

## Psicología y crisis económica. / Guiones de radio

¿Qué tiene que ver la psicología con la economía, o con la crisis?

Mucho: en 2002 un psicólogo llamado Kahneman obtuvo un **Premio Nobel en economía**

Por su contribución a la comprensión de la respuesta humana ante situaciones de **riesgo e incertidumbre** relacionados con las finanzas y la economía.

Tras las decisiones cotidianas y sobre todo cuando afrontamos crisis hay más cuestiones **emocionales** que racionales, e incluso el proceso cognitivo de percepción y evaluación es peculiar.

Por ejemplo, solemos asumir más riesgos para evitar perder algo que para ganar esa misma cantidad. Aquellos estudios encontraron que las personas no daremos 500 euros para ganar 1000, pero sí los daremos para evitar perderlos. Las pérdidas se perciben siempre mayores que las ganancias (no solo económicas, sino de estatus, privilegios, comodidades, vitales, etc)

Una consecuencia práctica: los taxistas trabajan más horas los días que tienen pocas ganancias que aquellos días que ganan muchísimo. Otra: se tardará más en vender acciones cuando están bajando que cuando suben.

¿Qué distorsiona la toma de decisiones de forma “sensata / lógica / esperable”?

- La percepción de riesgo
- La existencia de incertidumbre
- No disponer de información confiable

(Las tres se dan en esta crisis.)

\*Tendemos a buscar lo que confirma lo que ya pensamos, y a rechazar lo que se opone.

\*Las soluciones a un problema dependen de forma sutil de cómo es planteado (la gente aceptará mejor pagar una cantidad por usar la tarjeta de crédito si es planteado como “descuento por pago en efectivo” que por “tasa de uso de tarjeta”)

\*Efecto de la masa: sentimientos de omnipotencia; preponderancia absoluta de las emociones; pensamiento simplista; sugestionabilidad

¿Qué consecuencias puede provocar una crisis?

- Desmorronamiento, sobre todo por la rotura de las expectativas (calidad de vida, sociedad del bienestar, puedo tener todo y ya,...)
- Rabia
- Sentimientos de injusticia – inequidad
- Reacciones de supervivencia y pánico
- Reacciones de ajuste

\*La percepción que se tenga de la situación influirá muchísimo en la reacción (“La Guerra de los Mundos”, de Orwell)

\*Hay una fase en la que las personas se defienden “negando” la realidad, no dándose cuenta, o no aceptándola. (la “percepción de riesgo” está detrás de cuestiones como las toxicomanías, el SIDA o los embarazos adolescentes no deseados)

\*Peligro de levantar cortinas de humo o demonizar al que diga lo contrario (típico en muchas situaciones de maltrato, por ejemplo)

¿Algunas cosas que harían falta?

- Liderazgo valiente, honrado, operativo, claro y transparente (peligro del líder mesiánico)
- Dar información confiable y al día. Detectar y verificar los rumores.
- Analizar con objetividad la realidad personal e inmediata y a corto plazo (no podemos “cambiar el mundo”)
- Realizar ajustes concretos, observar y evaluar los resultados, satisfacción por ello.
- Recuperar la sensación de control
- Contrastar la información con fuentes solventes; poner en cuarentena y relativizar la información (incluso la que den los medios de comunicación)
- Confiar en nuestra capacidad de salir adelante (por ejemplo, el Delta)

AUTOR: José Ángel López Fernández  
[jalopez@cop.es](mailto:jalopez@cop.es)  
<http://www.cop.es/colegiados/T-00921/jal.htm>