

Emociones, percepción y conducta económica. Una aproximación crítico-filosófica al papel de la psicología en la economía.

*Emotions, perceptions and economic behavior.
A critical-philosophical approach to the place of Psychology in Economics.*

Vicente Caballero de la Torre y Francisco José Robles Rodríguez*.
vicenko@gmail.com

Recibido: 25/09/2012 Aceptado: 20/10/2012

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 y su revitalización. 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 sobre el de la empatía. Finalmente, se presenta el enfoque institucional, 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. 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. Finally, the institutional approach is presented as the best in order to understand the issues related to economic human behavior.

Keyword: "Adam Smith problem", empathy, behavioral economics, "framing effect", institutionalism

* Vicente Caballero de la Torre es español, Doctor en filosofía por la Universidad Complutense de Madrid, Actualmente es colaborador honorífico de la Facultad de Filosofía de la UCM en la sección departamental psicología básica II. Es autor del libro *Psicoeconomía: estudio gnoseológico y ontología del presente* y también de algunos capítulos de libros y artículos especializados. Francisco José Robles es español, Doctor en Filosofía por la Universidad Complutense de Madrid, Actualmente se desempeña como profesor en la Facultad de Filosofía de la UCM en la sección departamental de psicología básica II, procesos cognitivos. Es autor de los libros *Experiencia fenoménica vs. representación computacional* y *Para aprehender la psicología: Un análisis histórico-epistemológico del campo psicológico*; además de una serie de artículos en revistas especializadas.

1.- 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 "subjetivizó" el mundo convirtiéndolo en un contenido o una representación mental (exceptuando las cualidades primarias tales como la extensión, la masa, entre otras.), 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 sólo hay certeza de las propias impresiones y en ellas, y sólo en ellas, radica la certeza¹. 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, éstas no se vuelvan contra el sujeto. Así, 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) un segundo tipo de obligación moral, que 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, entre otros.)²

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, por ejemplo) puede darse el segundo momento, cuando la "pálida" idea de amabilidad (también de ternura o compasión) puede tornarse en una

¹ Ver MARTÍNEZ, Felipe. *Pasión tranquila: ensayo sobre la filosofía de Hume*. Antonio Machado Libros, Madrid, 2009.

² Ver HUME, David. *Ensayos Políticos*. Trad. Enrique Tierno Galván. Herrero Hermanos, México, 1965, pp. 47-68.

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 Martínez³, 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 tal 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 fundamental⁴.

³ Ver MARTÍNEZ, Felipe. Pasión tranquila: ensayo sobre la filosofía de Hume.

⁴ 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 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

2.- “*Das Adam Smith Problem*” y la cuestión empática en Economía

Adam Smith, interlocutor verbal directo de Hume, subrayó, en 1759 en su *Teoría de los sentimientos morales* y siguiendo esta línea de pensamiento, que, en efecto, la empatía tiene un papel importante para la vida humana⁵. 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. Sin embargo, 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* ha suscitado un intenso y apasionante debate -del que no hay una abundante bibliografía en castellano-; tal debate es conocido con la expresión alemana “*Das Adam Smith Problem*” y puede resumirse como la contradicción que parece producirse entre dos principios que gobernarían la conducta humana: la empatía en *Teoría de los sentimientos morales* 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 Coase⁶, no veía incompatibilidad alguna, puesto que para este autor la semblanza del individuo que Smith traza en *Teoría de los sentimientos morales* 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

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, David. *A Treatise of Human Nature*. Oxford University Press, Oxford, 2000.

⁵ Ver SMITH, Adam. *Teoría de los sentimientos morales*. FCE, México, 1979.

⁶ Ver COASE, Ronald. «*Adam Smith's View of Man*». En *THE JOURNAL OF LAW AND ECONOMICS* 19 (3). University of Chicago Press, Chicago, 1976.

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 *Teoría de los sentimientos morales* 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 expuso⁷, en 2003, Montes, filósofo e historiador del pensamiento económico, pasa por haberse considerado tradicionalmente que en la *Teoría de los sentimientos morales* 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

⁷ Ver MONTES, Leonidas. «Das Adam Smith Problem: its origins, the stages of the current debate, and one implication for our understanding of sympathy». En *JOURNAL OF THE HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT*, N° 25 (1), Cambridge University Press, Cambridge, 2003.

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, éste 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 *Teoría de los sentimientos morales* -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 aristotélico⁸.

Una línea semejante de interpretación es la propuesta por Dixon y Wilson⁹, 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 propio¹⁰. 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 radicaría, 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.

⁸ Véase también HANLEY, Ryan. «Adam Smith, Aristóteles y la Ética de la Virtud». *Estudios Públicos*, N° 104, 2006.

⁹ DIXON, William; WILSON, David. «Das Adam Smith problem: a critical realist perspective». En *Revista JOURNAL OF CRITICAL REALISM*, N° 5 (2), 2006.

¹⁰ 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 MOYA, Eugenio. *¿Naturalizar a Kant?: Criticismo y modularidad de la mente*. Biblioteca Nueva, Madrid, 2003.

Si se sigue a Ross, en todo caso, Hume, habría sentado las bases de la Economía de Jevons y no la de Smith. Ross 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 reductible 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, propincuidad, 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 exactamente¹¹.

3.- 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 confundido sobre la cuestión de la empatía en Smith:

El precursor de la palabra en 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 tal¹².

¹¹ Traducción del autor a partir de ROSS, Don. *Economic theory and cognitive science: microexplanation*. MIT Press, Cambridge, 2005, pp. 76-78.

¹² RIFKIN, Jeremy. *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*).

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 antecedente¹³. En efecto, según un autor como Damasio¹⁴, 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

¹³ 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. No obstante sigue siendo el caso que la complejidad de las relaciones sociales y económicas humanas aún quedan muy lejos de ser alcanzadas por este tipo de correlaciones.

¹⁴ Véase DAMASIO, Antonio. En busca de Spinoza: Neurobiología de la emoción y los sentimientos. Crítica, Barcelona, 2005, pp. 161-164.

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, propone la resurrección del emotivismo moral en versión neurocientífica. Un autor como Ross 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 disciplina¹⁵. 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 idealizado¹⁶.

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: 2) Las ciencias sociales, y en especial la Economía, están intoxicadas por visiones de la

¹⁵ 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.

¹⁶ Traducción del autor a partir de NOË, Alva. *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.

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."¹⁷ Los objetivos de los particulares son imprevisibles, siguiendo a Martínez Marzoa -a no ser que queramos considerar la obtención del estado

¹⁷ MARTÍNEZ, Felipe. *El concepto de lo civil*. Metales Pesados, Santiago de Chile, 2008, p. 12.

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 hobbesiano a la fuerza absoluta. En la Introducción a la *Teoría de los sentimientos morales* de Smith, realizada por 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 pesimistas¹⁸.

A nuestro juicio, con Martínez Marzoa¹⁹, no se trata de esto; al menos no sólo 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

¹⁸ SMITH, Adam. *Teoría de los sentimientos morales*. Fondo de Cultura Económica, México, 1979, pp. 14-15.

¹⁹ Véase nuevamente MARTÍNEZ, FELIPE, *Pasión tranquila: ensayo sobre la filosofía de Hume*.

total imprevisibilidad en el contexto de la interdependencia de particulares para satisfacer las propias necesidades²⁰.

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, o De Waal²¹ - 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, éste 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 civil²². La sociedad civil es una sociedad que se define,**

²⁰ 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, Friedrich von. *Camino de servidumbre*. Madrid, Alianza Editorial, 2005, p. 145.

²¹ WAAL, Franciscus de. *The Age of Empathy. Nature's Lessons for a Kinder Society*. Harmony Books, Nueva York, 2009.

²² 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

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.

4.- 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 advertidas, es conocida como efecto marco (*framing effect*). En efecto, Kahneman (con sus colaboradores), en diversos artículos²³ 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:

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).

²³ 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 GUALA, Francesco. «Experimental economics, History of». En DURLAUF, Steven; BLUME, Lawrence (editores). *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2008, disponible en <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_E000289>

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 intuición²⁴.

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 "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 misma²⁵. 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

²⁴ KAHNEMAN, Daniel. «Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual». En *REVISTA ASTURIANA DE ECONOMÍA (RAE)*, N° 28, Asociación asturiana de Estudios económicos, 2003, p. 186.

²⁵ 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, Jerry. *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.

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 equivalentes²⁶.

Si a esto se añade que, según Kahneman y Lovallo²⁷, es harto 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 acumulada²⁸-; 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

²⁶ Véase KAHNEMAN, Daniel. «Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual».

²⁷ Véase KAHNEMAN, Daniel; LOVALLO, Dan. «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.

²⁸ Cuando la información sólo 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 Véase HAU, Robin; HERTWIG, R.alph; KIEFER, Jürgen; y otros. «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. 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*.

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 perceptivo, 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 realmente²⁹.

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 Medvec³⁰, de la Universidad de Cornell quienes se remiten a Kahneman tanto en la exposición como en las conclusiones de su trabajo³¹. 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*³², la cual podría ser explicada postulando que las personas sacrificarán la ganancia monetaria para asegurarse de que no experimentarán el subsiguiente arrepentimiento³³. Siguiendo a Gilovich y Medvec, examinando los mecanismos

²⁹ 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.

³⁰ Véase GILOVICH, Thomas; MEDVEC, Victoria. «The experience of regret: What, when, and why». En *Revista PSYCHOLOGICAL REVIEW*, N° 2 (102), American Psychological Association, 1995.

³¹ Gilovich ha publicado, asimismo, algunos trabajos con Tversky. Véanse GILOVICH, Thomas; TVERSKY, Amos. «The cold facts about the hot hand in basketball». *CHANCE: NEW DIRECTIONS FOR STATISTICS AND CAMPAIGN*, N° 2 (1), Springer, 1989. También GILOVICH, Thomas; TVERSKY, Amos. «The hot hand: Statistical reality or cognitive illusion?». En *CHANCE: NEW DIRECTIONS FOR STATISTICS AND CAMPAIGN*, N° 2 (4), Springer, 1989. Gilovich también es coeditor de una obra con Kahneman Véase GILOVICH, Thomas.; GRIFFIN, Dale.; KAHNEMAN, Daniel. (editores). *The psychology of intuitive judgment: Heuristic and biases*. Cambridge University Press, Cambridge, 2002.

³² ALLAIS, Maurice. «Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école Américaine». En *ECONOMETRICA*, N° 21, Econometric Society, 1953.

³³ Idéntica explicación podría valer para el juego del ultimátum Véase GÜTH, Werner.; SCHMITTBERGER, Rolf.; SCHWARZE, Bernd. «An experimental analysis of ultimatum bargaining». En *Revista JOURNAL OF*

individuales que vinculan el patrón temporal³⁴ 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 Lovallo³⁵. Si consideramos, con Kahneman y sus colaboradores 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 fenoménico-contextual de la Psicología³⁶ - 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

ECONOMIC BEHAVIOR AND ORGANIZATION, N° 3 (4), Elsevier, 1982. Un estudio interesante sobre la diversidad de conductas que en función de las diferencias culturales se aprecian en los respondentes (no así en los oferentes) en dicho juego lo encontramos en OOSTERBEEK, Hessel; SLOOF, Randolph.; DE KUILEN, Gijs van. «Cultural differences in ultimatum game experiments: evidence from a meta-analysis». En *Revista EXPERIMENTAL ECONOMICS*, N° 7, Springer, 2004.

³⁴ 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 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" Traducción del autor a partir de ROSS, Don. *Economic theory and cognitive science: microexplanation*, p 184. 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.

³⁵ Véase nuevamente KAHNEMAN, Daniel; LOVALLO, Dan. «Timid choices and bold forecasts: a cognitive perspective on risk taking». Estos, remitiéndose a Taylor y Brown, 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. Véase TAYLOR, Shelley; BROWN, Jonathon. «Illusion and well-being: a social psychological perspective on mental health». En *Revista PSYCHOLOGICAL BULLETIN*, N° 103 (2), American Psychological Association, 1988.

³⁶ Véase ROBLES, Francisco. Para aprehender la Psicología: *un análisis histórico-epistemológico del campo psicológico*. Siglo XXI, Madrid, 1996.

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 Gordon³⁷, Nussbaum³⁸, Solomon³⁹ y, especialmente, de Sartre⁴⁰, 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*.

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.)⁴¹:

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

³⁷ Véase GORDON, Robert. *The structure of emotion*. Cambridge University Press, Cambridge, 1987.

³⁸ Véase NUSSBAUM, Martha. *Therapy of Desire: Theory and Practice in Hellenistic Ethics*. Princeton University Press, Nueva Jersey, 1994.

³⁹ SOLOMON, Robert. (editor). *What is an emotion?*. Oxford University Press, Nueva York, 2003.

⁴⁰ SARTRE, Jean-Paul. *Bosquejo de una teoría de las emociones*. Alianza Editorial, Madrid, 2005.

⁴¹ SARTRE, Jean-Paul. *Bosquejo de una teoría de las emociones*, p. 63.

desde las concepciones utilitaristas⁴², 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.

5.- 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 extirpar.⁴³ 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

⁴² Véase BRUNI, Luigino; PORTA, Pier. *Handbook on the economics of happiness*. Edward Elgar, Cheltenham, 2006.

⁴³ "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, Jeremy. *La civilización empática*, p. 26.

distribución de bienes materiales -el único significado relevante para la historia económica.⁴⁴

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 ficciones⁴⁵. Estos criterios económicos podrán ser necesidades humanas universales 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 Veblen⁴⁶ 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

⁴⁴ POLANYI, Karl. *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, La Piqueta, Madrid, 1989, p. 117.

⁴⁵ 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).

⁴⁶ 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 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. Véase VEBLÉN, Thorstein. *Teoría de la clase ociosa*. FCE, Buenos Aires, 2004.

de la desigualdad de ingresos, el incremento de ésta debería resultar similar en Europa y en Estados Unidos⁴⁷.

Siempre solo para el Primer Mundo -y, con las reservas que enunciamos a pie de página posteriormente, también para el Segundo⁴⁸- **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 hegemónica⁴⁹ 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 sociales⁵⁰.

⁴⁷ KRUGMAN, Paul. *Después de Bush*. Barcelona, Crítica, 2008, pp. 154-159.

⁴⁸ 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 HAYEK, Friedrich von. *Camino de servidumbre*, 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, Friedrich von. *Camino de servidumbre*, 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".

⁴⁹ 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 (Véase COASE, Ronald. «The Nature of the firm». En *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16. (Nov., 1937), pp. 386-405)-; 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.

⁵⁰ 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

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)⁵¹.

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 - que sería el planteamiento de Rifkin-, estaríamos actualmente muy lejos de un horizonte que haga

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, Antonio. *Marxismo y estado*. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1986. 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.

⁵¹ 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, 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, Véase GINER, Salvador. *Sociología*. Península, Barcelona, 1981. Si, como dice Fichter en su clásica obra, la clase social es una categoría de dicha ciencia, Véase FICHTER, Joseph. *Sociología*. Herder, Barcelona, 1994- 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.

posible por parte tanto de trabajadores poco cualificados (en el sector público o privado) como de los trabajadores cualificados -así como de los profesionales liberales y de los pequeños burgueses (ya sea "patrones" de las PYME, comerciantes, pequeños agricultores y ganaderos...)- hacer auténtico acto de presencia en la sociedad civil, tomando las riendas de la misma⁵². 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.

⁵² Véase DOMÈNECH, Antoni. *El eclipse de la fraternidad: una revisión republicana de la tradición socialista*. Crítica, Barcelona, 2003.

Bibliografía

1. ALLAIS, Maurice. «Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école Américaine». En *ECONOMETRICA*, N° 21, Econometric Society, 1953.
2. BENTHAM, Jeremy. «The Psychology of Economic Man». En STARK, Werner. (editor). *Bentham's Economic Writings*. Allen and Unwin, Londres, 1954.
3. BRUNI, Luigino; PORTA, Pier. *Handbook on the economics of happiness*. Edward Elgar, Cheltenham, 2006.
4. COASE, Ronald. «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>.
5. _____. «The Nature of the firm». En *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16. (Nov., 1937), pp. 386-405. Disponible en <http://links.jstor.org/sici?sici=0013-0427%28193711%292%3A4%3A16%3C386%3ATNOTF%3E2.0.CO%3B2-B>
6. DAMASIO, Antonio. *La Sensación de lo que ocurre -cuerpo y emoción en la construcción de la consciencia*. Debate, Madrid, 2001.
7. _____. *En busca de Spinoza: Neurobiología de la emoción y los sentimientos*. Crítica, Barcelona, 2005.
8. DOMÈNECH, Antoni. *El eclipse de la fraternidad: una revisión republicana de la tradición socialista*. Crítica, Barcelona, 2003.
9. FICHTER, Joseph. *Sociología*. Herder, Barcelona, 1994.
10. FODOR, Jerry. *La modularidad de la mente*, Morata, Madrid, 1986.
11. FONTAINE, Phillipe. «The Changing Place of empathy». En Revista *HISTORY OF POLITICAL ECONOMY*, N° 3 (3), Duke University Press, 2001.
12. GARCÍA, Antonio. *Marxismo y estado*. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1986.
13. GILOVICH, Thomas; GRIFFIN, Dale; KAHNEMAN, Daniel. (editores). *The psychology of intuitive judgment: Heuristic and biases*. Cambridge University Press, Cambridge, 2002.
14. GILOVICH, Thomas; MEDVEC, Victoria. «The experience of regret: What, when, and why». En Revista *PSYCHOLOGICAL REVIEW*, N° 2 (102), American Psychological Association, 1995.

15. GILOVICH, Thomas; TVERSKY, Amos. «The cold facts about the hot hand in basketball». En *Revista CHANCE: NEW DIRECTIONS FOR STATISTICS AND CAMPAIGN*, N° 2 (1), Springer, 1989.
16. _____: «The hot hand: Statistical reality or cognitive illusion?». En *Revista CHANCE: NEW DIRECTIONS FOR STATISTICS AND CAMPAIGN*, N° 2 (4), Springer, 1989.
17. GINER, Salvador. *Sociología*. Península, Barcelona, 1981.
18. GORDON, Robert. *The structure of emotion*. Cambridge University Press, Cambridge, 1987.
19. GUALA, Francesco. Entrada «Experimental economics, History of». En DURLAUF, Steven; BLUME, Lawrence (editores). *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2008, disponible en http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_E000289
20. GÜTH, Werner; SCHMITTBERGER, Rolf; SCHWARZE, Bernd. «An experimental analysis of ultimatum bargaining». En *Revista JOURNAL OF ECONOMIC BEHAVIOR AND ORGANIZATION*, N° 3 (4), Elsevier, 1982.
21. HANLEY, Ryan. «Adam Smith, Aristóteles y la Ética de la Virtud». *Estudios Públicos*, N° 104, Santiago de Chile, 2006.
22. HAU, Robin; HERTWIG, Ralph; KIEFER, Jürgen; y otros. «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.
23. HAYEK, Friedrich von. *Camino de servidumbre*. Alianza, Madrid, 2005.
24. HUME, David. *Ensayos Políticos*. Trad. Enrique Tierno Galván. Herrero Hermanos, México, 1965.
25. _____. *A Treatise of Human Nature*. Oxford University Press, Oxford, 2000.
26. JEVONS, William. *The theory of political economy*. Reprints of Economic Classics, New York, 1965.
27. KAHNEMAN, Daniel. «Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual». En *REVISTA ASTURIANA DE ECONOMÍA (RAE)*, N° 28, Asociación asturiana de Estudios económicos, 2003.
28. KAHNEMAN, Daniel; LOVALLO, Dan. «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.

29. KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, A. «The psychology of preferences». En *Revista SCIENTIFIC AMERICAN*, N° 246, Nature Publishing Group, 1982.
30. _____ (editores). *Choices, values, and frames*. Cambridge University Press, Nueva York, 2000.
31. KRUGMAN, Paul. *Después de Bush*. Crítica, Barcelona, 2008.
32. MARTÍNEZ, Felipe. *El concepto de lo civil*. Metales Pesados, Santiago de Chile, 2008.
33. _____. *Pasión tranquila: ensayo sobre la filosofía de Hume*. Antonio Machado Libros, Madrid, 2009.
34. MONTES, Leonidas. «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.
35. MOYA, Eugenio. *¿Naturalizar a Kant?: Criticismo y modularidad de la mente*. Biblioteca Nueva, Madrid, 2003.
36. NOË, Alva. *Out of Our Heads: Why You Are Not Your Brain, and Other Lessons from the Biology of Consciousness*. Hill and Wang, Nueva York, 2009.
37. NUSSBAUM, Martha. *Therapy of Desire: Theory and Practice in Hellenistic Ethics*. Princeton University Press, Nueva Jersey, 1994.
38. OOSTERBEEK, Hessel; SLOOF, Randolph.; DE KUILEN, Gijs van. «Cultural differences in ultimatum game experiments: evidence from a meta-analysis». En *Revista EXPERIMENTAL ECONOMICS*, N° 7, Springer, 2004.
39. POLANYI, Karl. *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, La Piqueta, Madrid, 1989.
40. _____. *El sustento del hombre*. Capitán Swing, Madrid, 2009.
41. RIFKIN, Jeremy. *La civilización empática. La carrera hacia una conciencia global en un mundo en crisis*. Paidós, Madrid, 2010.
42. ROBLES, Francisco. *Para aprehender la Psicología: un análisis histórico-epistemológico del campo psicológico*. Siglo XXI, Madrid, 1996.
43. _____. «Actor psicológico». En REYES, R. (Director). *Diccionario Crítico de Ciencias Sociales. Terminología Científico-Social*, Tomo 1, Plaza y Valdés, Madrid-México, 2009.

44. _____ . «Inminencia operatoria». En REYES, R. (Director). *Diccionario Crítico de Ciencias Sociales. Terminología Científico-Social*, Tomo 3, Plaza y Valdés, Madrid-México, 2009.
45. ROBLES, Francisco; CABALLERO, Vicente. «Economía psicológica». En REYES, R. (Director). *Diccionario Crítico de Ciencias Sociales. Terminología Científico-Social*, Tomo 2, Plaza y Valdés, Madrid-México, 2009.
46. _____ . «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.
47. ROSS, Don. *Economic theory and cognitive science: microexplanation*. MIT Press, Cambridge, 2005.
48. SARTRE, Jean-Paul. *Bosquejo de una teoría de las emociones*. Alianza, Madrid, 2005.
49. SMITH, Adam. *Teoría de los sentimientos morales*. Fondo de Cultura Económica, México, 1979.
50. SOLOMON, Robert. (editor). *What is an emotion?*. Oxford University Press, Nueva York, 2003.
51. TAYLOR, Shelley; BROWN, Jonathon. «Illusion and well-being: a social psychological perspective on mental health». En *Revista PSYCHOLOGICAL BULLETIN*, N° 103 (2), American Psychological Association, 1988.
52. VEBLEN, Thorstein. *Teoría de la clase ociosa*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2004.
53. WAAL, Franciscus de. *The Age of Empathy. Nature's Lessons for a Kinder Society*. Harmony Books, Nueva York, 2009.
54. WILSON, David; DIXON, William. «Das Adam Smith problem: a critical realist perspective». En *Revista JOURNAL OF CRITICAL REALISM*, N° 5 (2), International Association for Critical Realism, 2006.
55. WILSON David. *What gives work its value? A modern reinterpretation of the theory of Karl Marx*. Edwin Mellen Press, Nueva Jersey, 2006.