

**Figura 1.** "Anclando" un problema de matemáticas con un número alto o un número bajo afecta a las estimaciones de la respuesta de los individuos.

### 2. Contabilidad Mental.

En los modelos de actores racionales, el dinero es fungible: el dinero que se plantea para un propósito puede ser fácilmente utilizado para otro. Sin embargo, los investigadores encuentran que la categorización de "ollas" de dinero para metas específicas afecta la disposición de las personas a utilizar las sumas para otros fines. Las consecuencias de la "contabilidad mental" en los comportamientos de desarrollo pueden ser significativas. Por ejemplo, considere la posibilidad de ahorros para gastos de salud. Los investigadores estiman que más del 60 por ciento de la mortalidad de menores de cinco años –la mayor parte en países de bajos ingresos– podría ser evitado si los hogares invierten en productos de salud preventivos fácilmente disponibles<sup>11</sup>. Para saber por qué las personas no ahorran más, Dupas y Robinson<sup>12</sup> practicaron un

*Fallacy in Probabilistic Reasoning*". En: *Psychological Review*. Vol. 90. 1983, pp. 293-215. KAHNEMAN, Daniel. "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics". En: *American Economic Review*. Vol. 93. Num. 5. 2003, pp. 1449-1475.

9. TVERSKY, Amos y KAHNEMAN, Daniel. "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases". *Op. Cit.*

10. *Loc. Cit.*

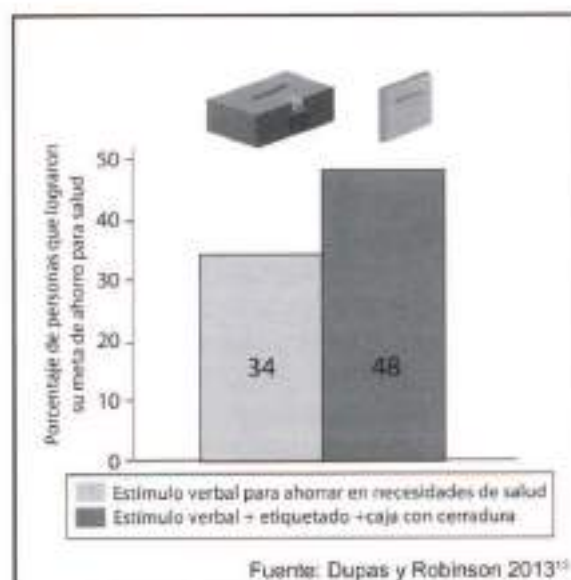
11. JONES, Garreth; STEKETEE, Richard W.; BLACK, Robert E.; BHUTTA, Zulfiqar A.; MORRIS, Saul S.; y, el Grupo Bellagio Child Survival Study. "How Many child Deaths Can We Prevent This Year?". En: *Lancet*. Vol. 362. Num. 9377. 2003, pp. 65-71.

12. DUPAS, Pascaline y ROBINSON, Jonathan. "Why Don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments". En: *American Economic Review*. Vol. 103. Num. 4. 2013, pp. 1138-1171.

experimento en Kenia, una región con una alta incidencia de malaria. A todos los sujetos del experimento, que eran en su mayoría mujeres, se les dio información sobre el valor de ahorrar más por necesidades de salud. A un subconjunto aleatorio de los sujetos se les dio tres cosas adicionales: (1) una caja con cerradura con una raja de depósito en la parte superior, similar a una alcancía; (2) una llave para abrirla; y, (3) una libreta en donde designar una meta de ahorro y registrar los depósitos de ahorro.

Los sujetos no tenían obligaciones formales para hacer depósitos o para limitar los retiros. No obstante, la intervención tuvo grandes efectos.

Proporcionar la caja con cerradura y la libreta aumentó el ahorro para la atención de salud preventiva en un 66 por ciento en comparación con el grupo control. También aumentó la capacidad de los hogares para pagar necesidades de emergencias de salud. En comparación con el grupo control, a aquellos a los que se les dio las cajas con cerradura tenían 41 por ciento más probabilidades de alcanzar sus objetivos de ahorro para la salud; véase la figura 2.



**Figura 2.** Facilitar la contabilidad mental, promueve el ahorro para la salud en Kenia.

La evidencia sugiere que la caja con cerradura y libreta de ahorros fueron eficaces no porque aumentaron la seguridad de los ahorros sino porque habían hecho más relevante la intención de ahorrar para la salud. Esto mitigó los problemas auto-control y la falta de atención médica. Como uno de los participantes dijo: "Es más fácil decir que no a las peticiones de dinero y resistir el gasto en lujos porque mis ahorros están en la caja para un objetivo específico". Al facilitar la asignación mental de recursos para un uso específico, la intervención ayudó a los sujetos a aprovechar el poder de la Contabilidad Mental<sup>14</sup>. La intervención es un ejemplo de un "efecto de etiquetado" (*labeling effect*), en el que la asignación de algo a una categoría influye en cómo se percibe. Bajo el modelo estándar del actor racional, esta intervención no debería haber tenido efecto: el dinero es fungible.

### 3. El modelo del precio.

Pensar de forma automática es un rasgo universal. No es un problema exclusivo de países pobres o de gente pobre. El siguiente ejemplo ilustra el poder del modelo del precio para cambiar el comportamiento de la gente en un país rico. En el ejemplo, un cambio aparentemente trivial en el modelo del precio afecta el número de universidades a las que los estudiantes postulan. Tiene grandes efectos sobre la estimación de las ganancias de por vida realizada por los estudiantes de familias pobres.

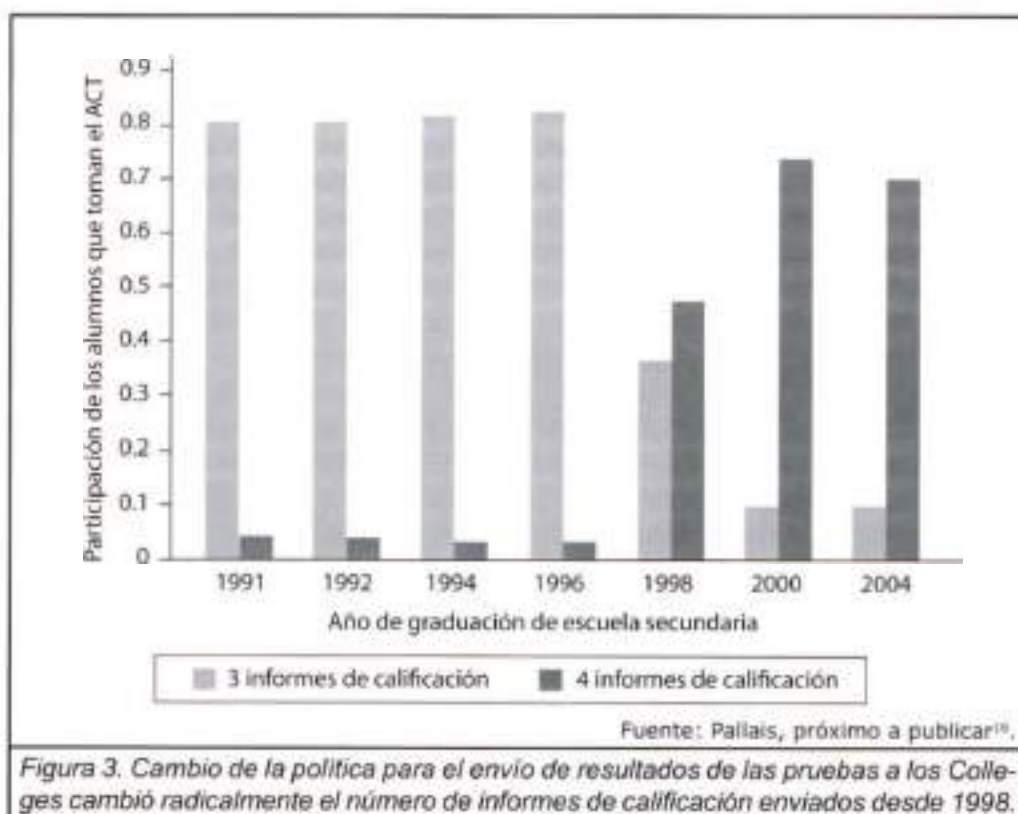
Muchos *Colleges* en los Estados Unidos requieren que los postulantes tomen un examen de preparación llamado ACT. Antes de 1998, la administración de ACT permitió a los estudiantes enviar informes de calificaciones gratuitas para tres *Colleges* y cobró \$ 6 por cada informe adicional. La mayoría de los estudiantes tomaron la política de tres informes de calificaciones como guía para determinar la cantidad de *Colleges* a postularse. Como muestra la figura 3, más del 80 por ciento de los estudiantes que tomaron el examen ACT envió sus resultados a sólo tres

13. *Loc. Cit.*

14. THALER, Richard H. "Anomalies: Saving, Fungibility, and Mental Accounts". En: *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 4. Num. 1. 1990, pp. 193-205.

Colleges; menos del 10 por ciento envió sus puntuaciones a cuatro Colleges. En 1998, la política de ACT cambió para cerca de la mitad de los estudiantes, y cambió para todos los estudiantes después de 1998. La nueva política permitía a los estudiantes enviar informes de calificaciones gratuitas para cuatro Colleges. La nueva política causó que la mayoría de los estudiantes envíen informes a cuatro Colleges. A mayor número de postulaciones de los estudiantes de familias de bajos recursos, estos aplican a Colleges de mayor calidad. Algunos fueron aceptados por las escuelas más prestigiosas y asistieron a ellas. La nueva política aumentó la estimación de las ganancias de por vida realizada por los estudiantes de familias de bajos ingresos por un estimado de \$10.000<sup>15</sup>.

El cambio en el modelo del precio de ACT resultó ser un poderoso medio de mejora de la cantidad y calidad de los Colleges a los que los estudiantes de secundaria postulaban. El cambio en el modelo del precio afectó el número de informes de calificación enviados por los niños de familias de altos ingresos, así como de familias de bajos ingresos, lo que es compatible con la opinión de que la elección de la cantidad de Colleges a los que enviar el informe no refleja un pensamiento deliberativo. En vez de ello, el cambio en modelo del precio de ACT para el envío de informes de calificación cambia la "regla del pulgar" que los postulantes usaban para decidir a cuántos College aplicar. El cambio tendría prácticamente ninguna diferencia bajo un modelo de actor racional.



15. PALLAIS, Amanda. "Small Differences That Matter: Mistakes in Applying to College". Próximo a publicar en: Journal of Labor Economics.

16. Loc. Cit.

La "accesibilidad" de diferentes características de una situación, afecta el pensamiento automático<sup>17</sup>. Como lo demuestra el ejemplo precedente, características aparentemente irrelevantes del contexto de toma de decisión –(1) la secuencia de los factores en un problema de multiplicación, (2) el regalo de una caja con cerradura y una libreta de ahorros, (3) la gratuidad en vez de \$6 por los informes de calificación ofrecidos por el servicio de pruebas

pre-College– afectan los juicios que la gente realiza. Cambiar las ideas que sin costo vienen a la mente, generalmente cambia el comportamiento. La tabla 1 resume los ejemplos expuestos en el IDM (especialmente el capítulo 1) en el cual intervenciones aparentemente irrelevantes cambiaron el comportamiento e incrementaron el bienestar. Los ejemplos son "pequeños milagros" dentro de un marco de elección racional.

**Tabla 1.**  
**Políticas que trabajan cambiando el Pensamiento Automático**

Problema	Solución
Muy poco cumplimiento del tratamiento antirretroviral de pacientes con SIDA en Kenia.	Enviar a pacientes un recordatorio semanal indicando "Este es su recordatorio", a través de un servicio de mensajes de bajo costo en los teléfonos celulares. Los pacientes que recibieron un recordatorio semanal mejoraron el cumplimiento del régimen de medicamentos en 13 puntos porcentuales.
Poca inscripción en escuelas post-secundarias en Colombia.	Reducir la transferencia condicional de dinero exigida bimestralmente, para recompensar a los padres de estudiantes con buena asistencia a la escuela, y distribuir la suma ahorrada en el momento de la graduación de los alumnos de la escuela secundaria. Esta política incrementó la inscripción en instituciones post-secundaria en un 49 por ciento. El "cambio en el tiempo" significaba para los padres que no necesitaban pensar en ahorrar el dinero y que en vez de ello podrían utilizarlo poco después de la recepción para cubrir los pagos de la inscripción.
Muy poco esfuerzo de los profesores de las escuelas públicas de Chicago.	Pagar a los maestros un bono al comienzo del año escolar, que van a perder si sus alumnos no cumplen con un nivel de logro al final del año escolar. Esta política aumenta el esfuerzo docente y el rendimiento de los estudiantes, mientras que una política de pagar a los profesores la bonificación al final del año escolar condicionada al rendimiento de los estudiantes no aumentó esfuerzo o actuación. La aversión psicológica a la pérdida, hizo que la bonificación en el primer caso sea más relevante que en el último caso.
El exceso de endeudamiento en los Estados Unidos mediante "préstamos sobre el sueldo" ("payday loans") de alto costo, obtenido por quienes no pueden obtener una tarjeta de crédito.	Anclar los costos de los fondos de los préstamos. Un ancla puede ser prevista en el sobre en el que las personas reciben el dinero prestado. El sobre puede mostrar los costos en dólares de los "préstamos sobre los sueldos" en comparación con el costo en dólares de solicitar el préstamo de dicho monto mediante una tarjeta de crédito. Los prestatarios que recibieron sobres con la ancla fueron 11 por ciento menos propensos a requerir "préstamos sobre el sueldo" en los próximos cuatro meses, comparados con el grupo respecto del cual no se aplicó el anclaje.

Fuente: Pop-Eleches y otros<sup>18</sup>; Barrera-Osonio y otros<sup>19</sup>; Fryer y otros<sup>20</sup>; y, Bertrand y Morse<sup>21</sup>.

17. KAHNEMAN, Daniel. "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics". En: American Economic Review. Vol. 93. Num. 5. 2003, pp. 1449-1475. THALER, Richard H. y SUNSTEIN Cass R. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Connecticut: Yale University Press, 2008.
18. POP-ELECHES, Cristian; THIRUMURTHY, Harsha; HABYARIMANA, James; GRAFF ZIVIN, Joshua; GOLDSTEIN, Markus, DE WALQUE, Damien; MACKEEEN, Leslie; HABERER, Jessica; SIDLE, John; y, NGARE, Duncan. "Mobile Phone



## V. PRINCIPIO 2. PENSAMIENTO SOCIAL

El principio fundamental del Pensamiento Social es que las personas rara vez son tan independientes de los demás en su toma de decisiones como el modelo económico estándar supone. El actor neoclásico determina sus intereses por sí mismo y generalmente se asume que es un ser egoísta. Sus preferencias se mantienen fijas en todos los entornos sociales. Sin embargo, los seres humanos reales son animales profundamente sociales. Piensan y actúan como miembros de comunidades, imitan a otros, y suelen apoyar los patrones sociales de reciprocidad, equidad, y adherencia a la norma, incluso cuando seguir los patrones reduce sus ganancias monetarias. La evidencia reciente muestra que muchas personas son más altruistas y cooperativas que lo que el modelo económico estándar supone, siempre y cuando otras personas se comporten de manera justa y cooperativa<sup>22</sup>.

### 1. Identidades sociales e identidad dinámica.

Un objetivo clave del IDM es dar a conocer nuevas intervenciones que han tenido un impacto demostrable en el mundo en desarrollo. Una consecuencia de este enfoque es que algunos conceptos no recibieron la atención que se merecen desde una perspectiva conductual de la economía en desarrollo. La identidad social es uno de dichos conceptos. En el caso del IDM, este desarrolla brevemente las identidades, dando poca atención a la dinámica de los procesos de identidad y al rol que los psicólogos,

sociólogos y antropólogos creen que las dinámicas desempeñan en los resultados sociales y económicos.

Las identidades son los “sentidos de uno mismo” que los individuos obtienen de la percepción de los miembros de su comunidad. Son categorías que llevan significados sociales y están estrechamente vinculadas con conjuntos particulares de normas de comportamiento. Todo el mundo posee múltiples identidades sociales: una persona puede asumir los roles sociales de padre, hijo, empleado, y miembro de un grupo religioso o étnico en distintos momentos. El contexto en un determinado tiempo influencia sobre cuáles son las identidades sobresalientes en un individuo. En parte porque las personas son pensadores automáticos con capacidad cognitiva limitada (Principio 1), y en parte porque las personas son animales sociales con una tendencia innata para adaptarse a su entorno social (Principio 2), la gente no procesa todos los detalles de una situación y todos los posibles cursos de acción. En su lugar, tienden a ver solamente los detalles y líneas de acción que el Pensamiento Automático y Social sugiere son relevantes, y esto puede depender de que cuál identidad es activada.

La capacidad camaleónica de cambiar identidades ayuda a las personas a adaptarse a las diversas funciones que desempeñan en la vida. Sin embargo, una consecuencia es que cuando un individuo activa una identidad que está asociada con un género, clase, casta, raza, etnia o profesión estigmatizada, podría dejar de reconocer y aprovechar oportunidades que lo

*Technologies Improve Adherence to Antiretroviral Treatment in Resource-Limited Settings: A Randomized controlled Trial of a Text Message Reminders*. En: AIDS. Vol. 25. Num. 6. 2011, pp. 825-834.

19. BARRERA-OSORIO, Felipe; BERTRAND, Marianne; LIDEN, Leigh L.; y, PÉREZ-CALLE, Francisco. *Improving the Design of Conditional Transfer Programs: Evidence from a Randomized Education Experiment in Colombia*. En: American Economic Journal: Applied Economics, Vol. 3. Num 2. 2011, pp. 167-195.
20. FRYER JR., Roland G.; LEVITT, Steven D.; LIST, John; y, SADOFF, Sally. *Enhancing the Efficacy of Teacher Incentives through Loss Aversion: A Field Experiment*. Working Paper 18237. En: National Bureau of Economic Research. 2012.
21. BERTRAND, Marianne y MORSE, Adair. *Information Disclosure, Cognitive Biases, and Payday Borrowing*. En: The Journal of Finance. Vol. 66. Num. 6. 2011, pp. 1865-1893.
22. FEHR, Ernst y GACHTER, Simon. *Cooperation and Punishment in Public Goods: 28 Experiments*. En: American Economic Review. Vol. 90. Num. 4. 2000, pp. 980-994. Capítulo 2 del Informe sobre el Desarrollo del Banco Mundial.

podrían beneficiar. Podría verse comprometido con acciones nocivas, individuales o sociales; o, convertirse en el blanco de prejuicios de los demás y de comportamientos excluyentes. Las identidades sociales influyen en cómo un individuo ve una situación y también en cómo otros lo consideran y tratan; el concepto de identidad social ayuda a anclar las influencias recíprocas entre el yo y la sociedad, de manera que se crean ciclos viciosos de auto-refuerzo y retroalimentación. En términos económicos, las identidades sociales pueden atrapar a la gente en un equilibrio negativo.

Los actos de identidad individuales son micro-fenómenos. En los ejemplos que se proporcionan a continuación, un banquero infla el informe de sus ganancias; un juez juzga equivocadamente la validez de una demanda legal co-étnica, que surge a raíz de un conflicto étnico; y una estudiante reduce su esfuerzo cuando se le recuerda un grupo social marginal al que pertenece. Cuando esos actos se producen en suficientes personas, durante un periodo suficientemente largo de tiempo, o repetidamente durante una carrera educativa, el efecto acumulativo puede ser una macro-fenómeno: una cultura de negocios deshonestos, tensiones étnicas persistentes, y pobres resultados educativos para los estudiantes de grupos sociales determinados.

## 2. Identidades profesionales y culturas organizacionales.

Un ejemplo convincente de la influencia de la identidad en el comportamiento proviene de la industria financiera. A raíz de la preocupación creada por los escándalos recientes, respecto a que la cultura bancaria tolera el comportamiento deshonesto, los investigadores plantearon la hipótesis de que recordar a los empleados del banco su identidad profesional causaría que actúen de manera más deshonesto que cómo lo harían en otras circunstancias<sup>23</sup>. Algunos em-

pleados de un gran banco internacional, exactamente 128, fueron reclutados para hacer la prueba de "lanzar una moneda" con los ingresos reales. A algunos sujetos se les asignó al azar una condición de tratamiento que hizo resaltar su identidad profesional; y a otros, una condición de control que no lo hizo. Antes de comenzar la prueba de "lanzar una moneda", los sujetos completaron una encuesta corta vía internet. Los que estuvieron en el grupo de tratamiento respondieron preguntas para "prepararlos" u "orientarlos" hacia su identidad profesional (como por ejemplo, "¿Cuál es su función en este banco?"); mientras que los del grupo control, respondieron preguntas no relacionadas con su profesión.

Luego, a todos se les pidió lanzar una moneda 10 veces y reportar los resultados vía internet. A los sujetos se les dijo de antemano que dependiendo de si salía cara o cruz se obtenía al "ganador" de cada lanzamiento, y que cada lanzamiento ganado podría valer \$20. Por lo tanto, las personas podían ganar potencialmente \$200. A los sujetos también se les indicó que solo se les pagaría si el número de sus lanzamientos ganadores fuera al menos tan grande como el número obtenido un jugador aleatorio del estudio piloto. De esta manera, los investigadores buscaron imitar el entorno competitivo de la industria bancaria.

La estructura del juego proporcionó anonimato para los sujetos, pero permitió a los investigadores medir la deshonestidad comparando la fracción de lanzamientos "ganadores" que fue reportada de forma honesta por los sujetos para reclamar la distribución esperada correspondiente a dichos lanzamientos.

¿Que pasó? Los empleados fueron significativamente más deshonestos cuando su identidad profesional como empleado del banco se resaltó. Una tarea posterior proporciona evidencia adicional al mostrar que los sujetos "preparados"

23. COHN, Alain; FEHR, Ernst; y, MARÉCHAL, Michel André. "Business culture and dishonesty in the banking industry". En: Nature Advance Online Publication N° 516. 2014, pp. 86-89.

estaban pensando de manera diferente que sus compañeros “no preparados”: Cuando se les solicitó convertir fragmentos de palabras en palabras con significado, los sujetos “preparados” eran más propensos a generar palabras relacionadas con los bancos (por ejemplo, convirtiendo el fragmento de palabra “\_\_dor” en “corredor” en lugar de “fumador”); esto, en comparación con aquellos cuya identidad profesional no fue resaltada.

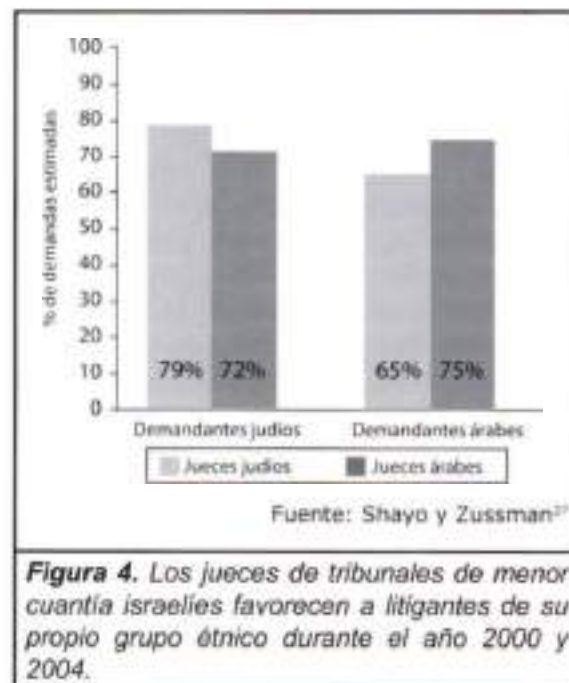
Los resultados sugieren que la identidad profesional del banquero es asociada con normas de deshonestidad, y que el comportamiento deshonesto en muchos empleados puede crear un entorno en el que el fraude se entiende “por sentido” como parte de la cultura bancaria. La cultura refuerza la aceptabilidad del comportamiento deshonesto, haciendo a los individuos más propensos a cometer fraude, y así sucesivamente, en un círculo de auto-refuerzo.

### 3. Identidades étnicas y los conflictos étnicos.

Las identidades sociales no sólo afectan cómo las personas ven una situación, sino también cómo otros los tratan. Los psicólogos sociales sostienen la teoría de que los seres humanos tienen una necesidad intrínseca de mantener una autoestima positiva, y que esta necesidad puede causar que las personas favorezcan a los miembros del grupo al que pertenecen y denigren a aquellos que no pertenecen al grupo<sup>24</sup>. El resultado de la dinámica de las identidades puede contribuir a prejuicios, exclusión y conflicto.

Considere un ejemplo del sistema legal. Los jueces a menudo piensan (y son capacitados) para ser los árbitros más neutros. Sin embargo, en las cortes de menor cuantía de Israel, donde los casos son asignados aleatoriamente a los

jueces árabes o judíos, los jueces fueron 17-20 por ciento más propensos a estimar una demanda cuando el juez y el demandante compartían una identidad social (Árabe o Judía)<sup>25</sup>. El sesgo judicial aumentó con el conflicto étnico: cuanto mayor era la intensidad del terrorismo en los alrededores de la corte durante el año anterior al juicio, mayor era el número de jueces que favoreció a los litigantes de su propio grupo étnico (ver figura 4). Tal vez lo más preocupante es que el sesgo judicial persistió incluso después de que la intensa violencia haya disminuido<sup>26</sup>. Los resultados sugieren que los conflictos étnicos crean legados que son difíciles de superar.



**Figura 4.** Los jueces de tribunales de menor cuantía israelíes favorecen a litigantes de su propio grupo étnico durante el año 2000 y 2004.

Particularmente interesante es el hallazgo de que los legados de la identidad social parecen formar parte del tejido de la sociedad. Aprovechando el hecho de que los jueces cambian

24. TAJFEL, Henri; BILLIG, Michael G.; BUNDY, Robert P.; y, FLAMENT, Claude. "Social Categorization and Intergroup Behavior". En: *European Journal of Social Psychology*. Vol.1. Num. 2. 1971, pp. 149-178.  
 25. SHAYO, Moses y ZUSSMAN, Asaf. "Judicial in-Group Bias in the Shadow of Terrorism". En: *Quarterly Journal of Economics* N°126. 2011, pp. 1447-1484.  
 26. SHAYO, Moses y ZUSSMAN, Asaf. "Conflict and the Persistence of Ethnic Bias". Artículo no publicado. 2014.  
 27. SHAYO, Moses y ZUSSMAN, Asaf. "Judicial in-Group Bias in the Shadow of Terrorism". *Op. Cit.*

de corte a través del tiempo, los investigadores estudiaron cómo la violencia a los alrededores de los tribunales, a comparación de la violencia que los jueces encontraron personalmente, se convirtió en un sesgo judicial. La violencia alrededor de la corte fue más importante que la exposición personal para explicar el sesgo. Este hallazgo sugiere que las dinámicas de la identidad en un conflicto hacen resaltar aspectos étnicos y sociales incluso para las personas que no han experimentado el conflicto de primera mano. En un modelo de investigación de este tipo de dinámicas, Sambanis y Shayo<sup>28</sup> ponen en relieve la posibilidad de círculos viciosos en los que los actos relacionados con la identidad están determinados y acumulados de manera endógena en el tiempo para crear un estado persistente de tensión étnica<sup>29</sup>. No sólo la identificación intensifica el conflicto; el conflicto también engendra identificación social.

#### 4. Identidades por raza, clase social y castas, y el rendimiento académico.

¿Por qué algunos grupos sociales muestran persistentemente bajo rendimiento académico? Los economistas se centran generalmente en los recursos desiguales y la expectativa de bajos salarios para explicar las brechas educativas entre los grupos sociales. Sin embargo, los sociólogos y algunos economistas han propuesto que las identidades son un factor determinante en la

demanda de educación<sup>30</sup>. Los seres humanos quieren sentir en la mayoría de las situaciones sociales que "encajan". Como resultado, los estudiantes que sienten que no pertenecen a la escuela pueden reducir su esfuerzo y participación, con independencia de las oportunidades para participar y los beneficios monetarios que esperarían en caso de hacerlo.

Los efectos de la identidad en el rendimiento en la escuela no siempre se reflejan en decisiones pero sí en la confianza a uno mismo. Cuando se solicitó a estudiantes afro-americanos que respondan una pregunta demográfica acerca de su raza antes de comenzar la prueba, su rendimiento disminuyó en comparación con los compañeros a quienes no se les recordó su identidad racial<sup>31</sup>. Y al igual que los banqueros sobre los que discutimos anteriormente, los estudiantes "preparados" con una pregunta racial eran más propensos a completar fragmentos de palabras de maneras relevantes para la identidad afro-americana, proporcionando evidencia de que la pregunta de preparación activó construcciones mentales relacionadas con la raza.

Los estudiantes sensibilizados también eran más propensos a crear palabras que reflejen las dudas acerca de su competencia y capacidad; por ejemplo, girando el fragmento "\_\_\_bar" en "reprobar". Hoff y Pandey<sup>32</sup> obtuvieron resultados similares en la India, mostrando que a

- 
28. SAMBANIS, Nicholas y SHAYO, Moses. "Social Identification and Ethnic Conflict". En: *American Political Science Review*. Vol. 107, Num. 2. 2013, pp. 294-325.
  29. Un análisis de los inmigrantes en Francia sugiere círculos similares de identificación y prejuicios, en los que los inmigrantes esperan una discriminación sistemática, y por lo tanto, se identifican con su casa en lugar de hacerlo con la cultura nativa. Esta práctica permite a los nativos ya establecidos que continúen distinguiéndose de los inmigrantes, y refuerza su disgusto por los inmigrantes. El resultado es un equilibrio en el que los inmigrantes permanecen sin ser asimilados y son excluidos económicamente. ADIDA, Claire L.; LAITIN, David D.; y VALFORT, Marie-Anne. "Muslims in France: identifying a Discriminatory Equilibrium". En: *Journal of Population Economics* N° 27. 2014, pp. 1039-1086.
  30. COLEMAN, James. *The Adolescent Society*. Glencoe, Illinois: Free Press, 1961. AKERLOF, George A. y KRANTON, Rachel. *Identity Economics*. Princeton: Princeton University Press, 2010.
  31. STEELE, Claude M. y ARONSON, Joshua. "Stereotype Threat and the Intellectual Test Performance of African Americans". En: *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 69, Num. 5. 1995, pp. 797-811.
  32. HOFF, Karla y PANDEY, Priyanka. "Discrimination, Social Identity, and Durable Inequalities". En: *American Economic Review*. Vol. 96, Num. 2. 2006, pp. 206-211. HOFF, Karla y PANDEY, Priyanka. "Making Up People - The Effect of Identity on Performance in a Modernizing Society". En: *Journal of Development Economics* N° 106. 2014, pp. 118-231.

pesar de ser de casta-alta y de casta-baja, los colegiales se desarrollaron igualmente bien en la tarea de resolver un laberinto cuando la casta no fue resaltada. Revelar públicamente sus castas en grupos mixtos creó una brecha significativa en el rendimiento de estas.

Las identidades sociales de los estudiantes también pueden afectar la forma en que otros, incluidos los maestros, los tratan. En un estudio clásico, los estudiantes universitarios vieron un video corto de una estudiante de cuarto grado llamada Hannah retratada ya sea como una niña pobre que vive en una zona urbana (clase socioeconómica baja) o una niña rica en una zona suburbana (clase socioeconómica alta)<sup>33</sup>. Los evaluadores juzgaron las habilidades académicas de Hannah similarmente independientemente de si la vieron retratada como una niña de clase baja o alta. Sin embargo, cuando los estudiantes observaban uno de los "videos de clase", seguido de un segundo video que muestra el rendimiento de Hannah en una prueba oral en la que respondía a algunas preguntas correctamente y otras incorrectamente, las cosas cambiaron: los que habían visto primero a Hannah en el entorno pudiente creyeron que ella tenía una alta capacidad y recordaron que ella respondió a la mayoría de las preguntas en forma correcta, mientras que los que la habían visto por primera vez en el entorno pobre creyeron que ella tenía una baja capacidad y recordaron que ella contestó muchas preguntas en forma incorrecta.

Los investigadores explican este resultado sugiriendo que los estudiantes universitarios formaron hipótesis iniciales sobre las habilidades académicas de la estudiante al ver el "video de clase", pero fueron capaces de "superarlas" cuando ninguna información sobre el rendimiento

estaba disponible. Por el contrario, el contar con información sobre el rendimiento de Hannah, a pesar de ser objetivamente ambigua, hizo que los sujetos confirmen falsamente sus hipótesis iniciales, lo que resulta en las evaluaciones sesgadas de la capacidad de Hannah. El estudio muestra cómo los procesos subconscientes (utilizando el Pensamiento Automático –Principio 1) pueden convertirse en experiencias de escolarización desiguales para los estudiantes de diferentes orígenes sociales.

Un medio moderno de medición de sesgo es el Test de Asociación Implícita (*Implicit Association Test* –IAT), el cual evalúa las velocidades a las que los sujetos asocian atributos (como "bueno" y "malo") a conceptos o identidades (como "femenino" y "masculino"). Los tiempos de respuesta son más rápidos para los emparejamientos entre los conceptos y atributos que están estrechamente asociados en la mente de los sujetos. Se cree que las diferencias en las velocidades de asociación revelan "sesgos implícitos" que subyacen del pensamiento automático.

Los investigadores utilizaron los IAT para examinar el sesgo de los profesores holandeses. Encontraron que aunque las mediciones auto-realizadas por los profesores sobre sus actitudes prejuiciosas carecían de relación con el logro de sus alumnos, las mediciones de los prejuicios implícitos de los profesores –pensadas para predecir el comportamiento que surge del Pensamiento Automático (Principio 1)– explicaron diferentes brechas en el desempeño étnico que se dan en las aulas<sup>34</sup>. Este hallazgo apoya la idea de que las expectativas de los maestros pueden ampliar las desigualdades sociales en el logro educativo<sup>35</sup>.

33. DARLEY, John M. y GROSS, Paget H. "A Hypothesis-Confirming Bias in Labeling Effects": En: *Journal of Personality and Social Psychology* N° 44. 1983, pp. 20-33.

34. VAN DEN BERGH, Linda; DENESSEN, Eddie; HORNSTRA, Lisette; VOETEN, Marinus; y, HOLLAND, Rob W. "The Implicit Prejudiced Attitudes of Teachers: Relations to Teacher Expectations and the Ethnic Achievement Gap". Vol. 47. Num. 2. 2010, pp. 497-527.

35. De manera más general, las percepciones sesgadas pueden cambiar el comportamiento en maneras que mantienen los prejuicios como "ficciones de equilibrio". HOFF, Karla y STIGLITZ, Joseph E. "Equilibrium Fictions: A Cognitive Approach to Societal Rigidity". En: *American Economic Review*, Vol. 100, Num. 2. 2010, pp. 141-146.

Dos dinámicas de identidad distintas pueden perjudicar los resultados educativos de los grupos marginados. En la primera, los estudiantes toman consciencia de una identidad estigmatizada que muestra un bajo rendimiento, posiblemente como resultado de (1) la ansiedad que grava su funcionamiento cognitivo, (2) la separación motivada por una falta de pertenencia, o ambos. El pobre rendimiento resultante refuerza la percepción de inadecuación, y esto a su vez aumenta la ansiedad y el abandono, lo que reduce aún más el rendimiento; creando un círculo vicioso de disminución de rendimiento y separación<sup>36</sup>. En la segunda dinámica de identidad, los maestros responden a las identidades sociales negativas de los estudiantes con bajas expectativas y prejuicios que pueden llevar a proveer a los estudiantes con menos recursos –tanto materiales (como los libros de texto) y no materiales (como estímulos)–. Si las dos dinámicas de identidad están operando, las identidades estigmatizadas pueden ser un aspecto más importante del bajo rendimiento educativo de lo comúnmente reconocido.

##### 5. Las intervenciones basadas en identidades sociales.

¿Pueden las intervenciones basadas en el conocimiento de los efectos de la identidad social cambiar el comportamiento? Varios estudios sugieren que pueden<sup>37</sup>.

Ejercicios de “auto-afirmación” en los cuales la gente con identidades estigmatizadas se concentran brevemente en sus valores personales o experiencias, pueden tener efectos sorpren-

des. Por ejemplo, en un experimento doble-cego (double-blind) aleatorio, estudiantes en los Estados Unidos completaron unas pocas tareas escritas de 10 minutos a lo largo de un año en el cual escribían un breve párrafo sobre los valores que seleccionaron como los importantes para ellos (la condición de intervención) o valores que eran los menos importantes para ellos pero que podían ser importantes para alguien más (la condición de control)<sup>38</sup>. Los afro-americanos que completaron la afirmación de valores obtuvieron mayor GPAs que los compañeros que no lo lograron (“no-afirmados”) y continuaron haciéndolo incluso dos años después de la intervención. Los estudiantes que tuvieron el rendimiento más bajo al principio del experimento fueron los que se beneficiaron más. Los investigadores argumentaron que la intervención interrumpió el círculo vicioso en el cual la ansiedad, la falta de compromiso y un pobre rendimiento se fortalece unos a otros.

Las afirmaciones de valores dentro de la clase también han ayudado a alumnos de contextos socioeconómicos bajos. La primera generación de estudiantes universitarios que, como la minoría de estudiantes mencionada, escribieron acerca de los valores que seleccionaron como los más importantes para ellos así como, en contraposición, los valores que seleccionaron como importantes para otros, mejoraron sus calificaciones en los cursos y fueron más propensos a continuar llevando una secuencia de clases de biología que sus compañeros “no afirmados”. La intervención cortó la brecha de rendimiento entre la generación de primeros estudiantes y sus aventajados compañero en un 50 por ciento<sup>39</sup>. Otra intrigante evidencia para

36. COHEN, Geoffrey L.; GARCÍA, Julio; PURDIE-VAUGHNS, Valerie; APFEL, Nancy; y, BRZUSTOSK, Patricia. “Recursive Processes in Self-Affirmation: Intervening to Close the Minority Achievement Gap”. En: *Science* N° 324. 2009, pp. 400-403

37. Véase también la opinión de HOFF, Karla. “Behavioral Economics and Social Exclusion: Can Interventions Overcome Prejudice?”. En: BASU, Kaushik (Editor). *Proceedings of the Roundtable on Shared Prosperity, 2014 International Economic Association Conference*. 2015.

38. COHEN, Geoffrey L.; GARCÍA, Julio; PURDIE-VAUGHNS, Valerie; APFEL, Nancy; y, BRZUSTOSK, Patricia. *Op. Cit.* COHEN, Geoffrey L.; GARCÍA, Julio; APFEL, Nancy; y, MASTER, Allison. “Reducing the Racial Achievement Gap: A Social-Psychological Intervention”. En: *Science* N° 313. 2006, pp. 1307-1310.

39. HARACKIEWICZ, Judith M.; CANNING, Elizabeth A.; TIBBETTS, Yoi; GIFFEN, Cynthia J.; BLAIR, Seth S.; ROUSE, Douglas I.; y, HYDE, Janet S. “Closing the social class achievement gap for first-generation students in undergraduate biology”. En: *Journal of Educational Psychology*. Vol. 106. Num. 2. 2014, pp. 375-389.

los efectos de cambio de trayectoria de las intervenciones afirmativas proviene de un estudio conducido en un comedor de beneficencia en el interior de una ciudad, el cual descubrió que individuos de pocos ingresos que completaron una afirmación oral, mostraron mejor control ejecutivo y mayor interés en programas de beneficios sociales que los individuos "no afirmados"<sup>40</sup>. Estos estudios sugieren que breves intervenciones que apunten a procesos psicológicos claves pueden tener largos efectos a largo plazo si ellos interrumpen un dañino ciclo de auto-refuerzo o ponen en marcha uno beneficioso.

Las intervenciones también pueden cambiar identidades relacionadas con la delincuencia. En Liberia, un programa cognitivo conductual basado en un grupo-base, ayudó a hombres jóvenes pobres con antecedentes penales a adoptar nuevas identidades "socialmente alineadas". El programa se basaba en la idea de que los hombres eran marginados sociales que comprendían normas de comportamiento adecuado, pero no se consideraban "sujetos a estas normas, o dignos incluirse en el grupo social más amplio"<sup>41</sup>. En sesiones diarias durante ocho semanas, los facilitadores animaron a los hombres a considerarse a sí mismos como miembros del grupo sujetos a las normas –para ver que los comportamientos asociados con un conjunto de circunstancias (como en tiempo de guerra) eran inaceptables bajo otras (como el tiempo de paz)–. Ellos alentaron a los hombres de varias maneras: primero, a adoptar comportamientos (tales como la limpieza y el manejo de la ira sin violencia) que señalaban a sí mismos

y a otros como que estaban operando dentro de las normas sociales; y segundo, a desarrollar habilidades asociadas con la planificación y establecimiento de objetivos. El programa de terapia fue más efectivo en el cambio de comportamiento que una transferencia en dinero.

Las intervenciones también pueden intentar cambiar las normas asociadas con identidades existentes. Por ejemplo, algunos expertos y reguladores han propuesto que la industria financiera se beneficiaría del desarrollo de un juramento profesional, análogo al juramento hipocrático de los médicos, que fomente las prácticas bancarias honestas. Formación ética y recordatorios de los puntos de decisión clave durante las rutinas de trabajo también pueden ayudar a la toma de decisiones de los banqueros y a la cultura de negocios bancarios en línea con las obligaciones sociales<sup>42</sup>.

El juramento hipocrático no es de ninguna manera una panacea para los buenos resultados en la profesión médica. Sin embargo, enlistar la presión social puede ser un medio efectivo para aumentar el cumplimiento de las normas existentes. Cuando los médicos son visitados por otros médicos que les recuerdan las mejores prácticas y los alientan a mejorar su desempeño, los médicos que son visitados lo hacen<sup>43</sup>. Como la mayoría de la gente desea adherirse a las normas de su grupo, darles una visión más clara de cómo se comportan los demás y lo que otros esperan de ellos puede ser un medio efectivo para el cambio de comportamiento. En otras palabras, el "marketing" de las normas socialmente deseables es un medio de aprove-

40. HALL, Crystal C.; ZHAO, Jiaying; y, SHAFIR, Eldar. "Self-Affirmation Among the Poor: Cognitive and Behavioral Implications". En: *Psychological Science* N° 25, 2014, p. 619.

41. BLATTMAN, Christopher; JAMISON, Julian C.; y, SHERIDAN, Margaret. "Reducing Youth Poverty, Crime and Violence: Experimental Evidence from Unconditional Cash Transfers and Behavior Change with High-Risk Men". 2014. Artículo de publicación pendiente.

42. COHN, Alain; FEHR, Ernst; y, MARÉCHAL, Michel André. *Op. Cit.*

43. JAMTVEDT, G.; YOUNG, J. M.; KRISTOFFERSEN, D. T.; O'BRIEN, M.A.; y, OXMAN, A. D. "Audit and Feedback: Effects on Professional Practice and Health Care Outcomes". *Cochrane Library*, 2007. Disponible en: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/14651858.CD000259.pub2/abstract>>. BROCK, Michelle J.; LANGE, Andreas; y, LEONARD, Kenneth L. "Generosity and Prosocial Behavior in Health Care Provision: Evidence from the Laboratory and Field". Próximo a publicar en: *Journal of Human Resources*.

char las motivaciones sociales para mejorar los resultados del desarrollo (véase IDM, capítulo 2).

Por último, pueden ocurrir actos de identidad fuera de la percepción consciente y a pesar de las buenas intenciones. A partir de que los sesgos suelen ser generalizados y no son reconocidos por los individuos, incluso auto-reflexivos, algunos creen que los sesgos ocultos pueden ser más perniciosos que formas abiertas de prejuicios. En Silicon Valley, donde la preocupación por la participación y la igualdad de las mujeres es alta, Google está buscando luchar contra los "prejuicios culturales profundos (...) que impregnan el negocio de la tecnología"<sup>44</sup>.

Una herramienta que se están empleando son los Test de Asociación Implícita, descritos anteriormente, para iluminar sesgos ocultos. La esperanza es que aumentar la conciencia individual sobre los "prejuicios automáticos" propios, puede ayudar a las personas a evitar conductas prejuiciosas. Herramientas como el Test de Asociación Implícita, también pueden ayudar a los profesionales del desarrollo a reconocer y atender los sesgos ocultos en relación con las poblaciones a las que tratan de ayudar.

## VI. PRINCIPIO 3: PENSAMIENTO CON MODELOS MENTALES

Los modelos de actores racionales asumen que los individuos responden de manera objetiva a los estímulos. Pero al pensar de forma automática, los individuos dibujan indiscriminadamente en los modelos mentales para construir representaciones mentales. "Pensar con modelos mentales" es el tercer principio de la toma de decisiones que se destaca en el IDM. Este puede llevar a los individuos a ignorar información que contradiga sus supuestos y a llenar automáticamente la falta de información sobre la base de

creencias previas. Las personas pueden "ver" cosas que no están realmente allí y aplicar el pensamiento causal con situaciones que no tienen significado causal inherente.

Un experimento clásico de los psicólogos Heider y Simmel<sup>45</sup> demuestra la tendencia de los seres humanos a asignar un motivo e intención en situaciones en las que no tienen justificación. A los espectadores se les muestran una breve película en la que hay:

*"un gran triángulo, un pequeño triángulo y un círculo en movimiento alrededor de una forma que se parece a una casa con una puerta abierta. Los espectadores ven un gran triángulo intimidando a un triángulo más pequeño, un círculo asustado, y el círculo y el triángulo pequeño unen fuerzas para derrotar al matón. La percepción de la intención y la emoción es irresistible; sólo las personas afectadas por el autismo no lo experimentan. Todo esto está totalmente en su mente, por supuesto"<sup>46</sup>.*

Los triángulos y el círculo no son realmente agentes, pero son percibidos como agentes debido a los modelos mentales que las personas utilizan para interpretar sus experiencias.

### 1. El poder crea legitimidad.

Los modelos mentales ayudan a explicar la rigidez de la sociedad y el cambio social. Una poderosa causa de las trampas del desarrollo son las débiles restricciones en un grupo gobernante. ¿Por qué esas restricciones tienden a persistir en el tiempo? En el marco de la elección racional, la explicación dominante es que la alta desigualdad de la riqueza conduce a la adopción de normas que preservan la desigualdad de riqueza inicial<sup>47</sup>. En esta explicación, las

44. MANJOO, Farhad. "Exposing Hidden Bias at Google". En: The New York Times B1. New York: 25 de setiembre de 2014.

45. HEIDER, Fritz; y, SIMMEL, Marianne. "An Experimental Study of Apparent Behavior". En: American Journal of Psychology. Vol. 57. Num. 2. 1944, pp. 243-259.

46. KAHNEMAN, Daniel. *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus y Giroux, 2011.

47. Los contribuyentes dominantes son ENGERMAN, SOKOLOFF, ACEMOGLU y sus colegas. Referencias y una revisión



instituciones son importantes sólo en la medida que establecen y hacen cumplir las reglas. Sin embargo, los sociólogos y antropólogos sostienen que las instituciones también desempeñan un "papel esquematizante". Dan forma a las intuiciones y a lo que las personas creen que es el orden natural de las cosas. En este sentido, las instituciones son una forma de ver el mundo<sup>48</sup>.

Un estudio de clientelismo en el Estado indio de Maharashtra sugiere que un modelo mental podría jugar un rol en la legitimación de instituciones opresivas<sup>49</sup>. Todos los pueblos en este Estado tienen estructuras democráticas formales, pero difieren, por accidente histórico, por la extensión de la tierra perteneciente a la casta de élite tradicional. En los pueblos en que la élite tradicional posee la mayoría de tierra, sus líderes consiguen controlar a los gobernantes de los pueblos y usar dicho poder contra el interés de la mayoría pobre. Los programas en pro de los pobres ofrecidos por el Gobierno Nacional de India son de 75% a 100% menos accesibles en pueblos en los que la élite tradicional posee la mayoría de tierra que aquellos en que no. No obstante, las encuestas indican que los pobres de los pueblos de élite dominante aprecian la situación como aceptable e incluso como casi satisfactoria. El 14% de ellos está más predispuesto a confiar en los grandes terratenientes que en los pueblos no dominados por la élite tradicional. Al parecer, en los pueblos dominados por la élite tradicional, los individuos tienen escasas esperanzas en la clase dominante como un todo, consiguen más o menos lo que

esperan, y por eso se consideran tratados de manera justa. "La legitimación sigue al poder" en parte porque el poder moldea la forma en que la gente ve el mundo.

## 2. La cultura del honor afecta a la eficiencia de la coordinación.

Los problemas de coordinación ocurren en todas las sociedades. Considere el bien conocido ejemplo discutido por Schelling<sup>50</sup>: Dos individuos deciden independientemente dónde tratar de reunirse en la ciudad de Nueva York cuando el punto de encuentro no se ha establecido de antemano. Los jugadores ganan utilidad sólo si eligen el mismo lugar. Existen múltiples equilibrios ya que todo lo que importa es que los jugadores hagan la misma elección. Es necesario traer elementos sociológicos y psicológicos para entender qué equilibrio es probable que surja como una convención con el tiempo.

La coordinación es un factor clave en la aparición de instituciones. Brooks, Hoff y Pandey<sup>51</sup> publicaron un experimento para comprender mejor los obstáculos para una coordinación eficiente en interacciones repetidas entre las aldeas del norte de la India. Ellos reclutaron a 122 hombres como muestra representativa de hombres de casta alta y baja de siete pueblos. En las sesiones experimentales, que duraban cuatro horas, un individuo jugaba con una pareja, que era de una ubicación diferente, durante 5 periodos; y luego, se le asignaba una segunda pareja para jugar durante 5 periodos.

se encuentran en: HOFF, Karla. "Paths of Institutional Development: A View from Economic History". En: World Bank Research Observer. Vol. 18. Num. 2. 2003, pp. 2205-2226.

48. DOUGLAS, Mary. *How Institutions Think*. Syracuse: Syracuse University Press, 1986. FOURCADE, Marianne. "Cents and Sensibility: Economic Values and the Nature of Nature". En: American Journal of Sociology. Vol. 116. Num. 6. 2011, pp. 1721-1777. Ver para un ejemplo relacionado: ACEMOGLU, Daron; REED, Tristan; y, ROBINSON, James A. "Chiefs: Economic Development and Elite Control of Civil Society in Sierra Leone". Working Paper 18691. En: National Bureau of Economic Research, 2013.
49. SIWAN, Anderson; FRANÇOIS, Patrick; y, KOTWAL, Ashok. "Clientelism in Indian Villages". En: American Economic Review.
50. SCHELLING, Thomas C. *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1960.
51. BROOKS, Benjamin; HOFF, Karla; y, PANDEY, Pryanka. "Culture and the Efficiency of Coordination: Experiments with High- and Low-Caste Men in Rural India". Manuscrito de la Universidad de Chicago, 2015.

Las parejas eran anónimas, pero al jugador se le comunicaba el status de la casta de cada pareja. Un mensajero corría entre las localidades para comunicar las decisiones de los socios a cada uno de ellos. Los mensajeros representaban las decisiones y pagos visualmente en una caja en poder de cada socio, por lo que sería fácil para un jugador ver el historial completo de juego.

		Elección de jugador II	
		Ir solo	Tratar de cooperar
Elección del jugador de la fila	Ir solo	17% de ganancia	50% de pérdida (el pago del perdedor)
	Tratar de cooperar	17% de ganancia	70% de ganancia

Fuente: Brook, Hoff y Pandey<sup>52</sup>.

**Figura 5.** Pagos al jugador de la fila, expresados como retornos de la dotación del periodo<sup>53</sup>.

La Figura 5 muestra el periodo de juego. Un jugador tiene la opción binaria: ir solo o tratar de cooperar. Si un jugador trata de cooperar, gana un retorno del 70 por ciento de su dotación por periodo (15 centavos de dólar) si su pareja también trata de cooperar, pero pierde la mitad de su dotación si su pareja decide ir por sí solo. Se llama a la pérdida como "el pago del perdedor". Hay dos equilibrios de Nash clasificados por Pareto: ambos jugadores tratan de cooperar, o ambos van solos. Dado que el juego es simétrico, es suficiente mostrar en la figura los pagos de solamente uno de los jugadores.

¿Los jugadores establecerían un convenio de cooperación y de ese modo obtendrían el 70

por ciento de retorno por cada periodo? Las parejas de casta alta generalmente no lo hicieron, pero las parejas de casta baja solían hacerlo. 73 por ciento de las parejas de casta baja logró el equilibrio eficiente en el periodo final (quinto) de la asociación, en comparación con el 50 por ciento de parejas de castas mixtas (baja y alta), y sólo el 32 por ciento de las parejas casta alta.

El status de la casta se correlaciona con muchas características individuales, y uno podría sospechar que se trata de co-variables de casta, en vez de una cultura de castas, lo que está impulsando la divergencia en los resultados. Sin embargo, el estudio observa las mediciones de riqueza y educación de los sujetos. Una vez que el status de casta se controla por el análisis de regresión, las co-variables son estadísticamente insignificantes.

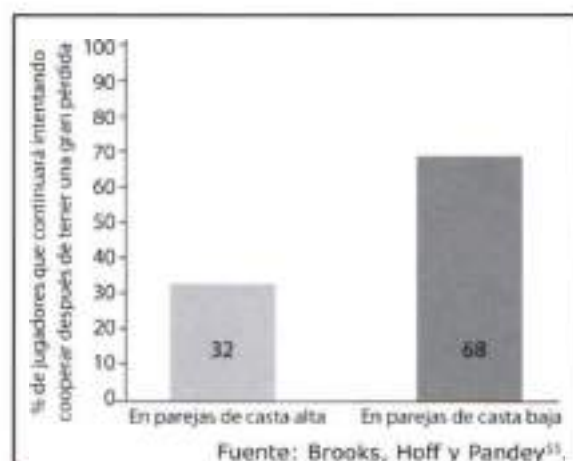
¿Por qué las parejas de casta alta fracasan en lograr un acuerdo que cumpla la eficiencia de Pareto? La evidencia del juego y de las encuestas de actitudes señala a la cultura del honor de la casta alta como la causa. La cultura puede haber dado al pago del perdedor el significado de un insulto. En la cultura del honor, cualquier menoscabo al bienestar de uno tiende a ser visto como un insulto que debe ser vengado, independientemente de si el menoscabo fue pensado o no: si me molestas, yo te castigaré. Bajo este punto de vista, el pago del perdedor sería interpretado como un agravio a ser castigado<sup>54</sup>. El único medio que tiene un jugador para castigar el agravio es no cooperar en el próximo periodo. La figura 6 muestra que los jugadores de casta alta con parejas de casta alta son mucho menos propensos que los jugadores de casta baja con los parejas de casta baja a seguir tomando

52. *Loc. Cit.*

53. Nota: Este juego es simétrico. Para simplificar, el gráfico muestra los pagos sólo para el jugador de la fila y expresa los pagos como un porcentaje de ganancia en la dotación del jugador en el periodo de juego.

54. Una cultura similar de honor es sostenida por los hombres en los Estados Unidos del Sur, pero no por los hombres en los Estados Unidos del Norte. Nisbett y Cohen sometieron a hombres norteros y sureños al mismo insulto y obtuvieron una respuesta significativamente más agresiva por parte de los sureños. En promedio, los sujetos sureños, pero no los norteros, habían experimentado aumentos repentinos en los niveles de cortisol y testosterona; los cuales están asociados con el estrés y la agresión, respectivamente.

la acción cooperativa después de obtener el pago del perdedor. «Castigar» –el retiro de la cooperación en un periodo– puede insultar a los compañeros de casta alta y causar incluso que los jugadores de casta baja traten de cooperar con menos frecuencia. Así, cualquier expectativa de que cada jugador trate de cooperar puede desentrañarse.



**Figura 6.** En comparación con los jugadores de casta alta, los jugadores de casta baja son más propensos a seguir tratando de cooperar después de recibir el “pago del perdedor”.

A principios de América del Sur, una cultura de honor manejada por la élite les obligaba a responder a un insulto por medio de un duelo. Las leyes que hicieron el duelo ilegal eran generalmente ineficaces porque operaban fuera del sistema de significados sociales de la élite, y por lo tanto, fallaron en proporcionar motivos sociales suficientes a un caballero para declinar un duelo. Un enfoque diferente utiliza la ley para cambiar el significado social de los duelos<sup>56</sup>. Se prohibió a los duelistas ejercer cargos en oficinas públicas que, como un duelo, era un importante “deber” social para los miembros de la élite. Presentando

a los duelos como un comportamiento que hacía a un caballero incapaz de ocupar cargos públicos, la ley creó un conflicto de deberes dentro del sistema de significados sociales de la élite, debilitando la pertinencia social de desafiar a una persona a duelo o de aceptar el duelo. Un hombre podía apelar a su deber social, y no sólo su propio interés, para evitar un duelo y por lo tanto podría conservar su honor. El ejemplo muestra cómo el Derecho se puede utilizar para regular no sólo los costos y beneficios monetarios de las acciones, sino que también puede regular sus significados sociales.

La creación de oportunidades para que las personas tengan, o presencien, nuevas experiencias también puede ser un medio para cambiar los modelos mentales. Esto es bien conocido para los publicistas. Los publicistas pueden inducir a la gente a usar productos que no necesitan o a adoptar comportamientos que no proporcionan beneficios objetivos, simplemente mediante la creación de asociaciones entre un producto y una identidad social o autoconcepto. Por ejemplo, el hombre Marlboro creó una asociación entre la masculinidad robusta y el fumar cigarrillos Marlboro. Los profesionales del desarrollo también cambian los modelos mentales. Por ejemplo, en la India, el gobierno decretó a través de una enmienda constitucional que una tercera parte de los gobiernos de los pueblos en cada Estado de la India debe tener una jefa. Los pueblos fueron seleccionados por sorteo. En una evaluación del impacto en un Estado de la India, Bengala Occidental, se encontró que la exposición a mujeres líderes terminó con el prejuicio masculino contra las mujeres en roles de liderazgo e incrementó las aspiraciones de los padres para sus hijas<sup>57</sup>. Incluso después de que las reservas terminaron en un pueblo, más

55. BROOKS, Benjamin; HOFF, Karla; y PANDEY, Pryanka. *Op. Cit.*

56. LESSIG, Lawrence. “The Regulation of Social Meaning”. En: *The University of Chicago Law Review*. Vol. 62. Num. 3. 1995, pp. 943-1045.

57. BEAMAN, Lori; CHATTOPADHYAY, Raghavendra; DUFLO, Esther; PANDE, Rohini; y TOPALOVA, Petia. “Powerful Women: Does Exposure Reduce Bias?”. En: *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 124. Num. 4. 2009, pp. 1497-1540. BEAMAN, Lori; DUFLO, Esther; PANDE, Rohini; y TOPALOVA, Petia. “Female Leadership Raises Aspirations and Educational Attainment for Girls: A Policy Experiment in India”. En: *Science*. Vol. 335. Num. 6068. 2012, pp. 582-86.

mujeres en el pueblo compitieron por el puesto y ganaron las elecciones. El cambio de mandato legal impulsó cambios en los modelos mentales de los aldeanos con respecto al papel social y las capacidades de las mujeres, y por lo tanto, aumentó sus oportunidades y aspiraciones<sup>58</sup>.

La exposición a mujeres líderes en la política en los pueblos de la India produjo otro cambio: incrementó significativamente tanto el reporte de crímenes contra las mujeres como la habilidad de respuesta de los policías frente a dicho tipo de crímenes en India<sup>59</sup>. Los incrementos ocurrieron a pesar de que las líderes femeninas de los pueblos no tenían jurisdicción legal en estas materias. Esta nueva habilidad de respuesta frente a las preocupaciones de las mujeres aparece en cambio, para reflejar un cambio cultural que modificó la percepción de las mujeres en cuanto a los costos –psicológicos y otros– de reportar crímenes cometidos contra ellas y la percepción de los oficiales sobre la pertinencia de actuar en crímenes contra las mujeres.

Una cadena similar de eventos ocurrió en Pakistán. El gobierno empleó un sorteo para asignar las visas a los solicitantes que pretenden participar en el Hajj. En el Hajj, los musulmanes de más de 100 países se reúnen en La Meca, para realizar rituales comunales. Los hombres y las mujeres interactúan con relativa libertad, y los blancos y los negros interactúan en términos relativamente iguales. Malcolm X escribió después de su peregrinación, "Lo que he visto y experimentado, me ha obligado a reorganizar la mayor parte de mis patrones de pensamiento"<sup>60</sup>. Utilizando la elección aleatoria

de ganadores de la lotería de Pakistán, Clingingsmith, Khwaja, y Kremer<sup>61</sup> muestran que la participación en el Hajj cambió actitudes. A pesar de que los roles sociales peregrinos no cambiaron cuando regresaron a casa, la experiencia les llevó a expresar una mayor aceptación a la educación y el empleo femenino, una visión más positiva de las capacidades de las mujeres, y una mayor preocupación por los crímenes contra las mujeres en Pakistán. Los efectos fueron mayores para los que viajan en grupos más pequeños, tal como predijo la teoría de que los efectos dependen del compromiso psicológico, el cual es facilitado en grupos más pequeños.

Los dos estudios anteriores son acerca de la exposición de gente real que ejemplifica diferentes "formas de ser" –mujeres líderes o musulmanes liberales–. Pero la exposición incluso a personajes de ficción puede cambiar los modelos mentales. La exposición a las telenovelas que representaban familias urbanas en las que las mujeres tenían una mayor autonomía que las mujeres reales del pueblo, redujo la aceptabilidad de golpear a la mujer, redujo la preferencia por los hijos, e incrementó la autonomía de las mujeres en la India<sup>62</sup>. La exposición a las telenovelas que representaban mujeres con pocos o sin hijos llevó a un descenso de la fecundidad en Brasil<sup>63</sup>. El efecto fue aún más fuerte si la telenovela que se transmitía era vista por una mujer hasta cuatro años mayor que la actriz principal, ello produjo un mecanismo a través del cual se cambió el compromiso psicológico llevando a los individuos a reconsiderar comportamientos de fertilidad que se "daban por sentado". El des-

58. Cfr.: Capítulo 3 del Informe sobre el Desarrollo Mundial 2015.

59. IYER, Lakshmi; MISHRA, Prachi; y, TOPALOVA Petia. "The Power of Political Voice: Political Representation and Crimes against Women in India". En: *American Economic Journal: Applied Economics*, Vol. 4, Num. 4, 2012, pp. 165-93.

60. X, Malcolm y HALEY, Alex. *The Autobiography of Malcolm X*. New York: Grove Press, 1965, p. 346.

61. CLINGINGSMITH, David; KHWAJA, Asim Ijaz; y, KREMER, Michael R. "Estimating the Impact of the Hajj: Religion and Tolerance in Islam's Global Gathering". En: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 124, Num. 3, 2009, pp. 1133-1170.

62. JENSEN, Robert; y, OSTER, Emily. "The Power of TV: Cable Television and Women's Status in India". 2009. En: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 124, Num. 3, 2009, pp. 1057-1094.

63. LA FERRARA, Eliana; CHONG, Alberto; y, DURYEA, Suzanne. "Soap Operas and Fertility: Evidence from Brazil". En: *American Economic Journal: Applied Economics*, Vol. 4, Num. 4, 2012, pp. 1-31.

censo fue comparable al aumento, en dos años, de la educación de las mujeres. Para las mujeres de 35 a 44 años de edad, el descenso fue una disminución del 11 por ciento en la probabilidad media de dar a luz.

## VII. CONCLUSIÓN

Una crítica de la Economía Conductual es que sus ideas han quedado dispersas y son a menudo resumidas por una lista de errores, sesgos y "no" sobre el comportamiento –los seres humanos no tienen poderes ilimitados para procesar información, no tienen atención ilimitada, y no tienen la fuerza de voluntad para actuar todas sus intenciones–. El IDM aleja el enfoque conductual del modelo económico estándar mediante la organización de las perspectivas de distintas disciplinas en un esquema coherente, construyendo un nuevo edificio para la comprensión de la toma de decisiones. Este nos presenta tres grandes principios del pensamiento humano: la mayor parte del pensamiento humano es automático en vez de deliberante; está condicionado socialmente; y está formado por los modelos mentales socialmente basados en un conjunto limitado de experiencias y su entorno. La gran implicancia de esto en las políticas públicas, es

que ampliando las herramientas de los profesionales del desarrollo se les ayuda a lograr muchos objetivos de desarrollo. Los profesionales deben concentrarse no sólo en la corrección de incentivos distorsionados y la solución de problemas de información (la implicancia de los modelos económicos tradicionales), sino también en la mejora de la calidad de los juicios y decisiones de los individuos (la implicancia de la Economía del Comportamiento).

Todos los enfoques llevan a los investigadores a hacerse algunas preguntas, mientras que los alejan de otras. El IDM tiene como objetivo ayudar a que la comunidad del desarrollo se plantee nuevas preguntas sobre las causas del subdesarrollo y reconceptualice (y amplíe) el menú de respuesta de las políticas públicas. La naturaleza del pensamiento humano se ha investigado en la Economía del Comportamiento, la psicología, la sociología, la ciencia cognitiva, la antropología y la neurociencia. Sobre la base de estos campos, el IDM proporciona un nuevo enfoque para el subcampo de la Economía Conductual y el Desarrollo (*Behavioral Development Economics*), con la esperanza de avanzar en el diseño de intervenciones capaces de producir milagros pequeños y grandes.