

EDUARDO OLIVARES C.

El semblante de George Loewenstein es más bien parco, sobretodo con ese bigote espeso recortado en líneas rectas y los colores grises de su ropa. "No me gusta sonreír en las fotos", musita. A su pesar, la fotografía le extrae luz a ese rictus cuando él se sienta en un sofá verde donde se aloja el Instituto Milenio Imperfecciones de Mercado y Políticas Públicas (MIPP) y el Instituto de Sistemas Complejos de Ingeniería (ISCI), en la Universidad de Chile, donde estuvo como invitado.

Loewenstein podría ser un próximo Nobel de Economía. Aparece cada año como potencial galardonado, en parte gracias a una variedad de propiedades que lo sitúan como uno de los fundadores de la economía del comportamiento y de la neuroeconomía.

—¿Cómo se siente en este momento, en un "estado caliente" o en un "estado frío"?

"Creo que es muy difícil monitorizar los propios estados afectivos. La mayor parte del tiempo no somos realmente conscientes de ellos. Algo curioso que he notado es que, cuando estoy en un estado negativo, generalmente soy mucho más consciente de ello que cuando estoy en un estado positivo. Si estoy deprimido o algo parecido, y alguien me pregunta: "En una escala de -1 a 10, ¿cómo estás?", probablemente diré: "Estoy en un -4 o en un -6". Pero en el lado positivo, digamos que me siento bastante feliz, si me preguntan: "¿Qué tan feliz está?", respondería: "No tengo idea".

—¿Cómo se explica eso?

"Probablemente, los estados afectivos negativos son mucho más importantes para nosotros en términos de evolución, supervivencia y reproducción. Tenemos una conciencia mucho más fina de nuestros estados negativos".

**El tedio**

—¿Usted se aburre con frecuencia?

"Aburrirme es casi como que me martillarán un clavo en la cabeza".

—Es doloroso.

"Muy doloroso. Casi no lo soporto. Y tengo muy poca tolerancia al aburrimiento, y de seguro me hace parecer bastante grosero. Experimentar el aburrimiento con tanta intensidad es una razón por la que decidí estudiarlo".

—¿El aburrimiento es lo opuesto a la curiosidad?

"Algunas personas han argumentado que el aburrimiento es lo opuesto a la curiosidad. En mi opinión, el aburrimiento es lo opuesto al flujo. El flujo ocurre cuando estás inmerso en alguna experiencia y te resulta muy difícil alejarte de ella, y el aburrimiento es exactamente lo opuesto. El aburrimiento es una situación en la que te estás enfocando en algo, pero te gustaría estar enfocando en cualquier otra cosa".

—¿Qué importancia tienen para la economía?

"El aburrimiento es increíblemente importante para la economía moderna. El flujo también. Por ejemplo, hoy en día los jóvenes —y tal vez incluso los mayores—, muchísimas personas, pasan mucho tiempo jugando videojuegos y se absorben completamente en ello. Eso es flujo".

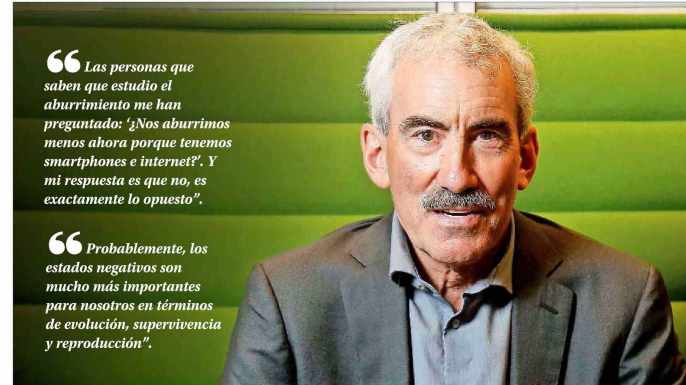
—¿Lo mismo con TikTok y otras redes sociales?

"Ese es exactamente el punto al que iba. TikTok se aprovecha de nuestro aburrimiento. Nos muestra contenido por un período muy corto de tiempo,

George Loewenstein, profesor de economía y psicología en Carnegie Mellon

# El hombre que estudia el tedio: "El aburrimiento es increíblemente importante para la economía moderna"

Considerado como uno de los fundadores de la economía del comportamiento y de la neuroeconomía, Loewenstein explica qué es la "brecha de empatía" y cómo él estudia a Adam Smith.



“Las personas que saben que estudio el aburrimiento me han preguntado: '¿Nos aburriríamos menos ahora porque tenemos smartphones e internet?'. Y mi respuesta es que no, es exactamente lo opuesto”.

“Probablemente, los estados negativos son mucho más importantes para nosotros en términos de evolución, supervivencia y reproducción”.

"El aburrimiento es una señal evolutiva. Es tu cerebro diciéndote: 'Puedes hacerlo mejor'", dice Loewenstein, quien fue invitado por el Instituto Milenio Imperfecciones de Mercado y Políticas Públicas (MIPP) y el Instituto de Sistemas Complejos de Ingeniería (ISCI) de la Universidad de Chile en noviembre.

porque nuestra capacidad de atención se ha reducido. Las personas que saben que estudio el aburrimiento me han preguntado: '¿Nos aburriríamos menos ahora porque tenemos smartphones e internet?'. Y mi respuesta es que no, es exactamente lo opuesto".

—¿Cómo es eso?

"El aburrimiento es una señal evolutiva. Es tu cerebro diciéndote: 'Puedes hacerlo mejor'". "El aburrimiento es tu cerebro calculando algún tipo de expectativa —de manera muy rudimentaria— sobre cuánta estimulación mental deberías estar recibiendo en un momento dado. Y si crees que estás quedándote corto, te hace sentir aburrimiento. Pero, a medida que nos volvemos más estimulados por nuestros entornos, como resultado del smartphone, internet y demás, nuestras expectativas de estimulación mental han aumentado continuamente".

—¿Cuál es la consecuencia de este comportamiento?

"Las actividades tradicionales se volverán cada vez más aburridas. Si vas a un parque infantil, algunos niños probablemente estén en sus smartphones; si son muy pequeños, están jugando en los juegos del parque. ¿Y qué hacen los padres?"

—Miran sus teléfonos.

"Exacto. Es un mundo nuevo. Nos aburriríamos mucho más fácilmente y nuestra capacidad de

atención ha disminuido".

**La creatividad**

—¿Es la curiosidad un detonante de la creatividad?

"Sí, eso es correcto".

—Y ahora usted está incluyendo el aburrimiento.

"Algunas de las cosas que el aburrimiento puede motivarnos a hacer podrían ser creativas. Podrían llevarnos a producir arte, escribir o entrar en un

estado de flujo".

—¿El aburrimiento es un costo de oportunidad del esfuerzo mental?

"Eso suena como un economista! El esfuerzo mental es fascinante. La mayoría de lo que hacemos no está asociado con la sensación de esfuerzo mental. Por ejemplo, la visión consume una enorme cantidad de nuestra capacidad cerebral, pero parece no requerir esfuerzo. Solo un pequeño número de actividades producen una sensación de esfuerzo mental. Creo que el esfuerzo mental está estrechamente relacionado con la memoria de trabajo, que es un recurso escaso. Mi opinión es que la sensación de esfuerzo mental es una señal de que no estás utilizando ese recurso escaso —tu memoria de trabajo— de manera eficiente. Así que sí, es una cuestión de costos de oportunidad: podrías estar usándolo para algo valioso, pero en cambio lo estás usando para algo menos valioso".

—¿Y pensar produce placer o dolor?

"Depende de en qué estés pensando. La mayor parte de lo que piensas es inconsciente y no produce placer ni dolor. Pero el pensamiento consciente puede ser diferente. Cuando te despiertas en medio de la noche, generalmente tienes pensamientos felices o no tan felices?"

—No tan felices.

"Eso es un ejemplo de pensamiento que duele. Y hacemos mucho esfuerzo por tratar de pensar en algo placentero en nuestras vidas".

## “Es increíble para mí que los economistas hayan olvidado a Adam Smith”

—Suele plantearse el debate sobre si "La riqueza de las naciones" o "La teoría de los sentimientos morales" es más importante. ¿Por cuál se inclina?

"Para mí, 'La teoría de los sentimientos morales' es el origen de la economía del comportamiento. Escribí un artículo titulado 'Adam Smith: Behavioral Economist' ('Adam Smith: economista del comportamiento'), que analiza cómo muchas ideas prevalentes en la economía del comportamiento hoy estaban presentes en 'La teoría de los sentimientos morales'. Es un libro increíblemente perspicaz".

"Pero cuando lo juntas con 'La riqueza de las naciones', te encuentras con el llamado 'problema de Adam Smith': la dificultad de reconciliar ambos. La mayoría de las personas solo conoce la mano invisible de 'La riqueza de las naciones'. Pero si lees 'La teoría de los sentimientos morales', la idea de que las personas son completamente egoístas parece absurda. Adam Smith no lo creía en absoluto. Escribí sobre cómo, al final de sus vidas, las personas a menudo se dan cuenta de que persiguen riqueza, fama y comodidad, todas esas cosas que encuentran completamente insatisfactorias. Terminan con profundos arrepentimientos porque se dan cuenta de que se comportaron de maneras que no eran en su verdadero interés".

—¿Cómo es posible que la economía haya olvidado "La teoría de los sentimientos morales" durante tanto tiempo?

"Es increíble para mí que los economistas hayan olvidado a Adam Smith. Muchos economistas ven a Adam Smith como el padre fundador del campo. Incluso los economistas del comportamiento pueden aprender mucho de 'La teoría de los sentimientos morales'".

"Por ejemplo, Adam Smith creía que la mayor parte de nuestra actividad económica —invertir, consumir, trabajar— estaba impulsada por el ego o la búsqueda de la autoestima, no por la riqueza material. Y eso es cierto en una amplia gama de ingresos. Ha habido algunos artículos que reconocen esto, pero solo están arañando la superficie. El ego y la autoestima juegan un papel masivo en la vida económica, mucho más de lo que la mayoría de la gente se da cuenta".

## La brecha de la empatía

—¿Es usted más economista o más psicólogo?

"Quizás la única idea por la que soy más conocido es la brecha de empatía: la idea de que cuando estás en un estado emocional, puedes imaginar cómo te sentirías o comportarías en un estado emocional diferente. Las brechas de empatía son responsables de muchos suicidios porque, cuando las personas se deprimen, pierden perspectiva. No pueden recordar cuando se sintieron bien y no pueden imaginar sentirse bien nuevamente en el futuro, aunque a nivel cognitivo saben que se han sentido mejor antes".

"A pesar de saber eso, cuando estoy deprimido, saber sobre la brecha de empatía es increíblemente inútil. Incluso sabiendo que la brecha existe, no me ayuda mucho. Cuando me siento mal, siento que voy a estar así para siempre".

—Es muy difícil racionalizar en esos momentos.

"Sí. Fui coautor de un estudio que resultó en un artículo titulado 'Happily Hopeless' ('Felizmente sin esperanza'). En este artículo analizamos a personas que se habían sometido a colostomías —esa operación en la que tus intestinos se vacían en una bolsa y ya no vas al baño—. La mayoría de las personas ven eso con mucho horror. Entrevistamos a personas que habían

tenido colostomías en diferentes intervalos: una semana, un mes y un año después de la operación.

"Hay dos tipos de colostomías: algunas son irreversibles —bienes la bolsa de por vida— y otras son potencialmente reversibles, lo que significa que hay una pequeña posibilidad de que puedan revertirse si tu condición mejora".

"Lo que esperamos encontrar —y lo encontramos— fue que, inmediatamente después de la operación, las personas con colostomías potencialmente reversibles eran más felices. Pero, en poco tiempo, las personas con colostomías irreversibles se volvieron más felices, mientras que las personas con colostomías potencialmente reversibles se volvieron más miserables. Con el tiempo, las personas con colostomías irreversibles eran tan felices como las personas normales, mientras que las que tenían colostomías potencialmente reversibles eran extremadamente infelices".

—¿Certidumbre versus incertidumbre, esa es la clave?

"La certidumbre permite a las personas adaptarse psicológicamente e incluso materialmente a su condición. La incertidumbre, o la esperanza, puede ser algo muy negativo porque impide que te adaptes a tu situación".