

La balsa de piedra

Revista de teoría y geoestrategia iberoamericana y mediterránea



Emociones, percepción y conducta económica.

Una aproximación crítico-filosófica al papel de la psicología en la economía*

Vicente Caballero de la Torre y Francisco José Robles Rodríguez

Resumen: En el presente artículo se hace una exposición sobre el origen en la Historia de las Ideas que la cuestión de la empatía muestra en las Ciencias económicas (apartados I y II) y su revitalización -deshaciendo los malos entendidos filosóficos que están a la base de esta (apartado III). Se concluye que no es en el estudio de la empatía, tan de moda en la actualidad, sino en el de la toma de decisiones donde se muestra la naturaleza de las emociones en relación a la conducta humana, a saber: su poder inhibitorio. Se muestra así más interesante y fructífero para la Economía el estudio del arrepentimiento (apartado IV) sobre el de la empatía. Finalmente (apartado V), se presenta el enfoque institucional (en un sentido muy amplio), económico, político y social, como el más adecuado para comprender las cuestiones relacionadas con la conducta económica

Palabras Clave: “Adam Smith problem”, empatía, psicoeconomía, “framing effect”, institucionalismo.

Abstract: This paper presents the origin of the issue of empathy in the History of Ideas and its importance in economics, as well as its revitalization (paragraphs I and II). It also attempts to undo some philosophical misunderstandings that are the basis of this (paragraph III). It concludes that it is not the study of empathy, so fashionable today, but the study of decision making the place where Economics can find the nature of emotions in relation to human behavior. This nature is its power to inhibit behavior. The study of repentance is itself more interesting and helpful for the economy than the study of empathy (paragraph IV). Finally (section V), the institutional approach (in a broad sense: economic, political and social) is presented as the best in order to understand the issues related to economic human behavior

Keywords: “Adam Smith problem”, empathy, behavioral economics, “framing effect”, institutionalism

* [Nota preliminar: Este artículo se encuentra en el volumen 3, número 2, de otoño de 2012, de la revista HYBRIS (con ISSN 0718-8382), que depende de CENALTES investigadores y se distribuye bajo licencia Creative Commons. El documento en formato PDF se encuentra disponible, en acceso abierto, en E-Prints Complutense, repositorio digital de la Universidad Complutense de Madrid: <http://eprints.ucm.es/17186/>]

I. David Hume y la empatía: ¿Precedente auténtico de Adam Smith?

Como es sabido, Hume es uno de los máximos representantes de la Ilustración británica. Si Descartes “sujetivizó” el mundo convirtiéndolo en un contenido o una representación mental (exceptuando las cualidades primarias tales como la extensión, la masa, etc.), Hume profundiza en esta perspectiva (proto)psicológica representacional al interpretarlo como una colección de datos sucesivos que en la mente se imprimen por experiencia. Pero, para Hume, no hay acceso a un “afuera” a esa experiencia. No hay cualidades primarias de un mundo extenso que se me (re)presenta a la mente sino que solo hay certeza de las propias impresiones y en ellas y solo en ellas radica la certeza –Martínez (2009). Los sentimientos morales son impresiones vívidas que los sujetos tienen sobre lo bueno y lo malo y nada tienen que ver con la razón sino con una facultad natural del ser humano, a la que denomina “instinto”. No obstante la razón tiene lugar en la domesticación del instinto de modo que aun siendo esclava de las pasiones estas no se vuelvan contra el sujeto. De este modo, del mismo modo que hay impresiones e ideas, habría sentimientos naturales e inclinaciones secundarias, más frágiles y atemperadas por el raciocinio. Expresado en términos de obligación o deber moral podría decirse que los hay de dos tipos: a) los del instinto natural y que nada tienen que ver con el concepto de utilidad (el amor a los niños, ser agradecido a quien nos procura un bien y la “conmiseración por los desdichados”); b) el segundo tipo de obligación moral también se apoya en el sentimiento débil propiciado por la evaluación prudente del estado futuro de cosas si se descuidan ciertos deberes (la justicia restitutoria, el respeto a la propiedad ajena, la fidelidad a las promesas, etcétera.)¹

Hume consideró que donde estaba la raíz de la simpatía estaba también la de la antipatía. La simpatía aparece primero en la amable faz del otro, en tanto que transmite serenidad, pero esta no deja de ser una idea (no una impresión) y sólo en el contexto en el que esa faz es enteramente interpretable, es decir, en aquello que la hace familiar (la lengua que entiendo, las costumbres que reconozco como mías, el pasado común, las labores y obligaciones compartidas, etcétera...) puede darse el segundo momento, cuando la “pálida” idea de amabilidad (también de ternura o compasión) puede tornarse en una impresión reflexiva de simpatía verdaderamente fuerte como para tener consecuencias prácticas. Es decir, son necesarias la semejanza y la contigüidad -que, según la epistemología de Hume, subyacen como procesos de conocimiento a las relaciones que el sujeto de conocimiento capta entre los fenómenos- para simpatizar con el no-yo en calidad de “otro-como-yo”.

Sin embargo, con respecto a la empatía, como ha mostrado recientemente Martínez (véase la referencia bibliográfica al final), Hume señala cómo hay ciertas extrañas impresiones de reflexión peculiares llamadas “*calm passions*” (pasiones tranquilas) resultantes de la reflexión acerca de ideas complejas que describen situaciones morales en las que aún no estando involucrado el supuesto “yo” al que refieren esas impresiones se da esa pasión, que es una pasión tranquila (por ejemplo, la indignación por lo que unos hacen a otros que no tienen nada que ver con mi situación).

Hume consideró que los sentimientos morales o humanidad son comunes a todos los hombres y que se manifiestan en todos ellos del mismo modo ante la percepción de las mismas acciones o cualidades. Este punto de vista sugiere que el placer y el dolor abarca tipos muy distintos de sensaciones: desde las sensaciones meramente subjetivas de placer y dolor atribuibles a modificaciones corporales, hasta las sensaciones de placer consecuencia de la percepción de objetos estéticos. Precisamente los sentimientos morales, según Hume, guardan cierta semejanza con los que aparecen en la experiencia estética (porque ambos son desinteresados), y en su análisis de la conducta moral compara a ésta con la experiencia estética para mostrar que no es la razón sino el sentimiento el criterio fundamental².

II. “Das Adam Smith Problem” y la cuestión empática en Economía

Adam Smith, interlocutor verbal directo de Hume, subrayó, en 1759 y siguiendo esta línea de pensamiento, que, en efecto, la empatía (Teoría de los sentimientos morales, TSM, en adelante) tiene un papel importante para la vida humana. No obstante, en su pensamiento económico -expuesto en el Tratado sobre la riqueza de las naciones- lo que nos encontramos como motivo de esas acciones humanas -cuyo objeto indirecto es el bienestar y desarrollo económicos- no es la empatía universal con el género humano sino la empatía con los ricos porque, en efecto, según Smith, en la raíz de la empatía estaría el ansia de belleza. El mundo de los ricos, aparentemente bello y ordenado en cuanto a sus objetos y conductas asociadas, resulta tan sugerente que activa la ambición de los pobres por llegar a formar parte del mismo. Pero la acumulación de riqueza suficiente para el mayor número será imposible, para Smith, sin la especialización/división del trabajo.

Pues bien, la cuestión de la compatibilidad entre las tesis de *La riqueza de las naciones* y las de la Teoría de los sentimientos morales (TSM) ha suscitado un intenso y apasionante debate -del que no hay una abundante bibliografía en castellano- en torno al asunto, conocido, tal debate, con la expresión alemana “Das Adam Smith Problem” y que puede resumirse como la contradicción que parece producirse entre dos principios que gobernarían la conducta humana: la empatía (TSM) y el interés propio (self-interest) de *La riqueza de las naciones*. Este debate ha revivido en las últimas décadas. Se exponen a continuación las posiciones y los progresos realizados.

Por un lado, el premio Nobel de Economía y autor del célebre artículo «La naturaleza de la empresa», Ronald Coase (véase referencia bibliográfica al final), no veía incompatibilidad alguna puesto que para este autor la semblanza del individuo que Smith traza en TSM es la de un ser humano imbuido de amor por sí mismo. La forma, siguiendo a Coase en la que Smith da cuenta del desarrollo de nuestros sentimientos morales está esencialmente centrada en el “sí mismo” del individuo, de modo que nos preocupamos de otros porque, en virtud de la empatía, sentimos como ellos, disfrutamos de la mutua simpatía y deseamos aparecernos a nosotros mismos como dignos de admiración. Para Coase, la TSM es un estudio de psicología humana mientras que *La riqueza de las naciones* aborda la organización de la vida económica. La división del trabajo requiere, a juicio de Smith y según Coase, un cierto nivel de vida (standard of living), es decir, de la cooperación de grandes multitudes que se extienden a lo largo del mundo, de modo que no hay forma en la cual la cooperación entre los hombres podría asegurarse por el mero ejercicio de la benevolencia. Por esto, concluye Coase, vinculando su análisis a su propia teoría de la empresa, el mercado no es simplemente un mecanismo ingenioso (alimentado por el interés propio) e ideado en una época determinada para la organización de la actividad económica y la producción de bienes y servicios, sino que es el único camino posible para la sociedad civil (en el cual emergen las instituciones económicas, como la “empresa”, que son capaces de reducir los costos de las transacciones implicados en el proceso de adquisición de los bienes y servicios si esta se realizara solo en el mercado). Para Smith, podríamos decir, el mercado es la única vía en que la sociedad deviene sociedad civil y su gran ventaja, siguiendo a Coase, es que tiene la potencialidad de usar la fuerza del interés propio para centrifugar la debilidad y parcialidad de la benevolencia, de modo que aquellos que son desconocidos o que carecen de atractivo, de carácter o de importancia, tendrán, no obstante, sus necesidades cubiertas.

El malentendido, como expuso (véase referencia bibliográfica al final) en 2003 Montes, filósofo e historiador del pensamiento económico, pasa por haberse considerado tradicionalmente que en la TSM la simpatía es el núcleo de la explicación del juicio moral pero no el motor de la actuación -aun reconociendo que la simpatía es un agente socializador

incontestable. Sin embargo, Montes concluye que la simpatía no es un mero sentimiento que arroja una valoración o juicio moral sino que es una disposición y una capacidad que requiere de la imaginación y que conduce a la sociedad a formar ciertas reglas generales de conducta. Por ende, no hay razón para negar que la misma sea un motivo para la acción. De modo que esta vía de solución queda cegada. En efecto, según Montes, si la aprobación moral requiere de que las acciones o situaciones que han de ser juzgadas ya estén dadas y el significado de “simpatía” se restringe al de sentimiento de aprobación moral, este no tomaría parte en la acción o en la situación y esto no parece ser así. Para Montes es discutible la interpretación “benthamiana” de lo que Smith expone en la TSM -por la cual los seres humanos manifiestan simpatía en vista únicamente de la consideración del placer que la concordancia de los sentimientos entre dos o más seres humanos produce- y entiende que si la simpatía nos lleva a perseguir un fin este no es utilidad sino un fin final en el sentido aristotélico -véase también el artículo de Patrick que se referencia al final.

Una línea semejante de interpretación es la propuesta por Wilson y Dixon³, de la London Metropolitan Business School. Para estos autores Montes acierta definiendo negativamente la simpatía en Smith (dejando claro lo que no es: no es mero sentimiento) pero, a su juicio, permanece una cuestión por resolver: qué disposición/capacidad es la simpatía en Smith y si, al fin y al cabo, es compatible con el interés propio⁴. Se llega a la conclusión de que para entender a Smith debemos suponer que en su pensamiento el individuo no está encastrado en la sociedad sino que es la sociedad la que está encastrada en el individuo y sus actos, lo que hace de Smith un precursor de la forma de entender la relación entre individuo e historia del materialismo histórico. El error se disipa en el momento en que se deja de considerar que la herencia de Hume en Smith es mayor de la que realmente es. Ciertamente tanto para Smith como para Hume el juicio moral es situacional, de modo que lo que se juzga como correcto es siempre “sensible” al contexto (context-sensitive), pero la diferencia entre ambos radica, con Montes, en que para Smith lo que tomamos como correcto no está orientado a las consecuencias y, por ende, los juicios morales no tendrían nada que ver en el fondo con la utilidad. La simpatía es, en Smith, distinta a como la entiende Hume; para este uno simpatiza estimando el beneficio, el daño, el placer, la expectativa de pérdida o ganancia de la acción de otro, mientras que para Smith simpatizar es “traerse al hogar” el caso de otro.

Llegados a este punto, parece que puede concluirse que Hume, en todo caso, sentó las bases de la Economía de Jevons y no la de Smith. Ross⁵ muestra cómo la interpretación que ejecuta Bentham sobre Hume –los hombres se rigen por dos principios, el placer y el dolor y estos son impresiones cuya experiencia se busca– inspira a Jevons:

Bentham fue un empirista de tipo humeano. Para tales empiristas, las mentes no pueden responder en absoluto a algo que no sea en último término reducible a una sensación [...] En su análisis, póstumamente publicado, sobre los componentes de la utilidad, Bentham (1954) la descompone en cinco ‘elementos’ o ‘dimensiones del valor’: intensidad, duración, propinquidad, certeza y extensión [...] La fuente (source) británica de vanguardia de la nueva economía, William Stanley Jevons, tuvo cerca, claramente, una copia a mano de la obra de *Bowering Works of Jeremy Bentham*, la cual contiene la Psicología del hombre económico. Jevons sigue exactamente el orden de los temas al modo de Bentham tal y como se encuentra en ese ensayo. Sobre el asunto de la importancia motivacional de la intensidad de la preferencia, se hace eco de Bentham casi exactamente.” [La traducción es nuestra].

III. Revitalización de la cuestión en la actualidad

Rifkin profetizó en 2010 recientemente el advenimiento de una civilización empática que superará los planteamientos equivocados sobre los que se sostiene el entramado económico globalizado actual. Pero Rifkin muestra muy pronto estar humeanamente confundido sobre la cuestión de la empatía en Smith:

El precursor de la palabra inglés *empathy* fue el término *sympathy* (“lástima, compasión”) que se puso de moda durante la Ilustración europea. El economista escocés Adam Smith escribió un libro sobre los sentimientos morales, en 1759. Aunque Smith es mucho más conocido por su teoría del mercado, dedicó mucha atención a las emociones humanas. Para Smith, Hume y otros filósofos y escritores de la época, sentir *sympathy* hacia una persona significaba lamentar su desdicha. La empatía comparte cierto territorio emocional con la palabra *sympathy* así entendida, pero es muy diferente de ella. [...] La empatía era un concepto nuevo con mucha fuerza y pronto se convirtió en objeto de debate entre los especialistas. Los que tendían a un enfoque más racional propio de la Ilustración enseguida intentaron despojarla de su contenido afectivo. En efecto, cabe la duda razonable acerca de si lo que estos clásicos entienden como ‘simpatía’/‘empatía’ es lo que puede hoy entenderse como tal⁶.

La propuesta de aquellos que, como Rifkin, en los últimos años promueven esta connotación afectiva, emotivista –como acabamos de argumentar en el apartado anterior, bien distinta en realidad a la del Smith de la Teoría de los sentimientos morales- parece caer, irónicamente, en la falacia naturalista, pues un conjunto de premisas descriptivas acerca de la constatación de que todos los seres humanos saben lo que es la alegría y la pena les conduce a una conclusión normativa sobre lo que debiera ser la organización política, social y económica de los hombres futuros. Sin embargo, si esta fuera la única falla filosófica sería posible replicársenos, cabalmente, que las personas pueden persuadirse de que deben hacer algo a partir de lo que saben de sí mismas. Sin embargo, el verdadero problema de esta propuesta es que no se ve claro cómo se puede sostener estas dos bases argumentativas:

- 1) Suponiendo que las emociones son prioritarias para entender lo que somos y cómo obramos, entonces, la empatía, al ser una emoción, ha de ser un asunto prioritario para las ciencias sociales y, en especial, para las económicas.
- 2) Las ciencias sociales, y en especial la Economía, están intoxicadas por visiones de la naturaleza humana modernas que han influido perniciosamente sobre nosotros en los últimos siglos -visiones que se caracterizan por ignorar sistemáticamente la cuestión de la empatía.

La primera afirmación hace valer como verdadero al consecuente sosteniendo la simultánea verdad de la completa implicación y del antecedente⁷. En efecto, según un autor como Damasio (véase referencia bibliográfica de 2005 al final, pp. 161-164), los sentimientos pueden clasificar el estado de la vida de cualquier grupo humano, de modo que el estudio que encuentre las conexiones entre lo que sucede en el ámbito de lo social, de un lado, y la alegría y la pena, por otro, arrojaría conclusiones imprescindibles para poder erigir nuevos sistemas de justicia y organización política. Esto lleva a proponer que las convenciones sociales y la ética son la prolongación en el cuerpo social de la homeostática del organismo. De este modo, Damasio (también el evolucionista Carroll Izard; véase la referencia bibliográfica al final), propone la resurrección del emotivismo moral en versión neurocientífica. Un autor como Ross (véase la obra referenciada al final) se lleva este planteamiento a la Economía defendiendo que los problemas de consistencia detectados en la teoría de la utilidad esperada no son tales problemas si en lugar de tomar a los seres humanos

como agentes de la conducta económica nos centramos en las partes del cerebro de esos mismos seres humanos. Esto lleva a una nueva definición de lo que hay que entender por “agencia”, “elección” e, incluso, de la Economía como disciplina⁸. No obstante, contra esta línea argumental, encontramos al biólogo y filósofo Noë, quien, desde una biología de la conciencia –frente a esa confusión interdisciplinaria llamada “neurociencia(s)”– muestra cómo un “sujeto-cerebro” económico tendría problemas para encajar con la realidad, al menos tanto como el hoy tan denostado *homo oeconomicus*:

Se localizan [sucesos cerebrales] en regiones cúbicas de entre 2 y 5 mm –esto es, en regiones en las cuales hay cientos de miles de células. Si hay especialización o diferenciación entre estas células, no aparecerá en la imagen. Ni podemos estar seguros, a este respecto, de exactamente cuándo están ocurriendo los sucesos. Los sucesos celulares son circunscritos a la escala de milésimas de segundo, pero pueden requerirse muchas más escalas temporales (grandes porciones de minuto) para detectar y procesar señales para hacer imágenes. Por estas razones, los científicos han desarrollado técnicas de normalización de datos. Usualmente, se promedian los datos procedentes de distintos sujetos. El proceso de realización de promedios conlleva una pérdida considerable de información. Después de todo, los cerebros no se diferencian menos unos de otros que los rostros o las huellas dactilares. Tal y como el americano promedio que paga impuestos no se encuadra en la misma altura y peso, del mismo modo la actividad neuronal promedio no tiene lugar en un cerebro particular. Por esta razón, los científicos proyectan sus descubrimientos en un cerebro idealizado. [La traducción es nuestra]⁹.

Pasemos a la segunda base (o posición de partida, si se prefiere) argumentativa de los defensores de la relevancia de las emociones (en especial, de la empatía) en las ciencias sociales y humanas y, por ende, en el discurso económico, que es, a saber, la que dice: Las ciencias sociales, y en especial la Economía, están intoxicadas por visiones de la naturaleza humana modernas que han influido perniciosamente sobre nosotros en los últimos siglos, visiones que se caracterizan por ignorar sistemáticamente la cuestión de la empatía.

Esta fue la “gran tesis” de Rifkin en 2010. En este sentido, el autor propone un entendimiento de la Historia de Occidente –no se sabe muy bien si more (pseudo)hegeliano o neocomteano– como un despliegue de la conciencia hasta llegar a la conciencia empática global, pasando por una serie de estadios: el cerebro teológico y la economía patriarcal de la Antigüedad; la Roma cosmopolita y el ascenso del cristianismo urbano; la revolución industrial incipiente de la Baja Edad Media y el nacimiento del humanismo, el pensamiento ideológico en la economía moderna de mercado y, en fin, la conciencia psicológica en un mundo existencialista y posmoderno. Se considera que la raíz del problema (haber llegado a este nivel de sufrimiento que padece una gran parte de la población mundial) está en una imagen de la naturaleza humana que ha inspirado las visiones de la sociedad y de la economía desde el comienzo de la época moderna, cuando empezó a fraguarse la sociedad de mercado y el capitalismo. Según Rifkin, en esta celebrada obra de 2010, los investigadores sobre la infancia, algunos investigadores en Evolución y los neurocientíficos en los últimos seis años habrían descubierto, a su vez, que nuestra naturaleza no es la competencia individual sino la cooperación de modo que estamos usando ideas del siglo XVIII y XIX, ideas, a su juicio, tóxicas.

En cambio, a nuestro juicio, todo esto es un malentendido que ya habríamos deshecho con la exposición del “das Adam Smith problem” porque no hubo nunca una “senda de la empatía” que hubiera quedado cegada por un cambio de idea en Smith dejando como única vía posible el trágico camino de la Economía política tal y como la conocemos. El siguiente paso para deshacer completamente el malentendido consiste en negar la existencia, a su vez, de tal prejuicio tóxico (que, supuestamente, tanto influiría después) en los orígenes del pensamiento político moderno. Más bien afirmaríamos que puede entenderse el concepto de la sociedad civil que surge en la Modernidad como “el sistema que se

constituye por el hecho de la recíproca dependencia entre particulares, en principio independientes entre sí, pero que necesitan contar unos con otros para la satisfacción de sus necesidades.”¹⁰. Los objetivos de los particulares son imprevisibles, siguiendo a Martínez Marzoa –a no ser que queramos considerar la obtención del estado de alegría y evitar la tristeza como objetivo concreto que nos permita prever objetivos ajenos, lo cual es bastante “inefable”–. No por eso deja de haber un interés común, pero es formal: el interés común es poder hacer cálculos, saber cómo contar con algo para evitar la absoluta precariedad e imprevisibilidad, buscando algunas garantías de vida. Cualquier garantía tendrá que ser ofrecida por una fuerza coactiva suficiente, con capacidad para imponerse a los otros individuos. Las dos características de esta fuerza coactiva serán:

- a) que sus decisiones no sean discrecionales y tengan, en cambio, el carácter lógico de universales (reglas igualmente válidas para todos los casos que cumplan las mismas condiciones) para evitar la imprevisibilidad;
- b) que sea material y notoriamente suficiente para hacerlas cumplir en igual medida a todos y en todos los casos.

Podrá captarse ahora que cuando se habla de Hobbes atribuyéndole una visión de la naturaleza humana distorsionada y distorsionante se alude exclusivamente a lo que vulgarmente se entiende como el necesario recurso a la fuerza absoluta hobbesiano. En la Introducción a la TSM de Smith, de E. Nicol, en efecto, se afirma:

En el siglo XVIII, después del gran trastorno político y religioso, el auge nacional de Inglaterra y el inicio de la economía y la técnica modernas parecían más bien predisponer en contra de las ideas de aquel pesimista [por Hobbes], para el cual el hombre es un animal egoísta que sólo por coacción externa puede ser conducido a la realización de actos virtuosos. Quienes vienen después de Hobbes, en la tradición filosófica inglesa, no es que se muestren beatamente ilusionados sobre la naturaleza humana, ni se forjan las sublimes esperanzas en cuyo marco surgió la Revolución Francesa. Su mismo buen sentido y su tino psicológico se lo impidieron. Pero, sin embargo, no dejan de rebatir aquellas afirmaciones tan rudamente pesimistas.¹¹

A nuestro juicio, con Martínez Marzoa (véase la referencia bibliográfica de 2009 al final), no se trata de esto; al menos no solo de esto. Ni Hobbes ni el Smith de *La riqueza de las naciones* (bajo la influencia, se dice, de Mandeville) inocularon un supuesto virus del egoísmo en las ciencias sociales –y en especial en la Economía– que anuló la empatía, sino que advirtieron qué es la sociedad civil moderna y cuál es la condición de posibilidad de las instituciones que garantizan la no total imprevisibilidad en el contexto de la interdependencia de particulares para satisfacer las propias necesidades¹².

Según Hobbes, siguiendo la interpretación de Martínez Marzoa, el miedo –y la voluntad de conjurar la inseguridad con el subsiguiente arrepentimiento que ciertas decisiones pueden conllevar– no es aquí una emoción sino un estado de cosas (como lo era la felicidad para Smith, frente a Hume). Y esto que Hobbes alcanzó a ver ya no tiene nada en común con “lo natural humano” –sea “lo natural humano” lo que así entiende el derecho natural escolástico o lo que se sigue de estudios como los de Damasio (2001, 2005), De Waal (2008) o los que relata Motterlini (2008), veáanse las referencias al final– sino que tiene que ver con la forma de implicación (a lo que se llamaría “pacto” en Filosofía) por la que los individuos resignan su fuerza material en manos de una persona jurídica cuyas decisiones sean asumidas como propias por cada uno de ellos y que siendo resultante del propio pacto no es por lo tanto sujeto mismo del pacto –y esto último con independencia de que se trate de una persona física (y los suyos) o de la asamblea de todos (puesto que en este caso no es un individuo de entre los pactantes y aunque lo fuera este dejaría de serlo en el mismo momento en el que se establece el pacto).

Si se entiende así, bajo esta luz, la sociedad civil, no ha lugar recalar de nuevo en la empatía para soñar un nuevo “mundo feliz”, aún posible. Podría ser que la imagen distorsionada vulgar de Hobbes y de otros modernos es la que ha podido conformar esa supuesta imago homini de la que se nutrió la Economía (y quizá después otras ciencias sociales) en sus comienzos y cuyo lastre, supuestamente, aún seguiría acusando, pero no por eso podría pasarse por encima de lo que Hobbes, en efecto, está encontrando por primera vez para la filosofía y exponiendo para los autores modernos subsiguientes: es irrenunciable la aspiración a un sistema de garantías -allende la empatía mutua- para el funcionamiento de una sociedad civil¹³. La sociedad civil es una sociedad que se define, con Martínez Marzoa, como sistema constituido por la recíproca dependencia de particulares y que, para poder funcionar requiere necesariamente de una fuerza material soberana institucionalizada con cuyo imperar nadie esté en condiciones de medirse.

IV. Percepción, decisión, arrepentimiento

El presente apartado muestra cómo hay otra vía para comprender cabalmente las emociones dentro de la Economía. Para ello es necesario no abordarlas directamente sino llegar a ellas de la mano del estudio de la percepción y la influencia que esta tiene en la toma de decisiones. En efecto, hoy es sabido que para una teoría de la decisión económica la ampliación de los principios perceptivos de la Gestalt proporciona conocimiento relevante sobre los factores de la elección en la decisión, mientras que el estudio centrado en las emociones suministra un conocimiento de los factores de inhibición en la decisión.

Dicha ampliación de los principios operativos de la percepción allende sus fronteras hasta ahora conocidas es conocida como efecto marco (framing effect). En efecto, Kahneman (con sus colaboradores), en diversos artículos¹⁴ –véanse las referencias bibliográficas– ha mostrado una potente analogía entre la comprensión de medios y fines en la decisión y el funcionamiento de la percepción tal y como la Gestalttheorie la entiende. Estos investigadores concluyen que la toma de decisiones puede producirse en virtud de dos sistemas, uno de toma de decisiones a corto plazo y otro a largo plazo; Kahneman:

Los juicios intuitivos ocupan una posición –que quizás se corresponda a la historia evolutiva- entre las operaciones automáticas de la percepción y las operaciones deliberadas del razonamiento. Todas las características que los estudiosos de la intuición han atribuido al Sistema 1 son, también, propiedades de las operaciones perceptivas. Sin embargo, y en contraste con la percepción, las operaciones del Sistema 1 no se limitan al procesamiento del estímulo corriente. Al igual que el Sistema 2, las operaciones del Sistema 1 trabajan con conceptos acumulados así como con perceptos, y pueden ser evocadas por medio del lenguaje. Esta perspectiva de la intuición indica que la amplísima reserva de conocimiento científico disponible acerca de los fenómenos perceptivos puede ser una fuente de hipótesis valiosas respecto al funcionamiento de la intuición¹⁵.

El sistema 1 de toma de decisiones a corto plazo y en condiciones de incertidumbre se caracteriza por una cierta aversión a las pérdidas de modo que la situación actual influye y no sólo la utilidad final esperada, dado que, de ser así, las dos formulaciones distintas del problema no influirían en el tipo de decisiones.

Kahneman (2003) “rescata”, con el fin de ilustrar su tesis, la célebre ilusión visual de Muller-Lyer por la cual una línea horizontal en forma de flecha de doble dirección y otra línea de idéntica longitud acotada con esas mismas “puntas de flecha” pero apuntando en dirección inversa son percibidas como de distinta longitud cuando se presentan juntas, incluso aunque el sujeto conozca que está frente a una ilusión y cuál es el efecto de la misma¹⁶. Este efecto desaparece si se tiran dos líneas paralelas que cortan los extremos de

las dos líneas. Con esto último se hacen transparentes las auténticas magnitudes relativas de las líneas. Pues bien, esto sucede también cuando se trata de la toma de decisiones por el Sistema 1. La formulación del problema en otros términos lo hace aparecer como distinto, siendo el mismo, y solamente una ampliación detenida y exhaustiva de lo que extensionalmente conllevan ambas situaciones (las mismas probabilidades de “no perder”/”ganar” y de “perder”/”no ganar”) hace transparente dicha igualdad.

La conclusión es sorprendente y muy útil: el sistema de toma de decisiones a corto plazo y en condiciones de incertidumbre se caracteriza por una cierta aversión a las pérdidas, de modo que la situación actual influye y no sólo la utilidad final esperada, dado que, de ser así, las dos formulaciones distintas del problema no influirían en el tipo de decisiones. La presentación de la situación decisoria en la que la pérdida quede re-presentada como “no ganancia” tendrá más probabilidades de que el agente decisorio se decida por ella que la que presente la situación en términos de pérdidas. Este efecto perceptivo-cognitivo tiene como su principio básico la aceptación pasiva de la formulación dada por la cual se falla a la hora de construir una representación canónica para todas las descripciones extensionalmente equivalentes; Kahneman (véase la referencia bibliográfica de 2003).

Si a esto se añade que, según Kahneman (véase la referencia de 1993), es hartamente común que: a) la excesiva cautela ante el riesgo (*timid choices*) sea el resultado de un modo fallido de apreciación –por el cual el sujeto no se percataría de los efectos de la agregación estadística que mitiga el riesgo relativo–; y b) los pronósticos optimistas (*bold forecasts*) resultan normalmente de la adopción de una visión “interior” de la situación-problema (usualmente más entusiasta) ante la cual hay que decidir –una visión que ancla el fundamento de la decisión en las predicciones acerca de planes y escenarios y no sobre la experiencia acumulada¹⁷–; entonces, en conclusión, nos encontramos no solo con la quiebra de la racionalidad del agente (dos sistemas decisorios, y no uno, conviven en cada agente funcionando de distinto modo según la presentación “perceptiva” de los casos) sino también con una aversión al riesgo que es incoherente.

Como anticipábamos, en la propuesta de estos autores la cuestión de las emociones no queda evacuada pero sí incorporada de un modo nuevo. Es precisamente en este punto de “lo emocional” cuando Kahneman da el paso desde la valoración de los resultados experimentales a una conclusión normativa de relevancia para el filósofo, el psicólogo y, por supuesto, para el economista:

Una preocupación exclusiva por el largo plazo puede ser estéril desde un punto de vista preceptivo, debido a que el largo plazo no es aquél en el que se vive la vida. La utilidad no se puede separar de la emoción, y las emociones se desencadenan por medio de cambios. Una teoría de la elección que se olvide completamente de sentimientos tales como el sufrimiento ocasionado por las pérdidas y el arrepentimiento derivado de los errores no solamente no es realista desde un punto de vista descriptivo, sino que lleva también a recomendaciones que no sirven para maximizar la utilidad de los resultados tal como se sienten realmente.¹⁸

El estudio de los procesos psicológicos por los cuales se reduce o bloquea el malestar derivado del arrepentimiento causado por la acción u omisión en la decisión ha sido el objeto de estudio de Gilovich y Medvec (véase la referencia de 1995), de la Universidad de Cornell quienes se remiten a Kahneman tanto en la exposición –Kahneman y Tversky (ver referencia de 1982)– como en las conclusiones de su trabajo, Kahneman y Lovallo (ver referencia de 1993)¹⁹. En efecto, los autores subrayan que el interés por esta línea de trabajo surge con la constatación de ciertas violaciones de los axiomas de la teoría de la elección racional, como la que revela la paradoja de Allais (ver referencia al final), la cual podría ser explicada postulando que las personas sacrificarán la ganancia monetaria para

asegurarse de que no experimentarán el subsiguiente arrepentimiento²⁰. Siguiendo a Gilovich y Medvec, examinando los mecanismos individuales que vinculan el patrón temporal²¹ con el arrepentimiento debería pensarse que la tendencia a incrementar la confianza con el paso del tiempo solo podría ser coherente si las personas tuvieran poca confianza en sí mismas (*underconfident*) en el mismo momento de actuar. Y, sin embargo, esto último ha sido refutado por la evidencia empírica, tal y como muestran, entre otros, Kahneman y Lovallo (ver referencia de 1993)²². Si consideramos, con Kahneman y cía., que lo que acaece en la percepción se hace extensible al terreno de la decisión tendremos que con el paso del tiempo biográfico lo que antes apareció bajo estrechos marcos para la decisión ahora se contempla de un modo muy distinto, bajo el efecto proporcionado por la nueva perspectiva (*framing effect*). A nuestro juicio, y siempre desde el paradigma fenomenico-contextual de la Psicología²³ –alternativo al paradigma representacional–, esto es así porque toda experiencia puntual se sobrepasa a sí misma al referirse necesariamente a un sistema modulado de posibles experiencias, de modo que toda percepción se caracteriza por la experiencia referencial hacia otros aspectos que no están efectivamente “presentes” y que con el paso del tiempo pueden o aumentar o disminuir su patencia. Si aceptamos que algo así sucede con la presentación de las situaciones decisorias naturalmente ciertas alternativas rechazadas producirán un mayor “monto” de arrepentimiento que otras, aunque el resultado desde el punto de vista extensional (cuantificable y experimentalmente medible) fuera el mismo, dado que la intensidad con la que una alternativa no tomada en un pasado nos parece referir ahora de un modo patente y no inminente a un cierto estado de cosas ha de ser otra, una vez han cambiado asimismo los encuadres bajo el que aparecieron ciertas alternativas por el propio devenir temporal constituyente del psiquismo.

Lo que sucede con las emociones –y aquí puede constatarse la comparativa pobreza del enfoque emotivista a la hora de captar la relación entre percepción, razón y emoción– es que se produce una modulación de la percepción de las situaciones en las que se nos presentan las relaciones entre medios y fines. En efecto, siguiendo el enfoque de Gordon, Nussbaum, Solomon y, especialmente, de Sartre (véanse todas las referencias al final), las emociones no pueden funcionar de modo independiente al razonamiento y la cognición, porque son ellas mismas ya una forma de implicación perceptivo-cognitiva. Las grandes emociones humanas no subyugan a la razón a instrumentar los medios para sus fines sino que “colorean” el contexto vital mostrando de un modo peculiar –e inhibitorio cuando son muy intensas– las relaciones entre medios, los medios de los medios y los fines. Que la razón no es la esclava de las pasiones es algo de lo que tenemos prueba cotidiana cada uno de nosotros al reparar en que las emociones más intensas casi nunca rebajan o contradicen nuestras convicciones previas; Sartre²⁴ :

La conducta emotiva no se sitúa en el plano de las demás conductas: no es efectiva. No se propone como objetivo actuar realmente sobre el objeto como tal a través de unos medios especiales. Trata de conferir por sí misma al objeto, y sin modificarlo en su estructura real, otra cualidad: una menor existencia, una menor presencia (o una mayor existencia, etc.).

Así, pues, las emociones más intensas, a saber, alegría y tristeza (pasivas o activas) –que son emociones íntimamente relacionadas con la empatía y la “felicidad”, entendida esta desde las concepciones utilitaristas, (véase la referencia a Bruni y Porta) y no desde la aristotélica ni la smithiana– son paradigmáticas de esta conducta no resolutive, no efectiva. Constatamos, en efecto, que la aflicción o tristeza pasiva -que aparece cuando se ausenta alguna de las condiciones habituales en el contexto de la decisión pero siguen más o menos presentes las demás- lleva al agente a eximirse por apatía de buscar nuevas formas de operar en ausencia de aquella condición; la tristeza activa o ánimo depresivo, por el contrario, nos presenta un contexto para la decisión en el que todo en él aparece como casi enteramente imposible, plagado de dificultades y exigencias, y esta emoción conlleva el abandono de

la responsabilidad, neutralizándonos igualmente para la toma de decisión, no por apatía sino, esta vez, por desfallecimiento. Finalmente, la alegría como emoción (júbilo) –no como estado venturoso o “felicidad” (condición de ser dichoso) en un sentido aristotélico o smithiano- trata de aprehender en tanto que presencia absoluta y en un solo acto -quedando temporalmente suspendidas el resto de las operaciones del sujeto- aquello cuya posesión es deseada pero aún inminente y no totalmente presente, aunque próxima.

V. Conducta económica e instituciones

Una vez enjuiciada la cuestión de las emociones en general y de la empatía en particular, debe quedar claro que la cuestión del problema de la Economía para hacerse cargo del estado de cosas actualmente existente no es la cuestión de cómo puede la disciplina económica favorecer la recuperación de una confianza perdida o de las consecuencias de una serie de prejuicios tóxicos sobre la naturaleza humana que hubiese que extirpar²⁵. El problema radicaría más bien en que la Economía ha sufrido un proceso de formalización que la ha vaciado de contenidos propios. Como expone Polanyi, reflexionando acerca de los descubrimientos de la antropología de Boas, Malinowski y Thurnwald, podremos hacernos cargo de lo que la Economía es “si tomamos el término sistema económico como deberíamos, es decir, refiriéndose a los rasgos conductuales relativos a la producción y distribución de bienes materiales -el único significado relevante para la historia económica”²⁶.

Desde este punto de vista, las instituciones dotan de integridad a los sistemas productivos al tiempo que aseguran la recurrencia –aligerando unas veces y aumentando otras los costos de transacción- de los intercambios. Descubriendo la forma en que el funcionamiento económico es unitario y estable aparecerá el entramado institucional que lo hace posible. La comparación sincrónica y diacrónica, desde este punto de vista, habría de arrojar luz suficiente que nos permitiera captar con claridad ciertos criterios económicos categóricos sin recurrir a ficciones²⁷. Estos criterios económicos podrán ser necesidades humanas universales (una de ellas: la seguridad, como se expuso al hilo de la discusión sobre Hobbes) o límites estructurales para el mercado (el trabajo, la tierra y el dinero, con Polanyi, no pueden ser lanzados al mercado bajo la ficción de que son mercancías como otras cualesquiera pues la ausencia de garantías podría hacer intolerables los efectos de tal sistema).

¿Dónde queda, desde este enfoque, la cuestión psicológica? Ya Thorstein Veblen²⁸ destacó la importancia económica de los hábitos de conducta y de pensamiento de los grupos humanos pero en el contexto complejo y siempre a posteriori de las instituciones sociales, considerando que no hay leyes en Economía puesto que esas regularidades son modificables por los individuos y las instituciones que los sobreviven:

La idea de que son los cambios en las instituciones y las normas, más que el sesgo del cambio tecnológico hacia los trabajadores más cualificados, los que explican el crecimiento de la desigualdad ha ido ganando adeptos entre los economistas por dos razones. En primer lugar, esa hipótesis permite interrelacionar la creciente desigualdad que se vive hoy en día con la drástica reducción -la Gran Compresión- que dicha desigualdad experimentó durante la década de 1930 y 1940. En segundo lugar, una hipótesis fundada sobre las instituciones y las normas ayuda a entender la excepcionalidad estadounidense, por cuanto que ningún otro país adelantado ha asistido a tan desorbitado crecimiento de la desigualdad como el que se ha vivido aquí. [...] Así las cosas, si la tecnología y la globalización fueran las causas responsables de la desigualdad de ingresos, el incremento de ésta debería resultar similar en Europa y en Estados Unidos²⁹

Siempre solo para el Primer Mundo –y, con las reservas que enunciarnos a pie de página posteriormente, también para el Segundo³⁰– podemos considerar a las “instituciones” como realidades subóptimas (en comparación con los modelos ideales de los economistas formalistas) con capacidad de marcar la dirección y la velocidad de los cambios económicos en función de la clase hegemónica³¹ con mayor presencia en dichas instituciones. En todo caso, las instituciones se pueden valorar por su eficiencia distributiva, que mide los resultados y la eficiencia con la que estos resultados se distribuyen en la comunidad y, también, por su eficiencia adaptativa, valorando si favorecen o entorpecen la innovación para hacer frente a los nuevos retos económicos y sociales³².

Ahora bien, determinar con respecto a qué criterios concretos se produciría esa valoración de la eficiencia es un tema espinoso que desborda el campo económico. Porque puede decirse que esos criterios han de ser de parte (partidistas, literalmente), en tanto que partes de diversa índole con distintos intereses es lo que presenta la vida en Occidente hoy, donde las colectividades están fragmentadas (no sólo) en clases (entendiendo por clases no la alta, la media y la baja sino la de los trabajadores no cualificados, la de los trabajadores cualificados, la pequeño-burguesa y la grande-burguesa)³³.

Pero, sea lo que fuere, lo que se hace patente es que, más que entrar en una era de la empatía en la que Rousseau le estaría al fin ganando la batalla a Hobbes (Rifkin), estaríamos actualmente muy lejos –ver la obra publicada por Domènech en 2003 y referenciada al final– de un horizonte que haga posible por parte tanto de trabajadores poco cualificados (en el sector público o privado) como de los trabajadores cualificados (ídem) –así como de los profesionales liberales y de los pequeños burgueses (v. gr.: “patrones” de las PYME, comerciantes, pequeños agricultores y ganaderos...)– hacer auténtico acto de presencia en la sociedad civil, tomando las riendas de la misma. Es pertinente aquí insistir en que algo así implica necesariamente un entendimiento de la cosa económica en un sentido sustantivo –y, por lo tanto, como una serie de asuntos con contenido y no como una mera teoría formal de la elección, la maximización de utilidad, etcétera. Una cosa económica que, si escapara total y absolutamente al control de la mayoría social, socavaría en su deriva la autenticidad de la participación ciudadana de la propia sociedad civil en la cosa pública.

Con Martínez Marzoa, hay que puntualizar que la sociedad civil no sólo no habría de constatar en las ciencias y en el derecho una amenaza sino que, dispuesta quizá más que nunca la sociedad civil en Occidente a someterse a las consideraciones de las ciencias y el derecho, espera de las unas y del otro los apoyos para una cobertura institucional, fraternal y republicana (de la cosa pública), que la proteja, aún a día de hoy, de los nuevos y antiguos despotismos (financiero, monopolístico, patronal y burocrático-estatal, entre otros). Pero, habría de añadirse, esto será imposible sin un sistema de garantías de acceso efectivo de los individuos procedentes de cualesquiera estratos sociales a una posición de determinación de criterios –y ulterior valoración con respecto a los mismos– con respecto a los cuales calificar la eficiencia distributiva de las instituciones tomando parte en la reorientación de las mismas; una posición que haga posible la igualdad efectiva de oportunidades. De no ser así, habrá de asistirse en el futuro a una polarización hegemónica, de modo que no cabrá esperar gran empatía con los excluidos por parte de los grupos que detenten la hegemonía, menos aún en la determinación de los criterios desde los cuales decidir qué instituciones son o no eficientes y qué “sacrificios” habrán de hacerse y, por supuesto, quiénes habrán de sufrirlos.

NOTAS:

(1) HUME, D. *Ensayos Políticos*. Trad. Enrique Tierno Galván. Herrero Hermanos, México, 1965, pp. 47-68.

(2) Sin embargo, a pesar de reconocer la existencia del desinterés y de sentimientos morales desinteresados comunes a todos los hombres, no derivó de su moral la necesidad de la redistribución de la riqueza por vía directa ni indirecta, pues consideró la iniciativa individual como estímulo principal de la actividad económica, afirmando que la redistribución sería un lastre para la mejora de las condiciones de vida en general, como también lo sería el apego excesivo al lujo -a este respecto Hume abogó por el consumo de artículos de lujo como fuente de placer y y como incentivo de la laboriosidad pero también apuntó que hay lujos que nos inhabilitan rápidamente para la acción y el negocio. El respeto a la propiedad privada no es incompatible con la canalización de la codicia, a juicio de este autor. Defenderá, en consecuencia, las remuneraciones salariales altas como mejor incentivo para una labor diligente, pues unos buenos ingresos traerán un alto nivel de felicidad, aún más para el pobre que para el rico. Los ingresos altos coinciden generalmente, según Hume, con una baja cotización del capital, debido esto a la abundancia del mismo en los estados económicamente florecientes. Dicha acumulación es indispensable para fomentar el desarrollo del conocimiento y de la virtud pues las virtudes morales y sociales se ven favorecidas cuando los sujetos están insertos en las transacciones propias del comercio moderno, repercutiéndoles favorablemente también en la esfera privada. Véase HUME, D. *A Treatise of Human Nature*. Oxford University Press, Oxford, 2000.

(3) WILSON, D.; DIXON, W. «Das Adam Smith problem: a critical realist perspective». En Revista *JOURNAL OF CRITICAL REALISM*, N° 5 (2), 2006.

(4) Estos autores exponen en el artículo su posición ontológico-epistemológica, el realismo crítico, marcando distancias explícitamente con el apriorismo representacional al estilo kantiano en el cual se asientan las ciencias cognitivas y, muy especialmente, teorías psicológicas como la de la modularidad de la mente; véase, de Moya, la obra de 2003 referenciada al final.

(5) ROSS, D. *Economic theory and cognitive science: microexplanation*. MIT Press, Cambridge, 2005, pp. 76-78.

(6) RIFKIN, J. *La civilización empática. La carrera hacia una conciencia global en un mundo en crisis*. Paidós, Madrid, 2010, pp. 21-24. El 19 de julio de 2011 la Asamblea General de la ONU hacía un llamamiento, inspirado en el sistema de Bután, a adoptar un criterio alternativo al PIB para medir el desarrollo de las naciones en el nuevo marco de la economía de desarrollo sostenible: ese criterio sería el GNH (Gross National Happiness).

(7) No obstante, otra vía para dar la implicación por verdadera sin determinar si el antecedente es verdadero o falso consiste, en buena lógica, en la constatación del consecuente (la empatía es fundamental) como verdadero a partir de conclusiones extraídas del comportamiento de chimpancés y gorilas o del estudio de las neuronas espejo; véanse las obras referenciadas al final de De Waal, de 2010 y de Motterlini, de 2008 (aquí, concretamente, el capítulo denominado “Las neuronas de la indignación”, pp. 205-218). No obstante sigue siendo el caso que la complejidad de las relaciones sociales y económicas humanas aún queda muy lejos de ser alcanzada por este tipo de estudios.

8 De la mano de Dennett, Ross apela a la postura intencional (*intentional stance*), aplicable a cualquier entidad cuyas operaciones pueda explicarse atribuyéndole la capacidad de “tomar decisiones” para la consecución de un único objetivo. En este sentido el sistema homeostático conocido como termostato es la referencia ideal. La Economía, en concreto, según Ross, no versaría sobre personas que eligen entre recursos escasos sino sobre sistemas que encontramos en la naturaleza cuya conducta puede ser predicha y explicada, de forma no redundante, comparando las soluciones de compromiso (*trade-offs*) disponibles en la búsqueda de la más eficiente entre todas ellas.

(9) NOË, A. *Out of Our Heads: Why You Are Not Your Brain, and Other Lessons from the Biology of Consciousness*. Hill and Wang, Nueva York, 2009, p. 23.

(10) MARTÍNEZ, F. *El concepto de lo civil*. Metales Pesados, Santiago de Chile, 2008, p. 12.

(11) SMITH, A. *Teoría de los sentimientos morales*. Fondo de Cultura Económica, México, 1979, pp. 14-15.

(12) Como afirma Hayek, en referencia a Mandeville, Hume y Smith: “La comprensión de las ventajas que el mercado proporciona a la humanidad chocaba tan frontalmente con lo que la mera intuición parecía sugerir, que el correspondiente análisis hubo de hacerse de manera retrospectiva”. HAYEK, F von. *Camino de servidumbre*. Madrid, Alianza Editorial, 2005, p. 145.

(13) Una sociedad civil que solo puede entenderse en tanto que sistema donde no se presupone *a priori* ninguna pertenencia a un sistema preestablecido de vínculos que pueda suponer un elemento de fricción adicional al intercambio. Aquí es donde se hace patente el importante papel que en la gestación de la Economía política tuvo la posición sostenida por la perspectiva representacional y dualista de las protopsicologías modernas -con Descartes a la cabeza, seguido de Locke, de Smith y que, incluso, recalará en Marx, en tanto que mantiene la idea de propiedad de la fuerza de trabajo- al sostener que el uso laboral del propio cuerpo es una mercancía de la que el sujeto es propietario y, por ende, susceptible al intercambio por otras mercancías (dinero, tierras, bienes y servicios).

(14) La publicación de «Judgment under uncertainty: Heuristics and biases» («Juicio bajo incertidumbre: heurística y sesgos») por Kahneman y Tversky en Science, en 1974, tuvo una amplia difusión y la historia de la economía experimental en los años ochenta y noventa sería la de un programa de investigación en expansión, con una creciente y vasta influencia en las disciplinas y en las ciencias sociales, que se expande hoy en nuevas direcciones, como la neurociencia, y que en 2002 con el Nobel Memorial Prize obtendría pleno reconocimiento oficial. Pero, reconocido esto, no queda para la filosofía del todo claro cómo podría clasificarse la contribución de nuestros autores. En efecto, en las publicaciones de Kahneman con Tversky, entre otros (Thaler, Lovallo, etc.), se presentan casos de toma de decisiones de muy diversa índole (organizaciones, innovación, consumo, inversión, legislación, oportunidades laborales, etc.) que hace compleja la clasificación de los mismos. ¿Son psicoeconomistas? ¿Psicólogos organizacionales y del management? ¿Son economistas experimentales y del comportamiento? ¿Son, a su vez, teóricos de un nuevo paradigma de homo postoeconomicus? La dificultad de su clasificación es, en efecto, directamente proporcional a la importancia de sus aportaciones. Véase la reciente entrada “History of Experimental Economics”, de Guala (véase la referencia completa al final), publicada en el *The New Palgrave Dictionary of Economics*.

(15) KAHNEMAN, D. «Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual». En *REVISTA ASTURIANA DE ECONOMÍA*, N° 28, 2003, p. 186.

(16) Escribe Fodor al respecto de esta ilusión visual: “En casos como éste es difícilmente discutible que al menos parte de la información previa de la que el sujeto dispone es inaccesible, cuando menos, a algunos de sus mecanismos perceptivos.” FODOR, J. *La modularidad de la mente*, Morata, Madrid, 1986, p. 101. En el sistema 1 de razonamiento, denominado “Intuición” por Kahneman, podría darse tal impermeabilidad a la información previa suministrada por el sistema 2 (“Racionalidad”). Kant separaba en su *Crítica de la razón pura* las intuiciones de la Sensibilidad (temática de la “Estética trascendental”) y las categorías del Entendimiento (temática de la “Lógica trascendental”, en concreto, de la “Analítica trascendental” de los elementos) No obstante supuso unos esquemas que a modo de términos medianeros establecen la necesaria conexión entre las intuiciones (el espacio y el tiempo) y las categorías. Kahneman trata de la decisión y no del conocimiento per se, pero de algún modo, en un plano no filosófico-trascendental sino científico-temático (el de la Psicología), el sistema 1 viene a ser el término medianero entre la percepción y la elección puramente racional.

(17) Cuando la información solo difiere en el formato de la representación –es decir, en que o bien se representa como probabilidades estadísticas o bien como probabilidades *a priori*–, desencadenando diferentes elecciones, se puede deber a que: a) se produzcan desviaciones en la ponderación de las consecuencias de dichas elecciones o b) a que las decisiones que se toman desde la experiencia desencadenan, con respecto a las que se toman desde la descripción, diferentes estrategias decisorias –tal y como sugirieron recientemente Hau y otros (2008). Según estos autores cabe que modelos que tratan de explicar elecciones basadas en la experiencia no sean aplicables a las decisiones que se toman *a priori*.

(18) KAHNEMAN, D. «Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual». En *REVISTA ASTURIANA DE ECONOMÍA (RAE)*, N° 28, Asociación asturiana de Estudios económicos, 2003, p. 195.

(19) Gilovich ha publicado, asimismo, algunos trabajos con Tversky y es coeditor de una obra con Kahneman. Véanse Tversky y Gilovich (1989a, 1989b) y Gilovich, Griffin y Kahneman (2002) (eds.). Ambos artículos referenciados al final de forma completa.

(20) Idéntica explicación podría valer para el juego del ultimátum de Güth, Schmittberger & Schwarze (1982). Un estudio interesante sobre las diversidad de conductas que en función de las diferencias culturales se aprecian en los respondientes (no así en los oferentes) en dicho juego lo encontramos en Oosterbek, Sloof y Van den Kuilen (2004).

(21) Tal patrón temporal puede resumirse en que las personas se arrepienten a largo plazo de lo que decidieron no hacer (inhibición) menos que de lo que decidieron hacer (objeto del arrepentimiento a corto plazo). Ross (2005, véase la referencia bibliográfica al final), en p. 184, expone cómo afecta el patrón temporal de la vida humana a las referencias que se toman con respecto al consumo: “La relativización de las preferencias a puntos

de referencia temporal viene ilustrada también por el hecho de que la gente parece preferir patrones de consumo que aumentan con el tiempo que patrones planos o descendentes, incluso cuando el consumo total esperado es idéntico en los tres tipos de casos” [la traducción es nuestra]. Esto viene a impugnar una de las leyes más relevantes introducidas por la Escuela Austriaca, la Ley de la preferencia temporal que establece que todo actor, en el proceso de su acción, pretende lograr los fines de la misma cuanto antes.

(22) Estos, remitiéndose a Taylor y Brown (véase referencia al final), quienes sostienen una perspectiva socio-psicológica, reconocen tres formas generales de sesgos optimistas muy persuasivos: las autoevaluaciones positivas no realistas; el optimismo no realista acerca de los hechos y planes futuros y, finalmente, la ilusión de control. No obstante, esas grandes expectativas no conllevan elecciones arriesgadas (debido a la aversión al riesgo) y, nuevamente, el marco en el que se encuadra la decisión es estrecho pues los sujetos aíslan el problema actual de otras elecciones que aún están pendientes, así como de las oportunidades futuras para tomar decisiones similares.

(23) Véase ROBLES, F. *Para aprehender la Psicología: un análisis histórico-epistemológico del campo psicológico*. Siglo XXI de España, Madrid, 1996.

(24) SARTRE, J.-P. *Bosquejo de una teoría de las emociones*. Alianza Editorial, Madrid, 2005, p. 63.

25 “Incluso la economía, la llamada ‘ciencia pesimista’, ha experimentado una transformación. A lo largo de los dos siglos, la observación de Adam Smith de que la naturaleza predispone al hombre a mirar por sus propios intereses en el mercado ha sido la definición final e indiscutible de la naturaleza humana”. RIFKIN, J. *La civilización empática. La carrera hacia una conciencia global en un mundo en crisis*. Paidós, Madrid, 2010, p. 26.

(26) POLANYI, K. *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, La Piqueta, Madrid, 1989, p. 117.

(27) Ficciones como las de la Escuela austríaca (el individualismo metodológico) o de los monetaristas (que, en condiciones ideales, cualquiera puede ser emisor de moneda sin impedimentos de carácter violento, ficción esta que oponen, a su vez, a la ficción enemiga de la total planificación económica).

(28) No deja de ser significativo que precisamente Veblen, en *The Theory of the Leisure Class*, llegara, con respecto a la cuestión de las emociones, a idéntica conclusión a la que llegó Smith (uno de esos ilustrados que dio, según un Rifkin, erróneamente carpetazo al asunto): la fuerza emocional de la comparación envidiosa y la consiguiente cadena de resentimiento, envidia, deseo y adquisición en el mercado consolida una cultura consumista.

(29) KRUGMAN, P. *Después de Bush*. Barcelona, Crítica, 2008, pp. 154-159.

(30) Pues en el Tercero se requeriría de una severa planificación para que pudiese haber, posteriormente, algo así como instituciones que funcionen, incluso aunque se admitiera, con Hayek (véase la obra referenciada al final), pp. 117-148, lo limitado y falible de la planificación en un contexto económico global. Porque aunque pudiera admitirse que “el control descentralizado de los recursos, es decir, aquel que puede realizarse a través de la propiedad plural, garantiza la generación y utilización de mayores volúmenes de información de los que pudiera ofrecernos cualquier otro modelo basado en la dirección centralizada” –Hayek (ibidem), p. 145– no vemos cómo podría esto ser posible sin una planificación previa en economías nacionales carentes siquiera de un “sistema de señales de precios”.

(31) Pongamos dos ejemplos interesantes por su relevancia: las empresas y los precios (nótese que solo funcionan en el Primer Mundo). Reconocer la función institucional de las empresas –y no reducirlas a meras unidades de producción- es fundamental -tal y como quiso demostrar Coase en su publicación «The nature of the firm» («La naturaleza de la empresa»), en *Economica* (1937)– pues no hay empresa si el mercado es capaz de hacerlo mejor, es decir, si es capaz de conseguir la misma eficiencia económica en términos tanto de tiempo como de dinero. La contratación es el factor clave empresarial -tanto como la producción- y los gastos que genera deben ser beneficiosos a medio y largo plazo para la empresa y a corto plazo para los que demandan los servicios -el razonamiento es que si por “coste de transacción” se entiende el costo que conlleva establecer y mantener los derechos de propiedad este costo nunca es cero aunque la transacción se haya llevado a cabo sin perturbaciones, del mismo modo que aunque un desplazamiento físico se realice sin interferencias jamás podrá realizarse sin rozamiento. Y con respecto a los precios, el análisis institucional propone que, en lugar de invertir esfuerzos en la coordinación de los mercados con el fin de conseguir los “precios correctos”, quizá quepa aplicar teorías específicas de los precios, extraídas del examen de las instituciones implicadas; se trataría de teorías provisionales pero efectivas, vinculadas a estructuras reales del mercado mundial.

(32) No es este el lugar, claro está, para abrir el debate sobre si fue, a pesar de todo, mejor para la sociedad civil del Primer Mundo seguir la senda de Kautsky, Bernstein, Bobbio, el Eurocomunismo, Miliband y Poulantzas –considerar posible la atenuación e incluso la resolución del conflicto de clases por la vía de la representación formal de las democracias homologadas– o si quizá –como mostraría, a nuestro juicio, lo que está sucediendo en buena parte de América Latina, donde está accediendo a posiciones hegemónicas aquella izquierda que se rearticuló en los 80 tras unas recientes dictaduras militares proneoliberales– no estaban tan alejados de la realidad Gramsci, Luxemburgo y Mandel al exponer que la condición de posibilidad de que las instituciones puedan ser orientadas por una política económica genuinamente social pasa por un cambio de hegemonía –véase García Santesmases (ver referencia al final). Si esto último fuera así habría que considerar que Lenin y Gramsci tenían, al menos, razón cuando afirmaban que no podría llevarse a término una re-orientación institucional sólo desde una mayoría parlamentaria sin darse una nueva organización política que pase por el cambio de manos de la hegemonía. De modo paradójico, esta posición está siendo refrendada incluso por la derecha neoliberal, quien también desvaloriza lo político en el sentido tradicional burgués de las democracias homologadas (partidos, representación parlamentaria, gobierno electo, etc.) La diferencia estaría en las conclusiones prácticas que unos y otros sacan de la cuestión: en Latinoamérica los estados están cada vez más dispuestos a asumir funciones sociales, educativas, de reapropiación de los recursos naturales (nacionalizaciones), etcétera, mientras que la derecha neoliberal considera que el Estado debe despojarse en el Primer Mundo de todo ese lastre social que le sería ajeno.

(33) Pero, además de las clases, podría decirse que hay diversas líneas de ruptura que atraviesan las colectividades dando lugar a distintas partes, de modo que múltiples individuos pueden pertenecer a una de esas partes y un solo individuo a varias de ellas. Es decir, las partes no son sólo las clases. Los individuos pueden proceder de una cierta capa y representar o pensarse representados por otra a la que no pertenecen. Pero ninguno de estos dos asertos permiten, en rigor, negar su preeminencia. Con Salvador Giner, (ver referencia al final), consideramos que la ciencia social que obvie la cuestión de las clases sociales nada puede decir sobre la realidad, entendiendo por “clase social” aquel agregado de individuos con poder, ingresos, propiedad y ocupación semejantes o de algún modo equivalentes dentro de la desigualdad general de la sociedad, desigualdad que viene determinada sobre todo por la división general del trabajo. Si, como dice Fichter (ver referencia) en su clásica obra, la clase social es una categoría de dicha ciencia –y, aunque no es este el lugar para exponer las razones, para nosotros no es una mera categoría de una ciencia particular sino una Idea que trasciende a todas las ciencias sociales–, nosotros sostenemos, desde luego, que será siempre una de las categorías fundamentales –de las que se derivan otras tales como “rol”, “status”, “minoría racial” o las oposiciones clásicas como “nacional/extranjero”. Con esto no estamos afirmando que las clases sociales sean realidades anteriores al conflicto mismo entre clases, como ejércitos uniformados y pertrechados antes de la batalla, sino que, más bien, se van perfilando en el mismo conflicto, el cual presentaría grados diversos de intensidad pero que, como está evidenciando el momento actual, no ha desaparecido en el Primer Mundo.

BIBLIOGRAFÍA:

- ALLAIS, M. «Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école Américaine». En Revista *ECONOMETRICA*, N° 21, Econometric Society, 1953.
- BARBALET, J. «Emotions and the Economy». En BECKERT J.; ZAFIROVSKI, M. (editores). *International Encyclopedia of Economic Sociology*, Routledge, Londres, 2005.
- BELL, D. «Regret in decision making uncertainty». En Revista *OPERATIONS RESEARCH*, 30, Institute for Operations Research and the Management Sciences, 1982.
- BENTHAM, J. «The Psychology of Economic Man». En STARK, W. (editor). *Bentham's Economic Writings*. Allen and Unwin, Londres, 1954.
- BRUNI, L.; PORTA, P. *Handbook on the economics of happiness*. Edward Elgar, Cheltenham, 2006.
- COASE, R. «Adam Smith's View of Man». En Revista *THE JOURNAL OF LAW AND ECONOMICS* 19 (3), University of Chicago Press, 1976. Para la cita usamos la edición de *SELECTED PAPERS*, 50a, The University of Chicago Booth School of Business, disponible en <<http://www.chicagobooth.edu/faculty/selectedpapers/sp50a.pdf>>.
- DAMASIO, A. *La Sensación de lo que ocurre -cuerpo y emoción en la construcción de la conciencia*. Debate, Madrid, 2001.
- DAMASIO, A. *En busca de Spinoza: Neurobiología de la emoción y los sentimientos*. Crítica, Barcelona, 2005.
- DOMÈNECH, A. *El eclipse de la fraternidad: una revisión republicana de la tradición socialista*. Barcelona, Crítica, 2003.
- ELSTER, J. *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las Ciencias sociales*. Gedisa, Barcelona, 1996.
- FICHTER, J. *Sociología*. Herder, Barcelona, 1994.
- FODOR, J. *La modularidad de la mente*, Morata, Madrid, 1986.
- FONTAINE, P. «The Changing Place of empathy». En Revista *HISTORY OF POLITICAL ECONOMY*, N° 3 (3), Duke University Press, 2001.
- GARCÍA, A. *Marxismo y Estado*. Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1986.
- GILOVICH, T.; MEDVEC, V. «The experience of regret: What, when, and why». En Revista *PSYCHOLOGICAL REVIEW*, N° 2 (102), American Psychological Association, 1995.
- GILOVICH, T.; GRIFFIN, D.; KAHNEMAN, D. (editores). *The psychology of intuitive judgment: Heuristic and biases*. Cambridge University Press, Cambridge, 2002.
- GINER, S. *Sociología*. Península, Barcelona, 1981.
- GORDON, R. *The structure of emotion*. Cambridge University Press, Cambridge, 1987.
- GUALA, F. «Experimental economics, History of». En DURLAUF, S.; BLUME E. (editores). *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2008, disponible en <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_E000289>
- GÜTH, W.; SCHMITTBERGER, R.; SCHWARZE, B. «An experimental analysis of ultimatum bargaining». En Revista *JOURNAL OF ECONOMIC BEHAVIOR AND ORGANIZATION*, N°3 (4), Elsevier, 1982.
- HAU, R.; PLESKAC, T. J.; KIEFER, J.; HERTWIG, R.: «The description-experience gap in risky choice: The role of sample size and experienced probabilities». En Revista *JOURNAL OF BEHAVIORAL DECISION MAKING*, N° 21, John Wiley & Sons, Ltd., 2008.
- HAYEK, F von. *Camino de servidumbre*. Alianza Editorial, Madrid, 2005.
- HERTWIG, R.; BARRON, G.; WEBER, E. U.; EREV, I. «Decisions from experience and the effect of rare events in risky choice». En Revista *PSYCHOLOGICAL SCIENCE*, N° 15, Association for Psychological Science, 2004.
- HUME, D. *Ensayos Políticos*. Trad. Enrique Tierno Galván. Herrero Hermanos, México, 1965.
- HUME, D. *A Treatise of Human Nature*. Oxford University Press, Oxford, 2000.

- IACOBINI, M. *Las neuronas espejo: empatía, neuropolítica, autismo, imitación o de cómo entendemos a los otros*. Katz Editores, Buenos Aires, 2009.
- JEVONS, W. *The theory of political economy*. Reprints of Economic Classics, New York, 1965.
- KAHNEMAN, D. «Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual». En *REVISTA ASTURIANA DE ECONOMÍA (RAE)*, N° 28, Asociación asturiana de Estudios económicos, 2003.
- KAHNEMAN, D.; LOVALLO, D. «Timid choices and bold forecasts: a cognitive perspective on risk taking». En Revista *MANAGEMENT SCIENCE*, N° 39 (1), Institute for Operations Research and the Management Sciences, 1993.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. «The psychology of preferences». En Revista *SCIENTIFIC AMERICAN*, N° 246, Nature Publishing Group, 1982.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. (editores). *Choices, values, and frames*. Cambridge University Press, Nueva York, 2000.
- KNIGHT, F. H. *Risk, uncertainty, and profit*. Hart, Schaffner & Marx, Boston, 1921.
- KRUGMAN, P. *Después de Bush*. Crítica, Barcelona, 2008.
- MARTÍNEZ, F. *El concepto de lo civil*. Metales Pesados, Santiago de Chile, 2008.
- MARTÍNEZ, F. *Pasión tranquila: ensayo sobre la filosofía de Hume*. Antonio Machado Libros, Madrid, 2009.
- MENGER, C. *Principios de economía política*, Unión Editorial, Madrid, 1997.
- MERLEAU-PONTY, M. *Fenomenología de la percepción*. Altaya, Barcelona, 1999.
- MERLEAU-PONTY, M. *El mundo de la percepción*. F.C.E., México, 2003.
- MISES, L. von. *Human Action: A Treatise on Economics*, Fox and Wilkes, San Francisco, 1949.
- MONTES, L. «Das Adam Smith Problem: its origins, the stages of the current debate, and one implication for our understanding of sympathy». En Revista *JOURNAL OF THE HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT*, N° 25 (1), Cambridge University Press, 2003.
- MOYA, E. *¿Naturalizar a Kant?: Criticismo y modularidad de la mente*. Biblioteca Nueva, Madrid, 2003.
- NOË, A. *Out of Our Heads: Why You Are Not Your Brain, and Other Lessons from the Biology of Consciousness*. Hill and Wang, Nueva York, 2009.
- NUSSBAUM, M. *Therapy of Desire: Theory and Practice in Hellenistic Ethics*. Princeton University Press, Nueva Jersey, 1994.
- OOSTERBEEK, H.; SLOOF, R.; DE KUILEN, G. van. «Cultural differences in ultimatum game experiments: evidence from a meta-analysis». En Revista *EXPERIMENTAL ECONOMICS*, N° 7, Springer, 2004.
- PATRICK, R. «Adam Smith, Aristóteles y la Ética de la Virtud». *Estudios Públicos*, N° 104, 2006.
- POLANYI, K. *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, La Piqueta, Madrid, 1989.
- POLANYI, K. *El sustento del hombre*, Capitán Swing, Madrid, 2009.
- RIFKIN, J. *La civilización empática. La carrera hacia una conciencia global en un mundo en crisis*. Paidós, Madrid, 2010.
- ROBLES, F. *Para aprehender la Psicología: un análisis histórico-epistemológico del campo psicológico*. Siglo XXI de España, Madrid, 1996.
- ROBLES, F. «Actor psicológico». En REYES, R. (Director). *Diccionario Crítico de Ciencias Sociales. Terminología Científico-Social*, Tomo 1, Plaza y Valdés, Madrid-México, 2009.
- ROBLES, F. «Inminencia operatoria». En REYES, R. (Director). *Diccionario Crítico de Ciencias Sociales. Terminología Científico-Social*, Tomo 3, Plaza y Valdés, Madrid-México, 2009.
- ROBLES, F.; CABALLERO, V. «Economía psicológica». En REYES, R. (Director). *Diccionario Crítico de Ciencias Sociales. Terminología Científico-Social*, Tomo 2, Plaza y Valdés, Madrid-México, 2009.

- ROBLES, F.; CABALLERO, V. «Psiquismo y sociedad de la información». En REYES, R. (Director). *Diccionario Crítico de Ciencias Sociales. Terminología Científico-Social*, Tomo 4, Plaza y Valdés, Madrid-México, 2009.
- ROSS, D. *Economic theory and cognitive science: microexplanation*. MIT Press, Cambridge, 2005.
- RUIZ, J. *Psiconomía: la economía de Harry el sucio*. Aguilar, Madrid, 2009.
- SARTRE, J.-P. *Bosquejo de una teoría de las emociones*. Alianza Editorial, Madrid, 2005.
- SMITH, A. *Teoría de los sentimientos morales*. Fondo de Cultura Económica, México, 1979.
- SMITH, V. «Reflections on Human Action after 50 Years», En Revista *CATO JOURNAL*, 19 (2), Cato Institute, 1999.
- SOLOMON, R. (editor). *What is an emotion?*, Oxford University Press, Nueva York, 2003.
- TAYLOR, S. E.; BROWN, J. D. «Illusion and well-being: a social psychological perspective on mental health». En Revista *PSYCHOLOGICAL BULLETIN*, N° 103 (2), American Psychological Association, 1988.
- TVERSKY, A.; GILOVICH, T. «The cold facts about the hot hand in basketball». En Revista *CHANCE: NEW DIRECTIONS FOR STATISTICS AND CAMPAIGN*, N° 2 (1), Springer, 1989.
- TVERSKY, A.; GILOVICH, T. «The hot hand: Statistical reality or cognitive illusion?». En Revista *CHANCE: NEW DIRECTIONS FOR STATISTICS AND CAMPAIGN*, N° 2 (4), Springer, 1989.
- WAAL, F. de. *The Age of Empathy. Nature's Lessons for a Kinder Society*. Harmony Books, Nueva York, 2009.
- WALRAS, L. *Elementos de economía política pura (o teoría de la riqueza social)*. Alianza, Madrid, 1987.
- WILSON, D.; DIXON, W. «Das Adam Smith problem: a critical realist perspective». En Revista *JOURNAL OF CRITICAL REALISM*, N° 5 (2), International Association for Critical Realism, 2006.
- WILSON D. *What gives work its value? A modern reinterpretation of the theory of Karl Marx*. Edwin Mellen Press, Nueva Jersey, 2006.

Suffusion theme by Sayontan Sinha