

DANIEL KAHNEMAN: EL COMPORTAMENTALISMO, EL CONCEPTO DE
UTILIDAD Y EL EQUILIBRIO REFLEXIVO.

ANGÉLICA LOZANO.
JAIRO OLARTE.

RESUMEN:

Presentamos una aproximación comportamentalista a la noción del equilibrio reflexivo, abordando el trabajo de Daniel Kahneman desde su origen para introducir al lector en el mecanismo de la formación de juicios. Se exponen las nociones de heurística y los diversos conceptos de utilidad explicando porque los juicios sociales pueden ser incoherentes, sesgados y polarizados e impredecibles. En términos comportamentales el equilibrio reflexivo no es alcanzable. Proponemos, asociando la observación de Kahneman y la exposición rawlsiana del equilibrio reflexivo, que el equilibrio reflexivo como primer paso conductor a un sistema de juicios justos, necesita de un marco de categorías comparables y una adecuada experiencia.

ABSTRACT:

We present a behavioral approach to the notion of reflective equilibrium, tackling the work of Daniel Kahneman from its origin to introduce the lecturer in the mechanism for the judgment formation. We expose the notions of heuristics, bias and the diverse conceptions of utility explaining why social judgments can be incoherent, biased and polarized, and unpredictable. In behavioral terms the reflective equilibrium is not attainable. We propose, associated to Kahneman's observation and the rawlsian exposition of reflective equilibrium, that reflective equilibrium as the first step leading to a system of just judgments needs a frame of comparable categories and the appropriate experience.

PALABRAS CLAVE: Comportamentalismo, teoría de la utilidad, heurística, teoría de prospectiva, equilibrio reflexivo, juicio justo, deliberación, efectos marco.

I. INTRODUCCIÓN.

Este artículo se introduce en la obra conmemorativa a John Rawls, con el fin de incorporar a los lectores en la discusión que se abre sobre la utilidad, el equilibrio reflexivo y la formación del concepto de justicia desde el punto de vista de la escuela comportamentalista, conformada por autores economistas, psicólogos, biólogos, sociólogos y juristas, que durante el último cuarto de siglo han expuesto un conjunto de teorías sobre la elección individual y las han sometido a prueba usando los métodos experimentales de las ciencias sociales; Daniel Kahneman ha sobresalido como autor de esta escuela¹, debido a la consecución del premio Nóbel de economía en el año 2002, por su Teoría de la Prospectiva (Kahneman y Tversky, 1979) y si bien los trabajos de Rawls y de Kahneman caminan por senderos muy separados como el lector sentirá a cada paso en este artículo, y probablemente ambos autores no se hayan conocido, pues no hay ninguna referencia escrita que así lo haga notar, recientemente las investigaciones de Kahneman sobre el comportamiento humano, la toma de decisiones y la formación de los juicios acaba de abrir el debate sobre los mecanismos prácticos para conseguir el consenso social a través de un equilibrio reflexivo resultado de la deliberación.

Kahneman, nació en Tel Aviv, en una familia de judíos que luego se traslado a Francia y regresó a Israel después de la guerra mundial; como él mismo lo expone en su autobiografía se interesó por la psicología porque “mi madre tenía razón: la gente es infinitamente complicada e interesante”² (Frängsmyr, 2003). Estudió psicología en la universidad hebrea de Jerusalén y en la universidad de California y durante los años 60 inició sus investigaciones sobre los cambios emocionales y la forma como estos se reflejan como variaciones en la dilatación de la pupila. Pero fue a fines de los 60 cuando empezó a investigar con Amos Tversky sobre las heurísticas y los sesgos generando una gran cantidad de ensayos y artículos publicados en revistas y libros de psicología.

A mediados de los años 70 se unieron de nuevo Tversky y Kahneman, esta vez para completar un trabajo en el cual había participado algunos años atrás Tversky, (Coombs, Dawes y Tversky, 1970) en el cual se realizaba una propuesta para construir un sistema matemático para explicar la paradoja de Allais³; propuesta que había sido acogida por numerosos científicos, sin hallar una explicación suficiente. El resultado de dicha investigación fue la teoría de la prospectiva de 1979 y sus posteriores mejoras, realizadas junto a los investigadores de la entonces incipiente escuela comportamentalista y que se realizaron en los años 80 y 90. La creación de la teoría prospectiva no solo cambio la forma

¹ Aunque es difícil que Kahneman respondiera afirmativamente a su pertenencia a esta escuela que la han llamado así los economistas Colin Camerer y Richard Thaler. Éste último, ha realizado varias investigaciones en conjunto con Kahneman.

² E invitamos al lector a realizar la lectura de aquel capítulo de su vida durante la segunda guerra mundial, en la que describe porque su mamá tenía razón.

³ Que es una serie de hallazgos empíricos que contradicen la teoría de la utilidad esperada; específicamente se refiere a que en un contexto de incertidumbre, forma como se presenta un mismo juego a un mismo individuo puede generar diferentes elecciones respecto a las jugadas posibles.

de la función de utilidad por oposición a la descrita por Daniel Bernoulli (1738) que diera origen a la teoría de la utilidad esperada⁴, sino que sirvió para volver a poner en las aplicaciones de la filosofía hedonista los distintos términos de utilidad y extender esos nuevos conceptos en un marco interdisciplinario de análisis.

La relación con los investigadores comportamentalistas introdujo los conceptos de heurística, sesgos, efectos marco y punto de referencia en la literatura económica y permitió una nueva comprensión de la preferencia por la equidad, que actualmente es estudiada por numerosos científicos, aunque Kahneman no volvió a trabajar sobre este tema específico.

Sin embargo, su aproximación a esto llamó la atención de reconocidos juristas, estudiosos del análisis económico del derecho, interesados en observar los efectos que tiene la formación de juicios jurídicos bajo heurísticas, sesgos y efectos marco, y especialmente atraídos por explicar la incapacidad de lograr predicciones coherentes de los resultados de la imposición de penas obtenidos de los procesos de deliberación de los jurados. Las conclusiones de estas investigaciones son un abre bocas a una discusión que apenas se está gestando, en torno a la forma de lograr el consenso, la aparente incapacidad para lograr un equilibrio reflexivo y el modo como las comunidades construyen sistemas perversamente coherentes en torno a la noción de la justicia.

El artículo se desarrolla principalmente para exponer al lector el trabajo realizado durante 30 años de trabajo por Daniel Kahneman, dividiéndose en cinco partes de la siguiente forma: una primera parte que es esta introducción, una segunda parte, en que se tratan los diferentes tipos de heurísticas y sesgos asociados a las mismas, descubiertas por Kahneman y Tversky; en el tercer apartado se expone brevemente a teoría de la prospectiva y los nuevos conceptos de la utilidad; la cuarta parte se desarrolla para exponer los principios de la preferencia por la equidad y el problema de la consecución del equilibrio reflexivo. Finalmente la quinta concluye haciendo la adecuada relación del trabajo de Rawls sobre el equilibrio reflexivo y el problema planteado por Kahneman y otros científicos.

II. HEURÍSTICAS, SESGOS Y EFECTOS MARCO: CONSTRUYENDO UNA TEORÍA DE LA FORMACIÓN DE LOS JUICIOS.

El pensamiento humano, es esencialmente intuitivo y las reglas que determinan su funcionamiento son similares a las reglas que gobiernan la percepción (Kahneman, 2003,

⁴ La teoría de la utilidad esperada es un gran acierto de Daniel Bernoulli y un enorme avance en la teoría de las decisiones a pesar de las observaciones realizadas por Kahneman y Tversky. Se puede enunciar que en un juego de elección de k apuestas, donde cada apuesta tiene n_i opciones ($i = 1, \dots, k$) con probabilidad de lograrse p_j , ($j = 1, \dots, n$) se debiera elegir la apuesta i , tal que $\sum p_j \cdot u_j$, sea la mayor. Siendo u_j la utilidad que el individuo percibe por el valor de la opción j . Este último elemento es muy importante porque indica que las personas pueden valorar los premios de cada opción dentro de una función específica. Por ejemplo, las opciones podrían ser diferentes frutas en distintas cantidades y la gente otorgar distintos grados de utilidad a cada fruta, según su gusto. Sin embargo para las pruebas empíricas, se trabaja con dinero, al cual tradicionalmente se le asigna como utilidad su propio valor monetario.

1450). El pensamiento intuitivo funciona en base a mecanismos que reducen tareas complejas en tareas simples a través del mecanismo de sustitución de los atributos observables y que se ingresan en la memoria (Kahneman y Frederick, 2002, 49-54). La figura I, que corresponde a un viejo experimento psicológico de la percepción, en la cual el atributo que el individuo captura en su mente es el de la percepción tridimensional y por lo tanto, el individuo es incapaz de interpretar que las dos muñecas tienen el mismo tamaño.

El mecanismo de la sustitución de los atributos hace parte de un conjunto de mecanismos de atajos no analítico denominados heurísticas, que son muy importantes para nuestras vidas, ya que reducen costos en términos de gasto de energía por realizar cálculos complejos en el cerebro y de ocupación en memoria, y nos son vitales para entender el mundo. Sin embargo, a la hora de obtener los resultados complejos que los juicios razonables requieren, estos mecanismos nos transmiten sesgos que no nos permiten dilucidar la realidad de los eventos.

Kahneman y Tversky se concentraron en el trabajo de estas heurísticas y los sesgos asociados a ellas, especialmente en el contexto de la incertidumbre y concentraron su trabajo en tres bloques principales, las heurísticas del prototipo, la accesibilidad y el anclaje (Tversky y Kahneman, 1982a).

Muchos de los juicios que realizamos los hacemos posibles, porque para un determinado objeto o evento sobre el cual realizamos una evaluación, tomamos alguna o algunas de sus características prominentes y las comparamos con un prototipo que tenemos en mente. Esto es más visible cuando realizamos juicios sobre agrupaciones de elementos, en los cuales el prototipo corresponde a un objeto o evento que posee la media de las características sobresalientes (Kahneman, 2003, 1463).

La más estudiada de las heurísticas de prototipo corresponde a la dimensión de la representatividad, que corresponde al mecanismo por el cual juzgamos las probabilidades de los eventos en función de la similitud que hay entre los diversos eventos originadores. Es decir, corresponde a un mecanismo de evaluación de la probabilidad de que un evento ocurra, asociándolo a ciertas características asociadas al origen de dicho evento que de alguna forma consideramos que necesariamente van a derivar en un resultado en concreto (Kahneman y Tversky, 1982a); a dichas características asociadas al origen las denominamos el modelo o el prototipo.

Seis agrupaciones de sesgos asociados a la representatividad son especialmente mencionadas en los trabajos de Kahneman y Tversky y han sido desarrolladas en psicología.

Primero está la insensibilidad a las probabilidades previas, que corresponde a la asociación de las probabilidades a las características, por encima de una afirmación segura de las probabilidades de un evento, incluso si las características mencionadas pueden ser absurdas. Esto se verificó experimentalmente indicando a individuos específicamente la probabilidad de que una persona fuera empleada en una determinada labor; a continuación se decía a los individuos que tenían que determinar la probabilidad de que una persona

sacada al azar fuera de una u otra profesión, pero se les indicaban características de las personas, en general irrelevantes y sin embargo, las personas que participaron de los experimentos en su gran mayoría no realizaban los cálculos correspondientes sino que se guiaban por las características (Kahneman y Tversky, 1982a).

Un segundo sesgo corresponde a la insensibilidad frente al tamaño de la muestra, el cual lleva a las personas a realizar juicios similares frente a situaciones en que la muestra tiene tamaños muy diferentes, es decir, la gente no comprende que una muestra mayor presente una distribución más verosímil (Kahneman y Tversky, 1982b). Un tercer sesgo corresponde a las ideas equivocadas sobre las posibilidades, bajo el cual los individuos creen que debe existir un equilibrio natural en las posibilidades de los eventos; este sesgo junto al anterior llevan a que las personas creen que con muestras pequeñas se pueda hacer inferencias sobre la distribución de probabilidades poblacional e incluso en investigadores con experiencia se observa este sesgo (Tversky y Kahneman, 1982b).

Los anteriores sesgos no se remiten únicamente a observaciones pequeñas para realizar juicios, sino también al uso de información pobre, lo que lleva a los individuos a no evaluar el rango de certeza que pueda dar la información disponible, sino a realizar juicios que se consideran fuertemente ciertos. Esto se verifica especialmente cuando se propone a los individuos realizar predicciones a largo plazo solamente con la información presente y se observa a los individuos trasladando sus evaluaciones presentes como predicción del futuro (Kahneman y Tversky, 1982a).

El quinto sesgo corresponde a la ilusión de validez; los individuos tenemos nuestro modelo, realizamos observaciones que esperamos se comporten como dicho modelo y si justamente en la pequeña muestra que tenemos para examinar observamos lo que queremos observar, entonces concluimos que efectivamente las relaciones que imaginábamos eran correctas (Kahneman y Tversky, 1982a).

Finalmente el error en la concepción de las regresiones. Por regresión se entiende el hecho de que dos objetos estén asociados por la completitud en la probabilidad de un evento incorporado, es decir, si la probabilidad de la ejecución del evento para el primer objeto es A , entonces la probabilidad de la ejecución para el segundo objeto es $1-A$. Este tipo de asociaciones son comunes, pero los individuos no las comprenden claramente. El resultado específico es que los individuos consideran que las medias muestrales corresponden a la media poblacional y así sacan conclusiones equivocadas de los fenómenos observados (Tversky y Kahneman, 1982c).

Otra dimensión de las heurísticas corresponde a la disponibilidad o accesibilidad. En el ejemplo de la figura I, la altura en la especificación tridimensional corresponde a un atributo accesible. Es decir, los juicios se forman a partir de las características a las que se puede acceder. Por ejemplo no se puede decir nada de la gordura de la muñeca porque esta no está ilustrada claramente en la figura. Cuando un evento no es directamente observable, como la gordura de la muñeca, recurrimos a la imaginación para determinar los atributos y así establecer la probabilidad de la ocurrencia de un determinado evento. Kahneman,

Tversky y otros investigadores (Tversky y Kahneman, 1982a) han hallado cuatro reglas básicas de como la imaginación captura los atributos y los sesgos que éstas manifiestan.

La primera observación corresponde al hecho de que la forma como juzgamos la probabilidad de un evento, está relacionada con la familiaridad del mismo o con alguna característica que haga más fácil recordarlo, incluyendo que el evento se haya presentado en un pasado reciente. Así mismo se observó que ocurre si existe algún mecanismo de ordenamiento o un contexto asociado a dicho evento que permitan recordarlo más rápidamente y por lo tanto asignarle una mayor probabilidad de ocurrencia. Una tercera observación indica que la accesibilidad está relacionada con la simpleza de los cálculos y la facilidad de imaginar el evento o sus características relacionadas, llevando a una sobreestimación de la probabilidad, en tanto que aquello que es difícil de calcular o de imaginar aparenta ser poco probable. Finalmente los individuos imaginamos características que revelan la correlación entre dos eventos; el sesgo consiste en que la característica que imaginamos puede no tener nada que ver con la ejecución de dichos eventos o puede ser la consecuencia de uno de los eventos, que se considera erróneamente la causa del otro evento (Tversky y Kahneman, 1982d).

Por último, Kahneman y Tversky describen el efecto de los anclajes como el error de estimación de un resultado, por un cálculo equivocado que además está relacionado con los valores iniciales, es decir se ancla con dichos valores. Esto ocurre también cuando los individuos tienen que determinar la probabilidad de un evento (Tversky y Kahneman, 1982a). Pero uno de los factores de riesgo principales del anclaje se refiere a la evaluación incorrecta de la probabilidad de eventos conjuntos, que generalmente es sobreestimada y de eventos disjuntos, que generalmente es subestimada (Tversky y Kahneman, 1982c).

Nuestros juicios están contruidos sobre un mecanismo simplificador que en general es muy útil, pero que en determinados contextos pueden sesgar los resultados. La figura II es ilustrativa de esta fenomenología. Si el lector mueve ligeramente los ojos alrededor de la imagen percibirá movimiento de los círculos. Ello se debe a los bordes blanco y negro que hay entre las formas de colores intermedios. El mecanismo de visión periférica, es un sistema de interpretación del cerebro de las imágenes que llegan a los ojos fuera de la región donde se está centrando la vista para determinar el movimiento. Cuando nos movemos, percibimos el cambio de luz de los objetos, que pasan de claro a oscuro y así determinamos el movimiento. Obsérvese que ésta es una heurística que captura el atributo de cambio de color en los objetos producto del movimiento, la cual es muy simple, pero muy productiva y sin embargo nos conduce a un sesgo claro en el contexto de la imagen.

Así mismo, las heurísticas descritas por Kahneman y Tversky son mecanismos simples que nos ayudan a resolver los problemas de la vida cotidiana, pero que representan un problema para la formación de juicios objetivos, cuando las condiciones se hacen más complejas.

Las heurísticas de sustitución de atributos son eficientes para discriminar características relevantes de los objetos para su identificación. Sin embargo, no solo generan un sesgo a la hora de determinar el tipo de objeto, sino que pueden unirse para constituir una imagen del

objeto, que puede variar al cambiar los atributos observables. El cambio en dicha imagen puede ser suficiente para que las decisiones respecto a un mismo objeto se modifiquen. Este efecto del cambio en la presentación de un objeto, que se traduce en una elección diferente, se llama Efecto Marco (Tversky y Kahneman, 1981 y Tversky y Kahneman, 1986). Este fenómeno implica que la forma de ofrecer una misma situación de elección puede generar variaciones en la decisión, a pesar que la forma de ofrecer sea simplemente ridícula, ya que afecte solamente la presentación y no los valores de las opciones ofrecidas.

Ya Kenneth Arrow (1982) había propuesto que las preferencias no deberían variar en función de la presentación de las opciones y lo denominó extensionalidad. Sin embargo, y como lo expone Kahneman respecto a otros trabajos realizados en la misma área, “El problema planteado por Schelling (1982) resalta un punto importante. Los efectos marco no son una curiosidad de laboratorio, sino una realidad omnipresente.” (Kahneman, 2003, pp. 1458).

Enmarcar crea un efecto bastante particular sobre la forma como se interpretan los eventos inciertos, los eventos de riesgo y los eventos seguros y el modo como tomamos decisiones respecto a ellos, como se descubre en la teoría de la prospectiva.

III. LA TEORÍA DE LA PROSPECTIVA Y LA TEORÍA DE LA UTILIDAD.

La psicología de las heurísticas y los sesgos nos permite hallar algunas de los caminos que han evolucionado en el cerebro para alcanzar soluciones a los distintos problemas que la vida de un individuo puede enfrentar. Parte de esos mecanismos que simplifican la actividad cerebral están asociados con la forma en que interpretamos lo que perciben nuestros sentidos, que se realiza a través de comparaciones, como por ejemplo, sabemos al introducir un dedo en un vaso que contiene agua, si esta es caliente o fría, porque nuestro cerebro realiza dos comparaciones, una del registro de la temperatura previo a la introducción del dedo y otra del registro de la temperatura después de introducir el dedo y otra de la temperatura registrada por los nervios de la zona próxima, por ejemplo de la parte superior del dedo, comparándolo con la temperatura registrada en el dedo. Esta comparación simplemente nos permite determinar que es más frío o más caliente, aunque también registramos la intensidad de dicha comparación y podemos interpretar a través de nuestros recuerdos previos, si el registro presente es más o menos frío o caliente que otro registro realizado anteriormente. Un experimento de infancia nos recuerda, sin embargo, que no podemos realizar mediciones utilizando este método (Grolier, 1986, 290-291), ya que si introducimos el dedo inicialmente en agua a temperatura ambiente y luego en un vaso con agua levemente más caliente, no sentiremos mayor diferencia, pero si inicialmente introducimos el dedo en agua fría durante un largo periodo de tiempo y luego lo llevamos al agua cuya temperatura es levemente mayor que la del ambiente, entonces nos parecerá que es demasiado caliente. Otro ejemplo clásico del problema de la referencia se muestra en la Figura III, en la cual hay un piso de baldosas blancas y oscuras. Bajo la sombra del vaso, hay baldosas de color intermedio y baldosas oscuras, que tienen exactamente el mismo nivel de luminosidad que las baldosas oscuras que están fuera de la sombra. Sin embargo, el observador piensa que son de color más oscuro porque el cerebro toma como referencia

el color adyacente para interpretar el color; ejemplos similares han sido utilizados por Kahneman (2003, 1455), para iniciar su exposición sobre la teoría de la prospectiva.

La teoría de la prospectiva se erige como una teoría de la referencia en la interpretación de la riqueza, en la mente humana. El gran resultado de la misma es mostrar experimentalmente que los individuos toman en general sus decisiones sobre el dinero en función de comparar los cambios en la riqueza, más que comparar la riqueza en niveles. Este resultado, el más mencionado en economía (Knetsch, 1989, Tversky y Kahneman, 1991, Kahneman, Knetsch y Thaler, 1991 y Bateman et. al, 1997), tiene importantes implicaciones, ya que ha mostrado que los individuos valoran más los bienes que poseen, que aquellos que podrían poseer; este resultado, que se conoce como el efecto dotación y cuyos experimentos han sido mostrados en diversos artículos (Kahneman, Knetsch y Thaler, 1990 y Jolls, Sunstein y Thaler, 1998), indica que los mercados no tienen la suficiente voluntad de acción, por lo menos en el inicio, debido a que los individuos dotados de diversos bienes prefieren quedarse con ellos, que iniciar un proceso de negociación para buscar intercambiar los bienes dotados por el bien dotado a otra persona que podría resultarle más útil⁵.

Más allá del efecto dotación, está mostrar que la teoría de la prospectiva indica que la utilidad marginal del dinero es decreciente respecto al punto de referencia. Esto que resulta claro para las ganancias, es bueno comentarlo para el caso de las pérdidas: si un individuo tiene que comparar la variación de utilidad entre perder \$10 y perder \$20, digamos, que la diferencia en la pérdida de utilidad sea de 5 unidades; mas la diferencia en la pérdida de utilidad, por perder entre \$50 y \$60 es digamos solamente de 4 unidades, y así hasta llegar a una diferencia de 0. Obsérvese que la diferencia en la pérdida de utilidad es decreciente respecto al punto de referencia. Daniel Kahneman, Meter Wakker y Rakesh Sarin (1997) atribuyen a Bentham el descubrimiento de lo anterior.

Finalmente, y para comprender totalmente el porque del efecto dotación, la teoría prospectiva trajo consigo un problema adicional respecto al punto de referencia, que es la denominada aversión a las pérdidas. Este fenómeno, es en el sentido simple, que la variación de la utilidad debida a ganar por ejemplo \$100 equivale digamos a 5 unidades de utilidad, pero la variación de la utilidad debida a perder \$100 equivale digamos a 12.5 unidades de utilidad, en este caso, una variación negativa. Y los experimentos de Kahneman y otros autores mencionados, han mostrado un parámetro medio de 2.5, como la razón de compensación entre la pérdida y la ganancia. Esto último, implicó explicaciones para el fenómeno de la aversión al riesgo y la miopía de los agentes económicos, incapaces de tomar opciones de inversión con varianza que los ingresa en la zona de pérdidas, a pesar que su promedio de ganancias sea mayor que opciones de inversión con varianza lo bastante pequeña como para no ingresar en la zona de pérdidas, a pesar que su media de ganancias sea pequeña (Thaler, Tversky, Kahneman y Schwartz, 1997).

⁵ Esto, a menos que los investigadores que han realizado estos experimentos y quienes los han replicado hallan estado cubiertos con tan trágico sino para la ciencia económica, que justamente hayan dotado con los bienes que le eran más útiles o representativos de felicidad para cada persona.

En síntesis la teoría prospectiva cambió el concepto de la función de utilidad, ya no se habla de la utilidad como función del dinero, sino del cambio de la utilidad como función del cambio del dinero, marginal decreciente respecto a 0 y con la curva de pérdidas mayor que la curva de ganancias.

A esto hay que agregarle finalmente, un elemento poco desarrollado de la teoría de la prospectiva, que viene de atrás, de los juicios bajo incertidumbre y las heurísticas. Durante los experimentos previos a la publicación de la teoría, se encontró que los individuos, a pesar que se les indicaba con claridad la probabilidad de los eventos, tenían un sesgo sobre la habilidad para interpretar realmente las probabilidades, las bajas, se sobreestiman y las altas se subestiman. Curiosamente, a pesar de que la forma funcional de la utilidad descubierta por Kahneman y Tversky se ha mostrado que se vuelve más clásica con la experiencia, es decir, a medida que los individuos tienen más experiencia con las preguntas, las respuestas se vuelven similares a las de la teoría de la utilidad esperada (List 2003 y List 2004), esta parte del sesgo de las probabilidades no parece sortearse fácilmente con la experiencia. Olarte (2003) condujo experimentos para probar las variaciones en la elección debidas a la experiencia, basado en los experimentos de Kahneman y Tversky. Uno de los experimentos propone elegir entre una opción que paga un millón de pesos con 1/1024 de probabilidad o no pagar nada en otro caso; mientras que la otra opción es pagar seguro mil pesos. El ejercicio podía repetirse hasta 25 veces, y en la mayoría de los casos la gente elegía la primera opción, durante una gran parte del juego y no se podía probar que al cabo de varias repeticiones los jugadores estuviesen decididamente inclinados a solamente jugar la segunda opción⁶.

III.a. *NUEVOS CONCEPTOS DE UTILIDAD.*

La teoría prospectiva inicialmente apareció como una alternativa a la función de utilidad propuesta por la teoría de la utilidad esperada y además mostraba resultados empíricos que indicaban que la utilidad del dinero no es lineal y equivalente. Pero no sería sino 10 años después de la publicación de Prospect Theory, que Kahneman inicia su trabajo de incluir en el estudio de la utilidad, el problema de la racionalidad temporal, que le condujo a describir múltiples nociones de utilidad (Kahneman, 2000, 760-761).

Peter Shizgal (1999, 502) presenta las variantes de la utilidad resultantes de la investigación de Kahneman (1999 y 2000b) y de Kahneman, Wakker y Sarin (1997), como un conjunto de operadores en la relación entre la elección y la evaluación del resultado de la elección, como parte de un ciclo de aprendizaje.

⁶ El juego se realizó por computador. La elección de la opción dejaba caer una bola a través de una serie de 10 túneles, que terminaban en cajas. En la opción 1, la caja de la izquierda extrema era la que pagaba un millón. En la opción 2, cualquier caja pagaba mil. Aunque parezca ridículo, algunos jugadores inclinaban la pantalla del computador hacia la izquierda con la esperanza de que la bola lograra caer en la caja del premio grande.

Estas son la *utilidad instantánea*, que corresponde a la evaluación que se realiza en un instante de tiempo de nuestro estado en relación a lo que estamos percibiendo y de lo que estamos siendo conscientes, que corresponde a la intensidad de la utilidad descrita por Bentham, Jevons y Edgeworth; la *utilidad experimentada*, corresponde a la agrupación de las utilidades instantáneas mientras realizamos una actividad a la cual podemos en general asociar lo que estamos experimentando, que es la misma utilidad a la cual se refiere Bentham en su obra; la *utilidad recordada*, que corresponde a cuanto de esa utilidad experimentada se nos graba en la memoria y lo podemos recordar asociado a la actividad, teniendo en cuenta que aunque no recordamos la totalidad de lo que experimentamos, si podemos atribuir un carácter comparable a una determinada experiencia frente a otra; la *utilidad de decisión*, que corresponde a la forma como los recuerdos de utilidad y otras variables crean en el instante de tiempo en el cual vamos a tomar una decisión, los pesos asociados a las opciones disponibles; y la *utilidad predicha*, que es la utilidad que esperamos obtener de una situación que se va a presentar, no solo a partir de los recuerdos que tenemos, sino también de otros elementos que forman nuestras expectativas sobre el evento.

En conjunto con lo anterior, los experimentos descritos en los artículos anteriores, han revelado que la utilidad recordada difiere notablemente de la utilidad experimentada, específicamente porque la utilidad recordada se forma con dos componentes, la utilidad experimentada en el último momento y la intensidad de la variación de utilidad. Así un individuo que en durante la exposición a un evento placentero al final de dicho proceso obtiene poco placer, lo recordará como poco placentero, y esa información se va a acumular con otra información para tomar decisiones. Mas si el periodo es de poco placer, pero al final se experimenta un incremento incluso leve del placer⁷, entonces el individuo lo recordará positivamente y tendrá un potencial de actitud preferente en la predicción de la utilidad para experiencias similares.

Los experimentos estudiados por Kahneman han revelado la diferencia temporal y los componentes neurológicos de la utilidad, abriendo camino al comportamentalismo y a la neuroeconomía, moviendo la economía de la elección al campo de las emociones y como éstas se desarrollan en el sistema nervioso humano. Dividió la utilidad entre lo que se recuerda de lo que se experimentó y lo que se utiliza para tomar decisiones y volvió a encontrar a la economía del siglo XIX de Bentham, Jevons y Edgeworth con la moderna economía de Stigler y Becker (Kahneman, Wakker y Sarin, 1997, 391).

Finalmente es bueno observar que la propuesta sobre los distintos tipos de utilidad, está en pleno desarrollo y es un proyecto de estudio a nivel de la psicología del individuo. Ninguna investigación se ha desarrollado por parte de los autores comportamentalistas, Daniel Kahneman, Richard Thaler, Colin Camerer, Ernst Fehr, John List o Jack Knetsh, sobre las implicaciones que esto pueda tener en términos de una teoría normativa de la distribución, como se expone en otros artículos de este libro, por ejemplo en relación a los efectos de la

⁷ O incluso, si el individuo es sometido a una experiencia desagradable y al final la intensidad del desagrado se reduce.

distribución de individuos pudientes a individuos con menos recursos, y especialmente no se ha tratado de agregar la utilidad para inspeccionar el bienestar social. A continuación se describen algunos resultados de investigaciones relacionadas con la preferencia por la equidad a nivel individual, y los sesgos en la concepción de la justicia a nivel individual y de organizaciones, pero ninguno de esos trabajos hace referencia a los nuevos conceptos de la utilidad, especialmente porque la investigación para determinar los tipos de utilidad se llevó a cabo simultáneamente, pero en contextos de investigación separados, no solo en términos de la distancia y de los actores involucrados, sino en términos de los objetivos, como se verá a continuación.

IV. DEL DESCUBRIMIENTO DE LA PREFERENCIA POR LA EQUIDAD A LOS SESGOS EN LA CONCEPCIÓN DE LO JUSTO Y EL EQUILIBRIO REFLEXIVO.

Los experimentos para la teoría de la prospectiva también arrojaron algún asomo de duda respecto a como se tomarían las decisiones respecto a la interacción con otros individuos.

Esto derivó en el trabajo experimental de Kahneman con Jack Knetsch y Richard Thaler (1986) sobre la preferencia por la equidad. En una serie de experimentos, la naciente escuela del comportamentalismo ingresaba en la discusión sobre la equidad y la justicia en los mercados.

Estos tempranos experimentos apoyaron hasta cierto punto las hipótesis de otros autores, como George Akerlof (1970, 1980 y 1982), Robert Solow (1980) y Arthur Okun (1981), sobre la importancia de los acuerdos que aparentan ser “justos” en distintos mercados, especialmente en el mercado laboral.

Específicamente, mostraron que la gente considera inaceptable que a los empleados no se les incremente el sueldo cuando otras empresas del sector lo están haciendo, o consideran inaceptable incrementar el precio de un bien si otras empresas no lo están haciendo. Los experimentos que sin embargo revelaron que las personas tienen serios problemas para interpretar que es la inflación y como los costos laborales afectan la supervivencia competitiva de las empresas, mostraron que “la gente espera un nivel sustancial de conformidad hacia los estándares de la comunidad y también que adapta su visión de la equidad a las normas del comportamiento real” (Kahneman, Knetsch y Thaler, 1986, 731). Los autores también mostraron que bajo efectos marco, los individuos pueden terminar prefiriendo soluciones no equitativas.

Si bien dicho trabajo no expone claramente el origen del comportamiento tendiente a la equidad, abrió el camino a otros trabajos. Entre ellos, la subsiguiente serie de experimentos alrededor del “ultimatum game” y diversas variaciones recientes como el juego del dictador, el juego de la cooperación, el third party punishment y la reciente propuesta del third party compensation. Richard Thaler (1988), mostró inicialmente que el juego de

negociación de la decisión última⁸, que los individuos asignaban por lo general más que la mínima cantidad al otro individuo y más importante aún, que los otros individuos no están dispuestos a aceptar cantidades pequeñas. En 1999 Ernst Fehr y Klaus Schmidt basados en los resultados de Kahneman, Knetsch y Thaler mostraron que bajo ciertas condiciones efectivamente los individuos prefieren las situaciones equitativas, mientras que en otras no, particularmente, cuando están por fuera de la observación pública; y con ello determinaron algunas formas de funciones de utilidad en relación a las reparticiones de bienes entre los individuos. Así mismo (Fehr y Schmidt 2000) mostraron una alternativa a los principios de equidad a través del juego de la cooperación, indicando que los individuos que tienen que devolver el dinero están motivados a hacerlo en función de la reciprocidad.

Recientemente los experimentos de cooperación y castigo propuestos fueron ejecutados en un enorme esfuerzo interdisciplinario para conocer los fundamentos de la sociabilidad humana (Henrich et al 2004 y Henrich et al 2006) a través de la forma como se comportan los individuos de diversas culturas del mundo, incluyendo una comunidad indígena colombiana. Este esfuerzo encontró que las raíces de la preferencia por la equidad están asociadas a las estructuras sociales. Esencialmente, en culturas en las cuales existe una disposición al castigo de las asignaciones no equitativas, los individuos tienen más interés en ofrecer alternativas equitativas. En cambio, en las culturas en las cuales hay poca disposición a castigar o realizar observaciones sobre la forma en como los individuos asignan las dotaciones, los mismos individuos tienen poca propensión a repartir sus dotaciones entre otros individuos. Olarte (2003) realizó experimentos de ultimátum game con niños en búsqueda de los orígenes de este comportamiento encontrando que los menores de cuatro años si bien son incapaces de compartir las dotaciones, también tienen claro que otros niños de su edad tampoco van a entregarles su dotación y recurren a los adultos para conseguir alguna solución que les beneficie, en tanto que los niños mayores de cuatro años ya están socialmente adaptados y si sus padres les han enseñado a compartir, tienden a entregar parte de sus dotaciones, mientras que los niños cuyos padres no les han enseñado a compartir, tienen poca disposición a entregar sus dotaciones.

IV.a. *EL EQUILIBRIO REFLEXIVO.*

El trabajo de Kahneman sobre las preferencias por las situaciones equitativas, pero más especialmente por los sesgos en la formación de los juicios atrajo la atención de los profesores Cass Sunstein y David Schkade, interesados en los efectos que tienen las tomas de decisiones jurídicas realizadas por jueces y jurados cuyos juicios específicos a un caso no son razonables o están en contextos que de otra forma generarían otras decisiones.

⁸ Ultimatum game, fue desarrollado inicialmente por Güth, Schmittberger y Schwarze en 1982. El juego consiste en entregar a un individuo un dólar y que tome la decisión de entregar a otro individuo una parte del dólar. Mientras que el otro individuo decide si acepta la propuesta; si no la acepta, ninguno de los dos individuos recibe nada. El equilibrio de Nash de este juego consiste en que el individuo originador, da al otro la mínima cantidad en que se puede dividir el dólar (un centavo) y el receptor lo acepta porque es mejor eso que no obtener nada.

Kahneman y Sunstein han estudiado dos grandes temas jurídicos, el primero corresponde con el problema de las decisiones erráticas de los individuos en relación a los temas de justicia y el segundo con el problema de la aceptación de los mecanismos de disuasión óptima (Sunstein, Schkade y Kahneman 1999). Nos centraremos solamente en el primero, que es el que nos interesa.

Se ha observado en los Estados Unidos, que las decisiones de indemnizaciones punitivas en casos de daños y perjuicios, tienen resultados erráticos, es decir los jurados asignan pagos de indemnizaciones muy diferentes para casos que son muy parecidos. En algunos casos, los pagos son insignificantes mientras que en otros casos los pagos han resultado ser muy elevados, sin que hubiese una causa aparente. Se emplearon experimentos para tratar de determinar los elementos que ocasionan esos resultados (Sunstein, Kahneman y Schkade, 1997), descubriéndose dos elementos fundamentales: primero, que a pesar de que existe “un alto grado de acuerdo dentro de diversos grupos demográficos con respecto tanto a la indignación como al castigo” (Sunstein, Kahneman y Schkade, 1999, p. 106.) los individuos tienen una gran incapacidad para convertir ese relativo orden compartido, en un mecanismo cardinal de castigos, ya sea en indemnizaciones en dólares o años de prisión. Y segundo, que los juicios se polarizan debido a la deliberación; este último resultado se evaluó, como que los individuos, aislados, daban ciertos castigos o evaluaban de cierta forma el nivel de dolor o de efecto negativo social generado por la acción de daño, mientras que al sometérselos a deliberaciones sobre el castigo o el nivel de daño, se hallaba finalmente que los individuos se inclinaban por muy pequeños o muy grandes castigos? (Schkade, Sunstein y Kahneman, 1999.) Obsérvese que esto hace parte de la explicación a los hallazgos sobre la preferencia por la equidad en un mundo de reciprocidad, descritos anteriormente y que como se describió, son extensos en diversas culturas.

Dos elementos son determinantes en esta conducta, como lo exponen Sunstein, Kahneman, Schkade y Ritov (2001). El primero, es el efecto de las categorías de información. Cuando los individuos, ven un problema de decisión moral aislado, producen patrones de decisiones impredecibles. Este problema se reduce, si se presenta dentro de una categoría de problemas similares y en los cuales se muestran los castigos impuestos a las violaciones de derechos en dichos problemas. Así mismo, la impredecibilidad se incrementa o se sesga, si se presentan problemas de decisiones morales de categorías diferentes. Esto último, pone en riesgo las decisiones que puedan tomar los individuos sobre sus juicios morales, ya que se vuelven influenciables. El segundo, es el efecto de la transición, que consiste en la incapacidad de los individuos de convertir en dólares de indemnización o años de prisión la forma como están pensando sus juicios.

El hecho que no exista coherencia en la exteriorización de los juicios morales conduce a una encrucijada en las aplicaciones de la filosofía moral, específicamente en cuanto a la búsqueda del equilibrio reflexivo, que debería solventar las inconsistencias que las creencias individuales generan sobre el consenso; hallándose más dificultades para poder alcanzar este recurso social, como un sistema de juicios morales (Sunstein, Kahneman, Schkade y Ritov, 2001, p. 10.)

Argumentan (Sunstein, Kahneman, Schkade y Ritov, 2001) que alcanzar ese mecanismo socialmente consistente tiene como primera objeción el que no exista “un sistema subyacente de intuiciones morales que sea internamente consistente” (Sunstein, Kahneman, Schkade y Ritov, 2001, p. 29.) a nivel del individuo. Esto porque el comportamentalismo, si bien ha descubierto las expresiones de utilidad mencionadas en el apartado anterior, también se ha descubierto una fenomenología sobre la forma en que se realizan las decisiones humanas, que tienen una influencia sobre la forma de estructurar un equilibrio reflexivo,

“Recientes estudios comportamentales de la forma de tomar decisiones humanas han socavado las esperanzas de que las elecciones de la gente puedan ser explicadas en términos de un “orden de preferencias” comprensivo y coherente. La evidencia sugiere que la gente construye preferencias sobre la marcha, y que sus elecciones son fuertemente dependientes del contexto inmediato y sobre los rasgos inconsecuentes de las opciones que ellos consideran. Por supuesto, las elecciones no son caóticas o aleatorias – las decisiones que la gente hace tienen consistencia y estructura, pero esa estructura se describe mejor por la holgada lógica de actitud, más que por la lógica coherente de las preferencias completamente racionales. Este argumento se extiende directamente a las elecciones morales, las preferencias morales y las intuiciones morales – dejando dudas sobre la viabilidad del equilibrio reflexivo en este dominio.” (Sunstein, Kahneman, Schkade y Ritov, 2001, p. 29.)

La aproximación a la teoría de la utilidad realizada por Kahneman y desarrollada por otros autores mencionados, desde la vía experimental, muestra un panorama complejo para la consecución social del equilibrio reflexivo y con él la construcción de un sistema de juicios morales sociales coherentes, que se vean reflejados como un sistema de administración de penas o de construcción de otras instituciones que manifiesten el deseo popular. Especialmente, nos han mostrado que la deliberación conduce a resultados impredecibles y así mismo incoherentes, que son inaceptables, a pesar que la evidencia empírica ha mostrado que las comunidades aprenden a vivir con el resultado de ese consenso social, al menos por un periodo de tiempo.

El hecho que esos resultados impredecibles sean inaceptables, conduce a Sunstein, Kahneman, Schkade y Ritov a proponer algunas opciones específicamente para el sistema legal norteamericano, como son dejar la especificación de las penas en los juicios civiles que en algunos estados se manejan con jurados, a los jueces, que por su amplio conocimiento, tienen una posición más objetiva para evaluar las penas respectivas. Y la otra opción sobre los individuos que tienen que efectuar un juicio moral, consiste en exponerlos a “una apreciación simultánea de un gran número de categorías de casos a los cuales un caso particular se puede comparar” (Sunstein, Kahneman, Schkade y Ritov, 2001, p. 53.)

V. CONCLUSIONES.

Es realmente intrigante imaginar como podría pensar John Rawls su Teoría de la Justicia a la luz de los recientes descubrimientos sobre el comportamiento humano, algunos de los cuales se han descrito en este artículo, y aun más intrigante imaginar que otros descubrimientos se harán y como John Rawls los habría abordado, especialmente teniendo en cuenta la gran capacidad que tuvo para analizar su propio trabajo y avanzar con él y con los desarrollos de la época y la crítica, para sintetizarlos en los trabajos subsiguientes.

Nos preguntamos especialmente como será el futuro del análisis de las decisiones sociales ante el renacimiento del hedonismo como lo ve Daniel Kahneman, con los nuevos conceptos de utilidad, la instantánea, la experimentada, la recordada, la de decisión y la predicha y el choque que ello tendrá sobre el utilitarismo, tanto como sobre los juicios morales sociales. Si antes era difícil construir un mecanismo para hablar de la utilidad social o el bienestar social, ahora, la construcción teórica de ese sistema de utilidades de individuos, resulta tan compleja que nadie de la escuela comportamentalista siquiera ha intentado mencionar la idea y ello se muestra por la ausencia de investigaciones de agregación comportamentales⁹. Por supuesto, no queremos indicar con eso que lo que había era incorrecto, sino que estaba en un necesario camino evolucionando y el trabajo de Rawls, es claro que será imprescindible a la hora de ayudarnos a entender la confluencia de los sistemas morales, partiendo de la forma como el individuo concibe el mundo. Esto está apenas naciendo y el trabajo por recorrer es largo.

Una segunda pregunta importante que surge y que resulta intrigante es interpretar a la luz de la teoría de la justicia la observación de Kahneman y posteriormente de Fehr y otros investigadores, de que las sociedades pueden tener preferencia por las situaciones equitativas y construyen instituciones que castigan a quienes no aceptan las reparticiones equitativas de bienes, en tanto que existen otras sociedades que han evolucionado sin este esquema de premios y castigos, y no tienen interés en la equidad. Aunque también falta por indagar, del primer grupo de sociedades, aquellas que se organizan en torno a la preferencia por la equidad, es de las que surgen las sociedades que evolucionaron para instituir la filosofía moral en torno al problema de la justicia. Pero en su origen primitivo, las sociedades que prefieren la equidad, crean reglas perversas que limitan la libertad de pensamiento de los individuos, afectan la eficiencia de los mercados y sobretodo, están sujetas a los efectos marco, es decir, basta cambiar la forma de presentar el problema para invertir la intención de equidad.

Los dos elementos anteriores proponen una extensa investigación que tendrá que realizarse en los próximos años y de la cual ya existen algunas exploraciones que buscan sintetizar el conocimiento de los sistemas que soportan las decisiones como herramientas para la consecución de un sistema de reflexión (Meredith 2004).

⁹ Rawls en la Teoría de la Justicia observa también el problema de la agregación de preferencias para hablar de las preferencias sociales, como lo observa Mauricio Pérez en su artículo Dos críticas al utilitarismo clásico: John Rawls y Bernard Williams.

El punto de partida de esa investigación ya se está dando, como la comprensión adecuada del concepto del equilibrio reflexivo dentro del contexto de los individuos con límites racionales, que como se vio, es sujeto a una crítica que exige una profunda consideración sobre el concepto.

John Rawls ofrece la siguiente definición del equilibrio reflexivo en la Teoría de la Justicia, que es el punto de partida,

“Es un equilibrio porque (como resultado de la reflexión crítica) nuestros principios y juicios coinciden; y es reflexivo ya que nosotros sabemos a que principios nuestros juicios conforman y las premisas de su derivación.” (Rawls, 1971, pp 32).

Sunstein, Kahneman, Schkade y Ritov (2001) presentan la crítica a la consecución del equilibrio reflexivo en el sentido Rawlsiano de 1971, mostrando como los individuos, debido a los sesgos generados por las heurísticas que emplean para resolver sus problemas de decisión de forma simple y eficiente, pero no racional, no constituyen un sistema de preferencias ordenado y son influenciados, lo cual lleva a que las decisiones de consenso sean impredecibles y en algunos casos lejanas de los deseos individuales.

Si bien desafortunadamente Rawls ya no está para hacerse a un seguimiento de dicha crítica, sí mostró un cambio en torno a su concepción del equilibrio reflexivo de la teoría de la justicia, como lo indica Norman Daniels,

“En su trabajo posterior, *Liberalismo Político* (Rawls 1993), Rawls abandona la insinuación de que toda la gente puede converger en el mismo, equilibrio reflexivo amplio compartido que contiene su concepción de la justicia. Este cambio importante viene al caso por lo que Rawls llamó ‘el peso del juicio’. La complejidad, la incertidumbre y la variación en la experiencia llevan a la razón humana, cuando se ejerce bajo las condiciones de la libertad, del orden protegido por los principios de la justicia como justicia, a un inevitable pluralismo de las visiones comprensiva moral y filosófica,” (Stanford Encyclopedia of Philosophy, 2003.)

lo cual da una clara idea de que Rawls estaba consciente por lo menos a nivel de grupos de personas que se reúnen a discernir la decisión social de elección en torno a un juicio particular, de los problemas descritos. Es por ello que Rawls recurre a un concepto adicional para intentar lograr unir las ideas diversas, este concepto es el consenso traslapado, que como lo dice el mismo Rawls,

“... no es meramente un consenso para aceptar ciertas autoridades, ni para cumplir con ciertos convenios institucionales, fundado en la convergencia de intereses particulares o exclusivos de algún grupo. Todos los que se adhieren a la concepción política empiezan a elaborar su consenso a partir de su propio punto

de vista comprensivo, y se valen de elementos de los fundamentos religiosos, filosóficos y morales que les da ese punto de vista.” (Rawls, 1993, p. 149.)

Este consenso trasladado se erige como un mecanismo para alcanzar una concepción política de la justicia a través de una adecuada reflexión (Rawls, 1993, p.151) y “hecho esto, los ciudadanos pueden, dentro de sus doctrinas comprensivas, considerar la concepción política de la justicia tan verdadera, o razonable, como lo permitan cualesquiera puntos de vista que se sostengan” (Rawls, 1993, p.152).

Rawls permite gracias a su concepción de un consenso trasladado, el que entre grupos con ideas diferentes se pueda construir un proyecto de justicia; empero la observación de Sunstein, Kahneman, Schkade y Ritov está por encima de dicho mecanismo, debido al comportamiento no racional de los individuos y la formación de juicios débiles, que posibilitan la formación de juicios sociales polarizados.

Rawls, en la teoría de la justicia afirma sobre el equilibrio reflexivo que “... este equilibrio no es necesariamente estable” (Rawls, 1971, p. 32) y además se pregunta “¿existe un equilibrio reflexivo (en el sentido ideal filosófico)? Si es así ¿es único? Incluso siendo único ¿puede ser alcanzado? Quizá los juicios de los que partimos, o el curso mismo de la reflexión (o ambos), afectan el punto de reposo que por fin alcancemos, si es que lo hay.” (Rawls, 1971, p. 58.) Estas preguntas matemáticas son relevantes porque podrían dar una idea sobre como abordar una síntesis de las observaciones comportamentales con la construcción Rawlsiana. Rawls se responde “Sin embargo sería inútil especular aquí acerca de esas cuestiones. Están más allá de nuestro alcance.” (Rawls, 1971, p. 58.)

El hecho que Rawls no haya respondido específicamente a la pregunta de la unicidad del equilibrio reflexivo y que por el contrario afirme no estar seguro de si el resultado del equilibrio reflexivo pueda depender de los juicios de los que se parte y de la dinámica de la reflexión, nos hace proponer para concluir este artículo, que tal vez, la observación de los resultados impredecibles obtenidos del consenso de jurados diferentes, abordando un mismo juicio jurídico por daños y perjuicios, es en si misma el resultado de un equilibrio reflexivo y todas las soluciones que hallen distintos grupos de personas al mismo problema son equilibrios reflexivos. Entonces la cuestión que sobresale, es que el equilibrio reflexivo, no es garantía de soluciones justas, en términos de la justicia como justicia¹⁰, sino únicamente un mecanismo para constituir la solución de elección frente a un problema de decisión que se presenta y que garantiza que en el instante de tiempo, en el cual se halla la solución, se está consiguiendo la decisión que aprueban por consenso un conjunto de personas y que afirmamos, maximiza las expectativas de los individuos de ese grupo.

¹⁰ Nos adherimos aquí a la observación de Álvaro Herrera en el artículo “John Rawls y Friedrich von Hayek” de que la traducción de “justice as fairness” como justicia como equidad o justicia como imparcialidad da lugar a una interpretación incompleta y preferimos usar la forma justicia como justicia, justicia como juego limpio.

En el marco de estudio de Kahneman, esto ingresa de forma un poco parecida a la forma como tomamos decisiones los individuos, que en un instante de tiempo estamos tratando de maximizar la utilidad en prospectiva, pero al siguiente instante, la decisión puede parecerse un error, o en el mismo instante a otros les puede parecer un equivocación, entendiendo error, como que existía y estaba al alcance una mejor opción.

La consecución de un equilibrio reflexivo para juicios sociales, ya que depende de factores iniciales y de factores de proceso, que garanticen una solución justa que sea aceptable por fuera de los grupos comprometidos en su alcance, entendida como que sea en general coherente y predecible, realmente parece requerir de la experiencia y de la realización de la reflexión que pueda observar libre e independientemente categorías similares, tal como concluyen Sunstein, Kahneman, Schkade y Ritov. (2001)

REFERENCIAS.

- Akerlof, G. 1970. "The market for 'lemons': quality uncertainty and the market mechanism," *The quarterly journal of economics*, 84, 3, pp. 488-500.
- Akerlof, G. 1980. "A theory of social custom, of Vich unemployment may be one consequence," *The quarterly journal of economics*, 94, 2, pp. 749-775.
- Akerlof, G. 1982. "Labor contracts as partial gift exchange," *The quarterly journal of economics*, 97, 4, pp. 543-569.
- Arrow, K. 1982. "Risk perception on psychology and economics," *Economic inquiry*, 20, 1, pp. 1-9.
- Bateman, I, Munro, A, Rhodes, B, Starmer, C, y Sugden, R. 1997. "A test of the theory of reference-dependent preferences," *The quarterly journal of economics*, 112, 2, pp. 479-505.
- Bernoulli, D. 1738. "Exposition of a new theory on the measurement of risk," *Econometrica*, 22, 1, pp. 23-36. 1954.
- Coombs, C, Dawes, R y Tversky, A. 1970. *Mathematical psychology: an elementary introduction*. Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Fehr, E, y Schmidt, K. 1999. "A theory of fairness, competition and cooperation," *The quarterly journal of economics*, 114, 3, pp. 817-868.
- Fehr, E, y Schmidt, K. 2001. "Theories of fairness and reciprocity: evidence and economic applications," *Munich economics discussion papers*, 2001-02.
- Frängsmyr, T. 2003. *The Nobel Prizes 2002*. Nobel foundation, Stockholm.
- Grolier. 1984. *El nuevo tesoro de la juventud, Tomo 4*, México, Cumbre, 1986.
- Güth, W, Schmittberger, R, y Schwarze, B. 1982. "An experimental analysis of ultimatum bargaining," *Journal of economic behavior and organization*, 3, 367-388.
- Heinrich, J, Boyd, R, Bowles, S, Camerer, C, Fehr, E. 2004. *Foundations of human sociality: economic experiments and ethnographic evidence from fifteen small-scale societies*, Oxford, Oxford university press.
- Heinrich, J, McElreath, R, Barr, A, Ensminger, J, Barrett, C, Bolyanatz, A, Cárdenas, J, Gurven, M, Gwako, E, Henrich, N, Lesorogol, C, Marlowe, F, Tracer, D y Ziker, J.

2006. "Costly punishment across human societies," *Science*, 312, 23, pp. 1767-1770.
- Jolls, C, Sunstein, C, y Thaler, R. 1998. "A behavioral approach to law and economics," *Chicago law & economics working papers*, 55.
- Kahneman, D. 1999. "Objective happiness," D. Kahneman, E. Diener y N. Schwarz, *Well-being: the foundations of hedonic psychology*, New York, Russell sage foundation, pp. 3-25.
- Kahneman, D. 2000a. "New challenges to rationality assumption," D. Kahneman y A. Tversky, *Choices, values and frames*, Cambridge, Cambridge university press, pp. 758-774.
- Kahneman, D. 2000b. "Experienced utility and objective happiness," D. Kahneman y A. Tversky, *Choices, values and frames*, Cambridge, Cambridge university press, pp. 673-692.
- Kahneman, D. 2003. "Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics," *The american economic review*, 93, 5, pp. 1449-1475.
- Kahneman, D. y Frederick, S. 2002. "Representativeness revisited: attribute substitution in intuitive judgment." T. Gilovich, D. Griffin y D. Kahneman. *Heuristics and biases: the psychology of intuitive judgment*. New York, Cambridge university press, pp. 49-81.
- Kahneman, D, Knetsch, J, y Thaler, R. 1986. "Fairness as a constraint on profit seeking: entitlement in the market," *The american economic review*, 76, 4, pp. 728-741.
- Kahneman, D, Knetsch, J, y Thaler, R. 1990. "Experimental tests of the endowment effect and the coase theorem," *The journal of political economy*, 98, 6, pp. 1325-1348.
- Kahneman, D, Knetsch, J, y Thaler, R. 1991. "Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias," *The journal of economic perspectives*, 5, 1, pp. 193-206.
- Kahneman, D. y Tversky, A. 1979. "Prospect Theory: An analysis of decision under risk," *Econometrica*, 47, 2, pp. 263-292.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1982a). "On the psychology of prediction." D. Kahneman, P. Slovic y A. Tversky. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. United States, Cambridge university press.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1982b). "Subjective probability: a judgment of representativeness." D. Kahneman, P. Slovic y A. Tversky. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. United States, Cambridge university press.
- Kahneman, D, Wakker, P, y Sarin, R. 1997. "Back to Bentham? Explorations of experienced utility," *The quarterly journal of economics*, 112, 2, pp. 375-405
- Knetsch, J. 1989. "The endowment effect and evidence of nonreversible indifference curves," *The american economic review*, 79, 5, pp. 1277-1284.
- List, J. 2003. "Does market experience eliminate market anomalies?," *The quarterly journal of economics*, 118, 1, pp. 41-71.
- List, J. 2004. "Neoclassical theory versus prospect theory: evidence from a marketplace," *Econometrica*, 72, 2, pp. 615-626.
- Meredith, R. 2004. "Decisión support systems as tools for critical reflection: in search of Rawls' reflective equilibrium," artículo presentado en la Conferencia Internacional sobre sistemas de soporte de decisiones 2004, Prato, Italia.

- Okun, A. 1981. *Prices and quantities: a macroeconomic analysis*. Oxford, Blackwell, 1982.
- Olarte, J. 2003. Teoría especial del comportamiento económico. Tesis de grado. Universidad Externado de Colombia.
- Rawls, J. 1971. *Teoría de la justicia*. 2 ed. México: Fondo de cultura económica. 1997.
- Rawls, J. 1993. *Liberalismo político*. México: Fondo de cultura económica. 1996.
- Schelling, T. 1984. *Choice and consequence*. Cambridge: Harvard university.
- Schkade, D. Sunstein, C. y Kahneman, D. 1999. "Are juries less erratic than individuals? Deliberation, polarization and punitive damages." *Chicago John M. Olin law & economics working paper*. No 81.
- Shizgal, P. 1999. "On the neural computation of utility: implication from studies of brain stimulation reward," D. Kahneman, E. Diener y N. Schwarz, *Well-being: the foundations of hedonic psychology*, New York, Russell sage foundation, pp. 500-524.
- Solow, R. 1980. "On the theories of unemployment," *The american economic review*, 70, 1, pp. 1-11.
- Stanford Encyclopedia of Philosophy. 2003. Norman Daniels.
<http://plato.stanford.edu/entries/reflective-equilibrium/> Consultado el 17 de enero de 2007.
- Sunstein, C., Kahneman, D. y Schkade, D. 1997. "Assessing punitive damages." *Chicago John M. Olin law & economics working paper*. No 50.
- Sunstein, C., Kahneman, D., Schkade, D y Ritov, I. 2001. "Assessing punitive damages." *Chicago John M. Olin law & economics working paper*. No 131.
- Sunstein, C., Schkade, D. y Kahneman, D. 1999. "Do people want optima deterrence?" *Chicago John M. Olin law & economics working paper*. No 77.
- Thaler, R. 1988. "Anomalies: The ultimatum game," *The journal of economic perspectives*, 2, 4, pp.195-206.
- Thaler, R, Tversky, A, Kahneman, D, y Schwartz, A. 1997. "The effect of miopía and loss aversión on risk taking: an experimental test," *The quarterly journal of economics*, 112, 2, pp. 647-661.
- Tversky, A y Kahneman, D. 1981. "The framing of decisions and the psychology of choice," *Science*, 211, 4481, pp. 453-458.
- Tversky, A. y Kahneman, D. 1982a. "Judgment under uncertainty: Heuristics and biases." D. Kahneman, P. Slovic y A. Tversky. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. United States, Cambridge university press.
- Tversky, A. y Kahneman, D. 1982b. "Belief in the law of small numbers." D. Kahneman, P. Slovic y A. Tversky. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. United States, Cambridge university press.
- Tversky, A. y Kahneman, D. 1982c. "Judgments of and by representativeness." D. Kahneman, P. Slovic y A. Tversky. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. United States, Cambridge university press.
- Tversky, A. y Kahneman, D. 1982d. "Availability: a heuristic for judging frequency and probability." D. Kahneman, P. Slovic y A. Tversky. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. United States, Cambridge university press.

Tversky, A y Kahneman, D. 1986. "Rational choice and the framing of decisions," *Journal of business*, 59, 4, pp. 251-278.

Tversky, A, y Kahneman, D. 1991. "Loss aversión in riskless choice: a referente-dependent model," *The quarterly journal of economics*, 106, 4, pp. 1039-1061.