

## Daniel Kahneman. Un psicólogo Premio Nobel 2002

Orfelio G. León y Juan Botella  
Universidad Autónoma de Madrid

La concesión del Premio Nobel 2002 de Economía a un psicólogo, Daniel Kahneman, motiva esta breve reseña, articulada en dos partes bien diferenciadas. En la primera se resumen los principales hitos de su carrera académica, que se ha basado en dos pilares principales: la toma de decisiones (ámbito por el que se le concede el premio) y la atención humana. En la segunda hacemos un repaso de los momentos en los que los trabajos de Kahneman han tenido un mayor impacto en nuestras propias trayectorias. Con ello pretendemos tanto reconocer su influencia en nuestro propio trabajo como animar a los psicólogos más jóvenes que no estén familiarizados con su trabajo a que releen sus contribuciones más clásicas y puedan ver en Kahneman un ejemplo de cómo la Psicología puede exportar sus ideas y resultar útil a otras ciencias en un futuro cada vez más interdisciplinar.

*Daniel Kahneman. A Nobel prize psychologist 2002.* Nobel Prize in Economic Sciences, 2002, to psychologist Daniel Kahneman has originated this note, structured in two well defined parts. First part is devoted to the main academic contributions: judgment and decision making (which has motivated the prize) and human attention. Along the second part we relate those moments of our own academics lives influenced by Kahneman's works. Our aim is to render a homage to the role played by the writings of Kahneman in our research as well as to let him know to the younger psychologists in order to drive them to classics papers of him. We think that Kahneman could be a good example of how Psychology can export their findings and be useful to other disciplines in a scenario of mixed sciences.

### Notas biográficas sobre Daniel Kahneman

El pasado mes de octubre un psicólogo, Daniel Kahneman, recibía el Premio Nobel de Economía «*for having integrated insights from psychological research into economic science, especially concerning human judgment and decision-making under uncertainty*». El premio era compartido con Vernon Smith, otro estudioso en el campo de la toma de decisiones (recomendamos a aquellos que no estén familiarizados con el tema que lean uno de los trabajos más afamados de Kahneman, publicado en *Science*, Tversky y Kahneman, 1981).

Daniel Kahneman nació en Tel Aviv, Israel (comparte la doble nacionalidad con EE.UU.). Obtuvo el doctorado en Berkeley CA. Hasta el año 1978 estuvo vinculado a la Universidad hebrea de Jerusalén, del 78 al 86 a la Universidad de la British Columbia (Canadá), del 86 al 94 a la Universidad de Berkeley, en California, y desde 1993 es profesor de Psicología en la Universidad Eugene Higgins y de Public Affairs, en la Universidad de Princeton, NJ, EE.UU.

En sus primeros años se centró fundamentalmente en temas de percepción visual y atención (1961- 1973); es en 1971 cuando aparece su primer trabajo sobre sesgos, en compañía de Amos Tversky (Tversky y Kahneman, 1971); en 1979 publica (Kahneman y Tversky, 1979) la que vendría a ser aportación fundamental para el

campo económico: la teoría prospectiva. Más tarde se vería revisada y ampliada (Tversky y Kahneman, 1992). Esta línea ya no la dejaría hasta nuestros días, lo cual no le ha impedido seguir publicando trabajos en atención, como el aparecido junto a Anne Treisman en el 84 (Kahneman y Treisman, 1984). Otros trabajos fundamentales de su misión en tierras económicas fueron su capítulo «Experimental economics: A psychological perspective» (Kahneman, 1987) y la reflexión teórica «New challenges to the rationality assumption» (Kahneman, 1994). Por último, los dos hitos que cierran su larga dedicación al estudio del juicio y la toma de decisiones pueden ser su libro aparecido en 2000 (Kahneman y Tversky, 2000) con su amigo y colaborador ya desaparecido y el capítulo (Kahneman y Frederick, 2002) donde renombra la psicología de los heurísticos y sesgos como «juicio intuitivo». Justamente esta denominación es la que ha divulgado en su lección magistral al tomar posesión del premio (véase en <http://www.nobel.se/economics/lau-reates/2002/kahneman-lecture.html>).

La razón por la que un psicólogo ha sido premiado en un campo como la Economía es que la investigación en ésta cada vez se apoya más en datos obtenidos en el laboratorio. En concreto, en el campo del juicio y toma de decisiones. Kahneman, además de investigar en esta área, ha procurado hacer que los resultados y sus consecuencias fueran conocidos por los estudiosos de la Economía. Los responsables del premio han considerado que la visión que los psicólogos han descrito desde los años 50 (véase Simon, 1957) de cómo es «de hecho» la racionalidad humana, supone una aportación esencial para entender la conducta económica. El hombre no es ya un animal económico, con información completa y con un chip lógico implantado en su córtex. Kahneman y Tversky (como punta de lanza de otros muchos) han transmitido durante 30 años a

---

Fecha recepción: 3-2-03 • Fecha aceptación: 10-2-03

Correspondencia: Orfelio G. León

Facultad de Psicología

Universidad Autónoma de Madrid

28049 Madrid (Spain)

E-mail: orfelio.leon@uam.es

los economistas una evidencia que muestra cómo usamos heurísticos que sistemáticamente se apartan de los modelos lógicos.

En nuestra opinión, una de las claves de su éxito entre los vecinos economistas es que no sólo han descrito sesgos. Han reformulado los modelos de utilidad esperada máxima integrando las inconsistencias. Esto, además, no se ha hecho como una predicción desde una teoría, sino que se ha hecho desde la experimentación, es decir, manipulando variables y contrastando las relaciones causales hipotetizadas.

A través de Kahneman, la Psicología cognitiva (y sus formas de investigación) recibe un nuevo reconocimiento social más allá del ámbito de la propia academia.

#### El impacto de la obra de Kahneman en nuestras vidas

La noticia del Nobel a Kahneman nos alegró y nos produjo una gran satisfacción. Durante años hemos tenido frecuentes contactos con su trabajo. El primero de nosotros (OL) con su trabajo sobre la toma de decisiones y el segundo de nosotros (JB) con su trabajo sobre atención, los dos pilares de su contribución a la Psicología. Estas dos líneas de investigación se han desarrollado de forma entrelazada durante cuatro décadas y cada uno de nosotros seguía de cerca uno de ellos, mientras nuestras propias vidas discurrían en paralelo, pero también en muchos sentidos entrelazadas. Por eso ambos hemos sentido un cierto orgullo vicario por este premio, como si lo recibiese uno de los nuestros (sería más propio decir que a nosotros nos gusta sentirnos copartícipes de su premio). También por eso hemos querido dar a estas líneas un formato algo infrecuente, que refleja ese entrelazamiento que al final muestra su aspecto entreverado, complejo y barroco que resulta nuestra propia trayectoria. Las dedicaremos a hacer un breve repaso de los principales momentos de nuestra vida académica en los que Daniel Kahneman ha tenido una influencia memorable<sup>1</sup>. Como decíamos, lo haremos entremezclando las experiencias de cada uno, que separaremos en diferentes párrafos marcados con nuestras iniciales.

Pero comencemos por el nombramiento. Nos ha emocionado saber que al ser entrevistado en su campus actual de Princeton, nada más conocerse la noticia, el primer y honroso pensamiento de Kahneman fue para su colega y amigo, fallecido en 1996, Amos Tversky: «*The work for which I'm honored is work I did collaboratively with a close friend and a very famous psychologist, Amos Tversky, who died in 1996. Certainly we would have gotten this together, and that's one of the things that this means to me today. There is that shadow over the joy I feel.*» Ambos han escrito durante treinta años en la senda que abrieran otros dos premios Nobel, Herbert Simon (1955) y Maurice Allais (1953): lo lógico no es necesariamente lo racional, aunque Piaget nos desease a todos ese empuje al final de los estadios evolutivos. Ambos aspiraban al Nobel desde hacía tiempo. En realidad sólo tenemos constancia de que lo fuera Tversky. Eso fue en noviembre de 1986, aunque en realidad habíamos tenido noticias de ellos antes. Pero volvamos al principio, al nuestro.

(OL) Debía ser un invierno de principios de los ochenta. Me hallaba reunido con Ángel Rivière y con un grupo de profesores de Matemáticas de instituto. Creo recordar que eran del grupo Azarquiel. Estábamos en una cafetería de la zona de Bilbao (Madrid). Era ya de noche y llovía. Aquel día nos visitó Mario Carretero. Acababa de llegar de una estancia en Estados Unidos. Le recuerdo exultante, emocionado. Traía lo último sobre pensamiento. La reunión de aquella noche pivotó sobre su experiencia. En algún

momento blandió un libro de tapas en tonalidades azules. Los nombres... imposible. No los memoricé. Pero sí recuerdo que le servimos de «sujetos» (entonces todavía no éramos «participantes»). Puesto que estudiábamos el aprendizaje de las Matemáticas en adolescentes nos propuso una tarea que nos interesaría examinar. Ante mí apareció por primera vez «el problema de los hospitales» (Kahneman y Tversky, 1972). En el grupo, las respuestas fueron silencios o errores previstos por los dos ilustres judíos. Sin embargo, yo estaba explicando por esa época la distribución muestral de la media y tuve la suerte de «enmarcar» adecuadamente el problema y dar con la solución, que pasé a explicar a mis compañeros matemáticos. Creo que Mario hizo algún comentario sobre lo poco «representativa» que era mi posición. Hasta aquí, mi primera influencia. Yo entonces estaba en otras esferas y aquello no pasó de parecerme interesante.

(JB) Es curioso que en esa misma época también yo escuchara precisamente de Mario Carretero un entusiasta comentario respecto al libro de Kahneman (1973) sobre atención, como el referente de mayor influencia en aquel momento para los estudiosos de la atención humana en Estados Unidos. Aunque ya conocía por referencias y resúmenes secundarios las ideas centrales, no había encontrado el momento para una lectura sossegada de la monografía completa. Embarcado como estaba en los trabajos preliminares de una tesis doctoral sobre atención, dirigida por el malogrado Isidoro Delclaux, la lectura de aquel libro supuso, sencillamente, una revolución en mi manera de afrontar el tema. Tal y como he expuesto en otro sitio, el impacto del libro de Kahneman fue enorme y muchas de sus ideas quedaron definitivamente incorporadas al corpus teórico sobre atención (Botella, 1997).

(OL) Transcurre el año 1983. Alguien de la redacción de Investigación y Ciencia llama a un despacho compartido por cuatro profesores, en el edificio de «Económicas» de la UAM. Preguntaba por alguien de Psicología Matemática, el que fuera. El que contestó el teléfono fui yo y le dije que así se llamaba la asignatura que estaba impartiendo. Perfecto –me contestó–. Necesitamos que nos escriba una revisión sobre un libro de Psicología Matemática –añadió–. No recuerdo qué le dije exactamente pero la duda en mi voz le hizo esgrimir el argumento de que había una remuneración para la tarea y que, por supuesto, me enviaban el libro. Cuando recibí el texto comprobé, para mi sorpresa, que su temática no era lo que para la mayoría era la Psicología Matemática en España entonces (estadística), sino la que se hacía en los países líderes en la Psicología. La obra no era otra que la bien conocida de Coombs, Dawes y Tversky (1970). De conocer, pasé a estudiar aquel libro, y aquello me afectó. En concreto, el capítulo 2, «La toma de decisión individual», escrito por Amos Tversky, sirvió para dar una bordada a mi vida académica. Desde entonces sigo rumbos decisivos.

Supongo que, casi a renglón seguido del episodio con el libro de Psicología Matemática, fue conocer el libro de Carretero y Madruga (1984) en el que otro compañero, Nacho Pozo, había traducido un artículo recopilatorio de Tversky y Kahneman (1974) sobre heurísticos y sesgos. Este lado de la investigación de Tversky, más psicológico que los trabajos a los que hacía referencia el capítulo antes citado, acabó de llenar mis aspiraciones más terrenas. El artículo traducido por Nacho, así como el resto del libro, tendrían un papel importante en mi vida académica al año siguiente. Pero esa es ya otra huella.

(JB) En diciembre de 1983 presenté mi tesis doctoral, en la que estudié la capacidad predictiva de varios modelos que pretendían dar cuenta del rendimiento de los sujetos (aún permanecían en ese

pasivo estatus) en una tarea de atención dividida. Ningún modelo estructural era capaz de hacerlo. En aquel momento los modelos meramente estructurales podían ya considerarse como auténticas reliquias. Como mínimo, cualquier modelo debía incorporar el concepto de capacidad definitivamente formulado por Kahneman más alguna mención de los mecanismos o reglas involucrados en la gestión de los recursos de procesamiento. Uno de los calificativos preferidos por los autores en aquellos años para referirse al modelo de Kahneman era la de su consideración como un «modelo económico», precisamente en ese sentido y mostrando así la coherencia de su pensamiento en ambos campos.

(OL) Corría el año 1985 y me hallaba inmerso en la preparación de mi –perdonad el anglicismo– «*tenure track*» (una «evitación» perdonable). Acababa de ver publicado mi primer trabajo sobre uno de los sesgos que citaban Kahneman y Tversky, el de «anclaje y ajuste» (León y Botella, 1985). Ya tenía una buena carpeta de artículos fotocopiados sobre toma de decisiones. Entre ellos me llamó la atención uno, «*Prospect theory*», de Kahneman y Tversky (1979). Recuerdo que entonces me pareció curioso que estuviera publicado en una revista de Economía: «*Econometrica*». Pero entonces yo no era clarividente. Hoy, tampoco. El trabajo era un ambicioso planteamiento formal en el que, integrando algunos de los sesgos conocidos, se proponía un modelo sustituto al de la utilidad esperada. Revisé la literatura en español para ver si alguien lo mencionaba. Y, finalmente, «decidí» preparar mi lección magistral sobre la base de ese modelo. Noviembre de 1985. Revisando ahora las notas de prensa sobre el Premio Nobel me encuentro con lo siguiente: «*Kahneman's landmark paper on decision-making under circumstances where there is uncertainty, written with Tversky, was published in Econometrica in 1979. Kahneman said he would not have won the Nobel Prize if exactly the same paper had been published in a psychological journal. Because it was published in an economics journal, it had a fair amount of influence on the profession and it sort of legitimized a certain approach to thinking about decision-making which eventually, through the work of other economists, became influential in economics itself.*» A nosotros, en nuestra modestia, nos pareció importante y prueba de ello es que nuestra compañera Hilda Gambara lo tradujo en Estudios de Psicología.

El año 86 siguió presuroso al 85 y tras la consolidación profesional de Juan me fui a hacer las Américas con Lola Lopes. Una vez en el frío Wisconsin, ella fue la que me animó a que fuera a la cálida y jazzística Nueva Orleans y pusiera caras a los nombres que ya conocía. Se reunía allí la Society for Judgment and Decision Making, a la que me agregué entonces. Aunque no le hubieran dado el Nobel a Kahneman, yo ya recordaba –y contaba– el momento en que Lola, además de lo de las caras, insistió en que «agitase» manos. Dos de ellas fueron las de Amos y Daniel. No recuerdo absolutamente nada de lo que hablamos. Mi único recuerdo es que yo tenía un complejo enorme por mi acento carpetovetónico y... resulta que, a las dos personas a las que las demás hacían corrillo, tenían un marcado acento de Israel. Ironías del destino. En esta reunión se hablaba en los corrillos de que a Amos le preparaban para el premio.

(JB) Tras conseguir mi estabilización laboral en la universidad dediqué unos años al estudio de la distribución de la atención por el campo visual, en colaboración con Vicente Ponsoda. A finales de los ochenta me fui a Estados Unidos a pasar un año de investigación con Charles W. Eriksen, que en aquella época estaba muy dedicado al desarrollo de las secuelas de su famoso modelo del zo-

om sobre el despliegue de la atención por el campo visual. Este modelo me pareció un modelo (valga la redundancia) de cómo el concepto kahnemaniano de capacidad puede pasar a formar parte de modelos específicamente desarrollados para paradigmas experimentales relativamente concretos.

(OL) En 1989 me aproveché de nuevo de Kahneman y Tversky para realizar un trabajo donde ponía a prueba uno de los sesgos utilizados en la Teoría Prospectiva: el «efecto de certidumbre». Las tareas clásicas utilizadas para poner de manifiesto la presencia de los sesgos eran/son de elección única. ¿Se mantendría el sesgo cuando los sujetos (ya aspiraban a activos «participantes», pero aún no lo conseguían) pudieran elegir numerosas veces y «constatar» las consecuencias de su elección? En aquel trabajo más de la mitad de las personas que mostraban inicialmente el sesgo no lo mantenían cuando las elecciones eran repetidas.

A partir del fastuoso año 1992 había reorientado mis estudios en toma de decisiones hacia el análisis de decisión. Ya tenía suficientes datos de que los humanos no tomamos las mejores decisiones. A partir de entonces estudio cómo organizar la información para superar esos sesgos (León, 2001). Sin embargo, no he dejado en estos diez años a Kahneman y Tversky. Cuando me presento ante un auditorio al que quiero convencer de que no llevamos microchips implantados, lo que hago es replicar uno de los sesgos clásicos. Llevo haciéndolo desde entonces y siempre he obtenido datos compatibles con la teoría. De hecho en el próximo febrero de 2003 tengo aceptada una ponencia en un congreso de gestión clínica, donde, aparte de dar a conocer lo que los psicólogos han aportado al área del juicio y elección, tengo intención de replicar en directo uno de los sesgos.

(JB) A mitad de los noventa estaba en animada charla con Roberto Colom mientras esperaba al siguiente participante (ahora ya sí, y de pleno derecho) cuando salió en la conversación la conveniencia de que nuestros estudiantes leyesen a los autores directamente, especialmente a los clásicos. Lamentablemente, la mayoría de ellos no pueden hacerlo en inglés y haría falta traducirlos. Me preguntó qué clásico de la atención traduciría yo. Mi respuesta fue inmediata. Dejando aparte obras de la época introspectiva, como los *Principios de Psicología* de James o la *Psicología de la Atención* de Pillsbury, todos ellos ya traducidos, y centrándonos en la moderna Psicología Cognitiva, sólo había una respuesta posible. Dado que ya se había traducido *Percepción y Comunicación*, de Broadbent, hay que traducir a Kahneman –le dije–. Tras ponerme en contacto con Biblioteca Nueva por mediación de Roberto llegué fácilmente a un acuerdo. Si la tarea de la traducción en contextos académicos sólo tuviera como recompensa la remuneración económica, casi nadie lo haría. Pocas cosas hay que estén peor pagadas. Por supuesto, en este caso había otras motivaciones. No pensaba desperdiciar la oportunidad de traducir, presentar y anotar la edición en español. Me preguntaron si tenía acceso a la obra original o hacía falta localizarla y proporcionármela. Yo dije con una leve sonrisa que no hacía falta. Al volver a casa busqué en la biblioteca el viejo y manoseado ejemplar que heredé de Isidoro, con su firma en la primera página y lleno de subrayados y anotaciones de su puño y letra. Kahneman se sorprendió de que quisiéramos traducir su libro 23 años después de su publicación, pero, por supuesto, me dio su conformidad y me deseó suerte en la empresa. Fue una nueva oportunidad para releer con el cariño y el respeto que se merece una obra imprescindible para los estudiosos de la atención, así como de comprobar la vigencia de sus planteamientos.

Hace poco he podido comprobar en mi amigo Orfelio que nuestras decisiones no las toma realmente un microchip, sino que muchas veces están guiadas por factores aparentemente caóticos que, sin embargo, dan un resultado global que a veces llamamos sabiduría y que encierran cosas tan poco racionales como la amistad.

Nota

- <sup>1</sup> Dado que estas líneas no pretenden ser un relato, ni siquiera sumario, del trabajo del laureado, remitimos a aquellos interesados en conocerlo in extenso a su página web: [http://www.princeton.edu/~psych/PsychSite/fac\\_kahneman.html](http://www.princeton.edu/~psych/PsychSite/fac_kahneman.html).

### Referencias

- Allais, M. (1953). The behaviour of rational man in risky situations. A critique of the axioms and postulates of American School. *Econometrica*, 2, 263-291.
- Botella, J. (1997). Presentación de la edición en español. En D. Kahneman, *Atención y esfuerzo*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Carretero, M. y García Madruga, J.A. (Comp.) (1984). *Lecturas de Psicología del pensamiento*. Madrid: Alianza Psicología.
- Coombs, C.H., Dawes, R.M. y Tversky, A. (1970). *Mathematical psychology: An elementary introduction*. Englewoods Cliffs, NJ: Prentice-Hall. Traducción al castellano por N. Sánchez y A. Montesinos en Madrid: Alianza, 1980.
- Kahneman, D. (1973). *Attention and effort*. Englewoods Cliffs, N.J.: Prentice Hall. Traducción al castellano por Juan Botella en Madrid: Biblioteca Nueva, 1997.
- Kahneman, D. (1987). Experimental economics: A psychological perspective. In R. Tietz, W. Albers and R. Selten (Eds.), *Modeling bounded rationality*, 11-20.
- Kahneman, D. (1994). New challenges to the rationality assumption. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150, 18-36.
- Kahneman, D. y Frederick, S. (2002). Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment. In T. Gilovich, D. Griffin and D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The Psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. y Treisman, A. (1984). Changing views of attention and automaticity. In R. Parasuraman, D.R. Davies & J. Beatty (Eds.), *Variants of attention*. New York: Academic Press, 29-61.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291. Traducción al castellano por Hilda Gambará en Estudios de Psicología, 1987, 20, 95-124.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (Eds.) (2000). *Choices, values and frames*. New York: Cambridge University Press and the Russell Sage Foundation.
- León, O.G. y Botella, J. (1985). Sobre la seriación ordenada del anclaje y ajuste: una réplica a Lopes y Ekberg. *Boletín de Psicología*, 8, 101-116.
- León, O.G. (1989). Influencia de la retroalimentación en el efecto de certidumbre. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 42, 449-454.
- León, O.G. (2001). *Tomar decisiones difíciles* (2ª ed.). Madrid: McGraw-Hill.
- Simon, H.A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. *Psychological Bulletin*, 76, 105-110.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1981). The framing of decision and the psychology of choice. *Science*, 211, 453-458.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297-323.