



Ref. Expte. N° 1256/2020

Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Exactas y Naturales
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 19 de octubre de 2020

VISTO:

La nota presentada por la Dirección del Instituto de Cálculo, mediante la cual eleva la información del curso de posgrado **Temas de Economía del Comportamiento** para el año 2020,

CONSIDERANDO:

lo actuado por la Comisión de Doctorado,
lo actuado por la Comisión de Posgrado,
lo actuado por este Cuerpo en la sesión realizada en el día de la fecha,
en uso de las atribuciones que le confiere el Artículo 113º del Estatuto Universitario,

**EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS EXACTAS Y NATURALES
R E S U E L V E:**

ARTÍCULO 1º: Aprobar el dictado del curso de posgrado **Temas de Economía del Comportamiento** de 30 horas de duración, que será dictado por los Dres. Guillermo Solovey y Esteban Freidin.

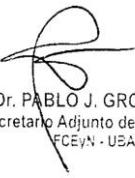
ARTÍCULO 2º: Aprobar el programa del curso de posgrado **Temas de Economía del Comportamiento** para su dictado en el segundo cuatrimestre de 2020.

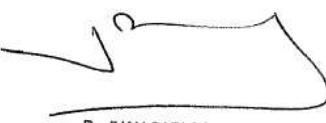
ARTÍCULO 3º: Aprobar un puntaje máximo de un (1) punto para la Carrera del Doctorado.

ARTÍCULO 4º: Disponer que de no mediar modificaciones en el programa y la carga horaria, el presente Curso de Posgrado tendrá una vigencia de cinco (5) años a partir de la fecha de la presente Resolución.

ARTÍCULO 5º: Comuníquese a todos los Departamentos Docentes, a la Dirección de Estudiantes y Graduados, a la Biblioteca de la FCEyN y a la Secretaría de Posgrado con copia del programa incluida. Cumplido, archívese

RESOLUCIÓN CD N°_____0912_____


Dr. PABLO J. GROISMAN
Secretario Adjunto de Posgrado
FCEyN - UBA


Dr. JUAN CARLOS REBOREDA
DECANO

Curso de posgrado: Temas de Economía del Comportamiento

Profesor invitado: Esteban Freidin, *Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS), UNS-CONICET Bahía Blanca.*

A dictarse en el Instituto de Cálculo, Facultad de Ciencias Exactas y Naturales, Universidad de Buenos Aires.

En las últimas cuatro décadas, la economía se ha nutrido de las ciencias del comportamiento (neurociencias, psicología, antropología, sociología, entre otras) para el desarrollo de la investigación y el conocimiento acerca de la toma de decisiones de las personas. A partir de la crítica al modelo del *Homo economicus* de la micro-economía clásica (el agente racional y egoísta), la economía del comportamiento se ha desarrollado en torno a dos pilares. Por un lado, desde el trabajo pionero de Kahneman y Tversky (1979) con su Teoría Prospectiva, el programa de sesgos y heurísticas atacó la idea de que las personas toman decisiones de manera racional, siguiendo los estándares de la lógica. A lo largo de los años, se ha acumulado evidencia sobre diversos sesgos y heurísticas que caracterizan cómo pensamos y tomamos decisiones, yendo desde consecuencias del funcionamiento de la memoria que determinan nuestras preferencias (e.g., negligencia de la duración), pasando por efectos sútiles de los contextos de toma de decisiones (e.g., efecto de anclaje), hasta la aversión a las pérdidas, un fenómeno extendido en el comportamiento animal. Por el otro lado, el ataque de la Economía del Comportamiento fue dirigido al supuesto del egoísmo a partir del estudio de lo que los economistas denominan “preferencias no estándares”. Así, se desarrolló y tomó un papel central en la Economía del Comportamiento una sub-área ocupada en la investigación de las preferencias sociales, es decir, preferencias que contemplan la sensibilidad de las personas a las consecuencias de sus decisiones sobre otros, más allá de los resultados materiales personales. Algunos ejemplos de las preferencias sociales más estudiadas atanen a la aversión a la desigualdad, las disposiciones y reparos para establecer relaciones cooperativas, el desarrollo de la confianza y la reciprocidad, así como el seguimiento de normas sociales y la disposición a sancionar su incumplimiento. Más recientemente, la Economía del Comportamiento y los conocimientos generados en las ciencias del comportamiento en general han sido tomados de manera aplicada por agencias gubernamentales para el diseño y puesta a prueba de políticas públicas. Este aspecto aplicado de la disciplina recibió un fuerte “empuje” con el desarrollo de la perspectiva *Nudge* en la que se propone estructurar los ambientes de decisiones para facilitar la elección de las opciones más deseables, sin necesidad de modificar los incentivos económicos ni limitar las alternativas.

El objetivo de este curso de posgrado es presentar y discutir temas de la Economía del Comportamiento 1) destacando la relevancia de la metodológica experimental en el desarrollo del área, 2) con foco en algunos de los desarrollos teóricos que vienen forjándola, 3) enfatizando las interacciones de la economía del comportamiento con otras disciplinas como la biología, la neurociencia, la psicología, la antropología y la filosofía, y también 4) presentando una de sus vertientes aplicadas.

Para comenzar, haré una introducción a la Economía del Comportamiento en la que resaltaré aspectos metodológicos vinculados a la economía experimental y el rol crucial que ha cumplido en el origen y desarrollo del enfoque conductual en la economía. En relación a la conexión con otras disciplinas, primero, analizaré la noción de racionalidad detrás de los abordajes en economía, filosofía, psicología y biología (adaptacionista) para marcar sus divergencias y paralelismos. Respecto a los desarrollos teóricos pilares, voy a tratar, por un lado, el enfoque de sesgos y heurísticas y, por otro, el estudio de las preferencias sociales. Los contactos con la biología los realizaré en dos frentes. Por un lado, haré referencias a la neuroeconomía y cómo las neurociencias han contribuido al desarrollo de la Economía del Comportamiento, y, por otro lado, también consideraré el estudio de fenómenos propios de la Economía del Comportamiento en animales no humanos, destacando la conexión de la Economía del Comportamiento con la psicología de la conducta animal y con la ecología del comportamiento. A su vez, al considerar la sub-área de las preferencias sociales, voy revisar las hipótesis evolucionistas acerca de la cooperación y la reciprocidad en animales sociales con

particular énfasis en las hipótesis acerca de la evolución de la cooperación en el *Homo sapiens*. Para finalizar, voy a presentar el abordaje *Nudge*, como un enfoque influyente a partir del que la economía del comportamiento tiene incidencia aplicada sobre el diseño de políticas públicas.

Método de enseñanza: Este curso será de dictado online, no requiere conocimientos previos, y está dirigido a estudiantes de posgrado (maestría y doctorado) interesados en la temática así como a estudiantes de grado avanzados en sus carreras. El método de enseñanza-aprendizaje que se aplicará involucra: 1) el dictado de clases teóricas, que requerirán la participación activa de los alumnos en las discusiones; 2) sesiones en las que los alumnos presentarán al resto de la clase artículos relevantes (pre-seleccionados) para discusión; y 3) trabajos prácticos en los que los alumnos se ejercitarán en la aplicación de conceptos teóricos específicos. Las condiciones de aprobación del curso son la participación en clase (por lo que se requiere un mínimo de asistencia a clases del 80%), la presentación de los ejercicios prácticos resueltos, y el envío final de un trabajo individual donde se relacionen conceptos tratados durante el curso con algún problema específico del ámbito profesional, de investigación o, simplemente, de interés del alumno (se evaluará la calidad de dicha articulación; longitud sugerida del trabajo final: 8-12 carillas, interlineado simple, TimesNewRoman 12).

Duración: 30 horas (24 hs. de clases teóricas, 6 hs. de trabajos prácticos).

Fecha estimatoria de cursado: octubre-noviembre de 2020 (teóricas: martes y jueves 2-4 pm).

Programa sintético

Módulo 1: Introducción a la Economía del Comportamiento (Clase 1)

- a-Reacción a la idea del agente racional y egoísta.
- b-El método experimental en economía en la investigación económica.
- c-Distintos tipos de experimentos económicos: desde experimentos artificiales de laboratorio hasta experimentos naturales de campo.

Módulo 2: La Racionalidad y sus límites (Clase 2)

- a-El modelo de elección racional: importancia y limitaciones.
- b-La noción de racionalidad limitada.
- c-Otras nociones de racionalidad (e.g., racionalidad ecológica).
- d-Comparación de la noción de racionalidad implícita en la concepción económica, filosófica, psicológica y biológica (adaptacionista).

Módulo 3: Heurísticas y sesgos en la elaboración de juicios y la toma de decisiones (Clases 3-6)

- a-Percepción y Memoria. El funcionamiento de los procesos de percepción y memoria y las consecuencias sobre la toma de decisiones (e.g., disponibilidad, primacía, recencia, sesgo retrospectivo, negligencia de la duración).
- b-Decisiones bajo incertidumbre, aversión a las pérdidas y un modelo descriptivo de elaboración juicios: *Prospect Theory*.
- c-Contraste y asimilación en las evaluaciones y decisiones en función del contexto (e.g., dominancia asimétrica, aversión a los extremos).
- d-Segos en la estimación y valoración de probabilidades (e.g., negligencia de la tasa base, aversión a la ambigüedad).
- e-Modelos de procesamiento dual: Intuición vs. Reflexión.
- f-Neuroeconomía: el estudio neurocientífico de sesgos y heurísticas.

Módulo 4: Toma de decisiones Estratégicas (Clase 7)

- a. Utilización de modelos simples para estudiar interacciones sociales complejas.
- b. Introducción a la Teoría de Juegos.
- c. Ejemplos prácticos sobre la utilización de la Teoría de Juegos para analizar interacciones en situaciones simples, y no tan simples.

Módulo 5: Preferencias sociales (Clases 8-11)

- a-El altrusimo desde la perspectiva de la racionalidad económica y biológica.
- b-La aversión a la desigualdad y la sensibilidad a la justicia.
- c-Confianza y reciprocidad.
- d-La cooperación y la disposición a aplicar sanciones.
- e-Seguimiento de normas sociales: qué son, cómo estimarlas, y cuándo se cumplen.
- f-Neuroeconomía: el estudio neurocientífico de la conducta normativa.

Módulo 6. La Economía del Comportamiento como ciencia aplicada (Clase 12)

- a-Enfoque Nudge.
- b-El funcionamiento psicológico en situaciones de escasez.

Programa analítico con bibliografía

Módulo 1: Introducción a la Economía del Comportamiento

En este módulo, voy a introducir la Economía del Comportamiento como la búsqueda de complementación de la idea clásica del agente racional y egoísta a partir de la investigación de los mecanismos, procesos y factores que afectan las preferencias, las creencias, y la toma de decisiones (Camerer, 1999). También introduzco la economía experimental como la novedad metodológica que permite abordar de manera rigurosa el estudio de las preferencias no estándares (no egoístas) y los sesgos en la elaboración de juicios y la toma de decisiones (Brañas Garza & Barreda, 2011; Croson & Gächter, 2010; Harrison & List, 2004).

Bibliografía correspondiente al módulo 1

- Brañas Garza, P. & Barreda, I. (2011). Experimentos en economía. En *Economía experimental y del comportamiento*, Ed. Pablo Brñas-Garza, pp. 23-38. Antoni Bosch Editor.
- Camerer, C. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proc. Natl. Acad. Sci. USA*, 96, 10575–10577.
- Croson, R. & Gächter, S. (2010). The science of experimental economics. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 73, 122–131.
- Falk, A. & Heckman, J. J. (2009). Lab experiments are a major source of knowledge in the social sciences. *Science*, 326, 535-538.
- Harrison, G. W. & List, J. A. (2004). Field experiments. *Journal of Economic Literature*, 42, 1009–1055.

Módulo 2: La Racionalidad y sus límites

En este módulo, parto de nociones de racionalidad de la filosofía (racionalidad teórica y práctica) para presentar la noción de racionalidad utilizada en economía (Camerer, 1999). Marco las diferencias entre la racionalidad económica y la idea más intuitiva de racionalidad psicológica, y destaco el paralelismo entre la racionalidad económica y la racionalidad implícita detrás de la idea de evolución por selección natural que tiene la biología (Kacelnik, 2006). Por último, presento la idea de Herbert Simon de racionalidad limitada (*bounded rationality*; Simon, 2000) y su continuación en la noción de racionalidad ecológica (Gigerenzer & Selten, 2002).

Bibliografía correspondiente al módulo 2

- Gigerenzer, G., & Selten, R. (2001). *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Kacelnik, A. (2006). Meanings of rationality. In *Rational Animals?* Eds. Nudds, M. & Hurley, S., pp. 87-106. Oxford University Press, Oxford.
- Simon, H. A. (2000). Bounded rationality in Social Science: Today and tomorrow. *Mind & Society*, 1, 1, 25-39.

Módulo 3: Heurísticas y sesgos en la elaboración de juicios y la toma de decisiones

En este módulo, voy a presentar fenómenos particulares del estudio de la elaboración de juicios y la toma de decisiones en los que se destaca la falta de acuerdo de los resultados con lo esperable en función de la idea de racionalidad económica, en particular, con la noción de Utilidad Esperada (Kahneman, 2003, 2011). Como ejercicio práctico, los alumnos van a completar una serie de preguntas en relación a creencias y decisiones que servirá para ilustrar algunos de los sesgos que revisaremos. Presentaré resultados experimentales paradójicos a la luz de la racionalidad económica que son la consecuencia del funcionamiento normal de procesos perceptuales y de memoria, incluyendo la presentación de experimentos que muestran fenómenos similares en animales no humanos (Freidin & Kacelnik, 2011). En esta sección, introduzco una de las teorías pioneras en Economía del Comportamiento como es la Teoría Prospectiva de Kahneman y Tversky (1979; Tversky & Kahneman, 1981), marcando las características de este modelo que se separan del modelo de racionalidad económica clásico, y mostrando como pueden comprenderse los mecanismos propuestos por Kahneman y Tversky como aspectos del funcionamiento psicológico básico (valoración relativa de los incentivos y mayor sensibilidad a las amenazas que a las recompensas). También presentaré modelos de procesamiento dual de la información que contemplan la distinción entre respuestas intuitivas/automáticas y respuestas reflexivas/controladas (Kahneman, 2011) para explicar algunos fenómenos de la elaboración de juicios y la toma de decisiones. Para finalizar este módulo, introduzco la neuroeconomía a partir de ejemplos experimentales específicos del estudio neurocientífico de sesgos en la toma de decisiones o la elaboración de juicios (e.g., Tong et al., 2016),

Bibliografía correspondiente al módulo 3

- Freidin, E. & Kacelnik, A. (2011). Rational choice, context-dependence and the value of information in European starlings (*Sturnus vulgaris*). *Science*, 334, 6058, 1000-1002.
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58, 9, 697–720.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux, New York.
- Kahneman, D. & Tversky, A., (1979). Prospect theory. *Econometrica*, 47, 263-292.
- Tong, L. C. P., Ye, K. J., Asai, K., Ertac, S., List, J. A., Nusbaum, H. C., & Hortaçsu, A. (2016). Trading experience modulates anterior insula to reduce the endowment effect. *Proceedings of the National Academy of Sciences USA*, 113, 33, 9238-9243.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). Framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211, 453-458.

Módulo 4: Toma de decisiones Estratégicas

En esta clase, justifico la necesidad epistemológica de simplificar para comprender, e introduzco algunos conceptos y herramientas centrales de la Teoría de Juegos para estudiar las interacciones estratégicas (Dixit & Nalebuff, 2010; Williams, 2013). Los alumnos participarán de ejercicios diseñados para exemplificar los conceptos y herramientas expuestos, incluyendo escenarios en los que los supuestos de racionalidad y egoísmo pueden ser razonables (e.g., situaciones competitivas). Primero, analizaremos situaciones simples de interacción estratégica, segundo, exemplificaré con el análisis de situaciones estratégicas cotidianas (e.g., atajar penales), y tercero, haré una breve introducción de la lógica detrás de la aplicación de la Teoría de Juegos a situaciones evolutivas (i.e., con cambio inter-generacional; Maynard Smith, 1979).

Bibliografía correspondiente al módulo 4

- Dixit, A. K. & Nalebuff, B. J. (2010). *El arte de la estrategia*. Antoni Bosch Editor.
- Maynard Smith, J. (1979). Game theory and the evolution of behaviour. *Proceedings of the Royal Society of London, Series B*, 205, 1161, 475-488.
- Williams, K. C. (2013). *Introduction to Game Theory: A Behavioral Approach*. Oxford University Press: New York, Oxford.

Módulo 5: Preferencias sociales

En esta parte del curso, luego de haber revisado en la clase anterior situaciones de interacción estratégica en las que el supuesto del agente racional y egoísta es razonable, volveremos a cuestionar la racionalidad económica clásica, esta vez, a partir de la consideración de preferencias no estándares (Fehr & Schmidt, 1999; Henrich et al., 2005). En esta sección, vamos a discutir parte de la evidencia experimental que permite afirmar la existencia de preferencias sociales (Henrich et al., 2005). En gran medida, a partir del análisis de la conducta en experimentos interactivos de laboratorio y de campo, vamos a discutir la aversión a la desigualdad y la sensibilidad a la justicia en el contexto de elecciones distributivas (Fehr & Schmidt, 1999), y la disposición a cooperar, confiar, reciprocar, seguir normas y sancionar su incumplimiento (Abbink et al., 2018; Lacomba & López, 2011; Senci et al., 2019), contemplando diferentes modelos de la evolución de la cooperación (Fehr & Fischbacher, 2003; Lacomba & López, 2011). Voy a revisar la evidencia acerca de la reciprocidad en animales no humanos y sus posibles mecanismos próximos (Freidin et al., 2017). Respecto a los trabajos prácticos, en la clase sobre cooperación, los alumnos participarán en juegos online, y en la clase sobre normas sociales, los alumnos se ejercitarán en la utilización online de técnicas para estimar normas sociales (Krupka & Weber, 2013). Desde el punto de vista neuroeconómico, discutiremos resultados de experimentos de estimulación cerebral no invasiva en lo que se ve afectado el cumplimiento de normas (Ruff et al., 2013).

Bibliografía correspondiente al módulo 5

- Abbink, K., Freidin, E., Gangadharan, L., & Moro, R. (2018). The effect of social norms on bribe offers. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 34, 3, 457-474.
- Fehr, E. & Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature*, 425, 785-791.
- Fehr, E. & Schimdt, K.M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, 114, 3, 817-868.
- Freidin, E., Carballo, F. & Bentosela, M. (2017). Direct reciprocity in animals: The roles of bonding and affective processes. *International Journal of Psychology*, 52, 2, 163–170.
- Ruff, C. C., Ugazio, G., & Fehr, E. (2013). Changing social norm compliance with noninvasive brain stimulation. *Science*, 342, 6157, 482-484.

Módulo 6. La Economía del Comportamiento como disciplina aplicada

Como último módulo, presento una de las ramas aplicadas de la Economía del Comportamiento: el enfoque *Nudge* (Thaler & Sunstein, 2008). Este enfoque implica utilizar el conocimiento de las ciencias de la conducta para estructurar los ambientes de toma de decisiones de tal manera que favorezcan las conductas (individual o socialmente) deseables, sin recurrir a incentivos económicos ni a acotar las opciones de elección. Luego de introducir los principios que rigen el enfoque Nudge, presento diferentes ejemplos de aplicaciones, incluyendo un modelo sobre la toma de decisiones en contextos de escasez de tiempo o recursos (Mullainathan & Shafir, 2013).

Bibliografía correspondiente al módulo 6

- Mullainathan, S. & Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why having too little means so much*. Time Books, Henry Holt and Company, New York.
- Thaler, R. & Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press.

Bibliografía completa en orden alfabético

- Abbink, K., Freidin, E., Gangadharan, L., & Moro, R. (2018). The effect of social norms on bribe offers. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 34, 3, 457-474.
- Brañas Garza, P. & Barreda, I. (2011). Experimentos en economía. En *Economía experimental y del comportamiento*, Ed. Pablo Brñas-Garza, pp. 23-38. Antoni Bosch Editor.
- Camerer, C. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proc. Natl. Acad. Sci. USA*, 96, 10575–10577.

- Croson, R. & Gächter, S. (2010). The science of experimental economics. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 73, 122–131.
- Dixit, A. K. & Nalebuff, B. J. (2010). *El arte de la estrategia*. Antoni Bosch Editor.
- Falk, A. & Heckman, J. J. (2009). Lab experiments are a major source of knowledge in the social sciences. *Science*, 326, 535-538.
- Fehr, E. & Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature*, 425, 785-791.
- Fehr, E. & Schimdt, K.M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, 114, 3, 817-868.
- Freidin, E. & Kacelnik, A. (2011). Rational choice, context-dependence and the value of information in European starlings (*Sturnus vulgaris*). *Science*, 334, 6058, 1000-1002.
- Freidin, E., Carballo, F. & Bentosela, M. (2017). Direct reciprocity in animals: The roles of bonding and affective processes. *International Journal of Psychology*, 52, 2, 163–170.
- Gigerenzer, G., & Selten, R. (2001). *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Harrison, G. W. & List, J. A. (2004). Field experiments. *Journal of Economic Literature*, 42, 1009–1055.
- Henrich, J. et al. (2005). “Economic man” in cross-cultural perspective: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. *Behavioral and Brain Sciences*, 28, 795–855.
- Herrmann, B., Thöni, C. & Gächter, S. (2008). Antisocial punishment across societies. *Science*, 319, 1362-1368.
- Kacelnik, A. (2006). Meanings of rationality. In *Rational Animals?* Eds. Nudds, M. & Hurley, S., pp. 87-106. Oxford University Press, Oxford.
- Kahneman, D. & Tversky, A., (1979). Prospect theory. *Econometrica*, 47, 263-292.
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58, 9, 697–720.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux, New York.
- Krupka, E. & Weber, R. (2013). Identifying social norms using coordination games: Why does Dictator Game sharing vary? *Journal of the European Economic Association*, 1(3), 495–524.
- Lacomba, J. A. & López, R. (2011). Cooperación. En *Economía experimental y del comportamiento*, Ed. Pablo Brñas-Garza, pp. 125-141. Antoni Bosch Editor.
- Maynard Smith, J. (1979). Game theory and the evolution of behaviour. *Proceedings of the Royal Society of London, Series B*, 205, 1161, 475-488.
- Mullainathan, S. & Shafir, E. (2013). *Scarcity: Why having too little means so much*. Time Books, Henry Holt and Company, New York.
- Ruff, C. C., Ugazio, G., & Fehr, E. (2013). Changing social norm compliance with noninvasive brain stimulation. *Science*, 342, 6157, 482-484.
- Senci, C. M., Hasrun, H., Moro, R., & Freidin, E. (2019). The influence of prescriptive norms and negative externalities on bribery decisions in the lab. *Rationality and Society*, 3, 3, 287-312.
- Simon, H. A. (2000). Bounded rationality in Social Science: Today and tomorrow. *Mind & Society*, 1, 1, 25-39.
- Thaler, R. & Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press.
- Tong, L. C. P., Ye, K. J., Asai, K., Ertac, S., List, j. A., Nusbaum, H. C., & Hortaçsu, A. (2016). Trading experience modulates anterior insula to reduce the endowment effect. *Proceedings of the National Academy of Sciences USA*, 113, 33, 9238-9243.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). Framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211, 453-458.
- Williams, K. C. (2013). *Introduction to Game Theory: A Behavioral Approach*. Oxford University Press: New York, Oxford.