
RACIONALIDAD LIMITADA EN LA SOCIEDAD DEL RIESGO MUNDIAL

*Francisco Augusto Laca Arocena**

El objeto de estudio de las ciencias sociales es el comportamiento humano, y la falta de una teoría general que lo explique priva a los científicos sociales del lenguaje común que requiere el trabajo interdisciplinario. La psicología, la economía, la sociología y las ciencias políticas siguen estando incomunicadas, salvo intentos aislados de exploración común, por falta de una teoría general compartida de su objeto de estudio: el comportamiento humano en distintos contextos.

Por mucho tiempo se pretendió que la teoría de la elección racional, proveniente de la economía, era esa necesaria teoría general (Boudon, 2010; Bunge, 2007). Esta teoría prescriptiva explicaría y predeciría las decisiones de las personas con una confiabilidad aceptable, fundándose en supuestos tales como que las personas son eficaces en la búsqueda de objetivos (supuesto que la psicología pone seriamente en duda), que sus axiomas son intuitivamente convincentes y que la competencia evolutiva favorece a los individuos más racionales. Las primeras objeciones, de la psicología de la motivación y la emoción, señalaron que los humanos actúan frecuentemente por motivaciones y deseos que no se ajustan al modelo de cálculo racional. Las objeciones más recientes son más cognitivas que motivacionales (Kahneman y Tversky, 2009). En los inicios de la psicología cognitiva aplicada a la toma de decisiones, los estudios de Simon (1955, 1978 y 1982) mostraron que la racionalidad humana está limitada por la memoria y la capacidad de cálculo. Luego, en la construcción de su teoría prospectiva, los estudios de Kahneman y Tversky (1979, 1984 y 2009)

* Doctor en Psicología de la Universidad del País Vasco. Profesor Investigador Titular B de la Universidad de Colima y miembro del SNI, México, [francisco_laca@uocol.mx]. Fecha de recepción: 25 de octubre de 2011, fecha de modificación: 27 de febrero de 2012, fecha de aceptación: 23 de marzo de 2012.

detectaron diversos sesgos cognitivos: distorsiones inevitables en el cálculo de probabilidades, en la dependencia del contexto y la manera de elegir entre alternativas (efecto marco), en la inclinación o aversión al riesgo, y otras limitaciones de los recursos cognitivos para buscar información relevante y evaluarla consistentemente. Volveremos a ello con más detenimiento en una sección posterior.

La racionalidad/irracionalidad de los agentes sociales, más que un objeto de “disputa de salón” entre científicos sociales –p. ej., entre psicólogos cognitivos y economistas neoclásicos– es un asunto vital para todos en una época de aumento de los riesgos en ámbitos tan diversos que han llevado a calificar a la sociedad actual como “sociedad del riesgo” (Bauman, 2007; Beck, 2007 y 2008; Luhmann, 1991).

Las amenazas y la inseguridad siempre han sido parte de la existencia humana, pero el concepto de riesgo apareció con la modernidad. El comercio marítimo entre Europa y las nacientes colonias de América y Asia ofrecía simultáneamente la oportunidad de enriquecerse y el peligro de arruinarse. “Las dos caras del riesgo –oportunidad y peligro– se convierten en tema de discusión durante la industrialización, a partir de la navegación mercante” (Beck, 2008, 20). El comercio marítimo dio origen a las compañías de seguros tal como hoy las conocemos, y estas habrán de afinar el cálculo del riesgo al asegurar navíos y mercancías. Para Bauman, los riesgos son aquellos peligros cuya probabilidad de ocurrencia e intensidad creemos poder calcular: “los riesgos son los peligros calculables” (2007, 20). Pensar en términos de riesgo es pensar también en las divergencias entre los proyectos y los resultados (Giddens, 1991). Estas divergencias pueden ser positivas –los beneficios superan lo proyectado– o negativas, hasta sobrepasar un “umbral de catástrofe” (Luhmann, 1991). Tomando un ejemplo de preocupante actualidad, el verano de 2008 la economía mundial sobrepasó el umbral de catástrofe por el desmedido volumen de riesgo de productos financieros basura, creados por unos bancos que decidieron apostar a que el precio de los inmuebles nunca cesaría de aumentar. Durante varios años, “la economía se sostuvo sobre una burbuja insostenible” (Stiglitz, 2010, 51). Beck sitúa el ámbito del riesgo a medio camino entre el área del saber y la del no saber, “la categoría de riesgo expresa, pues, el hecho de tener que tratar con la incertidumbre” (2008, 22). La toma de decisiones en escenarios de grandes incertidumbres como el actual, incertidumbre económica, ecológica, geopolítica y otras, donde hay altos riesgos para la paz mundial, el equilibrio sostenible del planeta y la recuperación del

desarrollo económico, da nueva relevancia a la vieja pregunta de hasta qué punto somos racionales en nuestras decisiones.

La orientación utilitarista y el individualismo metodológico (Friedman, 1953; Hayek, 1942; Schumpeter, 1909), que la economía transmitió a las demás ciencias sociales en el siglo pasado, redujeron la racionalidad a la defensa del interés propio. Desde ese punto de vista, la dicotomía racionalidad-irracionalidad divide a las personas entre racionales, que a todo anteponen sus intereses, y no racionales, que anteponen otras consideraciones a su propio interés. Entre quienes afrontan el mundo y sus acciones con un enfoque instrumental, que privilegia la eficacia de los medios para conseguir los fines (racionalidad), y quienes los afrontan guiados por normas y valores, así se opongan a fines que parecen justos y deseables (irracionalidad).

La simple intuición nos pone en guardia contra este reduccionismo que intenta encapsular algo tan variado como el comportamiento humano en estas dos categorías excluyentes. La fidelidad a los compromisos con otras personas puede verse como un comportamiento inspirado en valores y en normas sociales (es decir, no racional), pero también como un comportamiento motivado por el interés (racional) de ser reputado como un agente fiable y digno de crédito, por ejemplo en los negocios o actividades profesionales. Hume dijo que para cumplir una promesa la primera obligación es el interés propio (Hardin, 2010, 41). El mismo comportamiento, anteponer el interés personal a nuestros compromisos con otros, puede ser racional en el muy corto plazo e irracional a mediano y largo plazos. En vez de una dicotomía, Elster percibió un continuo en el que la racionalidad descendía desde la “racionalidad perfecta” –en la que tan solo creen los teóricos de juegos y de algunas teorías económicas prescriptivas– hasta la irracionalidad, pasando por la “racionalidad imperfecta” –donde el sujeto conoce sus debilidades y elige hacer compromisos que lo fuercen a mantenerse en la racionalidad, y por la “racionalidad problemática” (Elster, 1997, 8). Por su parte, el economista y teórico social Herbert Simon (1982) recibió el Premio Nobel por sus aportes al estudio de las decisiones con base en la racionalidad limitada. Limitada entre otras causas por los inevitables sesgos psicológicos que Kahneman y Tversky describen en su teoría prospectiva.

Aquí no se pretende esbozar una nueva teoría económica sino recalcar las falacias cognitivas ignoradas por la teoría de la elección racional que fundamenta a la actual economía neoclásica y neoliberal, siguiendo la pista de la psicología cognitiva que se inició con Simon y han continuado otros autores, como Kahneman y Tverski. Y, además,

señalar algunas de las penosas consecuencias sociales de una economía desprovista de valores basada exclusivamente en la maximización de la utilidad esperada de cualquier decisión. En un proceso globalizador que aumenta por doquier las desigualdades y los riesgos, donde las numerosas víctimas de las primeras tienen cada vez menos recursos para enfrentar los segundos, la sociedad del riesgo adquiere una extensión mundial (Beck, 2008). Si no queremos ceder la administración del riesgo al mero azar, solo la racionalidad de nuestras decisiones puede interponerse al desastre, pero fracasaremos si damos por supuesto que la racionalidad interviene naturalmente en nuestros procesos de toma de decisiones. El propósito de la siguiente revisión es discutir algunas de nuestras limitaciones para aplicar la racionalidad a nuestras decisiones y algunas consecuencias antisociales de decisiones exclusivamente racionales para resaltar el desafío de nuestra sociedad globalizada: ser racionales sin dejar de ser socialmente responsables.

LA ECONOMÍA: ELECCIÓN RACIONAL VERSUS ELECCIÓN REAL

Ya señalamos que la teoría de la elección racional llegó a ser aceptada como la teoría general del comportamiento humano. De esta teoría prescriptiva, nacida en el ámbito de la economía (Axelrod, 1963; Friedman, 1953), se esperaría que predijera y explicara el comportamiento de los agentes económicos mejor que la sociología y la historia política. Hay evidencias de que no lo hace mejor: 1) Las diferentes versiones de la elección racional prescriben el uso exclusivo de la razón al servicio del interés propio en toda situación de elección. Aparte de consecuencias moralmente devastadoras de esta prescripción (explotación del trabajo infantil, especulación en alimentos básicos y medicamentos, desempleo masivo, etc.), ignora componentes emocionales presentes, cuando no desencadenantes, en las acciones humanas, incluidas las elecciones: “Las decisiones importantes a menudo implican opciones inconmensurables” (Els-ter, 2003, 41). Por ser inconmensurables escapan al cálculo utilitario entre alternativas que prescribe la elección racional. 2) La repetición de crisis económicas previsible pero no evitadas, como la de 2008; previsible porque toda burbuja, incluidas las burbujas hipotecarias y de precios de bienes inmuebles, termina explotando así no se sepa el momento exacto de la explosión. Miles de elecciones individuales aparentemente racionales, como endeudarse para adquirir un bien que se presume continuará revaluándose, crearon un curso de acción colectiva irracional: creer que una burbuja financiera se expande sin límite. 3) El papel de esos componentes emocionales —a los que Keynes

llamó “espíritus animales”, como la confianza y la desconfianza— en el comportamiento económico. 4) El hecho de que la elección racional es una teoría concebida para un mercado tal y como lo conocieron los economistas clásicos del siglo XVIII y comienzos del XIX, y que este haya dejado de existir hace tiempo, como recuerda Galbraith (2009). Repasemos, con la brevedad obligada de un artículo, algunas de las razones por las que la elección racional postulada por la economía neoclásica tiene escasa influencia en las elecciones económicas reales y en sus consecuencias sociales, pese a los manuales de economía.

EXCLUSIÓN DE TODOS LOS VALORES

Cuando Adam Smith propuso su teoría económica (*La riqueza de las naciones*, 1776), que se convertiría en referente esencial sobre el capitalismo de la edad moderna, su autor creía que la libertad económica sin controles que se deducía de su teoría sería “humanizada”, “compensada”, por el contenido de su obra anterior (*Teoría de los sentimientos morales*, 1759). En esta obra, Smith sostuvo que el egoísmo de las personas, y por tanto de los agentes económicos que siguen el principio de maximizar sus beneficios y minimizar sus costos, se refrenaría y pondría límites a su posible voracidad por la simpatía humana hacia sus semejantes. “Por más egoísta que quiera suponerse al hombre, evidentemente hay algunos elementos en su naturaleza que lo hacen interesarse en la suerte de los otros de tal modo que la felicidad de estos le es necesaria, aunque de ello nada obtenga, a no ser el placer de presenciara” (Smith, 1983, 31). Pocas décadas después de que Smith expresara sus esperanzas en la simpatía y la compasión que sentimos por nuestros semejantes como freno a posibles abusos de la libertad económica, a comienzos de la revolución industrial los niños pobres padecían jornadas de trabajo extenuantes. La explotación del trabajo infantil sigue siendo hoy una nefanda realidad en gran parte del planeta. Ni la “simpatía” ni el “conservadurismo compasivo” de los empresarios ni el dolor de unos padres sumidos en la pobreza extrema han puesto fin a la explotación infantil. Es un ejemplo duro pero ilustrativo de que cuando la razón instrumental orientada a obtener el mayor beneficio al menor costo colisiona con los valores, como no explotar a seres indefensos, los valores son arrollados en esa colisión. Salvo cuando un poder que al parecer solo podría ejercer el estado no acepte dejar hacer a una razón egoísta que no quiere límites en su persecución del beneficio.

Un supuesto central de la economía clásica y de las versiones neoclásicas actuales es que las recomendaciones de los economistas

deben estar libres de valores (Salcedo, 1994). Esta omisión deliberada de los valores –en particular de la solidaridad, cuya omisión en las decisiones económicas tiene graves consecuencias sociales– fue pregonada por los economistas neoclásicos en el siglo pasado, desde la escuela austríaca (von Mises, Hayek) hasta la escuela de Chicago (Friedman), como requisito científico. Con la notable excepción de Keynes (2010) y algunos economistas afines como Galbraith (2009), los economistas del siglo pasado, con la obvia excepción de los marxistas, sesgaron la reflexión económica hacia los postulados utilitaristas más crudos equiparándolos a un ejercicio de racionalidad pura. La economía neoclásica supone que las elecciones se toman exclusivamente en función de la utilidad esperada de las opciones disponibles. Deliberadamente no toma en cuenta los valores que pueden ser afectados por cada una de esas opciones.

No es que los economistas neoclásicos se opongan por principio a la ética, a la simpatía por nuestros semejantes de la que habló Adam Smith, ni a sentimientos como la compasión o a todo discurso axiológico; simplemente omiten todo ello con el fin de maximizar la utilidad inmediata. Los valores no tienen ningún lugar en el modelo neoclásico ni en su versión neoliberal que guía el actual proceso de globalización. Alguien tan poco sospechoso de cuestionar el liberalismo y sus efectos económicos como Karl Popper reconoció que tenemos capacidad de sobra para alimentar al mundo entero. “El problema está solucionado por parte de la técnica, no de los economistas” (1995, 244). Si queremos que cese el genocidio consentido en el que millones de personas mueren cada año por desnutrición o carencia de medicamentos, la solución no vendrá de los economistas que diseñan políticas que aumentan continuamente el costo de fármacos y alimentos en el mercado libre. Para el cálculo económico puro, los alimentos y las medicinas son simples productos para enviar a los mercados, como el petróleo o el suelo edificable.

REPETICIÓN DE LAS CRISIS

La crisis económica de 2008 fue, entre otras cosas, una falla general de la racionalidad (Akerlof y Shiller, 2009; Cohen, 2010; Stiglitz, 2010). Falla de la racionalidad de gobiernos sometidos al imperativo desregulador neoliberal que no ejercieron la necesaria vigilancia de los mercados financieros, cuyo derrumbe los forzó a volcar miles de millones de dólares y de euros de las arcas públicas para rescatar instituciones que especularon mucho más allá de los límites razonables. Salvo honrosas excepciones, falla de la racionalidad de los economistas

académicos que no cuestionaron el dogma de que este modelo es el único posible, quizá porque temían verse excluidos del circuito académico, de las universidades y las mejores publicaciones que desde hace tres décadas divulgan este modelo como el único posible. El temor hace que un economista “deba tener mucho coraje o ser muy temerario para decir públicamente que la doctrina que muchos, quizás la mayoría, de los líderes mundiales de opinión ha abrazado es sencillamente equivocada” (Krugman, 2005, 8).

Por último, falla de la racionalidad de una ciudadanía que se entregó a un consumismo que llevó a un endeudamiento nada racional, un fenómeno que en psicología se llama “compromiso creciente” (Stiglitz, 2010, 81), el cual consiste en que una persona comprometida con sus decisiones pasadas persiste en ellas pese a la evidencia de que son equivocadas. Y que, además, renunció al mínimo control de sus ahorros, por ejemplo informándose sobre cómo los invertían los fondos de pensiones. Los únicos que no parecen haber fracasado en la elección racional de defender sus intereses fueron los altos ejecutivos de las instituciones que multiplicaron los derivados financieros que intoxicaron al sistema financiero mundial. Asignándose a sí mismos desmesuradas primas y compensaciones, se enriquecieron con la crisis. Años antes, Galbraith advirtió que los altos ejecutivos que alaban los méritos de las duras leyes del mercado “lo hacen con tanto más ardor en la medida en que a ellos no les concierne, porque se han asegurado el control de sus propios ingresos” (2009, 70).

COMPONENTES EMOCIONALES INEVITABLES

Keynes llamó “espíritus animales” a los componentes emocionales que los economistas omiten porque no se someten a los dictámenes de la racionalidad y no los pueden acomodar en ninguna ecuación. El “espíritu animal” que provoca mayores efectos en la economía es la confianza, su exceso o su pérdida. El exceso de confianza aumentó hasta el estallido de la burbuja de las empresas de Internet a finales del siglo pasado y hasta el de la burbuja inmobiliaria reciente. Unas dosis de confianza “razonable”, es decir, basada en el análisis objetivo de información veraz, es necesaria para decidir y actuar. En economía, la gente necesita confianza para comprar, confianza en que lo que hoy adquiere vale su precio y en que puede aumentar mañana. Si está convencida de que los precios no cesarán de aumentar en el futuro inmediato, como sucedió con los precios de la vivienda, se endeudará y los bancos financiarán esa deuda para comprar más inmuebles a precios cada vez más altos. Una vez se traspasa un límite, se abandona

el terreno de la confianza razonable para adentrarse en el campo de la fe en el mercado y los milagros de la ingeniería financiera. La fe en algo significa que se sobrepasa la racionalidad (Akerlof y Shiller, 2009).

La economía neoclásica de las finanzas (Cohen, 2010), promotora de nuevos productos financieros y de un mercado sin control, donde los agentes optimizarían sus beneficios actuando racionalmente, alimentó el crack de 2008, producto de una de las fiebres especulativas más irracionales que se haya registrado en la historia. Cuando las personas racionales ven hacia delante, considerando las consecuencias previsibles de sus decisiones, “miran los resultados de lo que podrían hacer, de lo que podrían causar” (Schick, 2000, 39). Es evidente que ese componente previsivo estuvo ausente en muchas de las decisiones del sistema financiero internacional que creó las burbujas. Desde hace tres décadas, el elemento que impulsa la globalización es altamente especulativo, y la especulación consiste en elecciones de muy corto plazo que buscan una rentabilidad inmediata y desproporcionada, ignorando cualquier consecuencia futura. Es característico de un sistema especulativo cortoplacista que el desinterés por las consecuencias de más largo plazo genere crisis económicas sucesivas, cada vez más intensas, separadas por intervalos cada vez más breves (Stiglitz, 2010).

LA DESAPARICIÓN DEL MERCADO CLÁSICO

El mercado desregulado que promueven los economistas neoliberales, ante el que abdican su responsabilidad de control los gobiernos nacionales en el marco de la globalización actual, es hoy un ente virtual donde las decisiones especulativas son tomadas por grupos cada vez más anónimos y minoritarios. Transformado en un casino global de apuestas especulativas diarias –sobre las divisas y la deuda pública de los países, p. ej.– está muy alejado de aquel lugar de libre competencia entre productores y compradores de bienes y servicios, de ausencia de monopolios y oligopolios que conociera y elogiara Adam Smith. La economía, que para algunos ha merecido el título de “ciencia lúgubre” (Cohen, 2010), parece concebida, al contrario de las disciplinas científicas, para forzar a las personas a servirla. Prescribe comportamientos teóricamente correspondientes a un mercado inexistente desde hace décadas (Galbraith, 2009).

La historia de las crisis económicas reitera que, en sus decisiones económicas, los agentes no eligen racionalmente, como supone la economía neoclásica. Aparte de buscar utilidad y de que la escala de utilidad varía para cada individuo, las personas difieren en los compromisos personales asociados a los valores así como en la propensión

a tener sesgos psicológicos, como el compromiso creciente con las decisiones anteriores, y en el manejo emocional del optimismo y la confianza. Todo ello indujo a que la psicología abordara el tema de las decisiones desde una perspectiva descriptiva, dejando a los economistas los modelos prescriptivos que la mayoría de los humanos no puede aplicar en la mayoría de sus decisiones. La teoría de la elección racional prescribe los pasos que debe seguir una mente exclusivamente racional, libre de condicionamientos morales y estados emocionales. La repetida evidencia de que los humanos rara vez tomamos ese tipo de “decisiones frías” no ha llevado a los economistas a replantear su fe desmedida en lo que algún autor denomina la “razón arrogante” (Elguea, 2008, 81). Esta indiferencia profesional de los economistas por el proceso de la mente humana para buscar información y reducir la incertidumbre, evaluar las opciones y decidir realmente ha obligado a buscar respuestas en otras disciplinas que sí se hacen estas preguntas. Esto ha dado lugar a teorías descriptivas que no prescriben cómo *debería* decidir una mente racional, sino que muestran *cómo elegimos realmente* en nuestras vidas (Janis y Mann, 1979; Kahnemann y Tversky, 1984; Laca, 2005).

LA PSICOLOGÍA COGNITIVA: DEPENDENCIA DEL MARCO Y OTROS SESGOS

Desde la óptica cognitiva, que entre los estímulos del medio y las decisiones de las personas encuentra un elemento que procesa la información, que interpreta los estímulos y elige la respuesta, la psicología viene explorando las modalidades y los efectos de ese procesamiento sobre la toma de decisiones. Su principal aporte a este conocimiento es la detección de sesgos cognitivos, de distorsiones inevitables en la manera de evaluar las opciones y elegir.

Las investigaciones de laboratorio sobre elecciones basadas en los supuestos de la elección racional se limitaban a pedir a los participantes que eligieran entre alternativas claramente diferenciadas cuyas consecuencias eran conocidas y seguras. Por ejemplo, entre un grupo de automóviles con dos o tres características como el costo, el consumo de combustible o el diseño. Eran ejercicios artificiales con alternativas nítidamente diferenciadas y, sobre todo, sin consecuencias reales: ninguno tenía que pagar el costo del vehículo elegido y usarlo. En la vida real, en cambio, debemos elegir entre alternativas confusas, con poco tiempo, sin suficiente información o con una sobrecarga de informaciones contradictorias; además, las situaciones reales son dinámicas y por ello no es fácil calcular a priori las consecuencias de cada decisión (Cannon-Bowers y Salas, 2000).

Uno de los primeros modelos descriptivos de toma de decisiones que se propuso en la psicología fue el de Janis y Mann (1979), el modelo del “conflicto en la decisión”, donde por unas razones el individuo desea y, al mismo tiempo, por otras razones no desea emprender un curso de acción. En este conflicto, frecuente en la vida de todo ser humano, intervienen componentes emocionales que no se pueden reducir simplemente al mecanismo de elección racional. Un componente importante es la presión del tiempo, el estrés ocasionado por la falta de tiempo para recabar información y evaluar las alternativas. Un resultado repetido en los estudios sobre la toma de decisiones en estado de ansiedad por presión de tiempo es el cierre prematuro del problema (Janis y Mann, 1979; Laca, 2005; Mann, 1992). Paradójicamente, quienes se sienten limitados por el tiempo ni siquiera aprovechan el tiempo disponible para buscar y evaluar información, y toman una decisión prematura antes de que se agote el tiempo. El estrés provocado por la necesidad de mantener la atención selectiva en ciertos riesgos y la limitación de tiempo para analizar alternativas y elegir entre ellas es un cuadro habitual en muchos contextos: médicos de urgencias, pilotos de avión, agentes financieros en situaciones de alzas o bajas inesperadas. En la realidad, a veces todos nosotros nos vemos forzados a decidir en circunstancias que nada tienen que ver con la evaluación serena de alternativas claras que suponen los modelos prescriptivos de elección racional. En situaciones de emergencia, los expertos (jefes de bomberos, médicos con experiencia, etc.) reconocen los patrones característicos de una situación, si los perciben o los conocen, y toman intuitivamente sus decisiones asociando su memoria profesional con el patrón reconocido (Klein, 1998). Lo que convierte a alguien en un experto en determinadas situaciones no es tanto su capacidad para elegir racionalmente entre alternativas abstractas sino su experiencia profesional para reconocer patrones en esas situaciones. Si los reconoce, recordará lo que debe hacer.

La teoría prospectiva propuesta por Kahneman y Tversky (1979, 1984 y 2009) ha sido fecunda en describir los sesgos cognitivos que distorsionan inevitablemente los procesos de elección. Por ejemplo, el “anclaje” o importancia desmedida que se da a la información inicial menoscaba la búsqueda de información, pues lleva a valorar más la información que la confirma y a minusvalorar o ignorar la información que la contradice. El individuo busca especialmente información que confirme su impresión inicial de la situación, un sesgo confirmatorio. Este anclaje a la información inicial se relaciona con otro sesgo que

nos inclina a valorar más la manera de presentarla que su contenido, el “efecto marco”. Con suma frecuencia, la manera de presentar las alternativas influye más que su contenido, algo que los publicistas y los políticos intuyeron. Si ante una supuesta epidemia se presentan dos respuestas sanitarias que cuantitativamente tienen los mismos efectos, pero en una de ellas se hace énfasis en la palabra “salvarán” y en la otra en la palabra “morirán”, la mayoría de las personas elegirá la primera aunque tenga iguales resultados que la segunda y solo difiera en su presentación (Kahneman y Tversky, 1979 y 1984). Esta teoría es célebre por describir algo que muchos experimentan: el enojo por perder una cantidad de dinero es más intenso que la satisfacción de encontrar por casualidad una cantidad similar. Emocionalmente pesan más las pérdidas que las ganancias, de ahí quizá nuestra ineficacia para manejar las crisis económicas, cuando debemos administrar pérdidas. Otra evidencia que contradice las prescripciones de la elección racional destacando el elemento emocional. Una cosa es el valor nominal (de mercado) y otra el valor subjetivo (emocional) que atribuimos a algo según se trate de perderlo o de ganarlo. Todos los mediadores de conflictos saben que para persuadir a las partes hay que insistirles en lo que ganarían con el acuerdo, intentando neutralizar la importancia desproporcionada que por sí mismos dan a sus concesiones. Este sesgo explica en parte el comportamiento no racional de quienes en situación de pérdidas por deudas, en vez de aceptar la pérdida actual, acumulan nuevas deudas y mayores pérdidas con la expectativa de revertir la situación.

La teoría prospectiva muestra entonces que en situaciones de ganancia la gente se vuelve conservadora (aversión al riesgo), mientras que en situaciones de pérdidas tiende a asumir más riesgos (búsqueda del riesgo) (Kahneman y Tversky, 1979). Las ganancias tienden a hacernos prudentes y a evitar riesgos que las amenacen. Una excepción es el ludópata que no puede retirarse cuando está ganando; otra, el especulador afortunado que apuesta a obtener aún mayores beneficios. El individuo racional no es un maximalista partidario del todo o nada, sabe que esas opciones extremas fácilmente pueden acabar en nada, busca lo suficientemente bueno para él y evita arriesgarse más allá de ese límite (Schick, 2000). No obstante, las situaciones de pérdidas nos impulsan a tomar decisiones arriesgadas con la esperanza de recuperar las pérdidas, un comportamiento característico de los ludópatas y en alguna medida de los agentes financieros antes los pánicos. Es usual que en los años que preceden a graves crisis económicas como la actual, de la que aún no nos recuperamos, las personas que no pueden pagar

sus deudas opten por endeudarse todavía más, aumentando el riesgo de insolvencia. Los riesgos que una persona asume se relacionan con la confianza en su capacidad para superarlos. En la literatura psicológica se encuentra abundante evidencia del exceso de confianza en las propias capacidades. Cuando se clasifican a sí mismos con respecto a cualquier rasgo positivo, un 90% de los sujetos experimentales cree estar en la mitad superior cuando en realidad solo puede estarlo un 50% (Svenson, 1981). Los financistas y promotores financieros no están exento de este sesgo (Camerer y Lovallo, 2009).

En resumen, el estudio de la toma de decisiones en psicología cognitiva proporciona más evidencias sobre la no racionalidad en las decisiones humanas que sobre su racionalidad, definida como la conducta egoísta que persigue exclusivamente el interés propio y el máximo beneficio en toda circunstancia con implacable constancia. La teoría prospectiva indica que la mente humana no funciona de esa manera.

HACIA ALGUNAS CONCLUSIONES

La conocida distinción de Luhmann (1991), retomada por Beck (2008), entre *riesgos* y *peligros* distingue entre quienes eligen asumiendo los *riesgos* de sus decisiones, en economía y política una minoría cada vez más reducida, y quienes corren *peligro* por los riesgos que no han elegido, la inmensa mayoría. El 90% de la riqueza del mundo hoy está en manos del 1% de la población, el 99% restante apenas se reparte el 10% de esa riqueza (Bauman, 2011). Aunque haya iniciativas aisladas para evitar la concentración de las decisiones económicas en muy pocas manos –como la banca de microcrédito para proporcionar pequeños créditos a gentes que nunca los recibirían en la banca comercial–, el rumbo general del sistema económico en la globalización actual no lleva a que la mayoría sea autónoma en sus decisiones económicas. Pese a los avances tecnológicos y a su popularidad, vivimos en el momento de la historia conocida de mayor desigualdad entre quienes tienen todo y quienes no tienen prácticamente nada. Los primeros deciden sobre la economía y la política, y asumen riesgos; la inmensa mayoría sufre indefensa los peligros inherentes a esos riesgos, que no puede administrar y sobre los que no puede decidir, como los que asumieron los creadores de derivados hipotecarios y quienes recurrieron al crédito hipotecario con un exceso de confianza en el aumento permanente de los precios de la finca raíz, que pusieron en peligro al sistema económico global. Millones de personas que no tomaron esos riesgos, que no

eran banqueros ni acreedores hipotecarios, perdieron sus empleos o vieron empequeñecer su pensión.

Si los riesgos son asunto de decisión personal mientras que los peligros vienen de fuera (Beck, 2008), y si estos últimos se agravan con la globalización, peligros de todo tipo sobre cuya administración la inmensa mayoría no tiene posibilidad de decidir, el problema de la racionalidad de los agentes sociales desemboca en otro: el de los límites y la eficacia de nuestras democracias. En otras palabras, la globalización actual lleva a que las decisiones más importantes sean coto reservado de una minoría, cada vez más reducida y anónima, que toma riesgos cuyos peligros recaen sobre la gran mayoría que no puede participar en esas decisiones.

La convención académica de cerrar la exposición del tema con conclusiones definitivas es presuntuosa en el caso de la racionalidad/irracionalidad de los agentes sociales. Es un tema abierto. La visión de la ciencia como un conjunto de conjeturas, refutaciones y nuevas conjeturas, que propuso Popper (1995), es particularmente adecuada en un ámbito tan abierto como el de la racionalidad/irracionalidad. Isaiah Berlin (2011) distinguió entre *actuar* y *comportarse*, una distinción que para algunos puede parecer rebuscada. Actuar consistiría en proponerse objetivos y elegir entre opciones, el dominio donde los individuos ejercen la razón, con los sesgos y limitaciones que hemos señalado. Comportarse –como hacen todas las especies, aun la nuestra– consistiría en “ser movido por causas cuyas operaciones quizás sean ignotas para mí, o a las que mis deseos y actitudes no podrán modificar mayormente” (ibíd., 281). Este comportamiento, que nos lleva a recordar el conductismo, sería el ámbito de lo heredado y lo aprendido, donde la razón no asume el papel directivo que postula la teoría de la elección racional.

Como todo ser vivo, los humanos obramos conforme a nuestro organismo biológico, y crece la evidencia que las neurociencias encuentran sobre las bases biológicas del pensar y el obrar humano en todos los campos, incluidas las decisiones económicas, hasta tal punto que hoy se habla de neuroeconomía (Glimcher, 2009); a la vez, como agentes sociales, creamos valores que inciden en las relaciones con nuestros semejantes, en forma recíproca. Centrarse exclusivamente en una de estas dos áreas, la biológica o la social, omitiendo la otra, puede llevar a teorías reduccionistas, como la de la elección racional. Nuestro continuo de racionalidad/irracionalidad nos hace oscilar en ese equilibrio inestable que nos caracteriza. En la civilización globalizada en que vivimos, con sus crecientes peligros en muy diversos

ámbitos, nuestra supervivencia seguirá dependiendo del uso de la razón –de la razón humana real, con sus capacidades y limitaciones– al servicio de las necesidades humanas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Akerlof, G. A. y R. J. Shiller. *Animal spirits. Cómo influye la psicología humana en la economía*, Barcelona, Gestión, 2009.
2. Arrow, K. *Social choice and individual values*, New York, Wiley, 1963.
3. Bauman, Z. *Miedo líquido. La sociedad contemporánea y sus temores*, Barcelona, Paidós, 2007.
4. Bauman, Z. *Daños colaterales. Desigualdades sociales en la era global*, México D. F., Fondo de Cultura Económica, 2011.
5. Beck, U. “Teoría de la sociedad del riesgo”, Beriain, J., comp., *Las consecuencias perversas de la modernidad*, Barcelona, Anthropos, 2007, pp. 123-154.
6. Berlin, I. *Conceptos y categorías. Ensayos filosóficos*, México D. F., Fondo de Cultura Económica, 2011.
7. Boudon, R. *La racionalidad en las ciencias sociales*, Buenos Aires, Claves, 2010.
8. Camerer, C. F. y D. Lovallo. “Overconfidence and excess entry. An experimental approach”, Kahneman, D. y A. Tversky, eds., *Choices, values, and frames*, New York, Cambridge University Press, 2009, pp. 414-423.
9. Cannon-Bowers, J. A. y E. Salas. *Making decisions under stress: Implications for individual and team training*, Washington, American Psychological Association, 2000.
10. Cohen, D. *La prosperidad del mal. Una introducción (inquieta) a la economía*, México D. F., Taurus, 2010.
11. Glimcher, P. W. *Decisiones, incertidumbre y el cerebro*, México D. F., Fondo de Cultura Económica, 2009.
12. Elguea, J. *Razón y desarrollo. El crecimiento económico, las instituciones y la distribución de la riqueza espiritual*, México D. F., El Colegio de México, 2008.
13. Elster, J. *Ulises y las sirenas. Estudios sobre racionalidad e irracionalidad*, 2ª. reimp., México D. F., Fondo de Cultura Económica, 1997.
14. Elster, J. *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*, Barcelona, Gedisa, 2003.
15. Friedman, M. *Essays in positive economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1953.
16. Galbraith, J. K. *Introducción a la economía. Una guía para todos (o casi)*, Barcelona, Crítica, 2009.
17. Giddens, A. *Modernidad e identidad del yo*, Barcelona, Península, 1995.
18. Hayek, F. A. “Scientism and the study of society”, Part I, *Economica* 9, 1942, pp. 267-291.
19. Hardin, R. *Confianza y confiabilidad*, México D. F., Fondo de Cultura Económica, 2010.
20. Janis, I. y L. Mann. *Decision making. A psychological analysis of conflict, choice and commitment*, New York, The Free Press, 1979.
21. Kahneman, D. y A. Tversky. “Prospect theory: An analysis of decision under risk”, *Econometrica* 47, 1979, pp. 263-291.

22. Kahneman, D. y A. Tversky. "Choices, values, and frames", *American Psychologist* 39, 4, 1984, pp. 341-350.
23. Kahneman, D. y A. Tversky. *Choices, values, and frames*, 10ª ed., New York, Cambridge University Press, 2009.
24. Keynes, J. M. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, 4ª. ed., México D. F., Fondo de Cultura Económica, 2010.
25. Klein, G. *Source of power. How people make decisions*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1998.
26. Krugman, P. *El internacionalismo "moderno". La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Barcelona, Crítica, 2005.
27. Laca, F. *Elección de estrategias de afrontamiento del conflicto bajo presión de tiempo*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 2005.
28. Luhmann, N. *Soziologie des Risikos*, Berlin, De Gruyter, 1991.
29. Mann, L. (1992). "Stress, affect, and risk taking", J. F. Yates, ed., *Risk taking behaviour*, New York, John Wiley & Sons, pp. 201-230.
30. Popper, K. *La responsabilidad de vivir. Escritos sobre política, historia y conocimiento*, Barcelona, Paidós, 1995.
31. Popper, K. *El mito del marco común. En defensa de la ciencia y la racionalidad*, Barcelona, Paidós, 2005.
32. Salcedo, D. *Elección social y desigualdad económica*, Barcelona, Anthropos, 1994.
33. Schick, F. *Hacer elecciones. Una reconstrucción de la teoría de la decisión*, Barcelona, Gedisa, 2000.
34. Schumpeter, J. A. "On the concept of social value", *Quarterly Journal of Economics* 23, 2, 1909, pp. 213-232.
35. Simon, H. "A behavioural model of rational choice", *Quarterly Journal of Economics* 69, 1955, pp. 99-118.
36. Simon, H. "Rationality as process and as product of thought", *American Economic Review: Papers and Proceedings* 68, 1978, pp. 1-16.
37. Simon, H. *Models of bounded rationality: Economic analysis and public policy*, Mass., Cambridge University Press, 1982.
38. Smith, A. *Teoría de los sentimientos morales*, 2ª reimp., México, D. F. Fondo de Cultura Económica, 1983.
39. Smith, A. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, 9ª reimp., México D. F., Fondo de Cultura Económica, 1983.
40. Stiglitz, J. E. *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, México D. F., Taurus, 2010.
41. Svenson, O. "Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers?", *Acta Psychologica* 47, 1981, pp. 143-148.