



connexions

Homo economicus vs homo sapiens?

vista prèvia >

La crisi va ser la demostració incontestable que la recerca del benefici propi és una de les motivacions fonamentals de l'ésser humà en molts contextos, i especialment en els mercats. Significa això que l'*homo sapiens* és un *homo economicus*? No, en absolut. Hi ha una diferència clau entre assumir que l'ésser humà és en essència una criatura egoista, perfecta i maximitzadora, i assumir les característiques de l'*homo economicus* com una bona primera aproximació per estudiar determinats fenòmens.



Maria Cubel

Professora del Departament
d'Economia Pública,
Economia Política i Economia
Espanyola de la UB

cubel@ub.edu



Santiago Sánchez-Pagés

Professor del Departament d'Economia
Pública, Economia Política i Economia
Espanyola de la UB

sanchez.pages@ub.edu

Quan a final del 2008 va començar a assentar-se la pols produïda per la caiguda del gegant Lehman Brothers i els estats desenvolupats van començar a injectar quantitats massives de diners als seus sistemes bancaris, mentre José Luis Rodríguez Zapatero negava la imminència del tsunami que s'acostava a tota velocitat cap a la península i s'embarcava en polítiques econòmiques que semblaven tretes d'un llibre titulat *Keynes per a «dummies»*, el món es va regirar furiós contra els economistes i els va preguntar amb indignació: «Com és possible que no ho veiéssiu venir?» Així va ser com es va iniciar un procés de crítica i escrutini de l'Economia com a ciència que encara avui perdura. Un procés motivat pel que per a molts va ser una decepció però que per a d'altres no va fer més que confirmar que la disciplina portava dècades allunyada de la realitat social, capturada per la matemàtica i reclosa en una mena de minaret d'ivori des del qual proclamava mesures que indefectiblement sempre estaven a favor dels poderosos.

Però, com gairebé sempre, la realitat era més complexa. Perquè malgrat

el que puguin fer-nos creure les aparicions de personatges extravagants que es fan passar per gurus de l'economia, pitonisses amb barbeta que escriuen llibres en els que prediuen catàstrofes financeres o catedràtics de comptabilitat que apareixen en *prime time* televisiu declamant tirallongues de xifres macroeconòmiques com Harry Potter recitava encanteris, l'Economia mai ha estat una ciència fonamentalment prospectiva. Mai se li ha donat bé predir el futur. El seu fort sempre ha estat el descriptiu, és a dir, explicar el que passa, més aviat el que ha passat, i per què. Contra aquesta matisació, els crítics sempre han anteposat un altre argument: que l'economia *mainstream*¹ es basa en un principi clarament fals. A saber: que l'ésser humà té com a principal objectiu maximitzar el seu propi benefici a costa, si cal, del dels altres. És el paradigma del que es coneix com a elecció racional, elecció egoista o, simplement, *homo economicus*.²

1 Terme que s'utilitza per referir-se al corrent de pensament econòmic preeminent.

2 En Economia neoclàssica és el concepte utilitzat per a modelitzar el comportament humà racional i egoista davant d'estímulos econòmics.

Però, de nou, la realitat és més complexa. Perquè el que aquests crítics defugen, ja sigui per desconeixement o deliberadament, és que l'Economia porta si més no dues dècades embarcada en una *behavioral revolution* [revolució conductual]. En les properes pàgines esbossarem una breu història de l'*homo economicus* i de com aquesta revolució del comportament li va plantar cara. O no. Perquè també avaluarem com d'encertades són les crítiques a la disciplina i al seu paradigma central. Ah, i també tindrem temps de tornar a parlar de la crisi financera.

Una criatura mítica

Quan els comentaristes liberals més recalcitrants —fins i tot Esperanza Aguirre— es llancen a glossar les virtuts del liberalisme econòmic, solen invocar Adam Smith (1723-1790) com a argument d'autoritat. En el seu llibre *La riquesa de les nacions*, l'escocès cèlebrenment argumentava que «no és per la benevolència del carnisser, del cerveser i del forner, que podem comptar amb el nostre sopar, sinó pel seu propi interès». És a dir, que la societat no funciona gràcies a les motivacions estricta-

L'homo economicus busca maximitzar el seu benestar de la mateixa manera que els organismes vius busquen reproduir-se de la manera més reeixida possible i obtenir el menor cost energètic

ment altruistes dels seus membres sinó perquè tots busquem el nostre interès i en aquest procés oferim béns i serveis que els altres demanen, i demanem béns i serveis que els altres ens ofereixen pel mateix motiu. Aquesta és la pedra fundacional de l'*homo economicus*. A ella tornarem perquè, un cop més la realitat no és tan senzilla i els que a un extrem i l'altre de l'espectre polític redueixen les teories de Smith a tan recordada frase cometem un error.

Les coses es van posar molt més serioses quan Alfred Marshall (1842-1924) publica el 1890 el seu *Principles of Economics*. Marshall va ser un pioner de la formalització en Economia i l'impulsor de l'anomenada revolució marginalista —una altra revolució, perquè després diguin que l'Economia és avorrida. La seva altra contribució colossal va ser la d'acotar el camp d'interès de la disciplina: deixem-nos de xerrameques, va venir a dir Marshall; l'Economia tracta sobre «assumpptes de la vida quotidiana»; transaccions ordinàries —compra i venda— en què els agents implicats intenten aconseguir un major benestar. Així, l'anglès deixava fora del camp de l'Economia no

només activitats de coerció, violència i apropiació, sinó també altres conceptes com l'altruisme o la generositat. No es conformaria amb això. El 1920, en resposta als que criticaven la disciplina per ser excessivament matemàtica, Marshall va dir que «l'Economia no té parents directes a les Ciències Físiques sinó que s'ha d'entendre, en sentit ampli, com una branca de la Biologia».³ L'*homo economicus*, en els seus càlculs cost/benefici, busca maximitzar el seu benestar de la mateixa manera que els organismes vius busquen reproduir-se de la manera més reeixida possible i obtenir suport al menor cost energètic possible. Aquesta, i no tant la formalització, era segons Marshall la pedra angular de la ciència econòmica.

La nostra última parada en aquesta breu història de l'*homo economicus* és el final de la dècada de 1940 i l'inici de la de 1950, anys en què John Nash (1928-2015) i John von Neumann (1903-1957) creen la teoria de jocs, una subdisciplina dins la Matemàtica primer i de la microe-

conomia després que sovint provoca fascinació per semblar arcana, però que en realitat tracta d'un tema ben senzill i rellevant: l'estudi del comportament humà en situacions estratègiques. Davant els grans mercats on compradors i venedors són tot just àtoms sense influència, la teoria de jocs estudia situacions on els participants reconeixen que el seu benestar depèn de les seves pròpies decisions i les dels altres. Molts argumenten, amb raó, que aquesta teoria és filla de la Guerra Freda; i podem esmentar, per exemple, la col·laboració del premi Nobel Thomas Schelling (1921-2016) amb els estratègs militars nord-americans per demostrar-ho. Els agents ideats per Nash conjecturen sobre el que els altres agents decidiran, contemplen les seves alternatives i busquen entre elles l'estratègia que maximitza el seu benefici donada la seva conjectura sobre el comportament dels altres. Aquesta forma de pensar, que alguns titllen de paranoica, va suposar el desenvolupament complet del concepte d'*homo economicus*: un ésser humà que busca només el seu propi interès i que té una capacitat cognitiva tan elevada com per saber el que vol, estimar

³ Aquesta reflexió apareix al pròleg de la reedició de *Principles of Economics* de 1920.

L'antipatia amb què molts miren l'Economia com a disciplina és herència d'aquells temps en què l'*homo economicus* semblava imparable

probabilitats, conjecturar el que altres faran correctament i calcular els equilibris corresponents. És a dir, l'*homo economicus* és una criatura tan mítica com l'unicorn o l'home dels nassos.

Una nova metodologia

Paral·lelament al naixement de la teoria de jocs, sense fer gaire soroll, alguns economistes van començar a utilitzar metodologies experimentals per examinar conceptes econòmics claus. Aquesta actitud era completament innovadora perquè fins llavors la metodologia experimental tan pròpia de les Ciències Naturals es considerava impossible d'aplicar a les qüestions econòmiques. De fet, el premi Nobel Milton Friedman (1912-2006) en el seu seminal *Essays on Positive Economics*, publicat el 1953, lamentava que en Economia no es poguessin utilitzar experiments per comprovar la validesa de les seves prediccions. No obstant això, aquell mateix any, un altre futur premi Nobel, el francès Maurice Allais (1911-2010), proposava la seva cèlebre paradoxa, un experiment sobre decisions sota risc —mental primer i realitzat amb persones després—

que mostrava que el comportament de les persones diferia del predit per la teoria de la utilitat esperada de von Neumann. Un any després, el mateix Nash realitzaria els seus propis experiments centrats en la teoria de jocs. I el 1962 arribaria el gran moment: l'experiment sobre subhastes dobles de Vernon Lomax Smith (1927), que el faria mereixedor del premi Nobel el 2002. L'experiment d'Smith va significar la confirmació que els mercats funcionen: als seus mercats «de laboratori» els oferents i demandants acabaven convergint, després d'unes rondes de transaccions, al preu d'equilibri teòric. La mà invisible del pare Smith seguia fresca com una rosa.

És important reiterar la importància de l'aparició d'aquesta nova metodologia: per primera vegada, l'Economia sotmetia les seves teories i les seves prediccions a la prova de falsabilitat propugnada per Karl Popper (1902-1994) com una de les característiques irrenunciabls del mètode científic. Ara era possible comprovar fins a quin punt l'*homo economicus* era una descripció encertada de l'ésser humà, si les prediccions derivades d'aquest mo-

del de comportament es complien o no al món real. Com diuen a Facebook, el que va passar a continuació et sorprendrà.

Els anys 1970 presencien el desenvolupament en paral·lel de dos corrents que acabaran enfrontant-se amb el transcórrer dels anys. En primer lloc, els psicòlegs, molt més acostumats a l'experimentació amb subjectes humans, van començar a interessar-se per conceptes econòmics com la cooperació o la decisió sota incertesa, utilitzant com a punt de partida les prediccions de la teoria de jocs i de la teoria de la utilitat esperada. Una conseqüència d'aquests treballs va ser la comprovació que el supòsit de racionalitat il·limitada que jeia sota el paradigma de l'*homo economicus* s'incomplia amb sorprenent freqüència. És en aquest corrent on Daniel Kahneman (1934) i Amos Tversky (1937-1996) van desenvolupar les seves contribucions més famoses, en les que van assenyalar els nombrosos biaixos que hi ha en les nostres decisions més quotidianes. Així, per exemple, van ser ells els que van crear el concepte d'«ancoratge» en comprovar que les nostres estimacions estan

L'homo sapiens és una criatura amb una configuració cognitiva molt propícia a l'error quan una situació es fa una mica complexa

influïdes per informació irrellevant que se'ns creua per davant i que utilitzem com punts de referència. Per exemple, si ens pregunten «Quan es va inventar el telèfon? Abans o després de 1850?» les nostres respostes tendeixen a ser molt menors que si ens pregunten «Abans o després de 1920?». La raó és que utilitzem 1850 i 1920 —informació irrellevant— com a punts de referència. Van ser ells també els qui van concebre la teoria prospectiva, per la qual Kahneman va obtenir el premi Nobel, segons la qual els humans avaluem de forma molt diferent els guanys i les pèrdues respecte un cert punt de referència en situacions d'incertesa: tenim més aversió a arriscar-nos a una pèrdua del que estem disposats a arriscar-nos per obtenir un guany d'igual quantia.

Les seves teories van ser tan importants com per impulsar el naixement d'una nova subdisciplina, l'Economia del comportament, que pretén transitar el camí contrari a l'obert pels pioners de l'Economia experimental, és a dir, no fer servir els experiments per testar prediccions derivades de les teories estàndard sinó construir millors teories basant-se en l'evidèn-

cia experimental. La seva influència avui dia és tan gran que el recent llibre de Kahneman *Thinking, fast and slow* s'ha convertit en un *best-seller* internacional.⁴ El títol fa referència a una influent teoria desenvolupada pels psicòlegs durant la dècada de 1970, la teoria del procés dual, que caracteritza la ment humana com una combinació de dues formes de pensament de naturalesa oposada: una intuïtiva, associativa i automàtica, l'anomenat «Sistema 1», i una altra reflexiva, deductiva i basada en l'esforç, anomenat «Sistema 2». La importància del «Sistema 1» en les nostres decisions xoca frontalment amb el supòsit d'autocontrol, estimació i càlcul perfecte subjacent en el paradigma de l'*homo economicus*. Sens dubte les vendes de *Thinking, fast and slow* es van veure animades per molts crítics de l'estat de l'Economia com a ciència que veien en el llibre una refutació d'aquest paradigma. No obstant això, és important remarcar que ni Kahneman ni Tversky han qüestionat que les persones puguin tenir altres motivacions fonamentals diferents

⁴ L'edició en castellà porta per títol *Pensar rápido, pensar despacio*.

que el seu propi interès; el que qüestionen és que siguem perfectament racionals i infal·libles en la recerca del nostre propi benefici.

També durant els anys 1970, un professor de la University of Chicago cuinava a foc lent la seva pròpia revolució. Es deia Gary Becker (1930-2014). El que seria premi Nobel el 1992 va trencar les cadenes imposades sobre la disciplina per Alfred Marshall. Becker va fer que l'Economia s'endinsés en terrenys que haurien escandalitzat l'economista anglès: decisions sobre educació, matrimoni, divorci, addicció... Gairebé al mateix temps, una nova generació d'economistes polítics estava utilitzant models formals per entendre la competició electoral i els sistemes de votació o aplicant el paradigma de l'*homo economicus* al comportament de buròcrates i polítics professionals. Aquestes idees calaren la cultura popular i d'elles va beure directament, per exemple, la famosa sèrie britànica *Sí, ministre*. Fins i tot els biòlegs van caure sota l'influx de l'Economia. El gran John Maynard Smith (1920-2004) va aplicar el paradigma a les interaccions entre animals, completant així la visió que

Smith deia que per molt egoista que es pugui suposar l'home, hi ha en la seva naturalesa alguns principis que el fan interessar-se per la sort dels altres

Alfred Marshall tingué cap al 1920. Es va produir així un procés d'expansió, que alguns van veure com «imperialista», mitjançant el qual l'Economia va aplicar les seves eines —que els agents tenen objectius i els busquen, la noció d'equilibri— en àrees fora dels mercats i les finances, fora del comerç internacional o el consum. L'*homo economicus* resplendia orgullós com un Superman al capdamunt d'un gratacels.

Egoisme no és el mateix que interès propi

Les dècades dels anys 1980 i 1990 van suposar per tant la superposició de dos corrents antitètics. D'una banda la d'una economia *mainstream* triomfant, que es va allunyar —no ho diem nosaltres, sinó un economista tan distingit com Sir Nick Stern (1946)⁵— de l'estudi de les fallides de mercat i dels problemes d'informació asimètrica entre compradors i venedors per centrar-se en les fallides de la gestió pública i la necessitat de desregular mercats. La seva

influència sobre altres disciplines era creixent. A més a més, la revolució conservadora dels anys 1980 va suposar també que el paradigma de l'humà maximitzador i centrat en el benefici propi passés de ser un supòsit simplificador però útil a ser considerat com una definició encertada dels éssers humans. Ja ho va dir Margaret Thatcher (1925-2013): «No existeix això que anomenem societat, només hi ha homes i dones individuals».⁶ Estem convençuts que l'antipatia amb què molts miren l'Economia com a disciplina des de sectors de l'esquerra és herència d'aquells temps en què l'*homo economicus* semblava imparabile.

Però aquest mateix procés d'«imperialisme economicista», si se'l vol anomenar així, portava dins seu la llavor de la seva pròpia contradicció. El paradigma de l'*homo economicus* s'aplicava en contextos que no eren exclusivament les transaccions ordinàries que tant preocupaven Marshall, sinó a les

interaccions dins les famílies, els llocs de treball o entre estats, i en les que elements com la justícia, la reciprocitat o l'altruisme tenen un pes tan important o més que la recerca d'un obtús interès propi. La insuficiència del paradigma per explicar el nostre comportament en aquests àmbits es va fer paulatinament més evident gràcies als avenços en l'Economia experimental i del comportament, que també creixien de forma imparabile desafiant així els que sostenien que la ciència econòmica havia estat capturada pel neoliberalisme. Figures com Vernon Smith (1927) van inspirar una nova ventrada d'economistes brillants, entre els quals es trobava el futur premi Nobel Alvin Roth (1951), que entenien els experiments econòmics com una metodologia tan rigorosa i acceptable com qualsevol altra i amb la qual van començar a estudiar fenòmens com la coordinació o la cooperació, a mesurar la sofisticació estratègica de les persones o l'existència de preferències socials. Aquest últim camp es convertiria en poc temps en un bastió fonamental de la crítica a l'*homo economicus*. Experiment darrere experiment, es va anar acumulant l'evidència que

⁵ Afirmació realitzada durant el discurs que va pronunciar en el marc del Congrés anual de l'Associació Europea d'Economia celebrat a Barcelona el 2009.

⁶ Afirmació pronunciada en el marc d'una entrevista publicada al setmanari *Women's Own* el setembre de 1987.

Kahneman i Tversky qüestionen que siguem perfectament racionals i infal·libles en la recerca del nostre benefici

mostrava que les persones són generoses i estan disposades a donar diners als altres sense esperar res a canvi; que les persones confien en els altres; que els humans rebutgem repartiments injustos fins i tot quan això ens fa perdre-ho tot; que som recíprocs i tractem bé els que fan el mateix amb nosaltres; que tendim a dir la veritat fins i tot quan això ens perjudica; que estem disposats a perdre diners per tal d'implementar repartiments més equitatius. Quan va arribar el canvi de mil·lenni, tota aquesta evidència era ja una allau incontestable.

El que en realitat havia fet l'Economia experimental era trencar aquesta visió simplista de l'ésser humà proposada pels reduccionistes de l'obra d'Adam Smith. L'escocès va tenir molta cura a distingir l'egoisme [*selfishness*] de l'interès propi [*self-interest*]. L'egoisme és una forma d'interès propi que només busca maximitzar la renda o els béns de la persona. Però també pot estar dins del meu interès propi la recerca del benestar aliè, dels que m'envolten, fins i tot d'estrany. Per dir-ho de forma més tècnica, l'egoisme consisteix a maximitzar una

funció on l'únic argument és alguna mesura del benestar personal, per exemple, diners; l'interès propi no exclou que aquesta funció d'utilitat o felicitat inclogui altres variables com la justícia —ja sigui conseqüencialista o procedimental— o la felicitat d'altres persones. El mateix Smith ho va explicitar a *The theory of moral sentiments*, la seva altra gran però ignorada obra mestra: «Per molt egoista que es pugui suposar l'home, evidentment hi ha en la seva naturalesa alguns principis que el fan interessar-se per la sort dels altres, i fan que la felicitat d'aquests li resulti necessària».

Gràcies a aquestes preferències socials, com se les anomena, gràcies a aquest enriquiment del paradigma de l'*homo economicus*, és possible explicar fenòmens abans considerats anòmals dins el paradigma però molt importants en tants aspectes de la nostra vida diària: la cooperació, la contribució a béns públics, la confiança en estranys o els comportaments en aparença nocius per a un mateix. I així és com es va posar en complet moviment l'esmentada revolució conductual. A més de les preferències socials,

l'altra eina fonamental ha estat la racionalitat limitada. Per exemple, els economistes interessats en regulació i en organització industrial van començar a incorporar conceptes, que eren molt emprats en màrqueting, on portaven dècades fent experiments: que les empreses s'aprofiten contínuament dels biaixos i errors en les decisions dels seus clients, molts d'ells assenyalats per Kahneman i Tversky. Gary Becker, al seu estudi sobre les decisions en l'entorn de la família, va postular l'existència d'altruisme en les decisions dels pares i mares sobre els seus descendents.⁷ Fins i tot Oliver Hart (1948), premi Nobel el 2016 per la seva contribució a la teoria de contractes durant els anys 1980, ha reconegut que «les seves aportacions només tindran validesa real si s'incorporen aspectes conductuals que ell va ignorar deliberadament fa tres dècades».⁸ És a dir, gairebé qualsevol aspecte de l'Economia *mainstream* es pot sotmetre a una avaluació experimental. Fins i tot la macroeconomia, com ens

7 BECKER, *A Treatise on the Family*.

8 Declaracions fetes al programa «Planet Money» de l'emissora nord-americana NPR el novembre de 2016.

Durant els anys 1980 i 1990 l'economia *mainstream* s'allunya de l'estudi de les fallides de mercat per centrar-se en les fallides de la gestió pública i la necessitat de desregular mercats

demostra el treball de la professora Rosemarie Nagel (1963) de la Universitat Pompeu Fabra.⁹

Una empenteta

Potser un dels conceptes més influents que ha sorgit d'aquesta revolució conductual, i sens dubte el que més implicacions polítiques està tenint, va ser creat el 2008 per Richard Thaler (1945) —actual president de l'American Economic Association— i Cass R. Sunstein (1954) al seu llibre *La filosofia Nudge*, un altre èxit de vendres mundial. Aquesta idea, que podríem traduir com «empenteta», es basa en la constatació que els errors que cometem en les nostres decisions no són resultat de petites anomalies gairebé sense conseqüències sinó fruit d'uns biaixos severs que infesten els nostres processos cognitius, és a dir, que són sistemàtics. L'*homo sapiens* no és un *homo economicus* amb uns pocs defectes de fàbrica —com solen respondre els economistes *mainstream* més obtusos quan se'ls esmenten els treballs de Kahneman i els seus co-

autors— sinó una criatura amb una configuració cognitiva molt propícia a l'error quan una situació es fa una mica complexa.

La filosofia Nudge proposa la correcció d'aquests errors i biaixos mitjançant intervencions senzilles i poc invasives, petits canvis que millorin la presa de decisions individuals. Potser l'exemple més famós sigui incloure fotografies de pulmons malalts als paquets de tabac. Un altre molt cèlebre és la manipulació de l'opció de defecte en la donació d'òrgans; quan l'opció per defecte és que els òrgans s'utilitzaran per a trasplantaments si és possible, les taxes de donants són molt més elevades. Aquests són alguns exemples, però n'hi ha més. Als menjadors escolars, situar les fruites i vegetals als prestatges més accessibles redueix el consum de xocolatines i dolços. No proporcionar safates als bars i restaurants de bufet redueix el malbaratament de menjar. Esgurçar els espais entre les línies discontinuïes als revolts fa que els conductors creguin que van massa ràpid i redueixin la velocitat de forma instintiva. Donar informació als adolescents sobre la veritable prevalença del

consum d'alcohol els fa consumir menys perquè els fa adonar-se que no és una norma social tan estesa com creuen.

És important aturar-se a considerar la diferència entre aquestes mesures i les que hauria adoptat l'economia tradicional per resoldre aquests mateixos problemes. L'*homo economicus* respon només a incentius. Per tant, si es vol que fumi menys, mengi més fruita, redueixi la velocitat o consumeixi menys alcohol, el que cal fer és manipular els costos i beneficis d'aquestes accions mitjançant impostos, multes, subvencions o —si tot això falla— prohibint directament certes conductes. És aquí on podem veure l'innegable atractiu polític de la filosofia *nudge* respecte mesures en comparació tan contundents. El *nudge* representa una forma de «paternalisme tou» —així ho descriuen Thaler i Sunstein en un article de 2003— que suggereix canvis en el comportament o influeix sobre les nostres decisions d'una forma molt més subtil i menys coercitiva que una multa o un feix de diners i que a més a més és molt més barata d'implementar i políticament menys costosa que un impost o

⁹ BENHABIB, DUFFY i NAGEL, *De-framing Rules and (De)-anchoring Beliefs in Keynesian Beauty Contests*.

L'economia experimental evidencia, entre d'altres, que les persones són generoses, que confien en els altres, que rebutgen repartiments injustos... desdibuixant, així, l'*homo economicus*

una prohibició. Per això no sorprèn que als països anglosaxons s'hagin creat agències governamentals, com el Behavioural Insights Team al Regne Unit i el Social and Behavioral Sciences Team als EUA, que pretenen aplicar el *nudging* a polítiques públiques, com per exemple les polítiques de salut i medi ambient. Per descomptat, aquesta forma de fer política té els seus punts febles. Primer un punt feble ètic, perquè explota la manca de racionalitat de les persones. En conseqüència aquest tipus d'empenyetes són utilitzades de forma constant per empreses privades amb els consumidors. I segon, hi pot haver un problema d'efectivitat, perquè no està del tot clar que moltes de les mesures proposades serveixin per canviar comportaments de forma permanent i no només de manera puntual. ■

■ Bibliografia

BECKER, Gary. *A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press, 1981.

BENHABIB, Jaume, DUFFY, John i NAGEL, Rosmarie. *De-framing Rules and (De)-anchoring Beliefs in Keynesian Beauty Contests*. Barcelona GSE, 2014.

FRIEDMAN, Milton. *Essays in Positive Economics*. Chicago, 1953.

KAHNEMAN, Daniel. *Pensar rápido, pensar despacio*. Madrid: Debate, 2015.

MARSHALL, Alfred. *Principles of Economics*. Cambridge, 1890.

SMITH, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. A. Millar, A. Kincaid i J. Bell, 1759.

SMITH, Adam. *La riquesa de les nacions: indagació sobre la naturalesa i les causes*. Barcelona: Edicions 62, 1991.

THALER, Richard i SUNSTEIN, Cass. *Nudge*. Yale University Press, 2008.



ESTUDIS EUROPEUS

FUNDACIÓ  JOSEP IRLA

 Centre
Maurits
Coppieters