

IN MEMORIAM

Daniel Kahneman (1934-2024)



Gonzalo Carrión

Universidad Nacional de Villa María

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.12806395>

El pasado 27 de marzo de 2024, a pocos días de haber cumplido 90 años, falleció en New York, Daniel Kahneman, académico pionero en los estudios interdisciplinarios entre psicología experimental y economía, y uno de los pilares fundamentales para la constitución y desarrollo de la *Behavioral Economics*.

Kahneman nació el 5 de marzo de 1934 en Tel Aviv. Obtuvo su licenciatura en psicología y matemáticas en la Universidad Hebrea de Jerusalén en 1954 y su doctorado en psicología en la Universidad de California, en 1961. En 1978 se casó con Anne Treisman, psicóloga cognitiva del Reino Unido, a quien Barack Obama premió con la Medalla Nacional de la Ciencia en 2013, al tiempo que otorgó a Kahneman la Medalla Presidencial de la Libertad.

Fue docente en la Universidad Hebrea de Jerusalén, la Universidad de Columbia Británica y la Universidad de California y en 1993 ingresó al Departamento de Psicología y la Escuela de Asuntos Públicos e Internacionales Woodrow Wilson de la Universidad de Princeton.

Entre los años 70 y principios de los 80, Kahneman realizó investigaciones en conjunto con Amos Tversky (1937-1996) sobre psicología de la percepción. Según Baruch Fischhoff, quien fuera asesorado en su tesis doctoral por ambos docentes, los resultados de estos trabajos modificaron profundamente los estudios sobre los juicios humanos y la toma de decisiones: “Para emitir un juicio, postularon que las personas se basan en heurísticas generalmente útiles, cuyas limitaciones se revelan en tareas que producen sesgos” (2024).

Siguiendo ese derrotero, los autores trazaron novedosas y promisorias líneas de investigación mediante la conjunción entre psicología y economía en el estudio del juicio y la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre, motivo por el cual Kahneman -habiendo ya fallecido Tversky- recibió, junto a Vernon Smith (pionero en *Experimental Economics*), el Premio de Ciencias Económicas del Banco de Suecia, más conocido como el Nobel de Economía, en 2002.

Precisamente en la versión publicada de su *Nobel Lecture*, “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics”, Kahneman afirma: “Nuestra investigación pretende obtener un mapa de racionalidad limitada, explorando los sesgos sistemáticos que distinguen las creencias que tiene la gente y las elecciones que realiza respecto a las creencias y elecciones óptimas supuestas en los modelos del agente racional.” (2003, 182). Y, a continuación, destaca los tres programas de investigación que desarrollaron con Tversky y otros investigadores: el primero centrado en el estudio de las heurísticas y sesgos en el juicio -incluyendo evaluaciones y predicciones de las pruebas- en contexto de incertidumbre, el segundo basado en la *Prospect Theory*, que describe la elección en entorno de riesgo con aversión a las pérdidas en elecciones libres de riesgo, y el tercero acerca de los “Efectos Marco” y sus consecuencias para los modelos de agente racional.

Desde diferentes perspectivas, estos tres programas de investigación confluyen en una visión crítica respecto de los límites de la concepción económica convencional acerca de la elección humana basada en el supuesto de racionalidad instrumental, identificada en la figura del *homo economicus*, y expresada particularmente mediante la Teoría de la Utilidad Esperada.

Es ya célebre la distinción entre dos sistemas, el S1 y el S2, para referirse a sendos tipos de procesos cognoscitivos según los cuales los seres humanos emitimos juicios y tomamos decisiones en la realidad. Sin embargo, no siempre se repara hasta qué punto esta base teórica cuestiona y complejiza la idea, habitual en economía, de un agente decisor estrictamente racional, cuasi omnisciente, a-social e incluso, podría decirse, “descorporeizado”.

Ante esa figuración prototípica de los agentes económicos, a los que Richard Thaler, colega de Kahneman y también Nobel en Economía por sus contribuciones en *Behavioral Economics* en 2017, denomina *Econs* en contraposición a los *Humanos* (Thaler: 2017), Kahneman recuerda que, en los procesos cognitivos, las “operaciones del Sistema 1 son rápidas, automáticas, sin esfuerzo, asociativas, y a menudo están cargadas emocionalmente; además, vienen determinadas por la costumbre y consecuentemente son difíciles de controlar o modificar. Las operaciones del Sistema 2 son más lentas, consecutivas, requieren un gran esfuerzo, y están controladas de forma deliberada; son también relativamente flexibles y, potencialmente, vienen determinadas por reglas.” (2003, 184). La comprensión de la acción humana debe contemplar, entonces, tanto la dimensión programática del cálculo racional, como así también la dimensión intuitiva, estrechamente ligada a la percepción, y considerar sus posibles sesgos y heurísticas.

Los estudios basados en dicho enfoque fundamental para Kahneman fueron reunidos en el *best seller* titulado *Thinking Fast and Slow* (2011), traducido al español como *Pensar rápido, pensar despacio* (2012), texto que contribuyó a popularizar tanto los hallazgos del autor como el propio campo de la *Behavioral Economics*.

Más allá de los resultados específicos de las investigaciones de Kahneman y sus colaboradores, resulta particularmente importante reflexionar sobre las implicancias epistemológicas de su abordaje económico. A propósito, dice el autor:

A menudo, los economistas critican la investigación psicológica por su propensión a generar listas de errores y sesgos, y por su fracaso a la hora de ofrecer una alternativa coherente al modelo del agente racional. Esta queja solamente está justificada en parte: las teorías psicológicas del pensamiento intuitivo no pueden competir con la elegancia y la precisión de los modelos normativos formales de la creencia y la elección, pero esto es simplemente otra forma de decir que los modelos racionales no son realistas desde una perspectiva psicológica. Además, la alternativa a modelos precisos y sencillos no es el caos. La psicología aporta conceptos integradores y generalizaciones de nivel intermedio, que se ganan la credibilidad gracias a su capacidad de explicar aparentemente fenómenos distintos en dominios diversos. (2003, 182-183)

Desde la definición formal del *Ensayo* de Lionel Robbins de 1932, la economía se entiende como la ciencia de la elección en situación de escasez. Lo que Kahneman viene a decir es que, precisamente la forma en que se entiende la elección en economía, es deficiente, y no necesariamente por equivocada, sino más bien por incompleta. De esta manera, la recurrente cuestión del realismo de las teorías económicas, y sus implicancias epistémicas y metodológicas a nivel general, es revisitada a partir del diálogo con la psicología.

En efecto, la *Prospect Theory*, como alternativa a la teoría de la utilidad esperada, se sustenta en una descripción de los sistemas perceptivos que encuadra el análisis de la utilidad a partir de la captación de los cambios y las diferencias entre un estímulo y su contexto tempororo-espacial, a diferencia del enfoque tradicional centrado en el estado final de dotación (Kahneman: 2003, 191). Esta revisión del tratamiento de la utilidad, no sólo propone otra explicación sobre la acción

humana económica, sino que además abre la discusión sobre el *tipo* de explicación presentada, esto es, el paso de una teoría normativa a otra descriptiva para el tratamiento de la elección humana. Lo mismo ocurre en el tratamiento de los “Efectos Marco” en contraposición con el supuesto de invariancia de las descripciones de los resultados, propia de la racionalidad “fuerte” de la economía convencional. A propósito, cabe destacar la siguiente afirmación de Kahneman:

Las ideas centrales del presente enfoque son la existencia de una estructura formada por dos sistemas, el importante cometido del Sistema 1 y la extrema dependencia del contexto que está implícita en el concepto de accesibilidad. La característica fundamental de los agentes no es la de que razonan mal sino la de que actúan a menudo intuitivamente. Y la conducta de estos agentes no está guiada por lo que son capaces de calcular, sino por lo que por casualidad ven en un momento dado. (2003, 215)

El indisoluble componente contextual de la elección humana en cuanto tal, destacado por el enfoque de la *Behavioral Economics*, tensiona, por tanto, con las habituales pretensiones epistémicas de la economía contemporánea y obliga a reconsiderar en la actualidad, no solamente la línea de investigación de la racionalidad limitada de Herbert Simon, sino incluso la tradición clásica de la *Economía Política* y visión antigua de la economía como ciencia práctica.

A partir de las líneas de investigación que se comentaron, en 2021 Kahneman publicó, junto a Olivier Sibony y Cass R. Sunstein, su último libro: *Noise. A Flaw in Human Judgement*, traducido al español el mismo año como *Ruido. Una falla en el juicio humano*. En este caso retoma sus desarrollos teóricos y metodológicos sobre los errores en los juicios, estableciendo una importante distinción entre sesgos, esto es, desviaciones sistemáticas en los juicios, y la noción de “ruido”, definida como una dispersión aleatoria en los juicios (2021, 15). Reconociendo que, a diferencia de los sesgos, la existencia del ruido raramente se reconoce en las instituciones, Kahneman observa que sus consecuencias pueden ser muy perjudiciales para la sociedad en su conjunto. De esta manera, el libro se concentra en la identificación, clasificación y posibilidades de medición de los distintos tipos-componentes del ruido, además de plantear la necesidad de trabajar con “auditorías del ruido” en organizaciones públicas y privadas para mejorar los procesos de toma de decisión a nivel colectivo.

A propósito de lo anterior, en una entrevista realizada en el *World Economic Forum*, Kahneman realizó algunas observaciones sobre la toma de decisiones en empresas y la gestión de la disidencia:

Si hay algo que realmente quieres hacer, probablemente seas demasiado optimista al respecto. El optimismo es la fuente de todo lo bueno, pero también de muchos fracasos.

El peor peligro para muchas organizaciones es que hacia el final, cuando se hace muy crítico comprobar una decisión, todo el mundo tiene que estar de acuerdo. Así que la cuestión es cómo gestionar el desacuerdo sin llegar a la parálisis.

Mi consejo clave es seguir el proceso... y consultar las fuentes de información es algo que merece la pena hacer. (2024)

El legado de Kahneman para la economía y las ciencias sociales es inmenso, no sólo por la cantidad y calidad de sus trabajos, sino por el alcance de los mismos. En efecto, sus estudios abrieron nuevos caminos para las investigaciones interdisciplinarias a partir del enfoque psicológico de la percepción y la acción humanas. En paralelo a los desarrollos teóricos de Kahneman, debe señalarse su preocupación práctica última, es decir, la búsqueda continua de mejoras en los procesos decisionales para lograr un incremento del bienestar social. En tal sentido, y para cerrar este breve escrito, guarda especial significación recuperar las palabras de Fischhoff:

Una fuente del éxito de la investigación de Danny fue su compromiso con la ciencia lenta: tomarse el tiempo necesario para hacer el trabajo lo más correcto posible antes de publicarlo y luego aceptar el desafío de la evidencia contraria. Su investigación se basó en resultados y métodos psicológicos y fue conceptualmente clara en sus constructos y estándares para afirmar que los juicios estaban sesgados o las elecciones eran inconsistentes. Esa atención reflejó, en los temas que abordó y las soluciones que ofreció, la compasión de Danny por las personas que enfrentaban decisiones difíciles y su sentido del deber de ayudarlas (2024)

Referencias bibliográficas

Fischhoff, Baruch, 2024, *Science*. Vol 384, Issue 6695, 515. On-line: <https://www.science.org/doi/full/10.1126/science.adp6405>

Kahneman, Daniel, 2003, Mapas de racionalidad limitada: Psicología para una Economía Conductual, *Revista Asturiana de Economía*, N° 28, 181-225.

Kahneman, Daniel, 2012, *Pensar rápido, pensar despacio*, Buenos Aires: Debate.

Kahneman, D., Sibony, O. y Sunstein, C. R., 2022, *Ruido*, Buenos Aires: Debate.

Thaler, Richard, 2017, *Portarse mal*, Buenos Aires: Paidós.

Whiting, Kate, 2024, Lo que aprendimos del premio Nobel Daniel Kahneman sobre la eficaz toma de decisiones, *World Economic Forum*, 5 de abril 2024, On-line: <https://es.weforum.org/agenda/2024/04/lo-que-aprendimos-del-premio-nobel-daniel-kahneman-sobre-la-eficaz-toma-de-decisiones>