

DANIEL KAHNEMAN

(1934 – 2024)

Nació en Tel Aviv, Israel, “donde mi madre estaba visitando a su familia. Mi domicilio regular era en París. Mis padres eran lituanos judíos, migrados a Francia a comienzos de la década de 1920, a quienes les había ido muy bien. Mi padre era jefe de investigaciones de una gran empresa química... Estuvo 6 semanas internado en Dracy, un escalón hacia los campos de exterminio. Liberado gracias a la firma donde trabajaba, vivimos escapando, dentro de Francia. Falleció en 1944, de una diabetes mal tratada” (Kahneman, 2002).

“Nunca sabré si mi vocación por la psicología deriva de una exposición, desde pequeño, al conventilleo interesante, o si mi interés por éste indicaba una vocación en germen. Como muchos judíos, crecí en un mundo que consistía exclusivamente de personas y palabras, y la mayoría de las palabras estaban referidas a las personas. La naturaleza apenas existía, nunca aprendí a identificar flores o apreciar a los animales” (Kahneman, 2002).

“Crecí intelectualmente precoz y físicamente inepto... La mudanza a Palestina alteró por completo mi experiencia de vida... A los 17 años, con alguna dificultad, decidí que sería psicólogo. Cuando tomé un test vocacional, psicología apareció al tope de las alternativas, y economía muy cerca” (Kahneman, 2002).

“En 1954 ingresé a las fuerzas armadas como subteniente, y luego de un memorable año como jefe de pelotón, fui transferido a la oficina de psicología de las Fuerzas de Defensa de Israel... Participé en la evaluación de candidatos para el entrenamiento de oficiales. Utilizando métodos diseñados por los ingleses durante la Segunda Guerra Mundial, buscábamos identificar caracteres: verdaderos líderes, seguidores leales, jactanciosos sin contenido, etc. La verdad es que, vía las entrevistas, no podíamos hacerlo. Recibíamos información de la escuela donde ingresaban los futuros oficiales, la cual decía que nuestra habilidad para predecir la performance era insignificante. Me impresionó la absoluta falta de conexión entre la información estadística y nuestro trabajo, por lo cual acuñé el término: ‘la ilusión de la validación’. Fue la primera ilusión cognitiva que descubrí... También surgió claramente nuestro deseo de realizar predicciones muy precisas, en base a una muestra muy pequeña de comportamiento... Como aprendí años más tarde, enseñando estadística, la idea de que las

predicciones deben ser menos nítidas que la información en la cual se basan, es fuertemente contraintuitiva” (Kahneman, 2002).

“También visité unidades de infantería, artillería, blindados, etc., realizando evaluaciones globales de la performance de los soldados pertenecientes a cada unidad, así como calculando los coeficientes referidos a varias dimensiones de la personalidad. Fue una tarea desesperante, pero no me di cuenta en ese momento. Inventé una técnica estadística para analizar los atributos múltiples en datos heterocedásticos... Este fue el comienzo de un interés que me duró toda la vida: el de la estadística de predicción y descripción” (Kahneman, 2002).

Estudió psicología y matemáticas en la universidad Hebrea de Jerusalén, y luego en la de California (Berkeley). “Los escritos del psicólogo social Kurt Lewin me influenciaron mucho... La mayor parte del análisis económico que sé, lo aprendí en 1982” (Kahneman, 2002). “A pesar de los reconocimientos recibidos e influencia sobre el análisis económico, es un psicólogo que se identifica como tal” (Rabin, 2008). “Pertenece al exclusivo club de quienes, no siendo economistas, realizaron contribuciones fundamentales y duraderas al análisis económico” (American economic review, octubre de 2012).

“Dejé el ejército en 1956. La universidad Hebrea de Jerusalén me otorgó una beca, para doctorarme en el exterior, y volver para enseñar en su departamento de psicología. En enero de 1958 llegué al aeropuerto de San Francisco. Mi experiencia como estudiante graduado fue muy diferente de la actual. No había presión por el aprendizaje formal, ni tampoco por publicar mientras uno estuviera estudiando... Era un estudiante ecléctico... La experiencia intelectualmente más excitante del período no ocurrió en la facultad, sino en la Austen Riggs Clinic de Stockbridge, Massachusetts, donde estudié con David Rapaport, quien sostenía que la teoría psicoanalítica tenía elementos válidos de una teoría de la memoria y el pensamiento, los cuales estaban incluidos en el capítulo 7 de la Interpretación de los sueños de Sigmund Freud, el cual estudié como si se tratara de un texto talmúdico. Años después publiqué un libro sobre Atención y esfuerzo, que contiene una teoría de la atención como un recurso escaso” (Kahneman, 2002).

“En Riggs nos reuníamos cada viernes, para evaluar a pacientes que habían pasado un mes en observación. El día anterior recibíamos la información, luego discutíamos entre nosotros y por último al paciente se le realizaría una entrevista grupal. Uno de los viernes la reunión se hizo como siempre, a pesar de que el paciente se había suicidado en la noche anterior. En una discusión notablemente abierta y honesta, surgió la contradicción entre el sentido profundamente retrospectivo de la inevitabilidad del evento, y el hecho obvio de que el mismo no había sido anticipado. Esta era otra ilusión cognitiva que debía ser entendida (lo fue luego, a través del ‘efecto hindsight’ [percepción tardía de lo que se debía hacer]... En 1961, en 8 días, escribí mi tesis sobre análisis estadístico y experimental sobre las relaciones entre adjetivos en la semántica diferencial. Fue probablemente la última vez que escribí algo sin dolor” (Kahneman, 2002).

“Aprendí mucho en Berkeley, pero no fui adecuadamente entrenado para hacer investigaciones. Por consiguiente, inventé mi propio laboratorio... Mi modelo para investigación en psicología se inspiró en Walter Mischel, quien tuvo éxito en crear una

conexión entre un concepto psicológico importante y un simple indicador para medirlo. No hay todavía nada como esto en psicología” (Kahneman, 2002).

Enseñó en la universidad Hebrea, en la de California (Berkeley) y en Princeton. “En 1986 me moví a Berkeley, y en 1993, a Princeton, a la Woodrow Wilson School of Public Affairs” (Kahneman, 2002). “En 1986, en Berkeley, recuerdo haberme quedado helado por la reverencia con la cual se trataba el supuesto de racionalidad, aún por parte de un libre pensador como George Arthur Akerlof... Cuando [Matthew Joel] Rabin se mudó al departamento de economía de Berkeley, para sumergirse en psicología, muchos lo consideraron un suicidio desde el punto de vista profesional” (Kahneman, 2002).

“Me encantaba enseñarles a los estudiantes no graduados, y era bueno haciéndolo... Para enseñar de manera efectiva, pensé mucho sobre intuiciones válidas a partir de las cuales podía extraer una intuición errónea, que entonces les enseñaba a los alumnos a superar. Sin saberlo, estaba construyendo las bases para un programa de investigación sobre juicios en condiciones de incertidumbre” (Kahneman, 2002).

En 2002 compartió el premio Nobel en economía con Vernon Lomax Smith. Según la Academia de Ciencias de Suecia, mereció el Nobel “por haber integrado percepciones de la investigación psicológica, dentro del análisis económico, especialmente el juicio humano y la decisión económica bajo incertidumbre”.

“Esta conferencia Nobel presenta un tratamiento unificado de la apreciación intuitiva y la decisión. Las ideas principales son las siguientes: la mayoría de las apreciaciones y las decisiones se realizan de manera intuitiva, y las reglas que las gobiernan se basan principalmente en analogías visuales... El razonamiento se realiza de manera deliberada y con esfuerzo, mientras que los pensamientos intuitivos parecen aflorar en la mente de manera espontánea, sin búsqueda o cálculo consciente, y sin esfuerzo... La gente no está acostumbrada a pensar de manera rigurosa, y con frecuencia se contenta con un juicio plausible que rápidamente aparece en su mente... La percepción depende del encuadre... La importancia del encuadre no es una curiosidad de laboratorio, sino una realidad muy frecuente [La ilustra con la expresión “13”, que rodeada por las letras A y la C parece “B”, y rodeada por los números 12 y el 14 parece “13”]... La utilidad no puede ser separada de la emoción, y las emociones se despiertan en los cambios... La característica más importante del ser humano no es que razona pobremente, sino que con frecuencia actúa de manera instintiva; y el comportamiento no está guiado por los cálculos que se pueden realizar, sino por lo que se ve en el momento en que se tiene que tomar la decisión” (Kahneman, 2003a).

En 2011 fue nombrado miembro distinguido de la Asociación Americana de Economía.

¿Por qué los economistas nos acordamos de Kahneman? Porque “sus investigaciones sugieren, a través de muchas vías importantes, que el análisis económico tradicional no ha comprendido el comportamiento humano. Dichas investigaciones proporcionan material para mejorarlo” (Rabin, 2003). “Ward Edwards, en 1954, y Herbert Alexander Simon, en 1956,

fueron pioneros en el análisis de la toma de decisiones; pero la cuestión no llegó a la madurez hasta los trabajos de Kahneman y Tversky” (Nobel, scientific background).

“Cuando a comienzos de la década de 1970 me familiaricé con los supuestos psicológicos utilizados en el análisis económico, me encontré con que el ser humano implícito en dicho análisis es uno racional y autocentrado, y que sus preferencias no cambian. Me sorprendió mucho, porque como psicólogo profesional fui entrenado para no creer una palabra de todo esto... Entonces la distancia que había entre el análisis económico y la psicología era verdaderamente muy grande... Dicha distancia se ha achicado, pero no hay ninguna expectativa inmediata de que ambas disciplinas compartan un mismo enfoque sobre el comportamiento humano” (Kahneman, 2003). “Mi primera investigación realmente exitosa fue en la universidad de Michigan, en 1965, cuando en presencia de estados fuertemente emocionales, inducidos por la hipnosis, observé que cuando a un conjunto de personas les leían un conjunto de números, y se les pedía que los repitieran, sus pupilas se dilataban cuando les leían los números, y se contraían cuando los repetían” (Kahneman, 2002).

Teoría de perspectiva (prospect theory). Kahneman y Tversky (1979) encabeza el índice de “citación” de los publicados en Econometrica. “Este trabajo describe varias clases de problemas de elección, analizados vía la respuesta de estudiantes y profesores universitarios, a problemas de elección hipotéticos, en investigaciones realizadas en universidades de Estocolmo, Michigan e Israel, en las cuales las preferencias violan de manera sistemática los axiomas de la teoría del comportamiento basado en la utilidad esperada. Por lo cual creemos que este último enfoque no es un modelo descriptivo adecuado, y proponemos uno alternativo, para aplicar a la decisión bajo riesgo” (K-T, 1979).

“La teoría de la perspectiva es un modelo puramente descriptivo de la toma de decisiones bajo incertidumbre: caracteriza cómo adopta decisiones el ser humano, no cómo debería adoptarlas... Emplea una función de valor definida en base a los cambios en la riqueza, con respecto a un punto de referencia” (American economic review, octubre de 2012). “El nombre de la teoría no tiene ningún significado. Publicamos el trabajo en Econometrica. La elección fue importante; si lo hubiéramos publicado en Psychological review hubiera tenido poco impacto en el análisis económico. Pero no nos guiamos por el impacto sobre el análisis económico. Econometrica era el journal que había publicado los mejores artículos sobre toma de decisiones, y aspirábamos a estar en esa compañía. Prospect theory era una teoría formal, y por eso impactó al análisis económico” (Kahneman, 2002).

“La alternativa a la decisión en condiciones de riesgo, en base a la maximización de la utilidad esperada, es la que surge de la teoría de perspectiva. La teoría distingue 2 fases en el proceso de elección: una primera etapa, de edición, y una segunda de evaluación... La primera etapa tiene que ver con el análisis preliminar de las alternativas, la segunda con la evaluación propiamente dicha. La función de la primera fase consiste en la organización y reformulación de las opciones, para simplificar el subsiguiente proceso de evaluación y elección. La edición se realiza a través de la codificación, combinación, segregación y cancelación de las alternativas. Muchas anomalías se presentan en la etapa de edición... Una cuestión central de la teoría de la perspectiva es que analiza el valor en términos de los cambios en la riqueza o el bienestar, más que en sus niveles absolutos. En rigor, el valor depende del nivel de referencia

del bien en consideración, y también del cambio con respecto a dicho nivel de referencia... En la teoría de la perspectiva el valor de cada evento es multiplicado por una ponderación decisoria. Dicha ponderación no surge de un análisis probabilístico: no surge de ninguna ley de probabilidades y no debe ser interpretado como una medida del grado de convencimiento. Los ponderadores decisorios miden el impacto que los eventos tienen sobre la deseabilidad de las búsquedas” (K-T, 1979).

Efectos. Además del efecto encuadre, descrito en su conferencia Nobel, cabe mencionar los efectos certeza: “el ser humano le otorga demasiada importancia a los resultados ciertos, con respecto a aquellos que son meramente probables” (el mejor ejemplo del efecto certeza es la denominada paradoja de Allais); y reflexión. Aparece cuando el decisor enfrenta no sólo ganancias sino también pérdidas. El efecto implica que la aversión al riesgo frente a alternativas con ganancias, implica la preferencia por el riesgo frente a alternativas con pérdidas (ejemplo: el ser humano prefiere perder \$ 4.000, con probabilidad 0,8, a perder \$ 3.000 con seguridad). El efecto reflexión fue percibido por Markowitz y por Williams; y aislamiento. Para simplificar entre alternativas, con frecuencia el ser humano ignora componentes comunes de las distintas alternativas, y le presta particular atención a los elementos distintivos. Esto puede generar inconsistencia con respecto al comportamiento de la utilidad esperada, porque diferentes descomposiciones de las alternativas pueden generar cambios en la alternativa elegida” (K-T, 1979).

“Del paso de niveles a modificaciones surgió una propiedad de las preferencias, que luego denominamos aversión a las pérdidas: la respuesta a las pérdidas es consistentemente mucho más intensa que la respuesta a la correspondiente ganancia, con un quiebre de la función de valor en el punto de referencia... Esta es, en mi opinión, la contribución más útil que hicimos al proceso decisorio. Aversión a las pérdidas ayuda a explicar por qué se seca el mercado inmobiliario durante mucho tiempo, cuando los precios bajan, y por qué se prefiere tanto el status quo” (Kahneman, 2002). “A otra hipótesis la denominamos ‘reflexión’: cambiando los signos de todos los resultados de un par de juegos, casi siempre cambiaba la preferencia, de aversión al riesgo a búsqueda de riesgos. Ejemplo: ambos preferimos \$ 900 seguros, a \$ 1.000 con probabilidad 0,9; pero preferimos perder \$ 1.000 con probabilidad 0,9, a perder \$ 900 seguro. Esto había sido observado por Howard Raiffa y A. C. Williams, pero el nuestro fue el primer intento de extraer las respectivas conclusiones... Descubrimos que los objetos de la elección son representaciones mentales, no estados objetivos del mundo. De ahí surgió el concepto de encuadre... Pasamos 1977-1978 en el Centro de Estudios Avanzados de Stanford. Allí completamos el estudio del encuadre... El efecto encuadre revela una limitación fundamental de la mente humana” (Kahneman, 2002). ““A la proposición según la cual los decisores evalúan los resultados por la utilidad de las diferentes posiciones de activos [multiplicadas por sus probabilidades], la denomino el error de Bernoulli” (Kahneman, 2003a).

Amos Tversky. “Entre 1968 y 1969 dicté un seminario para graduados sobre aplicaciones de la psicología a los problemas del mundo real. Se convirtió en un evento que cambió mi vida, porque le pedí a mi colega más joven Amos Tversky (1937-1996), que dictara la clase sobre lo que estaba haciendo sobre juicio y decisiones, basada en un enfoque bayesiano. Amos y yo decidimos juntarnos para almorzar, y discutir nuestras corazonadas sobre la manera en la cual las probabilidades ‘realmente’ eran tenidas en cuenta” (Kahneman, 2002).

“Nos seguimos y viendo y colaborando. La experiencia fue mágica. Había gozado el trabajo en colaboración antes, pero esto era algo diferente. Amos fue descrito por otros como la persona más lista que habían conocido. También era muy gracioso. En su presencia, también yo me volví gracioso. El trabajo que escribimos sobre la ‘ley de los pequeños números’ fue deliberadamente humorístico... También descubrí que él tenía una solución para cada dificultad que yo tenía al escribir... El prefería la noche, y yo la mañana, por lo que nos reuníamos para almorzar y por la tarde. Pasábamos horas simplemente hablando. Hablamos de todos los temas existentes bajo el sol... Tiramos una moneda para elegir el orden en que pusimos los apellidos en nuestro primer trabajo conjunto, alternándolo desde entonces... Todas nuestras ideas surgieron de un trabajo conjunto... Fuimos un equipo, y continuamos siéndolo durante bastante más de una década. El premio Nobel me fue otorgado por el trabajo que produjimos durante este período de intensa colaboración” (Kahneman, 2002). “El trabajo citado por el comité Nobel fue realizado conjuntamente con Tversky durante un largo e inusual período de estrecha colaboración... Vimos nuestra investigación principalmente como una contribución a la psicología, y secundariamente al análisis económico... Cuando con Amos comenzamos a trabajar en 1969, la mayoría de nuestras hipótesis estaban en la cabeza de Simon desde mucho antes” (Kahneman, 2003a). “Pocos dudan que si Tversky estuviera todavía vivo, no hubiera compartido el premio Nobel con Kahneman” (Rabin, 2003).

“Entre 1971 y 1972, estuvimos en el Oregon Research Institute. Fue, de lejos, el año más productivo de mi vida... Luego de lo cual escribimos lo que habíamos aprendido sobre 3 heurísticos del juicio (representatividad, disponibilidad y capacidad de relacionar). Lo publicamos en Science, con un efecto curioso: un artículo empírico sobre psicología, fue tomado en serio por algunos filósofos y unos pocos economistas... No habíamos anticipado ese resultado... Con el tiempo advertí lo afortunados que fuimos, al no haber pretendido, deliberadamente, desafiar al modelo racional, porque el impacto hubiera sido menor... Como consecuencia del debate que se desarrolló, expliqué cuidadosamente que la investigación sobre heurísticos sólo refuta una concepción no realista de la racionalidad, la entendida como coherencia integral” (Kahneman, 2002).

“Luego de la publicación del artículo de Science, Amos propuso que estudiáramos el proceso decisorio, sobre lo cual yo sabía muy poco... Como en el caso de nuestro trabajo sobre el juicio, las hipótesis principales surgieron al comienzo de la investigación... El primer hallazgo surgió mientras en Mathematical psychology (escrito por Coombs, Dawes y Tversky, y publicado en 1970), la elección se planteaba en términos de ganancias y pérdidas, la función utilidad que decía explicar dicha elección se definía en cantidades absolutas (lo había notado Harry Max Markowitz, en 1952, pero sin sacarle jugo al hallazgo)” (Kahneman, 2002). “Tversky (y Kahneman) vienen batallando sobre estas cuestiones desde hace tiempo, con reconocimiento entre los psicólogos cognitivistas. A punto tal que aparecen en un libro de texto (Cognition), que Glass, Holyoak y Santa publicaron en 1979; y en la reseña interdisciplinaria que Connolly, Arkes y Hammond publicaron en 2000, aparecen reproducidos 2 de sus artículos (“Heuristics and biases”, publicado en 1974, y “Choices, values and frames”, publicado en 1984)” (Rabin, 1996)

“En 1978 nos encontrábamos en el máximo de nuestro esfuerzo conjunto, y totalmente entregados a nuestra colaboración. Durante algunos años logramos mantenerla, viéndonos semana por medio y hablándonos por teléfono varias veces por día, algunas veces durante horas. Así completamos el estudio sobre el encuadre. Pero en algún momento el ganso que había puesto los huevos de oro languideció, y nuestra colaboración menguó. Aunque este resultado ahora aparece como inevitable, fue una dolorosa sorpresa para nosotros. Durante años tratamos de reavivar la magia que habíamos perdido, pero fue en vano... Estábamos intentándolo nuevamente, cuando él falleció. Cuando a comienzos de 1996 supo que le quedaban pocos meses de vida, decidimos editar conjuntamente un libro sobre toma de decisiones, que cubriera el trabajo conjunto realizado durante más de 20 años. El prefacio que escribí yo solo fue probablemente mi más dolorosa experiencia como escritor” (Kahneman, 2002).

“La gente que impacta no muere sola. Algo muere en todos los impactados. Amos impactó mucho... Hay menos inteligencia en el mundo, y menos gracia. Era la persona más libre que conocí, y podía ser libre porque también era uno de los más disciplinados. Amaba vivir. Se las arregló para morir como vivió – libre... Lo conocí en 1957, cuando él era teniente, paracaidista, que recién había rendido el examen de ingreso para el programa no graduado en psicología de la universidad Hebrea. Había sido herido, ganándose la mayor condecoración existente en el ejército israelí... De lejos, publicó más artículos en Psychological review que cualquier otro en la historia de esa revista, que tiene más de 100 años... Tenía un gusto perfecto en elegir temas de investigación, y nunca desperdiciaba tiempo en cuestiones que no fueran a tener importancia... Era único en encontrar una cuestión donde el terreno era fértil, y sacarle todo el jugo. Lo que hacía no necesitaba ser rehecho. Si había que extender el análisis o no, fue una fuente de frecuente, y en general productiva, tensión entre nosotros, a lo largo de 30 años” afirmó cuando falleció Tversky (reproducido en Kahneman, 2002).

“Hasta 1994, la influencia directa sobre el análisis económico, de las investigaciones llevadas a cabo por Kahneman, Tversky y otros psicólogos, ha sido limitada. En buena medida porque como se centra en los desvíos del comportamiento, desde la racionalidad como es tradicionalmente concebida por los economistas, estos han generado un conjunto de argumentos para descalificar dicha investigación (argumentos psicológicos, económicos y metodológicos)... Kahneman y Tversky no son economistas, y por consiguiente no está claro que tenga sentido, desde el punto de vista científico, insistir en que sean ellos quienes desarrollen de manera plena, las implicancias económicas de sus investigaciones... La principal lección que surge de sus análisis es que [los economistas] no deberían confiar demasiado, en las ideas derivadas de nuestros supuestos tradicionales” (Rabin, 1996).

“Aprendemos de Kahneman y Tversky no solamente que la gente no es perfectamente racional, sino también algunas modalidades referidas a cómo la decisión bajo incertidumbre se desvía del modelo estándar... Por ejemplo, Kahneman y Tversky demuestran que el ser humano subestima la importancia de la información de base al formar una composición de lugar [ejemplo: cuando le describen a una persona, y le preguntan si es ingeniero o portero, la gente ignora que en la comunidad a la que pertenece hay 10 ingenieros y 1.000 porteros, y por consiguiente es mucho más probable que –independientemente de la “pinta”- la persona sea portero]; demuestran que la gente ignora la ley de los pequeños números [por oposición a la ley

de los grandes números. Ejemplo: le preguntan a la gente cual es la probabilidad de que en un hospital, 66% de los pibes nacidos en un día sean varones. La respuesta no puede ignorar el tamaño del hospital: en uno grande la probabilidad es pequeña, ya que en grandes muestras la mitad de los nacidos son varones y la mitad mujeres; en un hospital pequeño es más probable. Pues bien, según Kahneman y Tversky la gente responde sin prestarle atención a este hecho]. La principal implicancia es que no diferencian, al evaluar a un analista financiero, entre “suerte” y “sabiduría”. Leemos demasiado en los desvíos desde el promedio; demuestran que frente a las mismas realidades, la gente opta de manera distinta dependiendo de cómo le presentan la descripción de dicha realidad; y que la gente no evalúa los costos y los beneficios en términos absolutos, sino con respecto a algún nivel de referencia” (Rabin, 1996). “La ‘ley de los pequeños números’ apunta a un conjunto de errores que probablemente sean importantes en el análisis económico” (Rabin, 2003).

“La proposición de que existen ilusiones visuales generalizadas y sistemáticas es totalmente diferente de la proposición de que la gente es ciega, o de que no existe ninguna correlación entre lo que la gente cree que ve, y lo que ve” (Rabin, 2003).

Richard Thaler. “En 1977-1978 comenzó la segunda amistad profesional más importante de mi vida, la que desarrollé con Richard Thaler... Un economista joven, bendecido por poseer una mente filosa e irreverente... Una de sus observaciones claves fue el efecto dotación, que él ilustra con el dueño de una botella, que no estaría dispuesto a venderla por menos de \$ 200, pero que no estaría dispuesto a pagar más de \$ 100 por reponerla... Muy pronto nos hicimos amigos, y nos hemos influido fuertemente de manera mutua... Otro de sus principios es el la ‘contabilidad mental’, según el cual la gente adopta decisiones de manera separada, y luego trata de juntarlas. Ejemplo: una pareja maneja a través de una nevada para asistir a un partido de básquet porque ya había pagado las entradas, aunque se hubiera quedado en la casa si las entradas se las hubieran obsequiado” (Kahneman, 2002). “En 1980 Thaler identificó el efecto dotación, por el cual en cuanto una persona posee un bien, lo valora más que antes de poseerlo” (Rabin, 2003).

“El trabajo de integración de los distintos hallazgos fue realizado principalmente por Thaler, y un grupo de economistas jóvenes que se formó alrededor suyo, comenzando por Colin Camerer y George Loewenstein, seguidos por Matthew Rabin, David Laibson, Terry Odean y Sendhil Mullainathan... El texto fundamental de economía conductista fue el primer artículo de Thaler, ‘Towards a positive theory of consumer choice’, Journal of economic behavior and organization, 1980” (Kahneman, 2002).

“Para analizar la cuestión de la ‘equidad’ inventamos los que luego se denominaron juegos ultimatum y dictador. Después supimos que antes que nosotros los habían inventado Werner Guth y sus colegas. Recuerdo que me quedé muy cabizbajo cuando lo supe, y mayor fue mi depresión cuando supe cuán importante llegó a ser el juego del ultimátum” (Kahneman, 2002). “La gente contribuye al financiamiento de los bienes públicos más de lo que se puede explicar en términos de autointerés” (Rabin, 2003).

“En 1982 me encontré con Eric Wanner, un psicólogo que en ese momento era vicepresidente de la Fundación Sloan. Quería promover la integración entre la psicología y la

economía... Uno de los primeros proyectos consistió en financiar la visita de Thaler a la universidad de British Columbia, en Vancouver, donde yo estaba. Ese año fue uno de mis mejores, en mi carrera. El trío se completó con el economista Jack Knetsch. Formamos un buen equipo: la sabiduría y la imperturbable calma de Jack resistió el stress derivado del temperamento bullicioso de Dick, y con mis obsesiones perfeccionistas e impacencias intelectuales” (Kahneman, 2002).

“El centro de mi investigación durante los 15 pasados años fue el estudio de variados aspectos de la utilidad experimentada, la medida de la utilidad de los resultados, según es apreciada por las personas. El concepto de utilidad es el que Jeremy Bentham y Francis Ysidro Edgeworth tenían en su cabeza. Pero este concepto desapareció del análisis económico durante el siglo XX, a favor del concepto de utilidad decisional, la que se infiere de las opciones y es utilizada para explicar las opciones” (Kahneman, 2002).

Connolly, T.; Arkes, H. R. y Hammond, K. R. (2000): Judgement and decision making, Cambridge University Press.

Glass, A. L.; Holyoak, K. J. y Santa, J. L. (1979): Cognition, Addison Wesley.

Kahneman, D. (2002): “Autobiography”, Nobel e-museum.

Kahneman, D. (2003): “A psychological perspective on economics”, American economic review, 93, 2, mayo.

Kahneman, D. (2003a): “Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics”, American economic review, 93, 5, diciembre. Una versión diferente fue publicada en el número de setiembre de 2003 de American psychologist.

Kahneman, D. y Tversky, A. (1979): “Prospect theory: an analysis of decision under risk”, Econometrica, 47, 2, marzo.

Rabin, M. (1996): “Daniel Kahneman and Amos Tversky”, en Samuels, W. J.: American economists of the late twentieth century, Edward Elgar.

Rabin, M. (2003): “The Nobel memorial prize for Daniel Kahneman”, Scandinavian journal of economics, 105, 2.

Rabin, M. (2008): “Kahneman, Daniel”, New palgrave dictionary of economics, Macmillan.

TAMBIÉN PRESTARLE ATENCIÓN A

Lewis, M. (2017): The undoing project. A friendship that changed our minds, W. W. Norton.

Kahneman, D. (2012): Pensar rápido, pensar despacio, Debate.

Kahneman, D.; Sibony, O. y Sunstein, C. R. (2021): Noise. A flaw in human judgment, Little, Brown Spark.