

La gran apuesta de la economía del comportamiento

Posted on 13 de noviembre de 2017 by Borja Barragué

Deshaciendo errores es el último libro de Michael Lewis, al que probablemente el lector conozca por obras como *Moneyball* o *The Big Short*, esta última traducida como *La gran apuesta* y ambos títulos llevados con éxito al cine. Escribir es, ante todo, contar historias y Lewis tiene mucho talento para eso. ¿De qué va la historia que nos relata en *Deshaciendo errores*?

Fundamentalmente, de una amistad. La amistad entre dos psicólogos israelíes, Daniel Kahneman y Amos Tversky, conocidos sobre todo en el ámbito académico porque Kahneman recibió el premio Nobel de Economía en 2002. ¿Qué lleva a un escritor superventas a pensar que escribir un libro sobre dos psicólogos que publicaban cosas con títulos tan atractivos para el gran público como *Availability. A heuristic for judging frequency and probability* es una idea genial?

Como reconoce en la Introducción, Lewis llega a la historia de la amistad entre Kahneman y Tversky por la reseña de *Moneyball* que Richard Thaler y Cass Sunstein publicaron en 2003 en *The New Republic*. La reseña era generosa y crítica a partes iguales. Generosa, porque

Thaler y Sunstein coincidían con Lewis en que era interesante que un mercado como el de los jugadores profesionales de béisbol adoleciese de tantas ineficiencias que permitían que un equipo pobre fuera capaz de ganar a casi todos con sólo aprovecharse de ellas. Crítica, porque sugería que Lewis parecía no ser consciente de que las raíces profundas de esas ineficiencias, el funcionamiento de la mente humana, habían sido descritas anteriormente en una serie de (ocho) artículos científicos por una pareja de psicólogos israelíes. El libro era interesante, pero escasamente novedoso, venía a decir la reseña. En puridad, no se trataba de mucho más que una ilustración práctica de ideas que habían sido descubiertas casi tres décadas antes. «Pero, ¿cómo es que yo no sabía nada de esos tipos?», parece preguntarse Lewis en *Deshaciendo errores*. Adentrándose en las vidas de estos dos psicólogos, Lewis se encuentra con una historia fascinante.

Amos Tversky era arrollador, optimista, se acostaba con las primeras luces del alba y le sobraba confianza en sí mismo. Kahneman era tímido, pesimista, amanecía siempre temprano y le sobraba inseguridad en sí mismo. ¿Cómo llegaron dos personalidades tan dispares a convertirse en los Michael Jordan y Scottie Pippen de las ciencias sociales? En un capítulo titulado «La colisión», Lewis nos cuenta que, un día de la primavera de 1969, Kahneman invitó a Tversky al seminario que impartía en la Universidad Hebrea de Jerusalén. En lugar de hablar sobre la obra que le ocupaba en aquel momento –*Foundations of Measurement*, un libro de más de mil páginas ligero como un sándwich de garbanzos–, Tversky decidió hablar a los estudiantes sobre las últimas investigaciones en teoría de probabilidades que estaban desarrollándose en la Universidad de Michigan. Según Tversky, las investigaciones sugerían que la mayoría de nosotros somos «estadísticos intuitivos»: bayesianos conservadores, concretamente. Cuando terminó su charla, Kahneman dijo a Tversky que sí, que había estado brillante. Pero que no, que no se creía ni una palabra de lo que había dicho. Tversky, del que circulaba una especie de leyenda según la cual «cuanto antes te des cuenta de que Amos es más inteligente que tú, más inteligente eres», no estaba muy acostumbrado a perder una discusión, y mucho menos a que alguien le dijera que lo que había presentado era *bullshit*.

La «colisión» producida por el Big Bang, como llamaba a aquella sesión el filósofo israelí Avishai Margalit, dio lugar a una de las colaboraciones estables más originales y productivas de los últimos años en el ámbito de las ciencias sociales. En la década de 1970, Kahneman y Tversky desarrollaron el trabajo conjunto que acabaría mereciendo el Nobel. Este trabajo desarrollaba la intuición que había llevado a Kahneman a pensar que «el experimento que había descrito Amos [en su seminario] era una estupidez» (p. 154). No es que los individuos no seamos «bayesianos conservadores» o «estadísticos intuitivos», sino que no somos estadísticos en absoluto. Kahneman solía decir que él sabía que era un mal estadístico

intuitivo y que «no creía que fuera más estúpido que los demás». Pero si la gente no utiliza el razonamiento estadístico ni siquiera para resolver problemas que podrían resolverse con él, entonces, ¿qué tipo de razonamiento utiliza?

La investigación de Kahneman y Tversky se divide en dos áreas: cómo nos formamos los juicios y cómo tomamos las decisiones. Al formarnos un juicio, lo que hacemos es calcular probabilidades: ¿cómo de probable es que un tipo con coleta trabaje como abogado en el despacho de Garrigues? ¿Se parece ese chico que viste siempre polo y mocasines al típico votante de Podemos? Cuando la gente calcula las probabilidades, lo que suele estar haciendo son juicios de semejanza o, como dicen Kahneman y Tversky, de representatividad. Cuanto más se parezca una persona a tu imagen mental de un votante de Podemos, más probable es que pienses que es un votante de Podemos. A este y otros dos mecanismos que llevan a las personas a cometer errores –la disponibilidad y el anclaje– los llamaron heurísticos.

La toma de decisiones consiste en cómo decidimos, sobre todo en situaciones de incertidumbre. Tversky y Kahneman tenían la intuición de que las personas, al tomar sus decisiones, no estaban cometiendo errores más o menos anecdóticos, sino que era posible identificar algunas pautas. La importancia del trabajo de Kahneman y Tversky reside en buena medida en su idea de que los comportamientos humanos que se apartan de la racionalidad perfecta son sistemáticos y predecibles.

Debido a las dificultades de Kahneman para formalizar sus teorías, Lewis cuenta en el libro que era Tversky quien solía discutir las implicaciones de sus hallazgos con los economistas, en general con escaso éxito, porque en la década de los setenta los economistas defendían que los humanos nos comportamos siguiendo las reglas de una racionalidad (casi) perfecta. Una excepción era Richard Thaler, que por entonces tenía treinta años y era profesor ayudante en la Universidad de Rochester. En *Todo lo que he aprendido con la psicología económica*, que es un excelente complemento al libro que aquí reseño, Thaler cuenta que, poco después de obtener una plaza estable en Rochester, comenzó a llevar una «Lista» (capítulo 3) de comportamientos inexplicables desde el modelo de elección racional de los economistas. El primero es más o menos así: Gonzalo y yo conseguimos un par de entradas gratis a través de un primo suyo para un partido Real Madrid-Barcelona, para lo que tendremos que desplazarnos hasta el Santiago Bernabéu porque ambos vivimos en Toledo. El día del partido cae un aguacero tremendo y decidimos no ir. Gonzalo me dice que si hubiéramos pagado las (carísimas) entradas es casi seguro que hubiésemos ido, a pesar del aguacero. En esta primera entrada de la «Lista», Gonzalo está vulnerando la máxima de los economistas de «ignorar los costes hundidos» o, dicho de otra forma, la regla que nos dice que nuestras decisiones no deberían verse influidas por gastos ya realizados y que son irrecuperables.

La «Lista» de Thaler seguía creciendo, pero él no sabía muy bien qué hacer con ella. Entonces, a través del psicólogo Baruch Fischhoff, que se había doctorado en Psicología en la Universidad Hebrea de Jerusalén, Thaler dio con «Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases», un capítulo de libro firmado por Kahneman y Tversky. Tras leerlo en «apenas treinta minutos», Thaler supo que su vida «había cambiado para siempre», porque los conceptos de heurística y sesgos predecibles le proporcionaron un marco teórico en el que encajar unas ideas hasta ese momento imprecisas e inconexas.

Sería inexacto decir que los economistas aceptaron de buena gana las limitaciones de la teoría de la elección racional. Los «racionalistas» –los Robert Lucas, Eugene Fama, Merton Miller, etcétera– siempre acudían al argumento de que cada anomalía podía rechazarse como un problema aislado que tenía una solución si se profundizaba lo suficiente. En una conferencia celebrada en octubre de 1985 en la Universidad de Chicago, Thaler cayó en la cuenta de los vínculos existentes entre las ideas sobre la estructura de las revoluciones científicas de Thomas Kuhn y los hallazgos de la economía del comportamiento. Para que se produjera un cambio de paradigma en la economía, era necesario encontrar un número más o menos grande de anomalías que requiriese de explicaciones individuales *ad hoc*. Pues bien, poco tiempo después Thaler recibió el encargo de escribir una serie de artículos periódicos sobre anomalías económicas en una prestigiosa revista científica.

El primer artículo de la serie («The January Effect») comienza con esta cita de Thomas Kuhn: «El descubrimiento comienza con la percepción de la anomalía; es decir, con el reconocimiento de que, en cierto modo, la naturaleza ha vulnerado las expectativas creadas por los paradigmas que suelen gobernar las ciencias». Al comienzo de su carrera, poca gente hubiera apostado porque un tipo como Thaler, que rechazaba algunas de las implicaciones del paradigma económico vigente y cultivaba activamente la procrastinación, terminara ocupando la presidencia de la American Economic Association. Llamadlo heurística de la representatividad.

La repercusión en el ámbito académico del trabajo conjunto de Kahneman y Tversky ha sido enorme. Pero, ¿cómo funcionaba esa colaboración? Lewis nos cuenta que su forma de trabajar consistía básicamente en una conversación interminable que mezclaba el hebreo y el inglés y a la que nadie más tenía acceso. Una colaboración tan profunda que, según recoge Lewis al comienzo del noveno capítulo, Barbara Tversky decía que «era más intensa que un matrimonio», mientras que el propio Kahneman reconoce que «sólo quería estar con [Amos]. Nunca había sentido eso con nadie más, de verdad. Te enamoras y todo eso. Pero yo estaba arrebatado. Y así es como era. Era verdaderamente extraordinario».

Pero, aunque el trabajo era conjunto, el reconocimiento no lo era. Tversky era Michael Jordan,

y Kahneman, Scottie Pippen. La relación fue deteriorándose poco a poco hasta que un día, en la típica charla posterior a una conferencia, Tversky se negó a reconocer los méritos de Kahneman por una serie de ideas que éste había desarrollado por su cuenta. Pero, aunque Kahneman advirtió en ese preciso momento «el comienzo del fin» de su relación, no dejaron de ser amigos y, como dice Lewis, «encontraron excusas para reunirse y e intentar dirimir sus problemas» (p. 359). Hasta que, en febrero de 1996, Kahneman rompió del todo la relación y salió de un apartamento que compartían en Nueva York diciéndole que «ya no eran amigos».

Sólo tres días después, Tversky llamó a Kahneman para decirle que le habían descubierto un melanoma maligno en un ojo y que los médicos le daban seis meses de vida. Kahneman era la segunda persona a la que llamaba para darle la noticia. Lewis cuenta que, en aquel momento, Kahneman pensó: «[Amos] estaba diciéndome: "Sea cual sea tu opinión sobre nosotros, somos amigos"». Seis meses después, Tversky murió y nadie se sorprendió de que fuera Kahneman quien pronunciara la alabanza fúnebre.

Tras la muerte de Tversky, el teléfono de Kahneman empezó a sonar mucho más. Tanto que un día, en el otoño de 2001, recibió una llamada para asistir a un congreso en Estocolmo al que asistirían los miembros del comité del Nobel. El resto de participantes eran todos economistas que claramente optaban al premio. Lewis cuenta que «Danny no quiso imaginar lo que haría si le concedían el premio Nobel. Por suerte, ya que el teléfono no sonó. [Sólo entonces se permitió] imaginar lo que habría hecho si hubiera ganado el premio Nobel. Habría llevado a la mujer de Amos y sus hijos con él. Habría incluido su alabanza de Amos en el discurso de aceptación del Nobel. Habría llevado a Amos a Estocolmo con él. Habría hecho por Amos lo que Amos nunca hizo por él […]. Entonces sonó el teléfono». Tversky y Kahneman fraguaron no sólo un trabajo científico que merece ser conocido por el gran público. Fraguaron también una amistad que merecía ser contada algún día. El libro de Michael Lewis cumple extraordinariamente ambos objetivos. Echen a correr a su librería de confianza.

Borja Barragué es profesor de Filosofía del Derecho en la Universidad Autónoma de Madrid. Es autor de *Desigualdad e igualitarismo predistributivo* (Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2016).

Autor: Michael Lewis

Edicion: Barcelona, Debate, 2017

Paginas: 400 pp. 22,90 €

Titulo: Deshaciendo errores. Kahneman, Tversky y la amistad que nos enseñó cómo funciona la mente