

A grid of sheep on a dark blue background. The sheep are arranged in a regular pattern, filling most of the upper and middle sections of the cover. They are all facing left.

RICHARD H. THALER

TODO LO QUE HE APRENDIDO CON
LA PSICOLOGÍA
ECONÓMICA

A single sheep standing below the title, facing left. It is the same color and style as the sheep in the grid above.

**El encuentro entre la economía y la psicología,
y sus implicaciones para los individuos**

*Richard Thaler describe en este magnífico libro, de forma amena,
las enseñanzas prácticas de la psicología económica.*

Del prólogo de Manuel Conthe

DEUSTO

Todo lo que he aprendido con la psicología económica

El encuentro entre la economía y la psicología,
y sus implicaciones para los individuos

RICHARD H. THALER

Traducido por Iván Barbeitos



EDICIONES DEUSTO

Título original: *The making of Behavioral Economics Misbehaving*
Publicado por W. W. Norton & Company, Inc., Nueva York, 2015

© 2015 Richard H. Thaler
© de la traducción Iván Barbeitos, 2016

© Centro Libros PAPP, S. L. U., 2016
Deusto es un sello editorial de Centro Libros PAPP, S. L. U.
Grupo Planeta
Av. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-234-2554-9
Depósito legal: B. 15.028-2016
Primera edición: septiembre de 2016
Preimpresión: Medium
Impreso por Romanyà Valls, S. A.

Impreso en España - *Printed in Spain*

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).
Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

<i>Prólogo</i>	13
<i>Prefacio</i>	19

PRIMERA PARTE

INICIOS: 1970-1978

1. Factores supuestamente irrelevantes.	27
2. El efecto dotación.	39
3. La Lista	49
4. Teoría del valor	56
5. Sueños en California	69
6. La carrera de baquetas.	80

SEGUNDA PARTE

CONTABILIDAD MENTAL: 1979-1985

7. Timos y gangas	99
8. Costes hundidos.	109
9. Frascos y presupuestos.	122
10. En la mesa de póquer.	130

TERCERA PARTE

AUTOCONTROL: 1975-1988

11. ¿Fuerza de voluntad? No hay problema	139
12. La planificadora y los ejecutores.	157

INTERLUDIO

13. Mal comportamiento en el mundo real.	177
--	-----

CUARTA PARTE

TRABAJANDO CON DANNY: 1984-1985

14. ¿Qué es lo justo?	193
15. Juegos de justicia	210
16. Tazones	220

QUINTA PARTE

CONFRATERNIZANDO CON ECONOMISTAS: 1986-1994

17. Comienza el debate	233
18. Anomalías	247
19. Formando un equipo	256
20. Estrechez de miras en el Upper East Side	268

SEXTA PARTE

FINANZAS: 1983-2003

21. El concurso de belleza	293
22. ¿Son excesivas las reacciones de la Bolsa?	307
23. La reacción al exceso de reacción	319
24. El precio no es correcto	326
25. La batalla de los fondos cerrados	336
26. Moscas de la fruta, icebergs y precios bursátiles negativos	346

SÉPTIMA PARTE

BIENVENIDO A CHICAGO: 1995-ACTUALIDAD

27. Educación legislativa	361
28. Despachos	379
29. Fútbol americano	387
30. Concursos	410

OCTOVA PARTE

ECHANDO UNA MANO: 2004-ACTUALIDAD

31. «Ahorre más mañana».	427
32. Publicando	445
33. Acicates en Reino Unido.	454

<i>Conclusión: ¿Y ahora qué?</i>	475
<i>Bibliografía</i>	491
<i>Agradecimientos</i>	521

Factores supuestamente irrelevantes

A comienzos de mi carrera como profesor, de alguna forma conseguí sin querer que la mayoría de mis alumnos de la clase de microeconomía se enfadasen conmigo, y por una vez ello no tuvo nada que ver con algo que hubiese dicho en clase. El problema surgió por culpa de un examen trimestral.

Había elaborado un examen con el objetivo de distinguir entre tres grupos de estudiantes: los que dominaban la materia perfectamente, los que sólo comprendían los conceptos básicos, y los que simplemente no entendían nada. Para ello, el examen tenía algunas preguntas que únicamente los estudiantes más destacados podrían responder correctamente, lo que implicaba que el examen era bastante difícil. El examen logró su objetivo —hubo una gran dispersión de notas— pero cuando los alumnos supieron sus resultados estallaron las protestas. Su queja principal fue que la puntuación media era de tan sólo 72 puntos sobre 100 posibles.

Lo extraño de esta reacción era que la puntuación media numérica del examen no influía lo más mínimo en la asignación de notas. La norma de la facultad era utilizar una curva de calificación en la que la nota media fuese Notable o Notable alto, y únicamente un pequeño número de alumnos recibiese notas inferiores a Bien. Yo había anticipado la posibilidad de que un

promedio bajo de las puntuaciones numéricas provocase confusión en este sentido, por lo que previamente al examen había informado de la forma en la que las puntuaciones numéricas se traducirían en notas: por encima de 80 sería Sobresaliente, por encima de 65 sería Notable, y únicamente las puntuaciones situadas por debajo de 50 corrían el riesgo de obtener menos de Bien. La distribución resultante de calificaciones no era diferente a la norma, pero esta información no tuvo ningún efecto aparente en el ánimo de los estudiantes: odiaban mi examen, y tampoco estaban muy contentos conmigo. Como joven profesor preocupado por conservar mi empleo, estaba decidido a solucionar esto, pero tampoco quería que mis exámenes fuesen más fáciles. ¿Qué hacer entonces?

Tras pensarlo mucho, se me ocurrió una idea: en el siguiente examen, puse la puntuación máxima en 137 en lugar de en 100. Este examen resultó ser algo más difícil que el anterior, y los alumnos lograron responder bien tan sólo al 70 por ciento de las respuestas, pero la puntuación numérica media fue de unos brillantes 96 puntos. ¡Los alumnos quedaron encantados! El cambio no afectó a ninguna nota real, pero todo el mundo estaba contento. Desde ese momento, cada vez que impartía ese curso siempre ponía exámenes con una puntuación máxima de 137, un número que elegí por dos razones. En primer lugar, porque arrojaba una puntuación media de más de 90, y algunos alumnos incluso puntuaban por encima de 100, lo que generaba una reacción cercana al éxtasis. Y en segundo lugar, porque dividir de cabeza una puntuación entre 137 no es fácil, por lo que la mayoría de los estudiantes no se molestaban en convertir sus puntuaciones en porcentajes. Para que no piense el lector que estaba engañando a mis alumnos, debo decir que en los años posteriores incluí siempre en el programa de estudios del curso la siguiente advertencia en negrita: «Los exámenes se puntuarán hasta un máximo de 137 puntos, en lugar de los habituales 100. Este sistema de puntuación no tiene ningún efecto sobre las notas que obtendrán en el curso, pero según parece les hace más felices». Y ciertamente, tras realizar este cambio nunca más volví a recibir quejas de que mis exámenes fuesen demasiado difíciles.

A ojos de un economista, mis alumnos se estaban «portando mal», es decir, que su comportamiento no se correspondía con el idealizado modelo de comportamiento que forma parte del corazón de lo que llamamos «teoría económica». Para un economista, nadie debería estar más contento por obtener una puntuación de 96 sobre 137 (70 por ciento) que de 72 sobre 100, pero mis estudiantes lo estaban. Y al darme cuenta de ello, fui capaz de idear y establecer el tipo de examen que yo quería evitando a la vez que los alumnos refunfuñasen.

Durante cuatro décadas, desde que era un estudiante de posgrado, me he ocupado y preocupado por esta clase de historias que muestran las miles de formas en las que las personas se alejan de las criaturas ficticias que pueblan los modelos económicos. Nunca se me ha ocurrido pensar que la gente está equivocada; todos somos simples seres humanos, *Homo sapiens*. Por el contrario, el problema reside en el modelo utilizado por los economistas, un modelo que sustituye al *Homo sapiens* por una criatura ficticia llamada *Homo economicus*, criatura que para abreviar suelo llamar Econ. Comparado con este mundo ficticio de Econs, los Humanos se portan mal muy a menudo, y ello implica que los modelos económicos ofrecen muchas predicciones erróneas, predicciones que pueden tener consecuencias mucho más serias que molestar a un grupo de estudiantes. Prácticamente ningún economista predijo la llegada de la crisis financiera de 2007-2008,⁶ y peor aún, muchos pensaron que su estallido y sus consecuencias sencillamente no podían ocurrir.

Irónicamente, la existencia de modelos formales basados en esta idea equivocada del comportamiento humano es precisamente lo que concede a la ciencia económica su reputación de ser la más poderosa de las ciencias sociales, poderosa en dos sentidos claramente diferenciados. El primero es indiscutible: de entre todos los científicos sociales, los economistas son los que más influencia tienen en las políticas públicas. De hecho, tienen prácticamente el monopolio a la hora de dar consejos políticos.

6. Uno de los pocos economistas que predijo el desplome del mercado inmobiliario fue mi colega economista del comportamiento Robert Shiller.

Hasta hace muy poco tiempo, el resto de científicos sociales rara vez eran invitados a la mesa de negociaciones, y cuando lo eran se veían relegados al equivalente de la mesa de los niños en las reuniones familiares.

El otro es que la economía también está considerada como la más poderosa de las ciencias sociales en el ámbito intelectual, poder que se deriva del hecho de que posee un núcleo teórico unificado del que parte casi todo. Cuando pronuncias el concepto «teoría económica» la gente sabe a qué te refieres. Ninguna otra ciencia social tiene una base similar. Por el contrario, las teorías en las demás ciencias sociales tienden a aplicarse a objetivos específicos, a explicar qué sucede en circunstancias muy concretas. De hecho, los economistas suelen comparar su campo con el de la física, ya que al igual que ésta, la economía se basa en unas pocas premisas iniciales.

La premisa central de la teoría económica es que la gente elige por optimización. De entre todos los bienes y servicios que una familia podría comprar, la familia escoge el mejor que se pueda permitir. Además, se asume que las creencias a partir de las cuales los Econs llevan a cabo sus elecciones son imparciales, es decir, que elegimos basándonos en lo que los economistas denominan «expectativas racionales». Si el promedio de las personas que abren un nuevo negocio creen que sus probabilidades de éxito son del 75 por ciento, entonces ésta debería ser una buena estimación del porcentaje de negocios que finalmente tiene éxito. Los Econs no sufren de exceso de confianza.

Esta premisa de *optimización restringida*, esto es, la elección de la mejor posibilidad dentro de un presupuesto limitado, se combina con el otro gran caballo de batalla de la teoría económica, el *equilibrio*. En los mercados competitivos donde los precios son libres para moverse arriba y abajo, estos precios fluctúan de tal manera que la oferta iguala a la demanda. Por simplificarlo de alguna manera, puede decirse que Optimización + Equilibrio = Economía. Ésta es una combinación muy poderosa, y es algo que ninguna otra ciencia social puede igualar.

Sin embargo, existe un problema: las premisas en las que se basa la teoría económica son imperfectas. Primero, los problemas

de optimización a los que se enfrenta la gente normal a menudo son demasiado difíciles como para que los puedan resolver, o incluso acercarse a su resolución. Es más, un simple desplazamiento a un supermercado de tamaño mediano ofrece al comprador millones de combinaciones de productos que entran dentro del presupuesto familiar. ¿Realmente la familia escoge lo mejor? Y, por supuesto, nos solemos enfrentar a problemas mucho más difíciles que ir al mercado, como elegir una carrera, una hipoteca o una pareja sentimental. Dadas las tasas de fracaso que se observan en todos estos ámbitos, resulta difícil defender la postura de que todas estas elecciones son las óptimas.

Segundo, las creencias a partir de las cuales la gente toma sus decisiones no son imparciales. Puede que el exceso de confianza no aparezca en el diccionario de los economistas, pero es un rasgo muy arraigado en la naturaleza humana, y existen innumerables otros sesgos bien documentados por los psicólogos.

Tercero, existen numerosos factores que el modelo de optimización no incluye, tal y como ilustra mi anécdota de los exámenes de 137 puntos. En un mundo de Econs, hay una larga lista de cosas que en teoría son irrelevantes. Por ejemplo, ningún Econ compraría una cantidad particularmente grande de aquello que se va a preparar de cena el martes por la noche simplemente porque en el momento de comprarla, el domingo por la mañana, da la casualidad de que le entra un hambre feroz, pues el hambre que tenga el domingo debería ser irrelevante a la hora de escoger el tamaño de una comida para el martes. Igualmente, un Econ no intentaría terminar a toda costa la enorme cena del martes, aunque en ese momento ya no tenga tanta hambre, simplemente porque la ha pagado y odia tirar el dinero; para un Econ, el precio pagado por un producto alimenticio en el pasado no es relevante para tomar la decisión de cuánto comer ahora. Un Econ tampoco esperaría recibir un regalo en el aniversario de su matrimonio o su nacimiento. ¿Por qué va a ser diferente una fecha que otra? De hecho, los Econs se quedarían estupefactos ante la mera idea de los regalos, pues todo Econ sabe que el dinero en efectivo es el mejor regalo posible, ya que permite al receptor comprar aquello que sea óptimo. Sin embargo, a me-

nos que esté casado con un(a) economista, no aconsejo al lector o lectora que regale dinero en su próximo aniversario. Pensándolo mejor, incluso aunque su cónyuge sea economista, probablemente no sea buena idea.

El lector sabe tan bien como yo que no vivimos en un mundo de Econs. Vivimos en un mundo de Humanos. Y dado que la mayoría de los economistas también son humanos, también ellos saben que no vivimos en un mundo de Econs. Adam Smith, el padre del pensamiento económico moderno, reconoció explícitamente este hecho, pues antes de escribir su magnum opus *La riqueza de las naciones* escribió otro libro dedicado a las «pasiones» humanas,⁷ un término que no aparece en ningún libro de texto sobre economía. Los Econs no tienen pasiones, sino que son fríos optimizadores, al estilo del señor Spock de *Star Trek*.

Pese a ello, este modelo de comportamiento económico basado en una población formada por Econs ha prosperado de forma extraordinaria, elevando a la ciencia económica hasta la cima más alta de la influencia, donde ahora se encuentra. A lo largo de los años, la mayoría de las críticas surgidas han sido descartadas utilizando un conjunto de pobres excusas y explicaciones alternativas poco plausibles sobre las embarazosas evidencias empíricas, pero poco a poco estas críticas han ido encontrando respuesta en una serie de estudios de importancia creciente. Resulta fácil ignorar el caso de las notas de un examen. Es más difícil ignorar estudios que documentan decisiones erróneas en ámbitos más importantes, como las pensiones de jubilación, la elección de una hipoteca o la inversión en bolsa. Y resulta imposible ignorar la serie de estallidos, burbujas y desplomes que se han venido observando en los mercados financieros desde el 19 de octubre de 1987, día en el que los precios de las acciones cayeron más de un 20 por ciento en todo el mundo aún en ausencia de malas noticias significativas. Posteriormente llegó una burbuja y una caída libre de las acciones tecnológicas, que rápidamente se transformó en una burbuja

7. Smith ([1776] 1981, [1759] 1981).

de precios inmobiliarios, la cual tras estallar provocó a su vez una crisis financiera global.

Es hora de dejar de inventar excusas. Lo que necesitamos es un enfoque mucho más rico a la hora de llevar a cabo investigaciones económicas, uno que reconozca la existencia y la relevancia de los Humanos. La buena noticia es que no es necesario echar por la borda todo lo que sabemos sobre el funcionamiento de las economías y los mercados. Las teorías basadas en el supuesto de que todo el mundo es un Econ no deberían ser descartadas, pues siguen siendo un útil punto de partida para la creación de modelos más realistas. Y en determinadas circunstancias especiales, como en los casos en los que los problemas que la gente debe resolver son sencillos, o cuando los actores económicos poseen habilidades altamente especializadas y relevantes, los modelos de Econs pueden proporcionar una buena aproximación a lo que ocurre en el mundo real. Pero como veremos, esas situaciones son la excepción más que la regla.

Por otro lado, gran parte de la labor de los economistas consiste en recoger y analizar datos sobre el funcionamiento de los mercados, labor que en la mayoría de los casos se lleva a cabo con gran cuidado y pericia estadística, y lo que es más importante, la mayor parte de esta investigación no depende del supuesto de que la gente optimiza. Dos herramientas de investigación que han surgido en los últimos veinticinco años han ampliado enormemente el repertorio de los economistas a la hora de conocer el mundo. La primera es el uso de pruebas controladas aleatorizadas, aplicadas desde hace mucho tiempo en otros campos científicos, como la medicina, en el que el estudio típico es la investigación sobre lo que sucede cuando un grupo de gente recibe un «tratamiento» considerado de interés. La segunda consiste en el uso de experimentos de ocurrencia natural (como cuando algunas personas son incluidas en un programa y otras no) o de hábiles técnicas econométricas que permitan detectar el impacto de las distintas estrategias a pesar de que nadie hubiera diseñado deliberadamente la situación para ese propósito. Estas nuevas herramientas han suscitado estudios sobre una amplia variedad de cuestiones importantes para la

sociedad. Las estrategias estudiadas han incluido el incremento de la educación, la enseñanza en grupos más pequeños o con mejores profesores, servicios de consultoría gestora, ayuda en la búsqueda de trabajo, sentencias de cárcel, mudanzas a barrios más pobres, seguros sociales públicos, etcétera. Estos estudios muestran que se puede aprender mucho sobre el mundo sin imponer los modelos de optimización, y en algunos casos proporcionan datos fiables con los que poner a prueba tales modelos y comprobar si responden a respuestas humanas reales.

En gran parte de la teoría económica, el hecho de que todos los agentes sean optimizadores no es un supuesto realmente crítico, incluso en el caso de que las personas sometidas a estudio no sean expertas. Por ejemplo, la predicción de que los granjeros usarán más fertilizante si su precio cae es bastante fiable, pese a que la reacción de muchos de estos granjeros a las condiciones de mercado suele ser bastante lenta. La predicción es fiable porque es imprecisa: sólo se predice la dirección del efecto. Esto equivale a predecir que cuando las manzanas se desprenden del árbol, van a ir hacia abajo en vez de hacia arriba; la predicción en sí es correcta, pero no es una definición precisa de la ley de la gravedad.

Los economistas se meten en problemas cuando realizan predicciones muy específicas que dependen explícitamente de que todo el mundo sea experto en temas económicos. Retomemos el ejemplo de los granjeros. Pongamos que los científicos llegan a la conclusión de que estos granjeros estarían mejor utilizando más o menos fertilizante del que se ha usado tradicionalmente. Si se asume que todos los agentes van a hacer lo correcto si tienen la información adecuada, en ese caso no existe ninguna propuesta política más acertada que la libre difusión de esta información. Se publican las conclusiones de la nueva investigación, se ponen a libre disposición de los granjeros, y se permite que la magia de los mercados se encargue del resto.

A menos que todos los granjeros sean Econs, ésta es una mala política. Es muy posible que las compañías alimentarias internacionales se apresuraran a incorporar los últimos hallazgos en in-

vestigación, pero ¿qué hay del comportamiento de los granjeros campesinos⁸ de India o África?

Igualmente, si se piensa que todo el mundo ahorrará la cantidad justa y necesaria para la jubilación, como haría cualquier Econ, y por ello se llega a la conclusión de que no hay razón alguna para ayudar a que la gente ahorre (por ejemplo, mediante la creación de planes de pensiones), entonces se está renunciando a la oportunidad de lograr que esa misma gente mejore su situación. Y, si eres un director de un banco central que piensa que las burbujas financieras son imposibles en teoría, puedes cometer errores muy serios, tal y como Alan Greenspan ha admitido que le ocurrió, todo hay que decirlo.

No tenemos por qué dejar de inventar modelos abstractos que describan el comportamiento de los imaginarios Econs. Sin embargo, lo que sí debemos hacer es dejar de asumir que estos modelos son descripciones precisas de dicho comportamiento, así como dejar de basar las decisiones políticas en estos análisis tan imperfectos. Y también debemos empezar a prestar atención a esos *factores supuestamente irrelevantes*, a los que a partir de ahora llamaré FSI para abreviar.

Si resulta difícil cambiar la mentalidad de la gente sobre lo que toman en el desayuno, ya no digamos sobre los problemas a los que se han enfrentado toda su vida. Durante años, los economistas se han resistido con todas sus fuerzas a empezar a basar sus modelos en una caracterización más precisa del comportamiento humano, pero gracias a la influencia de economistas jóvenes y creativos dispuestos a asumir algunos riesgos y salirse de los caminos económicos tradicionales, el sueño de una versión enriquecida de la teoría económica se está haciendo poco a poco realidad. Este campo concreto se ha dado en llamar «economía

8. Para evidencias empíricas sobre granjeros Humanos que toman decisiones como éstas, véanse Duflo, Kremer y Robinson (2011), Suri (2011) y Cole y Fernando (2012). Por un lado, los granjeros parecen responder a la información si se les comunica, y entienden lo beneficioso que sería el fertilizante en sus tierras. Por otro, también incrementan su compra y uso de fertilizante como respuesta a simples acicates conductuales que no tendrían efecto alguno en los Econs.

del comportamiento», aunque no es una disciplina diferente: sigue siendo economía, pero una economía que cuenta con importantes dosis de buena psicología y de otras ciencias sociales.

La principal razón por la que los Humanos deben ser incorporados a las teorías económicas es para mejorar el nivel de precisión de las predicciones llevadas a cabo en base a esas teorías. Sin embargo, existe otro gran beneficio producto de la inclusión de personas reales en la mezcla, y es que la economía del comportamiento es más interesante y más divertida que las ciencias económicas tradicionales: es la ciencia fausta.⁹

Actualmente, la economía del comportamiento es una rama floreciente de la economía, y sus practicantes pueden encontrarse en la mayoría de las mejores universidades de todo el mundo. Los economistas y científicos del comportamiento están incluso pasando a formar parte, aún pequeña pero creciente, del proceso de toma de decisiones políticas. En 2010, el Gobierno de Reino Unido creó el Equipo de Perspectivas Conductuales, y en la actualidad otros países del mundo se están sumando a este movimiento de creación de equipos especiales cuyo objetivo es incorporar las investigaciones de otras ciencias sociales en la formulación de políticas públicas. Las empresas también se están poniendo al día, pues se han dado cuenta de que una comprensión más profunda del comportamiento humano es tan importante para gestionar con éxito un negocio como lo es la comprensión de los movimientos financieros y del marketing operativo. Después de todo, son los Humanos los que están al frente de las compañías, y sus empleados y clientes también lo son.

Este libro es la historia de cómo ha sucedido todo esto, al menos tal y como yo lo he visto. Aunque no he llevado a cabo yo mismo toda la investigación —como sabe muy bien el lector, soy demasiado vago para ello—, sí he formado parte desde el prin-

9. El autor utiliza la denominación *un-dismal science* por contraposición a *dismal science*, apelativo tradicional de la ciencia económica, y que podría traducirse por «ciencia funesta». En este caso, la economía del comportamiento se denomina *un-dismal science*, traducida de la forma propuesta por similitud fonética. (*N. del t.*)

cipio del movimiento que creó este campo. Continuando con las máximas de Amos, habrá muchas otras historias en el futuro, pero mis objetivos principales son narrar la forma en la que todo esto ha ocurrido, y explicar algunas de las cosas que hemos aprendido por el camino. Naturalmente, en este camino se han producido numerosos enfrentamientos con los tradicionalistas que defienden la forma habitual de hacer economía. Estos enfrentamientos no siempre han sido agradables en su momento, pero al igual que toda mala experiencia de viaje, una vez pasadas constituyen buenas historias, y la necesidad de luchar en esas batallas ha hecho que el nuevo campo se haga más y más fuerte.

Como todas las historias, esta que nos ocupa no tiene una progresión lineal en la que una idea lleva de forma natural a la siguiente. Muchas ideas se han filtrado en momentos diferentes y a velocidades diferentes, por lo que la estructura organizativa del libro se basa tanto en la cronología como en los temas. He aquí un breve resumen. Comenzaremos desde el principio, cuando era un estudiante de posgrado y estaba recopilando una lista de ejemplos de comportamientos extraños que no parecían encajar con los modelos que estaba aprendiendo en clase. La primera sección del libro está dedicada a esos primeros años en la jungla, y describe algunos de los interrogantes que fueron ninguneados por los muchos que cuestionaban el valor de mi labor. Seguidamente, nos ocuparemos de una serie de temas que atrajeron la mayor parte de mi atención durante los primeros quince años de mi carrera como investigador: cálculo mental, autocontrol, justicia y finanzas; mi objetivo aquí es explicar lo que mis colegas y yo aprendimos por el camino, y el lector puede servirse de esta información para mejorar su comprensión sobre sus compañeros humanos, aunque también pueden extraerse útiles lecciones sobre cómo intentar cambiar la forma en la que la gente piensa sobre tal o cual tema, especialmente cuando han invertido mucho en mantener el statu quo. Más adelante, nos centraremos en las investigaciones más recientes, desde el comportamiento de los taxistas de Nueva York hasta el proceso de selección de jugadores de la National Football League, pasando por el comportamiento de los participantes en concursos televisivos con grandes premios. Por último,

viajaremos a Londres, al 10 de Downing Street, donde se están gestando interesantes nuevos retos y oportunidades.

Mi único consejo a la hora de leer el libro es dejar de leerlo cuando deje de resultar interesante, pues de otro modo, es preciso decirlo, uno se estaría comportando mal.