



THE UNDOING PROJECT: A FRIENDSHIP THAT CHANGED OUR MINDS

NOTAS DE IRRATIONAL INVESTORS

Las notas que a continuación os detallamos están extraídas directamente del libro, la traducción es nuestra (así que perdón de antemano si cometemos algún error), y su orden corresponde al de la lectura del libro. No desvelaremos la narrativa del libro, son algunas de nuestras notas, las que hemos considerado más relevantes, que puedan aportar algo al lector, y les dé un primer acercamiento al libro. Las del lector, cuando se lo lea o si ya se lo ha leído, pueden ser otras totalmente distintas.

¡Lo ideal, por supuesto, es leérselo!

Esperemos que la iniciativa os guste y agradeceremos vuestros comentarios al respecto:

"Al igual que otros seres humanos, los historiadores son propensos a los sesgos cognitivos que él y Danny habían descrito. "El juicio histórico", dijo, era "parte de una clase más amplia de procesos que implican la interpretación intuitiva de los datos.....Unos años después de que Amos describiera el trabajo a su audiencia de Buffalo, Fischhoff llamó al fenómeno "sesgo de retrospectiva".

"En su charla con los historiadores, Amos describió su riesgo ocupacional: la tendencia a tomar cualquier hecho que habían observado (descuidando los muchos hechos que ellos no observaron o no pudieron observar) y hacerlos encajar perfectamente en una historia que pareciera creíble."

"Ello nos lleva a creer que hay un mundo menos incierto de lo que realmente es, y que somos menos brillantes de lo que realmente podríamos ser."

"Aquel que concibe el pasado como libre de sorpresas está destinado a tener un futuro lleno de sorpresas".

"Dondequiera que hay incertidumbre tiene que haber un juicio, una decisión", dijo Redelmeier, "y dondequiera que haya una decisión, hay una oportunidad para el fallo humano".

"Hay que ser muy precavido cuando hay un diagnóstico simple que aparece de manera inmediata en tu mente y que explica todo a la vez de una manera aparentemente perfecta. Ahí es cuando es necesario detenerse y revisar el pensamiento.... "Cuidado con el delirante paciente de la unidad de urgencias con un largo historial de alcoholismo", dijo Redelmeier, "porque el diagnóstico inmediato será: "Está borracho ", y te podrías perder el hematoma subdural".



"Hacia el final de su artículo en Ciencia, Daniel Kahneman y Amos Tversky habían señalado que, si bien las personas estadísticamente sofisticadas podrían evitar los simples errores cometidos por personas menos conocedoras del tema, incluso las mentes más sofisticadas eran propensas al error. Como ellos dicen, "sus juicios intuitivos están sujetos a fallos similares en problemas más complicados y menos transparentes".

"Cuando le dijeron a la gente que tenían un 90 por ciento de posibilidades de sobrevivir a la cirugía, el 82 por ciento de los pacientes optó por la cirugía. Pero cuando les dijeron que tenían un 10 por ciento de probabilidades de morir por la cirugía -lo cual era, por supuesto, una forma diferente de exponer las mismas probabilidades- sólo el 54 por ciento eligió la cirugía. Las personas que tienen que tomar una decisión de vida o muerte respondieron, no a las probabilidades, sino a la forma en que las probabilidades se les describieron. Y esto afecta no sólo a los pacientes; los médicos también lo hacen."

"Una parte de la buena ciencia es ver lo que todo el mundo puede ver, pero pensar lo que nadie ha dicho nunca. La diferencia entre ser muy inteligente y muy tonto es a menudo muy pequeña."

"Amos tenía una idea clara de cómo la gente percibía erróneamente la aleatoriedad. No entendían que las secuencias aleatorias parecían tener patrones en ellas mismas: las personas tienen una increíble habilidad para ver el significado en estos patrones donde no existe ninguno.....Los enfermos de artritis encuentran patrones de sufrimiento que no existen. "Atribuimos este fenómeno a la adaptación selectiva", escribió Tversky y Redelmeier. . . En el caso de la artritis, la adaptación selectiva lleva a la gente a buscar cambios en el clima cuando experimentan un aumento del dolor, y prestar poca atención al tiempo cuando su dolor es estable. . . Un día de dolor intenso y condiciones climáticas extremas podría sostener para toda la vida la creencia de que existe una relación entre ellos".

"El fracaso de los responsables de tomar decisiones al entender el funcionamiento interno de sus propias mentes, y su deseo de complacer sus sentimientos viscerales, hizo, muy probablemente, que el destino de sociedades enteras pueda ser explicado por una serie de errores evitables cometidos por sus líderes".

"El trabajo del responsable de la toma de decisiones no es tener razón, sino calcular las probabilidades en cualquier decisión y manejarlas adecuadamente. Como dijo Danny al público en Israel, lo que se necesitaba era una "transformación de las actitudes culturales hacia la incertidumbre y el riesgo".

"Cualquier teoría que pretenda explicar cómo una persona racional debe asumir riesgos debe tener al menos en cuenta el común deseo humano de evitarlo y otros casos en los que las personas sistemáticamente fallaron en tratar de maximizar el valor esperado."

"El libro de texto de Amos definió la aversión al riesgo de esta manera: "Cuanto más dinero se tiene, menos se valora cada incremento adicional, o, lo que es lo mismo, que la utilidad de cualquier dólar adicional disminuye con un aumento global de la riqueza".



"Cualquiera que rechazara un regalo de \$ 5 millones experimentaría mucho más arrepentimiento, si terminaba con nada, que una persona que rechazara una apuesta en la que tenía una pequeña oportunidad de ganar \$ 5 millones.....Entender cualquier decisión tendría que tener en cuenta no sólo las consecuencias financieras, sino también las emocionales....."Es la anticipación del arrepentimiento la que afecta la toma de decisiones, junto con la anticipación de otras consecuencias".

"Cuando toman decisiones, la gente no busca maximizar la utilidad, tratan de minimizar el arrepentimiento...Cuanto más cerca se está de lograr una cosa, mayor es el arrepentimiento que se experimenta si no se logra.....Pero, ¿qué es lo que todo el mundo llamaba «aversión al riesgo»? Se trata de un coste que la gente paga, de buena gana, para evitar el arrepentimiento: una prima de arrepentimiento."

"La mayor sensibilidad a los resultados negativos que a los positivos no es específica de los aspectos monetarios", escribieron Amos y Danny. "Refleja una propiedad general del ser humano, asemejándolo a una máquina del placer. Para la mayoría de la gente, la felicidad de recibir un objeto que desean es más pequeña que la infelicidad que implica perder el mismo objeto".

"La gente no respondió a la probabilidad de una manera directa. Amos y Danny ya sabían, por sus pensamientos sobre arrepentimiento, que en los juegos que ofrecían un determinado resultado, la gente pagaría muy caro por esa certeza.....Respondieron a las probabilidades no sólo con la razón sino con la emoción."

"Obviamente, la teoría se volvió hacia la marcada diferencia en los sentimientos de las personas cuando se enfrentaban a pérdidas potenciales en lugar de ganancias potenciales. Una pérdida, según la teoría, era cuando una persona terminaba en una peor situación que su "punto de referencia". Pero, ¿cuál era este punto de referencia? La respuesta fácil fue: su punto de partida, su status quo. Una pérdida era cuando terminaba peor que su status quo. Pero, ¿cómo determinar el statu quo de cualquier persona?"

"Simplemente cambiando la descripción de una situación y haciendo que una ganancia parezca una pérdida, se podría hacer que la gente cambie totalmente su actitud hacia el riesgo, convirtiéndolos en sujetos que en vez de evitar el riesgo, lo buscan"

"La gente no elige entre cosas. Eligen entre descripciones de cosas."

"La economía debería ser el estudio de un aspecto de la naturaleza humana, pero ha dejado de prestar atención a la naturaleza humana."

"El comportamiento irracional de unos pocos no se vería compensado por el comportamiento racional de mayoría. La gente puede estar sistemáticamente equivocada, y por lo tanto los mercados también pueden estar sistemáticamente equivocados."



"El punto principal de la teoría ", escribió Amós, "es que el contexto de las alternativas o el conjunto de posibilidades determina nuestras expectativas, nuestras interpretaciones, nuestro recuerdo y nuestra percepción de la realidad, así como los estados afectivos a los que nos induce".

El resumen de sus pensamientos sobre el tema los sintetizó en una sola frase: " La realidad es una nube de posibilidades, no un punto".

"Los economistas son impetuosos y seguros de sí mismos. Los psicólogos son prudentes y dubitativos. Los psicólogos, como norma, sólo interrumpirán una presentación para pedir una aclaración", dice el psicólogo Dan Gilbert. "Los economistas, sin embargo, la interrumpirán para demostrar lo inteligentes que son".

"Sunstein estaba particularmente interesado en lo que ahora se llama "arquitectura de la elección". Las decisiones que toma la gente dependen de la forma en que se presentan. La gente no sabe de manera simple lo que quiere; toman datos de su entorno. Construyen sus preferencias. Y siguen caminos que ofrecen la menor resistencia, incluso cuando tengan que pagar un alto precio por ello."

Irrational Investors

Disclaimer:

No tenemos posiciones en ninguna acción mencionada, y no planeamos iniciar posiciones dentro de las próximas 72 horas.

Escribimos este artículo nosotros mismos, y expresa nuestras propias opiniones. No recibimos compensación por ello. No tenemos ninguna relación comercial con ninguna compañía cuyas acciones se mencionan en este artículo.

Las opiniones contenidas en este documento son sólo informativas y educativas y no deben interpretarse como una recomendación para comprar o vender las acciones mencionadas o para solicitar transacciones o clientes. El rendimiento pasado de las compañías discutidas puede no continuar y las compañías pueden no alcanzar el crecimiento de ganancias según lo previsto. La información contenida en este documento se considera adecuada, pero bajo ninguna circunstancia una persona debe actuar sobre la información contenida en el mismo. No recomendamos que cualquier persona actúe sobre cualquier información de inversión sin primero consultar a un asesor de inversiones en cuanto a la idoneidad de tales inversiones para su situación específica.