

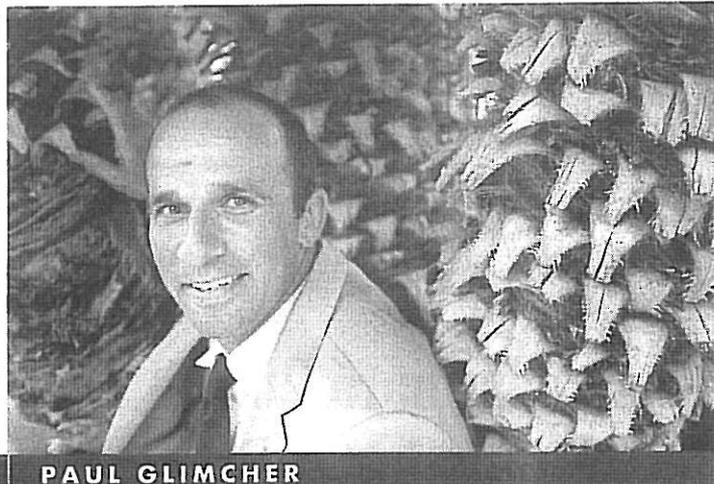
la contra

LA VANGUARDIA

ROSER VILALLONGA

“Todos los primates nos escaqueamos igual”

Tengo 45 años: ahora viene lo más interesante. Vivo en Manhattan y soy judío y, por supuesto, progre. Soy biólogo, ingeniero, psicólogo y ahora profesor de Neuroeconomía en la Universidad de Nueva York. Colaboro con el IESE. Investigo para definir un modelo científico de la toma de decisiones humana: somos menos libres al decidir de lo que creemos



PAUL GLIMCHER

INVESTIGADOR DE LA CONDUCTA: NEUROECONOMISTA

Usted va al trabajo y a veces se escaquea...

-Psssh: no lo diga tan alto.
-... ¡Como todo el mundo!
Y yo le diré cómo lo hace.

-¿Y usted cómo lo sabe?

-Lo hemos demostrado empíricamente: pagamos un jornal a un grupo de estudiantes por cada jornada que pasaran estudiando en nuestro laboratorio de conducta. Para controlarlos, les asignamos a un inspector, que cobraba una multa cada vez que se presentaba por sorpresa en el laboratorio y pillaba a un estudiante escaqueado, es decir, ausente.

-Buen aliciente.

-Pero cada inspección -fructífera o no- tenía un coste en dólares para el inspector, del mismo modo que, en la vida real, al inspector le cuesta esfuerzo realizar su misión.

-¿Y qué pasó?

-Al final, descubrimos que, tanto los estudiantes como el inspector, tendían a cumplir con su obligación la mitad del tiempo y a escaquearse más o menos la otra mitad.

-¿Cómo distribuían su escaqueo?

-De modo aleatorio: intentando evitar cualquier patrón regular que pudiera permitir al contrario adivinar su próxima acción. Nuestra hipótesis en neuroeconomía es que el humano, entre la opción de cumplir una obligación gravosa y la de no cumplirla y asumir el riesgo de sanción, como sucede a la hora de declarar ingresos a Hacienda...

-... ¡Ay!

-... Pues tiende a cumplir en la mitad de las ocasiones y a tratar de escatimar la otra mitad, pero sin seguir un patrón identificable nunca. El inspector, que también es un primate, acabará haciendo lo mismo cuando planifique sus inspecciones. Tampoco cumplirá al ciento por ciento sino la mitad.

-Somos unos listillos.

-¿De verdad lo somos tanto? También hicimos el experimento con chimpancés...

-Supongo que éstos se escaquean siempre.

-Pues no. Los primates, premiados y castigados con fruta, fueron tan listos, por lo menos, como los graduados de la Universidad de Nueva York: la mitad de las veces acababan cumpliendo y la otra mitad trataron de escaquearse.

-Al cabo, todos somos primates.

-Lo curioso es que -sin haberla leído, que yo sepa- los chimpancés acababan adoptando de forma innata la solución óptima para este "experimento del escaqueo" demostrada matemáticamente por John Nash, el genio ganador del Nobel de Economía y personaje de la película *Una mente maravillosa*.

-¿Y cómo los monos eran capaces de calcular qué era la mitad y sin repetir patrones?

-Los monos, que sortean el riesgo del acoso de los predadores, saben por instinto que lo más rentable al asumir un riesgo es no observar ningún patrón de conducta identificable por su carnicero. Jamás se escaquean de forma predecible. Arriesgarse la mitad de las veces es la conducta de riesgo matemáticamente más rentable, como demostró Nash, así que los primates que la adoptan son los que han logrado transmitir sus genes.

-¿Y cómo aprenden a no ser predecibles?

-Hemos descubierto que los chimpancés sincronizaban su conducta con el ritmo impredecible de sus células nerviosas, que, como moléculas en el aire o muchos procesos de la termodinámica, tampoco siguen ningún patrón en su intermitencia.

-¿Y los graduados, que creían ser libres en su escaqueo, hacían lo mismo sin saberlo?

-La consecuencia que extraje del experimento conductual de neuroeconomía al analizar la toma de decisiones en circunstancias determinadas es que tal vez los estudiantes, por muy libres que se creyeran, estaban determinados de forma innata al decidir qué días iban a estudiar y cuáles se escaqueaban. Usaban las células nerviosas como los monos.

¿DECIDIMOS?

¿Por qué los restaurantes más baratos de Nueva York tienen clientes viejos y ricos? Glimcher trabaja con experimentos que contestan a este tipo de preguntas y sueña con articular algún día un modelo científico que explique cómo decidimos, si es que decidimos. Él mismo toma opciones curiosas: fue biólogo, ingeniero, psicólogo y ahora es profesor de Economía en la Universidad de Nueva York (NYU). Su trayectoria demuestra que, cuando quieres aprender, las burocracias, las inercias corporativas y la titulitis son el enemigo. Glimcher -tomena nota del apellido- desafía a Descartes con sus monos. Su laboratorio en NYU es hoy la meca de la neuroeconomía, nueva ciencia de la que es distinguido cofundador con 'Decisions, uncertainty, and the brain: the science of neuroeconomics'.

-¿Y qué deduce?

-Que tal vez los humanos no somos tan libres e idiosincráticos cuando creemos elegir, y esa conclusión sería fundamental para construir un modelo de análisis de la conducta humana, hoy inexistente, que sistematizara lo que nos ocurre entre la sensación y la acción.

-Por ejemplo...

-Le hago un test y descubro que usted tiene aversión al riesgo y yo, en cambio, soy más impulsivo. Pues bien: le puedo hacer un escáner de su cerebro cuando está decidiendo entre varias opciones. Y veremos cómo se iluminan las áreas del riesgo y de la prudencia, así podríamos predecir hasta cierto punto cómo reaccionará usted ante una presión.

-¿Y dónde queda ahí mi libre albedrío?

-Debería avisar a sus lectores más integristas de que la neuroeconomía sólo es apta para quienes soportan las emociones fuertes: un modelo riguroso de toma de decisiones humana podría predecir la conducta con un elevado grado de fiabilidad.

-¿Y cuándo espera tenerlo acabado?

-Yo creo que en diez años.

-Cíteme alguna utilidad del modelo, además de alimentar fantasías orwellianas.

-Cambiaría nuestro concepto del ser humano y del libre albedrío con enormes implicaciones, devastadoras para algunos, para la justicia y la ética y la religión, pero si quiere oír algo más concreto: serviría para curar enfermedades mentales.

-Sea más concreto todavía.

-Si va a un hospital y le pide a un enfermo de Parkinson que camine, éste le dirá: "No puedo". Grite: "¡Fuego!", y saldrá corriendo sin dudarlo. La falta de dopamina, la droga que gratifica nuestra toma de decisiones, les impide convertir su voluntad en acción. Con ese nuevo modelo podríamos curarlo.

-Fascinante.

-Pues no le he explicado nada todavía...

LLUÍS AMIGUET

Activitats i qüestions

Descriure conductes socials d'escamoteig a la universitat, en els grups d'amics etc.

Com es comporten en l'economia els humans més impulsius i els que tenen aversió al risc? Quines conseqüències socials se'n poden derivar d'uns i altres?

Comparar la concepció de la llibertat de l'autor amb la de Searle en el text. Quines conseqüències se'n deriven d'una i altra per la sociologia?