



**Universidad  
Zaragoza**

**Trabajo Fin de Grado**

**Aproximación a la economía desde la psicología**

**Autor**

**Roberto García Lavilla**

**Tutor**

**Dr. Raúl López Antón**

**Facultad de Psicología**

**2020/2021**

# ÍNDICE

<b>I.- PLANTEAMIENTO DEL TRABAJO</b>	<b>1</b>
<b>II.- LA TEORÍA ECONÓMICA TRADICIONAL</b>	<b>4</b>
<b>III.- LA TEORÍA DE LA UTILIDAD ESPERADA</b>	<b>9</b>
<b>IV.- LA TEORÍA DE LAS PERSPECTIVAS</b>	<b>12</b>
<b>V.- LA PSICOLOGÍA JURÍDICA</b>	<b>21</b>
<b>VI. CONCLUSIONES</b>	<b>23</b>
<b>VI.- REFERENCIAS</b>	<b>24</b>

## **I.- PLANTEAMIENTO DEL TRABAJO**

El propósito de este trabajo es ofrecer una exploración sistemática y progresiva a las sucesivas teorías formuladas respecto al comportamiento económico desde la perspectiva psicológica. Actualmente no es dudoso que la mejora de la comprensión del conjunto de la microeconomía se ha debido a la enorme capacidad de la psicología para dilucidar con solvencia no pocos asuntos de esta parte de la economía. En efecto, la difusión de las ideas de orden psicológico en la teoría económica ha facilitado la comprensión del comportamiento económico tanto de empresarios como de consumidores mediante el maridaje entre la psicología experimental y la microeconomía del que ha surgido la psicología económica. Como se verá, la fenomenología objeto de estudio mediante la experimentación ha puesto de manifiesto la posibilidad empírica de refutación o negación de no pocos postulados básicos de la teoría económica tradicional y ello por la presencia de sesgos sistemáticos o prejuicios que ocasionan errores predecibles.

El cruce entre la psicología experimental y la microeconomía ha puesto de elocuente manifiesto que los factores considerados supuestamente irrelevantes según la teoría económica tradicional son, en realidad, trascendentales para advertir el porqué de los comportamientos que se consideran anómalos por su disidencia con las hipótesis de la teoría económica ortodoxa de raíz neoclásica. Los ejemplos disponibles enseñan que la toma de decisiones económicas basadas únicamente en la racionalidad de los actos humanos, como sugieren las teorías económicas clásicas, suscitan severas dudas a tenor de las alternativas que se ofrecen al sujeto objeto del ensayo.

Para componer este estudio alrededor de la psicología económica que pretende ser intervención en el ámbito económico a través de las políticas públicas he tenido presente las obras que aparecen referenciadas a final de este trabajo. En su desarrollo no revisaré la bibliografía relativa a la neuroeconomía, área de investigación dedicada al estudio del cerebro en relación a un tipo específico de decisiones como son las económicas que han preocupado desde siempre a los economistas y, más recientemente, a los psicólogos, Banich (2.009). Este objetivo queda fuera de mi propósito; no obstante alguna alusión se hará a esta materia al desarrollar la Teoría de la Perspectiva. La preferencia por lo experimental, por el ensayo

metódico propio de la psicología no es posible de realizar aquí por la naturaleza teórica del estudio. En consecuencia, el procedimiento será el propio del acercamiento aludido.

En el centro del trabajo se presenta la teoría de la decisión humana, la Teoría de la Perspectiva, antes llamada del valor, que ha dado origen a la economía del comportamiento y, en su seno, a una nueva rama del análisis financiero, la Behavioral Finance o Psicología de las Finanzas y a una nueva rama de análisis jurídico, la Psicología Jurídico-Económica. En ambas disciplinas, aplicando las reglas psicológicas, se hacen comprensibles determinados comportamientos que antes parecían anómalos desde una perspectiva tradicional de acercamiento mediante un enfoque estrictamente económico basado únicamente en el binomio de dos conceptos antitéticos, el coste y el beneficio y que dejaba fuera de su visión el impacto emocional de toda decisión.

Antes de cerrar esta introducción he de insistir en la idea de que, en un principio, todas las ciencias sociales, como lo son la economía y la psicología con todos los matices que son del caso en ambas, fueron parte de la filosofía entendida en un sentido amplio como sugiere la palabra en su sentido etimológico. Por eso ambas disciplinas están provistas de un mismo arsenal de nociones básicas de las que cuelgan todos los desarrollos posteriores que se han lanzado desde distintas perspectivas de acercamiento al fenómeno del comportamiento humano de alcance económico. Entre estos conceptos tan genéricos como abstractos se encuentran el placer por la ganancia y el dolor por la pérdida o el gasto. En este sentido, la idea de utilidad, término muy empleado en la teoría económica, no es otra cosa que una referencia o expresión técnica alusiva a la idea de felicidad o placer. En ellos se hallan las raíces que explican con facilidad pasmosa todo comportamiento económico. Como de los conceptos abstractos se habla en singular podemos avanzar que el dolor de todo desprendimiento, como es una pérdida o un gasto, es más intenso y duradero en el tiempo que el placer que provoca la adquisición de alguna novedad. Con todo, la sensibilidad o impacto emocional es siempre decreciente. Por esta vía el acercamiento psicológico ha superado no pocos de los convencionalismos de las tesis económicas ortodoxas pasando, como se dirá, por la idea de la utilidad esperada hasta alcanzar la economía del comportamiento y sus hallazgos. Para Pareto llegará un día en el que podamos deducir las leyes de las ciencias sociales a partir de los principios de la psicología (Pareto, 1.906).

Como se ha anticipado, definido el objeto del trabajo, el método empleado coincide, siquiera sea parcialmente, con lo que se ha dado en llamar un acercamiento teórico al campo de la psicología económica destacando sus principales logros. Procederé en los siguientes apartados realizando una síntesis evolutiva de las corrientes de ideas que han tratado de explicar el comportamiento económico, lo que me conducirá a desarrollar las sucesivas escuelas de pensamiento económico tratando de poner en relación de complementariedad las teorías tradicionales en la economía con la teoría de la perspectiva que me ocupará seguidamente en el cuerpo central del trabajo.

## **II.-LA TEORÍA ECONÓMICA TRADICIONAL**

Comenzaré por decir que un lamentable error de esta teoría es pensar que nada muda, cuando todo cambia. La realidad empírica no es eliminable. No obstante, incluso ahora, de los postulados básicos de esta teoría pionera arrancan todos los argumentos de sustancia económica que se producen conforme a una lógica prescriptiva basada en un ser imaginario, la ficción del *homo economicus*.

Con facilidad se observa que la teoría económica tradicional se ha ocupado desde sus orígenes de la manera en que los sujetos adoptan, al parecer racionalmente, sus decisiones de inversión, ahorro y gasto basándose en un idealizado modelo de comportamiento que guarda escasa sintonía con la realidad que revela la experiencia. En efecto, con total falta de realismo los economistas ortodoxos de tradición neoclásica han defendido dos hipótesis puestas en entredicho por el acercamiento psicológico. En primer lugar la conjetura de que los consumidores son plenamente racionales en la búsqueda de su bienestar y, en segundo lugar, la suposición de que los mercados financieros son siempre eficientes. Ambas afirmaciones no son en modo alguno irrefutables sino muy objetables desde una orientación psicológica. Una elemental operación psicológica revelada por la experiencia empírica pone al descubierto que las personas no calculan bien las posibilidades de que algo ocurra, tienden a sobreestimar ciertos acontecimientos, su racionalidad es limitada y, en fin, sus preferencias son temporales y su optimismo recalcitrante. La teoría clásica sintéticamente expuesta parte de unos prejuicios sostenidos en cimientos tan endeble como el simple análisis coste/beneficio cuyos efectos nocivos ya fueron tempranamente advertidos entre otros por Bernoulli (1758) quien supuso, con razón, que las personas valoran cada vez menos, como he anticipado en la introducción, los incrementos de su riqueza lo que conduce a la idea de la aversión al riesgo de enorme contenido psicológico. Por su parte, ya en el siglo XX, Pigou (1.920) destacó la idea de que las preferencias mudan, son sucesivas y no estables en el tiempo.

En el origen de este enfoque económico ortodoxo dolor y placer o bienestar, que son nociones de clara hondura psicológica, fueron considerados como el motor de todo el comportamiento humano, al decir, entre otros muchos por Gary Becker (1976). Por esta sencilla razón no es de extrañar, como anticipado en la introducción, que tanto la economía como la psicología se ocupen del estudio del comportamiento en el amplio campo de las ciencias

sociales. Como trataré de exponer en este trabajo la clave de toda teoría económica es de naturaleza psicológica, tanto es así que el interés en la psicología del comportamiento humano no es otra cosa que una vuelta de la economía a sus orígenes. En este sentido, un ensayo general o prefiguración de lo que vendría después aparece tempranamente en la obra de Adam Smith ( 1.776 ), padre de la economía moderna en un sentido científico. En efecto, como autor insignia de este pensamiento clásico y académico es obligatoria la cita de Adam Smith cuyas ideas, pese a sus certeras intuiciones en su obra sobre los sentimiento morales, han quedado en buena parte obsoletas por su escaso poder explicativo en el actual contexto social si es que alguna vez la tuvieron. Pese a estas intuiciones no formalizadas mediante un razonamiento lógico, este pensamiento decimonónico palidece al enfrentarse a los nuevos tiempos.

En el pasado siglo, Keynes( 1.936), famoso economista inglés, ya se refirió a los factores psicológicos que usan los inversores para tomar sus decisiones en los mercados de valores: miedo, intuición, desconfianza y fe, no solo eso sino que bautizó estos elementos de profunda raíz psicológica como "Animal Spirits. Fatalmente en el decurso del pensamiento económico se produjo una amputación de estos elementos psicológicos mediante su ablación por irrelevantes ignorando, en consecuencia, los recursos o caja de herramientas que la psicología puede ofrecer.

Andando el tiempo, este pensamiento tan rumiante como inteligente pero muy poco realista ha desarrollado un cuerpo doctrinal casi hegemónico durante la última época en torno a la idea de un modelo formal que se basa en una idea equivocada del comportamiento humano que la psicología económica ha puesto al descubierto como destacaré más adelante. En torno a este orden de ideas que son una serie de afirmaciones consecutivas que vertebran la tesis ortodoxa se han sucedido no pocos pensadores. Sin ánimo de agotar el tema entre ellos pueden traerse a colación como discípulos de esta corriente de opinión no pocos autores que se han aferrado con cierta hipocresía intelectual a la tradición más ortodoxa. Así, desde David Ricardo hasta los famosos economistas de la escuela de Chicago con Milton Friedman a la cabeza ( 1.976 ).

Como he avanzado, esta teoría ofrece un modelo normativo basado en la idea de utilidad egoísta que posee una escasa capacidad predictiva y que se caracteriza por la solución óptima de problemas específicos que afronta un ser imaginario y egoísta, el *homo*

*economicus*. Para ello, y en el fondo no se sabe muy bien por qué, esta corriente de pensamiento se ha basado en tres premisas que son otras tantas hipótesis que la evidencia empírica no refrenda según revela el acercamiento psicológico. La primera premisa es que los sujetos saben siempre lo que quieren; la segunda premisa o presupuesto, que utilizan toda la información disponible y que la comprenden alineándola a la consecución de sus objetivos de maximización del provecho y la última premisa pero no menos importante, que comprenden perfectamente los riesgos y beneficios de sus decisiones de orden económico. Bajo estos patrones teóricos los individuos son capaces de analizar toda la información disponible y tomar siempre la mejor decisión, la óptima para su economía doméstica o empresarial. Con una concepción que se puede calificar de platónica, esta teoría clásica crea un ser imaginario, el *homo economicus*, un ser completamente racional capaz de manejar su presupuesto personal como un contable, de ahorrar de forma recurrente y de invertir como un experto; es decir, un modelo a imitar que daba la medida óptima de cualquier decisión. Como se dirá más adelante estos presupuestos son falibles desde una perspectiva experimental.

Con este acercamiento económico tradicional toda decisión se explica desde un punto de vista racional; esto es, como una decisión que intenta maximizar el beneficio propio y las utilidades individuales, dando por hecho que la racionalidad de los individuos es comportarse de una determinada manera sin tener certeza de ello. Estas ideas, que parecen una ensoñación onírica basada en hábitos que se califican de racionales porque, al parecer hay otros que no lo son, han sido respetadas en el seno de la academia económica con más devoción que sentido crítico ya que su argumento locomotor relativo a la omnisciencia de pensamiento humano y a la entera información disponible, que de todos los demás tira, es tan fácil de refutar como fácil de sustituir. En efecto, los numerosos descubrimientos sobre el modo en que funciona el cerebro humano realizados en los últimos años y procedentes de disciplinas como la psicología, la neurología o la neurofisiología revelan que esto no es así y que las personas con frecuencia no solo desconocen sus preferencias, sino que utilizan incorrectamente la información disponible y, además, no comprenden bien el alcance de los riesgos que asumen.

Por otra parte y de forma por entero acientífica ya que parece un acto de fe, la explicación de la conducta económica de empresarios y consumidores se deja en manos de una metáfora, la mano invisible, locución que ha hecho fortuna pese a resultar escasamente racional. En fin, que las predicciones que derivan de esta teoría clásica no son otra cosa que

profecías que no han sido secundadas por la tozuda realidad. Entre otros que podrían ser citados, un examen en profundidad acerca del concepto de mano invisible puede ser leído con provecho en la obra de Ullmann-Margalit (1.997).

Pese a la crítica realizada a los frutos de esta teoría, en el hondón de todo este pensamiento están las ideas de dolor y placer antes expuestas ya que la noción de utilidad que tan grata resulta a los economistas no es otra cosa que el placer o felicidad momentánea que produce un recurso empleado en la satisfacción de necesidades reales o sentidas. Como he dicho, a esta corriente de pensamiento parecía no importarle el aspecto psicológico en el que no se entretuvieron los estudiosos ya que ignoraron los que se llamó por esta escuela de pensamiento ortodoxo y con cierto desdén despectivo los factores irrelevantes o nimios. La drástica reducción de estos impulsos, irrelevantes para la teoría económica tradicional a la que parece no importarle este aspecto del problema del comportamiento económico ha sido su pecado capital. En cambio, la economía del comportamiento los considera, como se verá, decisivos. Como he dicho, la teoría económica clásica coloca al ser humano en un pedestal, al llamado *homo economicus* pero, paradójicamente, Mullainataham y Safir (2.013) han venido a demostrar que, los pobres o personas que tiene poco dinero y que no pueden cometer errores por las brutales consecuencias que para ellos tendría la torpeza o desliz en términos de costes de oportunidad son lo más parecido que existe al modelo tan teórico como irreal.

La teoría clásica, aunque resulta difícil de explicar, ha sobrevivido hasta bien entrado el siglo XX. Quizá sea, aunque esto no está claro, porque ha servido de válvula de escape intelectual a la creencia equivocada de que, en la razón humana, el pensamiento es omnisciente y abarca todo el espectro de posibilidades. En cambio, las condiciones y límites de toda decisión humana han sido puestas de elocuente manifiesto, como se verá, por la perspectiva psicológica de acercamiento cuyo enfoque origina un modelo descriptivo que capta el comportamiento humano real. La psicología en su vertiente económica ha enriquecido el pobre acercamiento realizado por los economistas clásicos evidenciando mediante experimentos el mal comportamiento del ser humano real o si se prefiere desviaciones si nos atenemos al modelo del, *homo economicus*. En este punto es curioso observar como algunos estudiosos de estas cuestiones argumentan que la formación en economía hace que los estudiantes se comporten de forma egoísta, al parecer para imitar al modelo, como lo cual se alcanza el sarcasmo de que la realidad imita a la teoría.

Las enormes dudas acerca de si esa explicación del comportamiento económico era acertada y las enormes carencias del procedimiento empleado, simple elucubración mental por la falta de experimentación, dieron paso a nuevas líneas de pensamiento cada vez más cercanas al ámbito psicológico. Empero, la verdad es que no toda esta teorización clásica es desechable. Hay que reconocer que sobre el fondo de su doctrina puede construirse una nueva que aproveche el esfuerzo investigador realizado por la psicología económica. No se debe dejar perder este caudal de conocimiento partiendo de cero.

La dilución de no pocos de estos planteamientos doctrinales, dogmáticos y teóricos ha sido obra de la psicología económica que lejos de prescribir se ha limitado a describir la realidad tal y como acontece tratando de explicar su porqué. El acercamiento psicológico ha facilitado enormemente la decadencia de la teoría clásica. En efecto, la aparente perfección formal del entero argumentario de esta corriente de ideas, propia del pensamiento platónico racional y del deber ser, se ha visto empañada por su falta de consistencia con la realidad. La preferencia por lo experimental de la psicología, por el ensayo metódico frente a los evidentes límites de esta tesis que no permiten ir muy lejos, ha permitido arrojar algo de luz sobre estas cuestiones relativas a las decisiones en materia económica de empresarios y consumidores y, según creo, algunos economistas como Thaler ( 1.982 ) han tratado de recoger las enseñanzas de todo orden que han cosechado los psicólogos y su forma de proceder en el estudio del comportamiento humano económico poniendo de manifiesto la endeblez de la teoría clásica. Como se verá más adelante, la rama del conocimiento denominada psicología económica estudia el comportamiento económico desde un punto de vista psicológico para entender cómo tomamos decisiones en el mundo real y por qué en ocasiones actuamos en contra de toda lógica, como por ejemplo cuando sabemos que debemos ahorrar pero no lo hacemos.

### **III.-LA TEORÍA DE LA UTILIDAD ESPERADA**

Entre los diversos avances que se han producido en la ciencia económica merece un recordatorio la teoría de la utilidad esperada que es una prolongación de la anteriormente expuesta y que aprovecha el concepto de utilidad tan nuclear en la tesis clásica añadiendo la palabra esperada que indica, según creo, un juicio que empieza a psicologizar la idea que la expresión encierra. Ligada, estrechamente vinculada y muy relacionada con la teoría clásica en su raíz sustancial prescriptiva y dogmática se encuentra esta teoría de la utilidad esperada que de manera oblicua comienza a reconocer elementos psicológicos antes no tenidos en cuenta. Lo más puro que había en la teoría clásica, la utilidad, o placer o felicidad para entendernos, fue salvado por esta nueva corriente de pensamiento económico que mantiene la idea de utilidad adjetivándola, ahora, de marginal. Por esta razón puede ser calificada como una teoría intermedia o de paso entre el acercamiento clásico y el que nos ofrece la psicología económica. Para comprender hasta qué punto hay similitud entre esta teoría y la citada con anterioridad basta con reducir a esquema sus postulados o axiomas. Expeditivamente expuesta la teoría de la utilidad esperada vuelve sobre las ideas de placer y dolor que están en la génesis de la teoría clásica y que tienen, como he dicho, honda raíz psicológica.

Frente a la teoría clásica y especulativa anteriormente expuesta que parte como he indicado de hipótesis que no acaban de dar cuenta de la realidad, la nueva teoría reconoce que el valor no se maximiza sin freno, pero no es fácil distinguir entre sí ambas corrientes de pensamiento económico. La diferencia sólo empieza a estar clara con la precisión de que reconoce la presencia de un rasgo psicológico, como lo es la saciedad, que acaba produciendo en el ánimo cada unidad nueva de placer hasta que una nueva unidad no añade más bienestar sino, por el contrario, hastío o desdén. No obstante, el parentesco con la ortodoxia le hace caer en los mismos errores. En efecto, surcada de parte a parte por las ideas tradicionales, esta nueva corriente de pensamiento avanza hacia una mejor comprensión del objeto de estudio por más realista, reconociendo que se había exagerado el sentido de utilidad por la teoría clásica, que el nuevo orden de ideas relativiza.

Como vengo diciendo, en la sucesión de ideas sobre la conducta en el ámbito económico el cambio se ha producido poco a poco mediante el interés del caso desde un punto

de vista psicológico para intentar descifrar las leyes que gobiernan el proceso de la decisión en este campo. Frente a la lógica del discurso del pensamiento clásico y dejando de rendir culto a sus apriorismos, la tesis de la utilidad esperada es una teoría más imparcial y menos valorativa que vino de la mano de la teoría de los juegos en relación con el estudio del comportamiento económico, John von Neumann y Oskar Morgenstern (1944). Ambos estudiosos calcularon la denominada función de utilidad para escoger entre varias alternativas y, seguidamente, el sujeto compararía la utilidad esperada de cada alternativa -es decir, multiplicaría la utilidad de cada alternativa por su probabilidad- y elegiría aquella que la tuviera más alta. Con ella se ha tratado de contrapesar los excesos ortodoxos de la teoría clásica con una carga de relatividad. Tomando como punto de referencia la teoría clásica antes esbozada, esta corriente de pensamiento procede por equivalencia y por contraste. En efecto, mezclando elementos anteriores y alguna novedad, lo aleccionador de este acercamiento es que entraña cierta reacción frente a la doctrina clásica. En síntesis, toda la explicativa enseñanza de esta teoría se condensa en la idea.

Como la realidad ha traicionado la teoría económica al uso y como la realidad es tozuda y no muda había que cambiar la teoría si es que algo quiere explicar acerca del comportamiento humano en su dimensión económica. Pese a que la teoría de la utilidad esperada fue concebida como canon de racionalidad y como expresión razonable de cómo la gente se comporta en la práctica, Allais ( 1.953 ) afirmó que algunos axiomas de la teoría que vengo exponiendo no eran realistas. En efecto, tras sucesivos ensayos presentó diversos ejemplos que confirmaban que la reacción del sujeto frente a una variación de probabilidad del 1 % es muy distinta si pasamos del 99 al 100% (o, al revés. del 1 al 0%) que si pasamos de, digamos, del 20 al 21 %. y comprobó que el llamado efecto certeza no era compatible con el axioma de independencia a cuyo tenor si una alternativa A es preferida a otra B, entonces una mezcla o lotería que combine la alternativa A y con una tercera nominada C con cierta probabilidad debe ser preferida a otra mezcla que combine B y C con esa misma probabilidad.

De esta forma, descriptiva haciendo experimentos conforme a unas reglas fijadas para cada ensayo se alumbró la teoría del valor, más adelante llamada de las perspectivas, que, como veremos seguidamente, expresamente ha dejado tanto a la teoría clásica antes expuesta como a la teoría de la utilidad esperada más invertebradas y más flexibles. La acumulación de anomalías advertidas por los psicólogos que no encajaban con las

hipótesis de la teorías expuestas fue el caldo de cultivo propicio para la formulación de una teoría alternativa que hubo de esperar hasta 1979 y que fue fruto de la dilatada colaboración entre dos psicólogos, Daniel Kahneman y Amos Tversky que la enunciaron en marzo de 1979 en la revista *Econometrica*.

#### **IV.-LA TEORÍA DE LAS PERSPECTIVAS**

Como he dicho, en el decurso del pensamiento económico el dualismo constructivo intelectual, siempre simplista, se ha basado conceptualmente en el enfrentamiento entre dos conceptos antagonistas. De una parte, del lado de la oferta y, de otra, del lado de la demanda. En la oferta inciden las teorías clásicas expuestas, en la demanda, la psicología económica. Invirtiendo el método de la economía clásica que es deductivo, el pensamiento inductivo propio de la psicología económica ha permitido obtener desde los casos estudiados unos modelos de comportamiento o estereotipos que permiten realizar predicciones fiables. Tanto es así que la psicología económica o conductual estudia el comportamiento real, público y repetitivo del ser humano en un mundo también real con la finalidad de intervenir dominándolo y, en su caso, modificándolo. Mediante esta nueva visión la finalidad buscada por la economía conductual no es otra que ofrecer modelos económicos más precisos que los proporcionados por la teoría económica convencional considerando junto a la razón también los sentimientos y las emociones que cumplen una función no desdeñable a la hora de determinar el comportamiento económico en el mercado de los empresarios y de los consumidores.

Lo que sin mucho rigor puedo llamar el sentido común psicológico ha permitido no pocos hallazgos como la teoría de las perspectivas objeto de este apartado y sus ventajas explicativas respecto del comportamiento, por ejemplo, del inversor en los mercados de valores y, más ampliamente, del consumidor en comparación con las respuestas que ofrece la teoría de la utilidad anteriormente expuesta. Este cambio de orientación ha producido consecuencias no pequeñas en el entendimiento del proceso de decisión en el ámbito económico. Ya se puede avanzar que una mirada mínimamente atenta desde la perspectiva psicológica permite poner en severo entredicho la veracidad de las hipótesis de la teoría económica clásica por el sinnúmero de anomalías o irregularidades respecto del modelo, con lo que procede una nueva forma de atender el estudio de esta materia, al menos en el ámbito microeconómico.

Una visión tan desviada como la tradicional está siendo corregida, siquiera se en parte, por la denominada economía del comportamiento que incorpora ideas de la psicología para enriquecer el modelo estándar que responde a las ideas anteriormente expuestas.

El nuevo enfoque en el estudio del comportamiento en el mercado añade razones de orden psicológico para explicar el por qué se toman determinadas decisiones a despecho de lo que indica la doctrina económica tradicional en cuya atmósfera se han formado los economistas al uso. La psicología económica se ha abierto camino mediante la investigación empírica ofreciendo nuevas vías de comprensión al fenómeno de la decisión. La diferencia esencial entre la teoría económica clásica y la psicología económica la define el método de estudio: ésta es experimental, descriptiva e inductiva, aquélla, simple cosa mental, prescriptiva y deductiva.

No es, desde luego que no, un sector de atención minoritaria en el seno de la academia el relativo a los mecanismos psicológicos que influyen en las decisiones económicas y por tal razón la ciencia económica está acusando de forma particularmente aguda la modificación de sus bases teóricas. Por tal razón y con arreglo a lo que venimos exponiendo llegamos a la psicología económica o economía conductual que es una corriente de pensamiento que tiene como objeto de estudio el comportamiento económico observable empleando como método de acercamiento algunos postulados y tópicos de la psicología como disciplina empírica, especialmente de la teoría cognitiva de la conducta cuya etapa de madurez es evidente. La diferencia de tratamiento que ofrece el análisis psicológico se debe a el enorme poder persuasivo de la evidencia empírica que no deja margen para la duda respecto a la influencia de los mecanismos psicológicos en el proceso de adopción de una decisión económica por empresarios y consumidores. En efecto, los seres humanos en muchas ocasiones no deciden sobre sus asuntos de manera racional y eligen desde la subjetividad. Se ha demostrado que actitudes humanas como la racionalidad limitada, las preferencias sociales y la falta de autocontrol, afectan directamente a la toma de decisiones individuales en materia económica y, por extensión, influyen en el mercado.

Esta nueva rama de las ciencias sociales enseña, a través de los avances de la psicología experimental, que no pocas conductas de los agentes económicos reales niegan las hipótesis o postulados de la teoría económica ortodoxa que no son otra cosa que simplificaciones de la realidad reducidas a la dualidad maniquea del coste y el beneficio. La economía conductual ofrece un conocimiento transversal y holístico que coincide, en efecto, con el carácter transversal de la psicología debido a su efecto directo sobre cualquier tipo de conducta. Y aquí me refiero a la psicología auténtica, mejor o más verdadera que apela y se

interroga por el cerebro del individuo. Desde esta perspectiva parece que no puede haber un contenido opuesto de las reglas de la psicología y de la economía. En vía de principio, la psicología, por naturaleza escéptica y relativista, descrea de la posibilidad de hallar la solución óptima de todo problema económico; es decir, no tiene fe en que el intelecto pueda adecuarse, sin más, al ser de las cosas. Siendo esto así, el objeto de la psicología económica no es determinar lo que es mejor para los individuos, sino lo que le satisface por plausible atendidas las circunstancias o contexto y con razón lógico formal o sin ella.

Específicamente la psicología económica tiene como objeto el estudio de las desviaciones de los estándares de comportamiento de racionalidad asumidos sin crítica por los economistas clásicos. Así, por ejemplo, esta rama de la psicología afirma que nuestros deseos, valores, miedos, prejuicios o afectos, elementos todos ellos de enorme significado psicológico influyen claramente en nuestra valoración y juicio de las cosas, así como en nuestra toma de decisiones que conciernen al ámbito económico. Partiendo de sesgos que determinan su comportamiento, la toma de decisiones varía de una forma u otra. Con la economía conductual se quiere entender como el comportamiento de las personas determina la economía y, como utilizando herramientas y principios de la economía tradicional y de la psicología de manera conjunta, podemos lograr un mejor entendimiento de los seres humanos y robustecer la teoría económica con supuestos más creíbles del comportamiento de las personas. Sobre todas estos muy relevantes elementos las teorías anteriores como se ha expuesto habían guardado un desdeñoso silencio.

Como he anticipado, la tesis tradicional, ideal, prescriptiva y ortodoxa, y el punto de vista del *homo economicus* que es el corazón de la misma como ejemplo de comportamiento económico de empresarios y consumidores ha quedado en severo entredicho debido a este nuevo acercamiento al estudio de la conducta en el mercado que se está tomando seriamente en consideración en relación, por ejemplo, a la políticas públicas que en no pocos ámbitos se encaminan resueltamente en la línea de la psicología económica.

Para indagar directamente en el asunto del comportamiento económico esta nueva aportación científica emplea la vía experimental tratando de superar los dogmas teóricos sentados por la teoría clásica antes vista que no refleja la realidad económica sacando al hombre concreto y enfatizando los aspectos que las anteriores teorías habían considerado

detalles anecdóticos y poniendo al descubierto las anomalías. Ha sido un paso del *praeceptum* al *factum* incorporando al razonamiento económico, como he dicho anteriormente, un expediente constructivo heurístico que tiene que ver con la razón práctica frente a la razón teórica de los anteriores acercamientos al estudio del comportamiento económico que he expuesto.

Bajo el entendimiento de que se estudia al hombre concreto y corriente, esta escuela de pensamiento que es la psicología económica tiene dos dogmas o presupuestos: en primer lugar que hay factores psicológicos que ayudan a explicar el comportamiento humano económico y, en segundo lugar, que la racionalidad humana es limitada. Ambos principios, cuya legitimidad desde el punto de vista psicológico es incuestionable, discrepan de los comúnmente aceptados en el ámbito económico relativo a las hipótesis de que los consumidores son plenamente racionales y los mercados financieros eficientes. Estos presupuestos fueron, en su momento, una clara disidencia en el seno de la academia económica por contradecir la fórmula estándar de conducta representada por el comportamiento del *homo economicus*.

Históricamente, como antecedentes a la aparición de esta nueva disciplina y escuela que es la psicología económica se pueden citar los trabajos pioneros de Tarde (1902) con fundamentos filosóficos en la investigación psicológica y, más adelante, de Katona (1946). En efecto, las ideas de Tarde prefiguraron todo lo que después vino. En su obra asoman de forma incipiente las ideas que, más tarde, serán formalizadas y desarrolladas por otros. Así, fue Katona quien sentó las bases conceptuales y metodológicas de esta nueva disciplina que nos permite comprender la última teoría expuesta en este trabajo, la de las perspectivas, también denominada teoría prospectiva y antes teoría del valor que ha sido desenvuelta por el procedimiento experimental haciendo progresar y refinar el conocimiento del comportamiento económico.

No obstante, la aproximación más metódica y rigurosa de la psicología al pensamiento económico se produce por intermediación de Amos Tversky y Daniel Kahneman (1.974), precursores de la psicología económica ( Behavioral Economics) también conocida como economía conductual o economía del comportamiento. En efecto, los avances conceptuales y empíricos producidos a lo largo de la historia de esta disciplina científica tienen su inicio en la obra pionera de dos psicólogos, Daniel Kahneman y Amos Tversky (1.979)

quienes alejándose de los valores absolutos propios de un acercamiento prescriptivo acudieron a la definición de hipótesis o alternativas de ganancias o pérdidas mediante un acercamiento descriptivo tras la observación de diferentes ensayos concluyendo que toda decisión es relativa en el sentido de que depende del contexto y de los términos en que se produce la presentación de la disyuntiva sometida a consideración. El cambio, la mudanza con respecto a la situación de partida o anterior en el estudio del comportamiento económico es el término de comparación que se toma en consideración ahora a las personas de carne y hueso Tversky y Kahneman (1.979)

El ingenio humilde de ambos maestros llamó la atención de los economistas a través de un artículo publicado, precisamente, en una revista económica. Tanto es así que Kahneman recibió el premio Nobel de Economía en el año 2.002 por los hallazgos obtenidos desde la psicología experimental en el campo de la microeconomía. No obstante, con anterioridad hubo defensores de la psicología financiera que observaron cómo Keynes (1.936), la influencia de aspectos emocionales en las decisiones económicas. Ambos académicos fueron los pioneros en aplicar desde un punto de vista teórico y formal los postulados de la psicología en el ámbito de la economía, rompiendo definitivamente con el academicismo y el clasicismo de las teorías económicas anteriormente expuestas. Interesados en el cómo toman sus decisiones los seres humanos, señalaron la inexistencia del *homo economicus*, ficción que lastra e imposibilita el poder explicativo del modelo que proclaman los economistas más ortodoxos. Lejos de ser unos psicólogos de su tiempo para ser unos psicólogos que se adelantaron a su tiempo ambos académicos introdujeron ideas tales como la anteriormente aludida heurística que no es otra cosa que un sistema de pensamiento que nos conduce a cometer errores graves y recurrentes denominados sesgos. No solo eso, además perfilaron el concepto de la racionalidad limitada y describieron la existencia de preferencias temporales sucesivas e inconsistentes y, en fin, perfilaron la noción de autocontrol y sus problemas. Como se ha dicho se alejaron definitivamente de la ficción del agente económico que es el *homo economicus*, ya que no hay persona alguna que pertenezca a esa especie movida sólo por el propio interés y, en consecuencia, no mostraron fe alguna en la concepción económica ortodoxa de tradición neoclásica defensora, como se ha dicho, de la hipótesis de que los consumidores son plenamente racionales y de que los mercados financieros son eficientes.

En sus dudas acerca del cómo se adopta la decisión en el ámbito económico,

Kahneman y Tversky dejaban obrar a la experimentación mediante comprobaciones metódicas. Reacios al *homo economicus* que sirve para hacer de forma óptima toda función económica, estos estudiosos del comportamiento se han cruzado decididamente al bando de la realidad para anotar el resultado de la experiencia, sin más, del hombre corriente en no pocas ocasiones sometido a las tentaciones por falta de autocontrol y la búsqueda de recompensas inmediatas y con preferencias temporales y mudables como revelan Loewenstein y O'Donoghue (2002). Por encima o al margen de las consideraciones de las teorías prescriptivas anteriormente expuestas y apeado de toda connotación idealizante o del deber ser este nuevo acercamiento es, simplemente descriptivo de la realidad constatada mediante la experimentación. Sin embargo, la evidencia empírica indica que el ser humano no actúa siempre guiado por criterios racionales y es propenso a cometer errores. Los ensayos realizados muestran que los argumentos de la teoría clásica han sido rechazados teórica y empíricamente, y que se debe seguir adelante. Los estudios de microeconomía deben incorporar variables llamadas con ironía factores supuestamente irrelevantes que ayudarán a mejorar el poder explicativo de los modelos económicos.

Este es el punto central de la teoría desenvuelta por el procedimiento experimental en el que la duda metódica se impone, Kahneman y Tversky (1979). Entre estos mecanismos de raíz psicológica cuya presencia se ha constatado mediante la experimentación están la focalización de la atención, el sesgo de confirmación que enfatiza las intuiciones y la facilidad cognitiva o fluencia. La intercesión de estos tres factores explica no pocas decisiones de orden económico, más bien mediocres que óptimas pero en cualquier caso satisfactorias, dejando en severo entredicho el espejo del *homo economicus* como modelo. La necesidad de simplificación que exige un trabajo de esta naturaleza me obliga a reducir a un esquema simplista el mecanismo.

El primer mecanismo que es la focalización de la atención opera así: consiste en centrar la atención en un estímulo concreto que nos llama la atención, en el caso de la economía conductual ese estímulo sería alguna de las alternativas entre las cuales nos tenemos que decantar para tomar nuestra decisión económica.

El segundo mecanismo es el sesgo de confirmación, este sesgo cognitivo hace que busquemos evidencias para confirmar nuestras opiniones y solo valoramos las que dan por

buenas nuestras creencias descartando las que las valoran negativamente. Por lo tanto, según esto buscaríamos información positiva que diese por buena la alternativa que hemos elegido al focalizar nuestra atención en ella. Este intento de confirmar las intuiciones al que propende el ser humano no es otra cosa que un síntoma de debilidad.

El tercero la facilidad cognitiva que se da cuando debido a nuestro buen humor, creemos y nos gusta todo lo que vemos, y confiamos en nuestras intuiciones, aunque estos pensamientos sean seguramente superficiales. Esto se relaciona con el sesgo de confirmación, ya que si debido a este solo buscamos información que avale nuestra opinión, con la facilidad cognitiva daríamos una veracidad excesiva y casi sin fundamento a todas estas informaciones recolectadas. Lo cual nos podría llevar al error y a tomar una mala decisión económica que nos afectase negativamente a nuestras inversiones.

La teoría de la perspectiva explica con facilidad pasmosa como hay conductas irracionales desde un punto de vista económico debido a los distintos estados emocionales que participan de forma relevante en la toma de decisiones de gasto, inversión y ahorro utilizando los rasgos conductuales heredados como puente entre el cuerpo y la mente. Específicamente el hallazgo más sobresaliente de esta teoría de la perspectiva es la presencia de factores, sutiles o no, que soterradamente influyen en las decisiones financieras de inversión, ahorro y gasto. Por ejemplo, hay factores situacionales que pueden afectar a nuestra toma de decisiones a nivel neuropsicológico. Digo esto por la evidente persuasión que producen los sesgos, retrospectivos o de resultado, y de los que apenas tenemos conciencia y que son nocivos o perversos por la nefasta influencia que tienen sobre el juicio en materia económica. La utilidad de este conocimiento es que la psicología económica puede ayudar a la toma de decisiones adecuadas en este ámbito económico atendiendo al reconocimiento e influencia de estos factores.

Sobre los primeros estudios en la materia se han acumulado otros de autores como Thaler (1980) en los que, al revés de toda ideación fundamentalista y frente a la tesis clásica, autoritaria por prescriptiva, recogen de forma descriptiva y realista la enseñanza que suministra esta tesis es una visión más realista según la cual las personas buscan el riesgo en el ámbito de las pérdidas. Es una lección a contrapelo del vigente orden económico establecido en el seno de la academia y, solo guiados por una serie de experimentos en los que aparecen, entre otros los hallazgos, Kahneman (2011) de la idea de un marco teórico basado en el modelo

de dos sistemas de pensamiento, uno lento y otro rápido. No obstante, otros psicólogos con Sloman (1.996) y Stanovich y West (2.000) ya habían vislumbrado este acercamiento mediante dos sistemas, uno lento y reflexivo y, el otro, rápido y automático.

La economía del comportamiento ha encontrado resistencia entre los economistas ortodoxos que preferían mantener el modelo neoclásico estándar argumentando que la psicología se podía ignorar, o dicho de otro modo que el comportamiento irracional del hombre es irrelevante en el ámbito de la investigación económica. Muestra de que esto es así resulta de una simple búsqueda en algunos libros de texto de introducción a la economía en los que se denota que si ha habido algún cambio, aún no se ha filtrado a ese nivel básico de la enseñanza de la economía. Los mismos supuestos siguen vigentes como piedras angulares del análisis económico. Sin embargo, ha surgido un enfoque conductual de la economía en el que los supuestos no se mantienen sacrosantos.

Actualmente vuelven con vigor este tipo de estudios que aprovechan los hallazgos de la psicología económica. Así, el organismo regulador del mercado de valores, la Comisión Nacional del Mercado de Valores ofrece guías para inversores que se hacen eco de este orden de ideas que, seguramente, no serán menos eficaces que otras predicciones realizadas.

Para acabar este apartado diré algo sobre la neuroeconomía que utiliza el conocimiento sobre los mecanismos cerebrales para informar el análisis económico y enlaza la economía con la biología del cerebro. En efecto, los neurocientíficos utilizan muchas herramientas, incluidas las imágenes cerebrales, el comportamiento de los pacientes con lesiones cerebrales localizadas, el comportamiento animal y el registro de la actividad de una sola neurona. La idea clave para la economía es que el cerebro está compuesto por múltiples sistemas que interactúan. Los sistemas controlados ("función ejecutiva") que interrumpen los automáticos. Las emociones y la cognición guían las decisiones. Así como los precios y las asignaciones surgen de la interacción de dos procesos, oferta y demanda, las decisiones individuales pueden modelarse como resultado de la interacción de dos (o más) procesos. Los modelos de este tipo se basan mejor en hechos neurocientíficos y son más precisos empíricamente que los modelos de proceso único (como la maximización de la utilidad anteriormente expuesta). En este ámbito se discute acerca de cómo la evidencia cerebral

complica las suposiciones estándar sobre la preferencia básica, para incluir la homeostasis y otros tipos de dependencia del estado. También son objeto de discusión las aplicaciones para la elección intertemporal, el riesgo y la toma de decisiones, y la teoría de juegos. La elección intertemporal, según parece, depende de un dominio específico y está fuertemente influenciada por la emoción. En una decisión arriesgada, los datos de imágenes apoyan tentativamente la idea de que las ganancias y las pérdidas se codifican por separado, y que la ambigüedad es distinta del riesgo, porque activa regiones de miedo e incomodidad. (Irónicamente, los pacientes con lesiones que no reciben señales de miedo en la corteza prefrontal son "racionalmente" neutrales hacia la ambigüedad). Los estudios de teoría de juegos muestran el efecto de las regiones cerebrales implicadas en la "teoría de la mente", correlatos de la habilidad estratégica y efectos de las hormonas y otras variables biológicas.

Finalmente, la economía puede contribuir a la neurociencia porque los modelos simples de elección racional son útiles para comprender el comportamiento altamente evolucionado, como las acciones motoras que obtienen recompensas y la integración bayesiana de información sensoriomotora.

## **V.- LA PSICOLOGÍA JURÍDICA**

Debido a la proximidad de frontera la investigación psicológica se ha extendido también al ámbito jurídico mediante la teoría de las perspectivas que estudia, entre otras cuestiones, la distinta forma en que la gente reacciona frente a los beneficios y las pérdidas y como emplea reglas heurísticas y sesgos cognitivos como el de superioridad moral, el sesgo por defecto o el de deseabilidad social que hacen plausibles decisiones que, en apariencia, parecen irracionales. La conclusión neta y definitiva de este acercamiento de la mano de la denominada psicología jurídico-económica (Behavioral Law & Economics) es que la sugestión que el sesgo provoca o produce en un mundo real de incertidumbre en el que el cerebro utiliza atajos mentales para resolver problemas.

Tan claramente esto es así que, por ejemplo en el ámbito tributario, los obligados por los distintos impuestos propenden a pagar si otras personas obligadas tributarias, por ejemplo famosas, también lo hacen y, en cualquier caso su actitud se modifica ante el riesgo de ser descubierto y el temor a la inspección y la publicación de listados de deudores a la Hacienda Pública.

La pregunta acerca de la valoración sobre lo que se tiene y lo que no se tiene, pese a tratarse de la misma cosa, permite advertir un denominado efecto posesión o dotación que hace que estemos más dispuesto a cobrar que a pagar para tener el mismo objeto. Este problema llamado de oferta/solicitud que tiene que ver con el punto de arranque, es decir, si tengo o no tengo la cosa objeto de valoración, tiene una enorme influencia en el sistema jurídico.

Sin ser muy práctico en cuestiones jurídicas creo que no puede ser discutido el influjo psicológico en las siguientes cuestiones de derecho. La idea de que se valora más aquello que ya es nuestro, no se sabe si por temor o por arrepentimiento, tiene un claro reconocimiento en materia de expropiación forzosa. En efecto, debido al efecto de posesión el titular del bien que se expropia tenderá a sobrevalorar el precio por la renuncia forzada de su dominio y no estaría dispuesto a pagar lo mismo por su adquisición. Con lo cual la medición del valor asignado es distinta si decidimos vender que es una acción de la que nos sentimos muy responsable que si no decidimos comprar que es una omisión en la que hay tendencia a no

asumir sus consecuencias. Hay menos reproche en la omisión que en la acción y, tal vez, por esa razón la omisión del deber moral de socorro a quien en apuros se encuentra no tiene sanción jurídica salvo que se ocupe la posición de garante que coloca a la persona en la obligación de actuar.

En materia de contratos, el derecho supletorio cumple una función de garantía particularmente estimulante en el sentido de no modificar lo previsto en la norma que rige el contrato aunque pueda ser modificado por el acuerdo de los interesados en la mayoría de las cuestiones que son disponibles, es decir, modificables por acuerdo de los interesados en el intercambio.

En el llamado derecho de daños que trata de resolver los problemas que provocan los infortunios, los componentes de toda indemnización son dos: el daño emergente, que no es otra cosa que una pérdida o gasto que produce dolor y el lucro cesante o expectativa de ganancia que es un ingreso en potencia origen de una sensación placentera. En este ámbito el sesgo retrospectivo. Aunque toda decisión es, al final, una cuestión de costes, hay que distinguir en este ámbito dos tipos de gastos, los costes corrientes que se han desembolsado y los costes de oportunidad que, claro está, no lo han sido, pero que también influyen en la decisión de emplear cualquier recurso aunque no se perciben con la misma nitidez su presencia.

## **VI.- CONCLUSIONES**

Un trabajo como éste ha de tener necesariamente un final abierto, las conclusiones obtenidas no son otra cosa que hipótesis de trabajo para un desarrollo futuro de una línea de investigación a proseguir con ocasión del master. Con todo, como no se trata de un ensayo psicológico sino de un trabajo fin de grado las conclusiones más obvias de todo lo expuesto son las siguientes:

**1.-** Si aspiramos seriamente a un entendimiento, a una comprensión universal de la conducta humana de índole económica, la clave de toda teoría económica es de naturaleza psicológica. Una detrás de otra se han sucedido las teorías económicas y en todas aparece el lastre psicológico que permite descubrir las anomalías de los modelos ideales de la tradición económica. En consecuencia la economía parece tener en todo caso una esencia psicológica.

**2.-** La teoría de la perspectiva, más psicológica que estrictamente económica, ha iniciado un nuevo enfoque en el estudio de la economía. Específicamente el hallazgo fruto de la experimentación más sobresaliente de esta teoría de la perspectiva es la presencia de factores, sutiles o no, que soterradamente influyen en las decisiones financieras de inversión, ahorro y gasto. La utilidad de este conocimiento es que la psicología económica puede ayudar a la toma de decisiones adecuadas en este ámbito, específicamente en el microeconómico. Tanto es así, que no pocas ideas nacidas en el ámbito psicológico han emigrado al ámbito económico.

**3.-** Otra idea de clausura no menos obvia es que todas las teorías expuestas son complementarias de una mejor comprensión del enigma que, de momento, sigue siendo el comportamiento humano. Con esto queda claro que, en lo hondo, economía y psicología coinciden en su origen.

La vulgaridad de todas estas conclusiones no debería empequeñecer el esfuerzo empleado para alcanzarlas. Para concluir he de decir que no he sabido explicarlo de otra manera.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Akerlof, George A. and Yellen, Janet L. "Can Small Deviations from Rationality Make Significant Differences to Economic Equilibria?" *American Economic Review*, September 1985, 75(4), pp. 708–20.

Alesina, Alberto; Di Tella, Rafael and MacCulloch, Robert. "Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different?" National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA) Working Paper No. 8198, 2001.

Allais, Maurice. "Rational Man's Behavior in the Presence of Risk: Critique of the Postulates and Axioms of the American School." *Econometrica*, October 1953, 21(4), pp. 503– 46.

Arrow, Kenneth J. "Risk Perception in Psychology and Economics." *Economic Inquiry*, January 1982, 20(1), pp. 1–9.

Bateman, Ian; Munro, Alistair; Rhodes, Bruce; Starmer, Chris and Sugden, Robert. "A Test of the Theory of Reference-Dependent Preferences." *Quarterly Journal of Economics*, May 1997, 112(2), pp. 479–505.

Becker, Gary S. and Murphy, Kevin M. "A Theory of Rational Addiction." *Journal of Political Economy*, August 1988, 96(4), pp. 675–700.

Benartzi, Shlomo and Thaler, Richard H. "Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle." *Quarterly Journal of Economics*, February 1995, 110(1), pp. 75–92.

Bernoulli, Daniel. "Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk." *Econometrica*, January 1954, 22(1), pp. 23–36 [original work published 1738].

Camerer, Colin F.; Babcock, Linda; Loewenstein, George and Thaler, Richard H. "Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time." *Quarterly Journal of Economics*, May 1997, 112(2), pp. 407–42.

Cameron, Lisa A. "Raising the Stakes in the Ultimatum Game: Experimental Evidence from Indonesia." *Economic Inquiry*, January 1999, 37(1), pp. 47–59.

Cohen, David and Knetsch, Jack L. "Judicial Choice and Disparities between Measures of Economic Value." *Osgoode Hall Law Review*, 1992, 30, pp. 737–70.

Ellsberg, Daniel. "Risk, Ambiguity and the Savage Axioms." *Quarterly Journal of Economics*, November 1961, 75(4), pp. 643–69.

Fehr, Ernst; Fischbacher, Urs and Gächter, Simon. "Strong Reciprocity, Human Cooperation, and the Enforcement of Social Norms." *Human Nature*, January 2002, 13(1), pp. 1–25.

Fehr, Ernst and Gächter, Simon. "Fairness and Reciprocity." *Journal of Economic Perspectives*, Summer 2000, 14(3), pp. 159–81.

Frey, Bruno S. and Stutzer, Alois. "What Can Economists Learn from Happiness Research?" *Journal of Economic Literature*, June 2002, 40(2), pp. 402–35.

Genesove, David and Mayer, Christopher. "Loss Aversion and Seller Behavior: Evidence from the Housing Market." *Quarterly Journal of Economics*, November 2001, 116(4), pp. 1233–60.

Gilbert, Daniel T.; Pinel, Elizabeth C.; Wilson, Timothy D.; Blumberg, Stephen J. and Wheatley, Thalia P. "Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting." *Journal of Personality and Social Psychology*, September 1998, 75(3), pp. 617–38.

Gilbert, Daniel T. and Wilson, Timothy D. "Miswanting: Some Problems in the Forecasting of Future Affective States," in J. Forgas, ed., *Feeling and thinking: The role of affect in social cognition*. New York: Cambridge University Press, 2000, pp. 178–97.

Guth, Werner; Schmittberger, R. and Schwarz, B. "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining." *Journal of Economic Behavior and Organization*, December 1982, 3(4), pp. 367–88. Hammond, Peter J. "Consistent Plans, Consequentialism, and Expected Utility."

Econometrica, November 1989, 57(6), pp. 1445– 49.

Kahneman, Daniel; Knetsch, Jack and Thaler, Richard. "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market." *American Economic Review*, September 1986, 76(4), pp. 728–41. . "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem." *Journal of Political Economy*, December 1990, 98(6), pp. 1325–48. . "The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias: Anomalies." *Journal of Economic Perspectives*, Winter 1991, 5(1), pp. 193–206.

Kahneman, Daniel and Snell, Jackie. "Predicting a Changing Taste." *Journal of Behavioral Decision Making*, July 1992, 5(3), pp. 187– 200. Kahneman, Daniel and Tversky, Amos. "Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk." *Econometrica*, March 1979, 47(2), pp. 313–27. , eds. *Choices, values and frames*. New York: Cambridge University Press, 2000.

Kahneman, Daniel; Wakker, Peter P. and Sarin, Rakesh. "Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility." *Quarterly Journal of Economics*, May 1997, 112(2), pp. 375–405.

Laibson, David. "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting." *Quarterly Journal of Economics*, May 1997, 112(2), pp. 443–77.

Loewenstein, George and Adler, Daniel. "A Bias in the Prediction of Tastes." *Economic Journal*, July 1995, 105(431), pp. 929–37.

Loewenstein, George and Schkade, David. "Wouldn't It Be Nice? Predicting Future Feelings," in D. Kahneman, E. Diener, and N. Schwartz, eds., *Well-being: The foundations of hedonic psychology*. New York: Russell Sage Foundation, 1999, pp. 85–105.

Madrian, Brigitte C. and Shea, Dennis F. "The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior." *Quarterly Journal of Economics*, November 2001, 116(4), pp. 1149–87.

March, James G. "Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice." *Bell Journal of Economics*, Autumn 1978, 9(2), pp. 587–608.

McCabe, Kevin; Houser, Daniel; Ryan, Lee; Smith, Vernon and Trouard, Theodore. "Functional Imaging Study of Cooperation in TwoPerson Reciprocal Exchange." *Proceedings of the National Academy of Sciences (USA)* 25 September 2001, 98(20), pp. 11832–35.

McCaffery, Ed J. "Cognitive Theory and Tax." *UCLA Law Review*, September 1994, 41(7), pp. 1861–1947. Odean, Terrance. "Are Investors Reluctant to Realize Their Losses?" *Journal of Finance*, October 1998, 53(5), pp. 1775–98.

Rabin, Matthew. "Risk Aversion and Expected Utility Theory: A Calibration Theorem." *Econometrica*, September 2000, 68(5), pp. 1281–92. . "Inferences by Believers in the Law of Small Numbers." *Quarterly Journal of Economics*, 2003 (forthcoming). Rabin, Matthew and Thaler, Richard. "Anomalies—Risk Aversion." *Journal of Economic Perspectives*, Winter 2001, 15(1), pp. 219– 32.

Sen, Amartya. "Internal Consistency of Choice." *Econometrica*, May 1993, 61(3), pp. 495–521.

Shleifer, Andrei. *Clarendon Lectures: Inefficient markets*. Oxford, U.K.: Oxford University Press, 2000. Simon, Herbert. "A Behavioral Model of Rational Choice." *Quarterly Journal of Economics*, February 1955, 69(1), pp. 99–118.

Thaler, Richard. "Toward a Positive Theory of Consumer Choice." *Journal of Economic Behavior and Organization*, March 1980, 1(1), pp. 36–60.

Thaler, Richard and Shefrin, Hersh M. "An Economic Theory of Self Control." *Journal of Political Economy*, April 1981, 89(2), pp. 392–406.

Tversky, Amos and Kahneman, Daniel. "Rational Choice and the Framing of Decisions." *Journal of Business*, October 1986, 59(4), Part 2, pp. S251–78. VOL. 93 NO. 2 VIEWS OF ECONOMICS FROM NEIGHBORING SOCIAL SCIENCES 167 . "Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model." *Quarterly Journal of Economics*, November 1991, 106(4), pp. 1039–61. . "Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty." *Journal of Risk and Uncertainty*, October 1992, 5(4), pp. 297–323.

Williamson, Oliver E. The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. New York: Free Press, 1985.