

La relación entre la interacción y el comportamiento humano

escrito por Ana Vidu | junio 20, 2019



El comportamiento humano es un asunto que ha preocupado durante siglos a investigadores e investigadoras de distintas disciplinas e intereses científicos. Con esta idea se relaciona la teoría de la elección racional. Esta teoría se basa en la idea de que las personas persiguen racionalmente los objetivos para aumentar sus intereses personales.

En línea con esta idea emerge la importancia de

relacionarla con la teoría de juegos y el modelo de comportamiento, tal y como hacen tres investigadores en un artículo publicado en *Palgrave Communications*, del Grupo Nature, bajo el título [The behavioral model and game theory](#). Partiendo del concepto de elección racional tal y como se ha definido anteriormente, presentan un nuevo elemento de elección racional, como una *opción hiper-racional* en cuyo contexto el actor piensa en la ganancia o pérdida de otros actores, además de su ganancia o pérdida personal y luego, tras haber realizado esta reflexión, pasará a elegir una acción que sea conveniente para él.

En este estudio se propone implementar esta opción *hiper-racional* como una opción para generalizar y expandir la teoría de juegos. Sin embargo los resultados de este estudio apuntan a una importante vertiente social, la interacción, que constituye la principal dimensión seguida por los individuos a la hora de tomar decisiones.

Estos resultados ayudarán, así, a modelar el comportamiento de las personas teniendo en cuenta el contexto, las condiciones ambientales, el tipo de interacción conductual, el sistema de valoración de uno mismo o una misma y otras personas, así como el sistema de creencias y valores internos de las sociedades.

De esta manera, el sistema que apuntan los autores de este estudio muestra que la *hiper-racionalidad* nos ayuda a comprender cómo se comportan las personas a la hora de tomar decisiones, cuando estas decisiones se toman de forma interactiva.