Com prenem les decisions que afecten la nostra salut?

Pere Ibern i Regàs

Barcelona Graduate School of Economics

La capacitat cognitiva

- La capacitat cognitiva humana ve impulsada per dos "sistemes":
  (Aquests "sistemes" no existeixen realment, però el model funciona bé per explicar i predir fenòmens!)

- Sistema 1: funciona de forma automàtica i ràpidament, amb poc o cap esforç i sense sentit de control voluntari
  (Operacions automàtiques)

  - La majoria del temps, la nostra capacitat cognitiva ve impulsada pel sistema 1, i de forma prou eficient

- Sistema 2: dedica atenció activitats mentals que requereixen esforç
  (Operacions que requereixen control)

  - Apareix quan les decisions o accions es tornen complexes i necessiten atenció, amb exigència de «concentració». És molt més lent.

Daniel Kahneman.Thinking fast and slow, Penguin, 2012

La capacitat cognitiva

- Ambdós sistemes estan actius quan estem desperts.
- El Sistema 1 s'executa automàticament (sense esforç)
- El Sistema 2 es troba en mode de baix esforç, i només s'utilitza una petita part

- El Sistema 1 genera impressions, intuïcions, sentiments, intencions
- El Sistema 2 en general les accepta

- El Sistema 2 també controla contínuament el comportament. Però quan el Sistema 1 es troba amb una dificultat, demana al Sistema 2 que l'ajudi:
  - Quan es detecta un problema difícil
  - Quan es detecta alguna cosa inesperada o improbable

Daniel Kahneman.Thinking fast and slow, Penguin, 2012

La capacitat cognitiva

- El Sistema 1 no es pot aturar. Funciona amb una heurística determinada i presenta biaixos.

- Tot plegat pot representar un comportament allunyat de la racionalitat que el sistema 2 no necessàriament detecti,

- Una de les seves principals característiques és la mandra, el rebuig a invertir més esforç que l'estrictament necessari. Mentre no es detecta alguna cosa estranya, es limita a seguir les impressions del Sistema 1, sentiments, etc.

- Un dels descobriments importants dels psicòlegs cognitius en les últimes dècades és que canviar d'una tasca a una altra representa esforç, i especialment sota la pressió de la immediatesa

Daniel Kahneman. Thinking fast and slow, Penguin, 2012

La racionalitat

- L’economia convencional considera que les persones són racionals:
  - Tenen coneixement de totes les opcions disponibles
  - Tenen unes preferències que poden classificar d'acord amb els seus gustos i,
  - Sempre trien l'opció que més els agrada

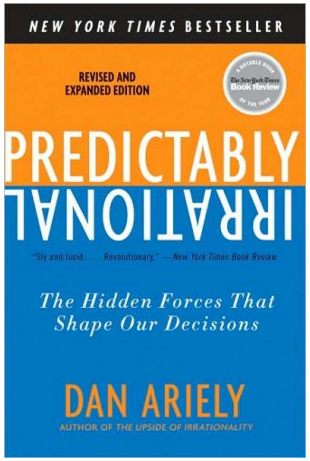
- Elecció racional?

La veritat incòmoda (per a alguns)

- Des de la psicologia s'ha demostrat que:
  - sovint som irracionals, i també que
  - som previsiblement irracionals

- I si el nostre comportament és previsiblement irracional aleshores pot ser relativament fàcil d'inserir en les teories econòmiques per fer prediccions econòmiques més precises.

- L'economia del comportament pretén comprendre millor el nostre comportament previsiblement irracional.



Dan Ariely. Predictably irrational: The hidden forces that shape our decisions. HarperCollins: New York, 2008.

Alguns biaixos o trampes psicològiques

- Aversió de pèrdua: Preferim evitar les pèrdues, en comparació a la possibilitat d'obtenir guanys.
- Prejudici o biaix de confirmació: Busquem o interpretem la informació de manera que confirmi les nostres pròpies concepcions prèvies
- Ancoratge és la tendència humana comuna a confiar massa en la primera peça d'informació que s'ofereix ("àncora") en prendre decisions.
- Prejudici de statu quo o defensa del Statu quo: Valorem més les coses que romanen estables.
- Descompte hiperbòlic: És la tendència a tenir grans preferències per beneficis immediats en comparació amb beneficis retardats.
- Il·lusió de control: Creiem que podem controlar o almenys influir, en les conseqüències o resultats que clarament no podem controlar ni influir.
- Heurística de disponibilitat : És una predicció esbiaixada, a causa de la tendència a centrar-se en el benefici o esdeveniment més destacat, més familiar i emocionalment carregat.
- Teoria de la identitat social: Tendim a posar per davant la importància de pertinença a un grup davant els arguments sòlids. Les persones adoptem judicis erronis o falsos només per romandre dins del grup. El grup pot arribar a influir decisivament en la conducta d'una persona

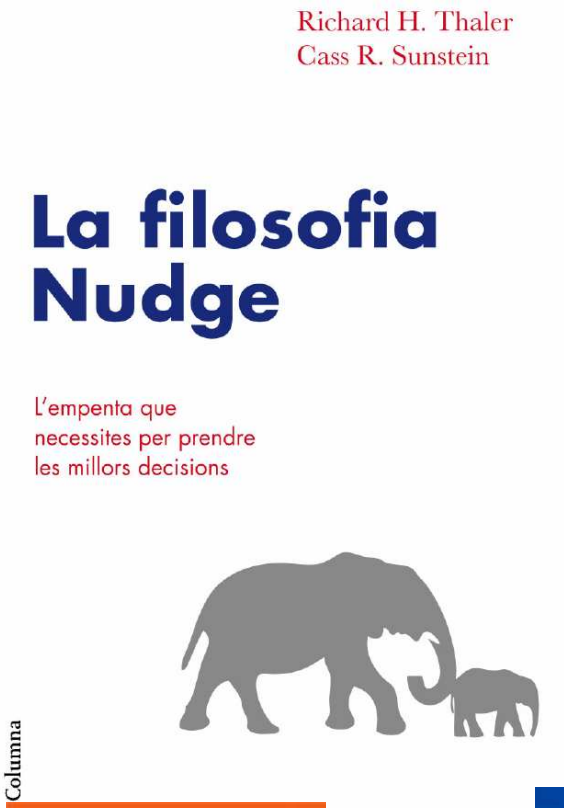
L’economia del comportament

- L'economia del comportament utilitza moltes de les mateixes eines i marcs com l'economia estàndard

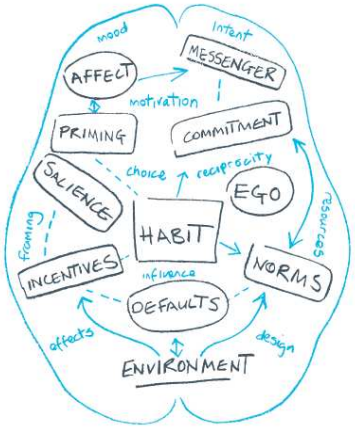
- Suposa que les persones tenen objectius ben definits, que els objectius i les accions estan connectades, i que les accions afecten el benestar

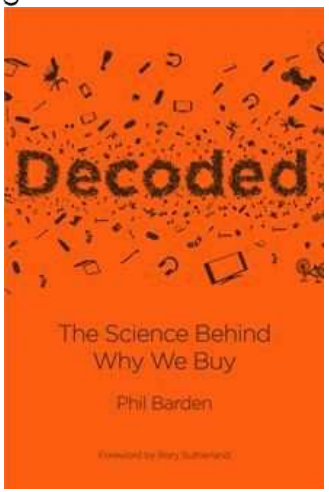
- La diferència important està en la utilització d'experiments

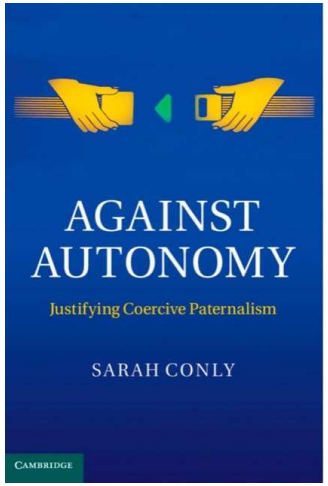
- Els economistes del comportament tendeixen a utilitzar dades experimentals per posar a prova les seves teories en lloc de dades de l’entorn.

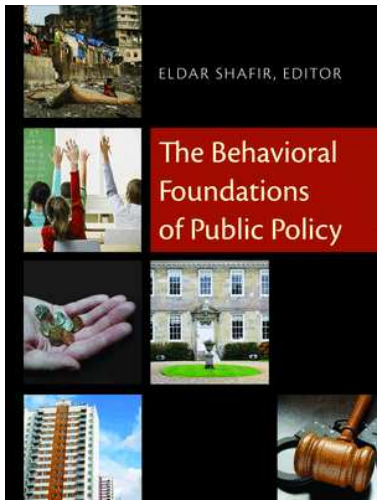

Richard H. Thaler
Cass R. Sunstein
La filosofia Nudge
L'empenta que necessites per prendre les millors decisions
Columna

CabinetOffice
INSTITUTE FOR GOVERNMENT
MINDSPACE
Influencing behaviour through public policy


mood
intent
AFFECT
MESSENGER
motivation
PRIMING
COMMITMENT
choice
reciprocity
SALIENCE
EGO
HABIT
resources
framing
INCENTIVES
influence
NORMS
DEFAULTS
affects
design
ENVIRONMENT


Decoded
The Science Behind Why We Buy
Phil Barden


AGAINST AUTONOMY
Justifying Coercive Paternalism
SARAH CONLY
CAMBRIDGE


ELDAR SHAFIR, EDITOR
The Behavioral Foundations of Public Policy

L’arquitectura de l’elecció

- Comptem amb un sistema automàtic i un sistema reflexiu que guien les nostres decisions

- D’entrada no hi ha necessitat de preocupar-se pel sistema reflexiu, però el sistema automàtic pot cometre errors quan es confon

- Una bona arquitectura de l’elecció intenta garantir un menor nombre d'errors pel sistema automàtic en cada un de nosaltres mitjançant la forma com es presenten les opcions .

- Tota situació d'elecció té una opció per defecte, explícita o no. El valor per defecte és l’opció que té quan decideix no fer res.

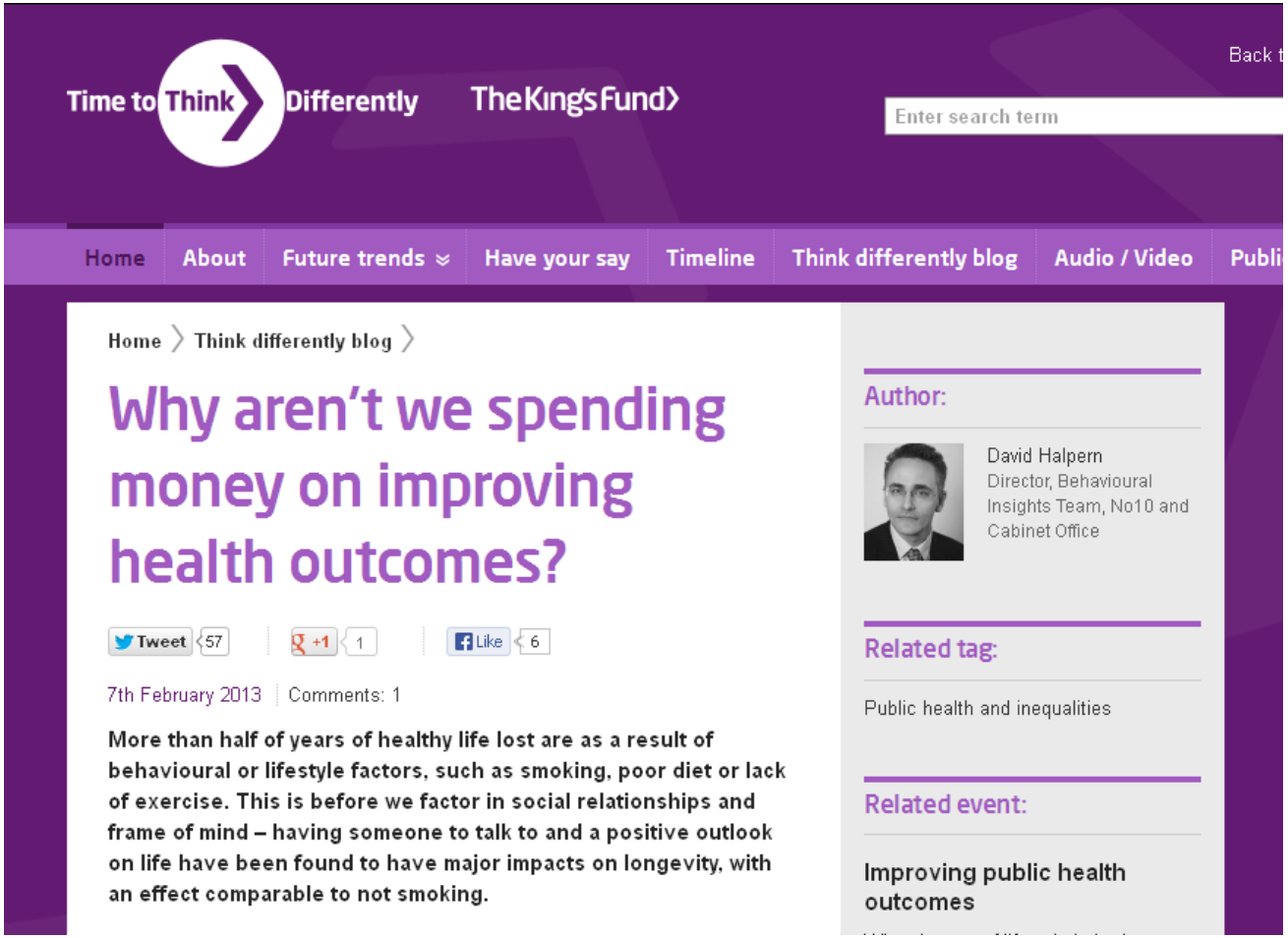
- Quan demanem a les persones que triïn un element d'una llista, sovint és útil si l'*arquitecte de l’opció* especifica una opció per defecte que seria una bona opció per a la majoria de les persones, especialment aquelles que necessiten ajuda en l'elecció

L’arquitectura de l’elecció

- La gent està influenciada per com es presenta la informació o com es troba "emmarcada".

- La informació que és rellevant i clara té un major impacte en el comportament de la informació que és estadística i abstracta

- Quan les persones estan informades dels beneficis i riscos de participar en certes accions, són molt més propensos a actuar d'acord amb el informació si se'ls proporciona al mateix temps amb una clara, explícita informació sobre com fer-ho



- The Darzi review estimated that less than 0.5 per cent of medical research spending was directed at behavioural factors – and the majority of even this tiny portion is actually spent on medical compliance (why people don't finish taking their medication or complete courses of treatment).

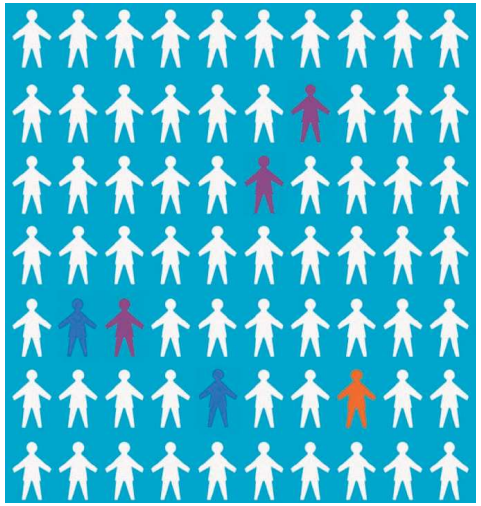
Polítiques públiques i estils de vida saludables

- What is the most effective way to address the disease burden caused by unhealthy commodities:
  - voluntary self regulation,
  - public–private partnerships,
  - or regulation and market intervention?
- Public regulation specifically recognises the conflicts of interest between promotion and protection of public health and the corporations that profit from unhealthy commodities.
- Regulation, or the threat of government regulation, is the only way to change transnational corporations

Profits and pandemics: prevention of harmful effects of tobacco, alcohol, and ultra-processed food and drink industries

Rob Moodie, David Stuckler, Carlos Monteiro, Nick Sheron, Bruce Neal, Thaksaphon Thamarangsi, Paul Lincoln, Sally Casswell, on behalf of The Lancet *NCD Action Group*

Lancet 2013; 381: 670–79



pere.ibern@upf.edu
econsalut.blogspot.com