

# Cuestionar los dogmas

Jeremy Clift traza una semblanza del psicólogo **Daniel Kahneman**



UNO DE LOS episodios más conmovedores de la actual crisis mundial para Daniel Kahneman sucedió cuando un humilde Alan Greenspan, ex Presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, admitió ante un comité del Congreso que confió demasiado en el poder de autocorrección del mercado libre.

“En esencia dijo que el marco que habíamos utilizado era falso, lo que viniendo de él fue impactante”, afirmó Kahneman, ganador del Premio Nobel de Economía en 2002 por su labor precursora en integrar aspectos de la investigación psicológica a la economía.

Pero lo más importante para Kahneman fue que Greenspan consideraba como agentes racionales no solo a las personas sino a las entidades financieras. “Parecía desoir no solo a la psicología sino también a la economía. Parecía creer que el mercado tenía un poder mágico para autodisciplinarse y arrojar buenos resultados”.

Aunque insiste en que, como psicólogo, el campo de la economía le es ajeno, Kahneman ayudó a crear un nuevo ámbito de investigación, la **economía del comportamiento**, que cuestionó la teoría económica tradicional de la elección racional e introdujo supuestos más realistas sobre el juicio crítico y las decisiones humanas.

Los modelos económicos convencionales suponen que las personas intentan maximizar beneficios y minimizar costos racionalmente. La economía del comportamiento derriba principios tradicionales y señala que la gente suele decidir en función de conjeturas, sentimientos, intuiciones y reglas empíricas, más que de análisis de costo-beneficio; que el comportamiento de manada y el pensamiento grupal infestan los mercados, y que la elección individual suele verse afectada por cómo se enmarca la decisión futura.

## El exceso de confianza, motor del capitalismo

La crisis mundial, originada en la decisión de personas y entidades financieras de invertir en hipotecas de alto riesgo, centró la atención en la economía del comportamiento y la forma de decidir del ser humano.

“Quienes adquirieron hipotecas de alto riesgo se enganaron por completo”, comenta Kahneman, desde su casa en las espectaculares colinas de Berkeley que dominan San Francisco. “Una de las principales ideas que la economía del comportamiento toma de la psicología es el predominio del exceso de confianza. La gente hace cosas que no debería porque cree que va a tener éxito”. Kahneman llama a esto “optimismo delirante”.

Dicho optimismo, dice, es un motor del capitalismo. Tal como lo afirma Nassim Taleb en *El cisne negro* (2008), Kahneman piensa que muchas personas no comprenden los riesgos que corren porque no evalúan bien el posible efecto de eventos infrecuentes pero demoledores que prueban el error de nuestros supuestos sobre el futuro.

“Los empresarios son personas que asumen riesgos de los que, en general, no son conscientes”, sostiene. “Esto pasa con las fusiones y adquisiciones, pero también a nivel del pequeño empresario. En Estados Unidos, un tercio de las pequeñas empresas quiebran en un plazo de cinco años, pero al entrevistar a esta gente, cada uno cree tener entre un 80% y un 100% de posibilidad de éxito. Simplemente, no saben”.

### Dos o más aspectos

Kahneman, criado en París y Palestina, nació en Tel Aviv en 1934. No sabe si su vocación de psicólogo se debe a su exposición temprana a los chismes o viceversa.

“Como muchos judíos, supongo, crecí en un mundo compuesto únicamente de personas y palabras, y la mayoría de las palabras trataban sobre personas. La naturaleza apenas existía y nunca aprendí a distinguir las flores o apreciar a los animales”, dice su autobiografía. “Pero a mi madre le gustaba hablar con sus amigas y mi padre de personas que eran fascinantes en su complejidad. Algunas eran mejores que otras, pero las mejores no eran nada perfectas y nadie era simplemente malo”. Muchos de sus cuentos estaban teñidos de ironía, dice, y todos tenían dos o más aspectos.

Un hecho ocurrido en París bajo la ocupación nazi le dejó una impresión viva y duradera por sus matices y por lo que dice acerca de la naturaleza humana. “Serían fines de 1941 o inicios de 1942. Los judíos debían llevar la estrella de David y obedecer el toque de queda de las seis de la tarde. Había salido a jugar con amigos cristianos y me quedé hasta tarde. Me puse el suéter marrón al revés para caminar las pocas cuadras hasta mi casa. Mientras caminaba por la calle vacía, vi acercarse a un soldado alemán. Usaba el uniforme negro que me enseñaron a temer más que ninguno, el de los soldados especiales de la SS. Al acercarme, tratando de caminar rápido, advertí que me miraba fijo. Luego me llamó con la mano, me alzó y me abrazó. Tenía terror de que notara la estrella de mi suéter. Hablaba con emoción, en alemán. Cuando me bajó, abrió su billetera, me mostró la foto de un niño y me dio dinero. Volví a casa más seguro que nunca de que mi madre tenía razón: la gente es infinitamente complicada e interesante”.

En 1946, su familia se mudó a Palestina, donde obtuvo en la Universidad Hebrea de Jerusalén su título en psicología, con matemática como asignatura secundaria. En 1954 ingresó al ejército israelí y, tras un año como comandante de sección, le solicitaron evaluar las tropas y su potencial de liderazgo. El innovador sistema de entrevistas que creó para destacar a los soldados aún se utiliza, con pocos cambios.

En 1961 egresó de la Universidad de California, Berkeley, y de 1961 a 1978 enseñó en la Universidad Hebrea, pasando períodos sabáticos en Harvard y Cambridge, entre otras universidades. Mientras trabajaba en Jerusalén cultivó un vínculo

que lo llevaría a ganar el Premio Nobel en un campo que no había estudiado: la economía.

### Nuevo campo de investigación

Kahneman, hoy Profesor Emérito de Psicología y Gestión Pública en la Escuela Woodrow Wilson de Princeton, recibió en 2002 el premio por la labor realizada con su colega Amos Tversky. Tversky, con quien trabajó por más de 10 años, murió en 1996, y el premio no se otorga póstumamente. “Amos y yo tuvimos la suerte de poseer la gallina de los huevos de oro: una mente colectiva que funcionaba mejor que nuestras mentes por separado”, explica Kahneman.

Al presentar el premio, el comité Nobel dijo que Kahneman integró ideas de la psicología en la economía, sentando las bases de un nuevo campo de investigación. Kahneman compartió el premio con Vernon Smith, que fundó el campo de la economía experimental (véase la edición de marzo de 2003 de *F&D*).

Las principales conclusiones de Kahneman se centran en las decisiones tomadas en medio de la incertidumbre. Demostró cómo las decisiones humanas pueden apartarse sistemáticamente de las previstas por la teoría económica convencional. Con Tversky, formuló la “teoría de las perspectivas” como alternativa para explicar mejor la conducta observada. También descubrió cómo el criterio humano toma atajos intuitivos que se apartan sistemáticamente de los principios de la probabilidad. “Su obra inspiró a una nueva generación de investigadores de economía y finanzas a enriquecer la teoría económica utilizando observaciones de la psicología cognitiva sobre la motivación natural del ser humano”, dice el comunicado del comité Nobel.

La *teoría de las perspectivas* esclarece los resultados experimentales que muestran que las personas suelen tomar decisiones divergentes en situaciones idénticas pero enmarcadas en forma diferente. Tras aparecer en la prestigiosa revista *Econometrica*, el estudio (Kahneman y Tversky, 1979) se convirtió en el segundo más citado de esa publicación entre 1979 y 2000, e influyó en numerosas disciplinas, como *marketing*, finanzas y las preferencias de consumo.

Kahneman dice que su título no debe analizarse demasiado. “Cuando estábamos por publicar el trabajo, elegimos a propósito un nombre sin sentido para nuestra teoría. Nos pareció que si se hacía famosa, sería mejor tener un nombre distintivo. Quizá fue una decisión acertada”.

Kahneman y Tversky analizaron por qué la reacción ante la pérdida es mucho más intensa que ante la ganancia, lo que originó el concepto de aversión a la pérdida, uno de los principales campos de la economía del comportamiento.

También observaron que se da menos importancia a los resultados meramente probables que a los seguros. Esto contribuye a la aversión al riesgo en las decisiones que implican ganancia segura y a la búsqueda de riesgos en las que implican pérdida segura, lo que explica por qué un jugador en una racha perdedora se niega a aceptar la pérdida y sigue apostando, con la esperanza de recuperar lo perdido.

“La gente está dispuesta a seguir apostando con la esperanza de recuperar su pérdida”, dijo Kahneman en una entrevista

desde Berkeley en 2007. De ahí que le preocupara el hecho de que los líderes que llevan a su país cerca de la derrota en una guerra tienden a asumir más riesgos en lugar de zanjar un arreglo.

También observaron que las preferencias de la gente son incoherentes cuando las mismas opciones se presentan de formas diferentes, lo que ayuda a explicar comportamientos económicos irracionales, como cuando las personas van a una tienda lejana para obtener descuentos por un artículo barato, pero no lo hacen por el mismo descuento en algo caro.

### Creación de una disciplina

La aplicación de la teoría de las perspectivas a la economía es casi un accidente de publicación. Kahneman y Tversky decidieron publicar en *Econometrica*, y no en *Psychological Review*, porque aquella había publicado otros trabajos sobre toma de decisión. Así fue que los economistas entraron en contacto con su investigación.

Kahneman señala que su larga colaboración en investigación con su amigo Richard Thaler, Profesor de Economía y Ciencia del Comportamiento en la Universidad de Chicago, contribuyó a desarrollar la economía del comportamiento.

“No quiero desmerecer mi aporte, pero en mi opinión el trabajo de integración fue hecho mayormente por Thaler y el grupo de economistas jóvenes que rápidamente se formó a su alrededor, empezando por Colin Camerer y George Loewenstein, seguidos de otros como Matthew Rabin, David Laibson, Terry Odean y Sendhil Mullainathan”.

Kahneman dice que él y Tversky aportaron “varias de las primeras ideas que finalmente se integraron al pensamiento de algunos economistas, y la teoría de las perspectivas sin duda dio cierta legitimidad a la tarea de recurrir a la psicología como fuente de supuestos realistas sobre los agentes económicos”.

Thaler, que de 1987 a 1990 escribió la columna “Anomalies” en la *Journal of Economic Perspectives*, y que desde entonces colabora ocasionalmente con la publicación, dice que el trabajo de Kahneman con Tversky explica la existencia del floreciente campo de la economía del comportamiento. “Su trabajo aportó el marco conceptual que posibilitó nuestra especialidad”.

### El impulso de la crisis

La euforia tras el Premio Nobel, sumada a la introspección de los economistas escarmentados por la crisis, dio tal impulso a la economía del comportamiento que empezó a penetrar en la Casa Blanca con libros como *Un pequeño empujón* (Thaler y Sunstein) y *Las trampas del deseo*, del profesor de la Universidad de Duke, Dan Ariely.

El primero de ellos estudia cómo la gente elige y cómo se la puede guiar a elegir mejor en diversas situaciones, como comprar alimentos más sanos o ahorrar más.

“Sin duda, la economía del comportamiento atraviesa un buen momento”, sonríe Kahneman.

No todos coinciden en que esta disciplina se impondrá en el futuro, y la consideran más bien una molesta moda pasa-

jera. “Es cierto que la economía del comportamiento hace furor actualmente. El lector ocasional puede tener la impresión que el *homo economicus* racional murió tristemente y que los economistas pasaron a admitir la verdadera irracionalidad del ser humano. Nada puede estar más lejos de la realidad”, dice David Levine de la Universidad Washington, en San Luis, Missouri.

“Los economistas del comportamiento señalan con acierto los límites de la cognición humana”, dijo Richard Posner, de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chicago. “Pero si tienen las mismas limitaciones cognitivas de los consumidores, ¿es lógico ponerlos a crear sistemas de protección del consumidor?”

“Quizás el mayor reto de la economía del comportamiento sea demostrar su aplicación al mundo real”, afirmaron Steven Levitt y John List en la revista *Science*. “En casi todos los casos, los datos empíricos más contundentes a favor de las anomalías del comportamiento surgen del laboratorio. Pero hay muchas razones para sospechar que estos descubrimientos de laboratorio pueden no generalizarse a los mercados reales”.

### Un lugar en la economía

Si bien la economía del comportamiento ahora es una disciplina reconocida que se imparte en las principales universidades, “sigue siendo una disciplina organizada en torno a las fallas de la economía convencional”, dice Wolfgang Pesendorfer, Profesor de Economía en Princeton.

Pero resulta difícil integrarla plenamente, aunque Wall Street y los analistas de inversión sí tienen en cuenta los factores cognitivos y emocionales que afectan las decisiones de personas, grupos y organizaciones. “Hay demasiadas teorías del comportamiento, la mayoría con aplicación demasiado escasa”, dice Drew Fudenberg, de Harvard (2006).

Incluso la teoría de las perspectivas tiene deficiencias, para algunos, por la falta de un modelo aceptado sobre cómo se fijan los puntos de referencia. “La diferencia clave entre psicólogos y economistas es que a los psicólogos les interesa el comportamiento individual y a los economistas les interesa explicar el resultado de la interacción de los grupos de personas”, dijo Levine en la conferencia que dictó en el European University Institute en 2009 acerca del posible fracaso de la economía del comportamiento.

### Credibilidad

Sin embargo, la turbulencia creada por la debacle de las hipotecas de alto riesgo y la ulterior crisis mundial dio credibilidad a la necesidad de que la regulación y la política económica tengan más en cuenta la naturaleza humana.

Kahneman extrae varias conclusiones de la crisis actual.

- **Hay que proteger más a los consumidores e inversionistas individuales.** “Siempre se debatió si se debía proteger a las personas de sus propias decisiones, y en qué medida”, sostiene. “Pero creo que ahora se ha hecho muy, muy difícil decir que la gente no requiere protección”.

- **La falla del mercado tiene consecuencias mucho más amplias.** “Curiosamente, resulta que cuando las personas

desinformadas pierden dinero, la economía mundial se descalabra, o sea que las acciones irracionales de las personas tienen efectos mucho más amplios si se combinan con la racionalidad de agentes corruptos del sistema financiero y con una regulación y supervisión demasiado laxas”.

• **Los pronósticos tienen limitaciones.** “La volatilidad tremenda del mercado de valores y el sistema financiero nos habla del grado de incertidumbre del sistema y la limitación de los pronósticos”.

Greenspan parece coincidir sobre el problema de los pronósticos y los modelos de evaluación de riesgo. En un artículo de marzo de 2008 en el diario *Financial Times*, señaló a la naturaleza humana como la pieza faltante del enigma de por qué la creciente crisis de los valores inmobiliarios no se detectó antes, a través de la gestión de riesgo o los modelos de pronóstico econométricos.

“Estos modelos no captan plenamente lo que creo que hasta ahora fue solo un apéndice periférico del ciclo económico y los modelos financieros: la respuesta humana innata que produce oscilaciones de la euforia al miedo, repetidas generación tras generación, sin que se vislumbre una curva de aprendizaje”, escribió Greenspan. “Las burbujas de precios de los activos crecen y estallan hoy como lo hacen desde

### Estudio del bienestar

Kahneman, siguiendo con el tema de las decisiones humanas, ahora estudia la hedonística (lo que hace placenteras o desagradables a las experiencias) y la creación de una medida científica del bienestar. En un estudio reciente sobre el efecto del dinero en la felicidad, Kahneman, y otros investigadores, observaron que las personas con alto ingreso relativo, pese a sentirse más satisfechas, son apenas más felices que las de ingresos muy inferiores en un momento dado. Hay que rever el antiguo mito de que el dinero compra la felicidad, así como el mito contrario de que la riqueza no importa.

En estudios comparativos de países, observó que el grado de corrupción y el de confianza en la sociedad son importantes indicadores del bienestar. “La corrupción es una medida de la confianza en la sociedad, y resulta que la confianza debe ser fundamental para el bienestar”.

A los países con muy baja confianza en la sociedad les cuesta mucho prosperar económicamente: se requiere cierto grado de confianza para ponerse en marcha.

“Pero aun en el mundo occidental, donde el PIB es más o menos constante, se advierte el gran efecto de la confianza, y por eso Europa del norte siempre surge como el mejor lugar del mundo desde el punto de vista del bienestar”.

¿Se aplica esto a los países en desarrollo? “Si hay una forma de fomentar la confianza en la sociedad, sobre todo en las instituciones, ello contribuirá al PIB a través del estado de Derecho, el respeto por la propiedad, etc. Constituirá un aporte adicional al bienestar humano porque las sociedades más felices son aquellas donde las personas tienen confianza mutua y dedican buena parte del tiempo a satisfacer las necesidades sociales”.

inicios del siglo XVIII, cuando surgieron los mercados competitivos modernos. Por cierto, tendemos a etiquetar tales respuestas de comportamiento como irracionales. Pero los analistas que hacen pronósticos no deberían preocuparse de si la respuesta humana es o no irracional, sino solo de si es observable y sistemática.

“Esta es, para mí, la ‘variable explicativa’ faltante, tanto en la gestión de riesgo como en los modelos macroeconómicos”.

### Pensar sobre el pensamiento

Además del Premio Nobel de Economía, Kahneman fue reconocido como destacado psicólogo. “Kahneman y sus colegas y alumnos cambiaron la forma en que pensamos sobre la forma en que piensa la gente”, dijo la entonces presidenta de la Asociación de Psicología de Estados Unidos, Sharon Stephens Brehm, al otorgar en 2007 a Kahneman el mayor galardón de la profesión por su destacado aporte durante toda su carrera.

Kahneman aún sigue con curiosidad la evolución de la economía del comportamiento, pero hace tiempo que pasó a ocuparse de otros temas.

Hoy se orienta al estudio del bienestar, colaborando con Gallup en una encuesta mundial para medir problemas y actitudes mundiales en más de 150 países (recuadro).

### Reto al sacerdocio

Tiempo atrás, Kahneman comparó la profesión de economista a un sacerdocio de difícil acceso para los herejes. Pero reconoce lo mucho que ha avanzado la economía en los últimos 30 años con la aplicación de la psicología y otras ciencias sociales.

“En 1979 publicamos nuestro artículo en *Econometrica*, o sea, hace 30 años. En 2002, recibí el premio en Estocolmo, así que no es una iglesia tan rígida si consideramos que durante los primeros años la mayoría de los economistas no nos tomó en cuenta.

Si, hablé de una iglesia, pero no de una iglesia que quema herejes en la hoguera, porque si así fuera no quedaría mucha gente”. ■

*Jeremy Clift es Director de Finanzas & Desarrollo.*

#### Referencias:

- Ariely, Dan, 2009, *Las trampas del deseo (Barcelona: Ariel)*.
- Fudenberg, Drew, 2006, “*Advancing Beyond Advances in Behavioral Economics*”, *Journal of Economic Literature*, vol. XLIV (septiembre), págs. 694-711.
- Kahneman, Daniel, y Amos Tversky, 1979, “*Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*”, *Econometrica*, vol. 47 (marzo), págs 263-91.
- Levitt, Steven, y John List, 2008, “*Homo Economicus Evolves*”, *Science*, 15 de febrero, págs 909-10.
- Taleb, Nassim Nicholas, 2008, *El cisne negro: El impacto de lo altamente improbable (Barcelona: Paidós)*.
- Thaler, Richard H., y Cass R. Sunstein, 2009, *Un pequeño empujón. El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad (Madrid: Taurus)*.