

La teoría de las perspectivas o cómo valorar el perder y ganar

Por: La mente es maravillosa. 09/07/2021

La teoría de las perspectiva trata de explicar nuestra relación con el riesgo. Hablamos de un modelo que puede ayudarnos a comprender muchas de nuestras decisiones.

La teoría de las perspectivas, también conocida como prospectiva, **involucra conceptos de la psicología aplicados a las conductas económicas**. Son varios los teóricos que han abordado este tema, siendo dos referencias fundamentales en este campo Daniel Kahneman y Amos Tversky, su colaborador habitual.

En términos generales, la teoría de las perspectivas **hace referencia a cómo tomamos decisiones en contextos de incertidumbre**. Dicho de otra manera, a cómo las personas valoran el hecho de perder o ganar cuando no hay suficientes herramientas para predecir los posibles resultados de una decisión.

Lo que economistas y psicólogos han encontrado es que en las decisiones económicas que se producen en tales contextos intervienen muchos factores subjetivos. Kaheman y Tversky, a través de la teoría de las perspectivas, nos muestran que **hay muchas decisiones en las que el peso de lo subjetivo es tan evidente que llegan a ser ilógicas**.

“El punto más importante que diferencia a la teoría de las perspectivas de la teoría de la utilidad esperada es que las personas no tomamos decisiones teniendo en cuenta nuestro estado general, sino que nos focalizamos en los cambios: ganancias, pérdidas o resultados neutrales”.

-Hugo Sáez-



El valor esperado y la utilidad esperada

El modelo más antiguo para evaluar los procesos de toma de decisiones es el que se conoce como el del “valor esperado”. En este se partía de una premisa completamente racional: **las personas eligen siempre la opción que les reporte un nivel mayor de ganancias**

Sin embargo, al analizar las conductas en detalle se vio que no era así. Una persona que tiene un trabajo de alto estatus, por ejemplo, no siempre está dispuesta a cambiarlo por otro empleo en el que gane más dinero. Prefiere conservar el prestigio que le reporta su cargo, a pesar de que otro trabajo le ofrezca más recursos.

Esta grieta dio lugar a que surgiera un nuevo modelo: el de la utilidad esperada. En este ya se tomó en cuenta que existían factores subjetivos que moldeaban la toma de decisiones. Su planteamiento dice que las personas eligen una opción en función de la utilidad que esta les reporte. El concepto de utilidad es personal, por lo cual depende de cada individuo.

Un ejemplo clásico

Aunque suena muy lógico, también se probó que **la [teoría de la utilidad esperada](#) no siempre se cumple**. Esto se aprecia con un ejemplo clásico: una persona dice que su objetivo es ganar siempre más. Se le proponen entonces estas dos opciones:

- Una probabilidad del 61 % de ganar 120 000 euros.
- Una probabilidad del 63 % de ganar 100 000 euros.

¿Qué elegirá? Si es consecuente con su objetivo, lo lógico es que escoja la primera opción, ya que el incremento de la probabilidad de ganar en el segundo caso no es significativo y, en cambio, el premio puede ser mayor. Sin embargo, esto puede cambiar cuando hay otras dos opciones:

- Una probabilidad del 98 % de ganar 120 000 euros.
- Una probabilidad del 100 % de ganar 100 000 euros.

En este caso, ya no va a importar que solo haya un 2 % de diferencia entre una probabilidad y otra. Lo más seguro es que la persona decida ganar menos, pero lograrlo de forma segura. Como se ve, **hay una inconsistencia en su decisión**.

La teoría de las perspectivas

A partir de todo lo anterior, [Kahneman](#) y Tversky proponen que **son otros los criterios que en realidad se imponen a la hora de tomar decisiones**

. A esto lo llamaron la teoría de las perspectivas y se basa en tres premisas básicas.

Las tres premisas

La primera premisa de la teoría de las perspectivas es el punto de referencia: **algo se percibe como una mayor o menor ganancia, dependiendo del punto de partida o la expectativa.**

Si a una persona le pagan menos de lo que debería ganar, por ejemplo, 300 euros al mes, y al final del año, sin que lo espere, le dan un bono de 100 euros, lo sentirá como una gran ganancia. Si su ingreso es de 1.000 euros y le dan el mismo bono, le parecerá ínfimo. Y si gana 600 euros, lo verá como una bonificación buena, pero no determinante.

En la práctica, quien más está ganando es el que menos le da importancia al bono que recibe. El que apenas le da importancia al bono también está ganando de forma significativa. Lo paradójico es que tiene más impacto y genera mayor sensación de ganancia en quien está ganando menos con ello.

La premisa anterior conduce a la segunda que es la “disminución de la sensibilidad”. Cuanto más se gana, menos sensible se es a una nueva ganancia, a menos que sea muy cuantiosa.

La tercera premisa es la de la “aversión a la pérdida”: una persona tiene sentimientos más intensos cuando pierde 100 euros que cuando los gana. O sea, **la pérdida genera un impacto psicológico mayor.**



En conclusión

La teoría de las perspectivas señala que, con base en todo lo anterior, existen ciertos patrones de conducta. En general, **cuando hay una gran posibilidad de ganar y una pequeña de perder, las personas deciden no arriesgarse por**

aversión a la pérdida.

Si existe una baja probabilidad de obtener una gran ganancia, las personas se muestran dispuestas a aceptar un riesgo alto. Si hay una elevada probabilidad de ganar, pero también una elevada probabilidad de tener una gran pérdida, las personas también tienden a evitar el riesgo.

Las premisas de la teoría de las perspectivas son aplicadas de forma sistemática en los juegos de azar, las compañías de seguros, las estrategias de marketing e incluso las campañas políticas.

[LEER EL ARTICULO ORIGINAL PULSANDO AQUÍ](#)

Fotografía: La mente es maravillosa

Fecha de creación
2021/07/09