" Hace unos años, los psicólogos Kahneman y Amos Tvesrsky propusieron una pregunta engañosamente simple: si le ofreciera 100 dólares ahora mismo o 110 dólares dentro de una semana, ¿qué escogería?. Casi todos los sujetos escogieron los 100 dólares de inmediato. Al parecer no valía la pena  esperar toda una semana para  obtener otros 10 dólares.
   Entonces los investigadores transformaron ligeramente la cuestión: si le ofreciera 100 dólares dentro de cincuenta y dos semanas, o 110 dólares dentro de cincuenta y tres, ¿qué escogería?. Aquí la gente solía cambiar de preferencia, y decidía esperar las cincuenta y tres semanas. Obsérvese que los dos escenarios son idénticos en el sentido de que esperar una semana más te permite obtener 10 dólares adicionales. ¿Por qué entonces se invertía la preferencia?.

Debido a que la gente "descuenta" el futuro, un término económico que significa que las recompensas más próximas  al presente se valoran más que las recompensas de un futuro lejano. Demorar la gratificación es difícil y hay algo muy especial en el "ahora mismo" que siempre posee el máximo valor.  La inversión de la preferencia  en el experimento de Kahneman y Tversky obedece a que ese descuento adquiere una forma peculiar: una semana parece mucho tiempo si contamos desde hoy, pero mucho menos si se separan dos momentos lejanos en el tiempo, pues entonces parecen casi lo mismo. Es lo mismo que si combinara dos procesos más sencillos: uno se preocupa por la recompensa a corto plazo y otro se preocupa más por el futuro.

Eso les dio una idea a los neurocientificos Sam McClure, Jonathan Cohen y sus colegas.  Reconsideraron el problema de la inversión de la preferencia a la luz de los múltiples  sistemas que compiten en el cerebro.  Les pidieron a algunos voluntarios que tomaran algunas de estas decisiones económicas de "ahora-o-más tarde" mientras los sometían a una exploración cerebral.
Los científicos buscaban un sistema que se ocupara de la gratificación inmediata, y otro que participara en la racionalidad a más largo plazo.  Si los dos actuaban de manera independiente, y se enfrentaban el uno al otro, eso podría explicar los datos.   Y de hecho, descubrieron que algunas estructuras cerebrales que intervenían en lo emocional quedaban enormemente activadas por la elección de recompensas inmediatas a corto plazo.
Estas áreas se relacionaban con el comportamiento impulsivo, incluyendo la adición a las drogas. En contraste, cuando los participantes optaban por recompensas a largo plazo con un mayor rendimiento, las áreas laterales de la corteza que participaban en la cognición superior y en la deliberación, estaban más activas.  Y cuanto  mayor era la actividad  en estas zonas laterales, más estaban dispuestos los participantes a posponer la gratificación.

 En algún momento entre 2005 y 2006, estalló la burbuja  inmobiliaria en Estados Unidos.  El problema fue que el 80% de las hipotecas recién concedidas eran de interés variable.  Los que habían firmado hipotecas "subprime" (crédito con un riesgo de impago superior a la media) de repente se encontraron con mensualidades más altas y sin ninguna posibilidad de refinanciación. La morosidad aumentó a un ritmo vertiginoso.  Entre finales de 2007 y 2008, en los Estados Unidos fueron ejecutadas casi un millón de hipotecas.  Los valores respaldados  por las hipotecas, rápidamente perdieron casi todo su valor.  En casi todo el mundo el crédito se redujo.  La economía se hundía.

¿Qué tenía que ver esto con los sistemas que competían en el cerebro?.  Las ofertas de hipotecas subprime estaban perfectamente optimizadas para aprovechar el sistema de "lo-quiero-ahora":  compre esta hermosa casa ahora  con mensualidades muy bajas, impresione a sus amigos y a sus padres, viva más cómodamente de lo que había creído posible.  En algún momento la tasa de interés de su hipoteca de interés variable subirá, pero falta mucho, es algo que queda oculto en la neblina del futuro.   Al apelar directamente  a estos circuitos de gratificación instantánea, las entidades crediticias casi consiguieron acabar con la economía americana.  Tal como observó Robert Schiller, las burbujas  son primordialmente fenómenos sociales; hasta que las comprendamos y abordemos la psicología que las alimenta, van a seguir formándose.

Cuando comenzamos a buscar ejemplos de "lo-quiero-ahora" los encontramos en todas partes."
( David Eagleman: "INCÓGNITO - Las vidas secretas del cerebro. Páginas 142 y siguientes).