

## Los límites de la satisfacción/ VI

Jerarquía de necesidades y Ley de Engel

Autorrealización alienada

La economía moral es convocada a existir como resistencia a la economía del "libre mercado": el alza del precio del pan puede equilibrar la oferta y la demanda de pan, pero no resuelve el hambre de la gente

*De los tres patrones "recurrentes en las teorías sobre las necesidades" que analiza William Leiss (WL)<sup>1</sup>, en la entrega anterior de esta serie (Economía Moral 02/2/06) abordamos la distinción entre necesidades biológicas y culturales. Hoy abordo el segundo, el enfoque de las jerarquías. En este patrón, señala, las necesidades son clasificadas en varios grupos que, se dice, tienen diferentes grados de urgencia e importancia, lo que determina el orden en el cual *debemos* atenderlas". Según él, "hay muchos ejemplos de este patrón" y "en tiempos recientes el más influyente ha sido la jerarquía de necesidades de Abraham Maslow" (p. 55). No da referencias, sin embargo, de los "muchos ejemplos". Aunque su exposición de Maslow es inexacta en varios aspectos, conviene seguirla (en notas al pie notaré sus inexactitudes):*

Maslow estableció las siguientes categorías de necesidades: físicas (es decir, fisiológicas); seguridad (orden, predictibilidad, seguridad del medio); amor, afecto y pertenencia; autoestima; autorrealización.<sup>2</sup> Esta ordenación procede de lo más a lo menos inmediato, de manera que las necesidades representadas en cada categoría sucesiva aparecen sólo en la medida en la cual las previas han sido satisfechas en un grado *adecuado*. Los primeros tres niveles son *necesidades básicas o "deficitarias*, en el sentido que la insatisfacción de ellas deriva en enfermedad fisiológica o psicológica; las otras dos son *necesidades derivadas*, cuyo despliegue es el camino a una personalidad desarrollada.<sup>3</sup> En los intentos de satisfacer las primeras se busca eliminar la tensión, mientras las segundas son actividades positivas con fines abiertos. Hay también un ímpetu interno en la sucesión, pues son sólo los niveles finales los que definen la condición específicamente humana que constituye, por tanto el propósito adecuado del esfuerzo individual. *Un juicio ético y una concepción de salud psicológica también son incorporados en este esquema".* (p. 56)

*La exposición es lúcida en general y sus inexactitudes las he hecho notar en las notas al pie. Antes de proseguir veamos "otro ejemplo" posible de concepción de la jerarquía de necesidades humanas. J. P. Terrail ("Necesidades, consumo y ocultamiento de las relaciones de producción", en J. P. Terrail et al. *Necesidades y consumo en la sociedad capitalista actual*, Grijalbo, México, 1977, p. 267) señala lo siguiente refiriéndose a una obra de M. Halbwachs de 1912: "el estudio sucesivo de los efectos del nivel de ingresos y del tamaño de la familia sobre la organización del presupuesto familiar muestra la coherencia de los comportamientos de consumo obreros; su regularidad *obliga a considerar la realidad social concreta* de una escala de valores y *de una jerarquía de las necesidades*". La famosa Ley de Engel (formulada por E. Engel en 1895) sobre la*

proporción descendente del gasto en alimentos en el gasto total del hogar a medida que subimos en la escala de ingresos, está en el mismo registro. Esta ley se ha comprobado empíricamente en decenas de países y en diferentes momentos del tiempo (como seguramente lo hizo Halbwachs). Esta regularidad es una evidencia fuerte a favor de la existencia de una jerarquía de necesidades (que expresa el "orden en que atendemos las necesidades") que se manifiesta en la asignación de los presupuestos. Un ejemplo sobre México muestra que en 2005 los indigentes dedicaron 39.2 por ciento de su gasto total a alimentos, y que este porcentaje va bajando a 37.4 por ciento entre los muy pobres, a 33 por ciento entre los pobres moderados, a 27.4 por ciento en el estrato "con satisfacción de requerimientos de ingreso, tiempo y necesidades básicas", a 22.3 por ciento en la clase media y a sólo 17.3 por ciento en la clase alta (Araceli Damián, "Foxilandia se esfuma", *El Financiero*, 29/1/06; p.20). Es probable que WL se refiriese a estas evidencias económicas (y a las consecuencias de ahí derivadas) de la existencia de una jerarquía.

*Terminada su exposición*, WL asume una postura: "Lo que resulta aparente en una primera mirada es que Maslow ha adaptado la distinción biológico-cultural en su conceptualización de niveles sucesivos que tienen un carácter tanto temporal como ontológico. Las necesidades biológicas son las más urgentes y deben ser atendidas antes, y las demás se siguen en consecuencia si la sociedad está organizada apropiadamente para que esto ocurra". Me parece que no resulta obvio que la seguridad sea "más biológica" que la pertenencia, el afecto y el amor, y sin embargo Maslow la considera más prepotente o urgente, por lo cual WL no podría explicar el orden de estas dos necesidades en la jerarquía con los argumentos esgrimidos. Continúa: "la sucesión es al mismo tiempo ontológica; esto es, las etapas posteriores representan estados más elevados del ser, o los dominios más apropiados de la existencia humana como tal". Ahora empieza la crítica propiamente dicha:

"Ni la idea de la sucesión temporal ni la del desarrollo ontológico son convincentes, sin embargo. En primer lugar, la ordenación de Maslow refleja la organización específica de la vida en una sociedad tecnológicamente avanzada, donde hay un alto grado de especialización entre funciones y actividades. Esta clasificación de necesidades *parece mucho menos aplicable al patrón general de sociedades tempranas*; actividades que pueden asociarse con los cinco niveles pueden ser ahí localizadas, pero ellas están fuertemente entrelazadas unas con otras y en mi opinión *no emergen serialmente como una sucesión de requerimientos individuales o de grupo*. ¿Es el esquema de Maslow al menos útil para entender el desarrollo de la conducta humana en sociedades tecnológicamente avanzadas? En este contexto, el marco organizado para la satisfacción de las necesidades es provisto por intercambios extensivos de mercado que involucran una gran variedad de mercancías. *Maslow sugiere que este nivel de actividad debe ser trascendido por cada individuo para alcanzar el nivel de actividades de autorrealización que no están relacionadas con el intercambio de bienes*. Pero las tendencias conductuales en los mercados de alta intensidad son muy diferentes. La esfera del intercambio material no es trascendida, sino más bien extendida de manera más profunda hacia los dominios psicológicos. *Las necesidades de autoestima y autorrealización son expresadas y perseguidas a través de la compra de mercancías, que no son simples objetos materiales, sino cosas que conllevan un conjunto complejo de significados o 'mensajes'*. En este marco social hay poco estímulo para que los individuos trasciendan su fijación en el mundo de objetos... *El mensaje predominante sobre el mundo entero de mercancías en este contexto el tema unificador en los muchos mensajes sobre diversas cosas es que la autorrealización o 'individualidad' es el propósito del consumo, y que la individualidad se logra al reunir una colección única de mercancías"* (pp. 56-57).

Es un párrafo notable. Es el canto a la alienación humana, su legitimación. El autor lo sabe y por eso añade inmediatamente: "Desde la perspectiva de Maslow uno podría objetar que ésta es una *forma perversa de autorrealización*", Describe en qué consiste la autorrealización para Maslow con términos tomados sobre todo de las descripciones que éste hace de las experiencias cumbre, que no son la autorrealización, sino ventanas de duración muy breve que pueden permitir a cualquier ser humano ver cómo es la autorrealización: momentos creativos, *insights* intelectuales, intuiciones místicas. Maslow, en cambio, la define (además de la definición proporcionada al final de la nota al pie número 3) como: "Este término se refiere a los deseos de hacer real (realizar) lo que potencialmente es. El deseo de volverse más y más lo que uno idiosincrásicamente es, volverse lo que uno es capaz de ser". Como se aprecia en ambas definiciones, la autorrealización es un sinónimo del florecimiento humano. Para contrarrestar, WL dice que el concepto de autorrealización de Maslow "rígidamente separa la esfera no material de la esfera material de la vida e implícitamente denigra a la segunda". Y entonces santifica lo existente igualando la vida consumista estéril con la autorrealización y consagrando una forma notable del fetichismo de las mercancías: "Pero si muchos individuos interpretan sus experiencias cumbre en relación con el consumo, *si estos refinados sentimientos están corporizados en mercancías*, todos los sermones dominicales acerca de la prioridad de las cuestiones espirituales y todos los escritos de psicólogos sensibles permanecerán en la periferia de las preocupaciones sociales dominantes". Con esto concluye su examen y crítica de Maslow. Revisemos el asunto más despacio. La crítica que se refiere a la aplicabilidad de la teoría de Maslow a sociedades preindustriales, con el argumento que hay en ellas *actividades* que pueden asociarse con los cinco niveles de necesidades, está fuera de lugar. Algunas actividades son satisfactores de necesidades y, como argumentan Max Neef *et al.* (*Desarrollo a escala humana. Una opción para el futuro*, Development Dialogue, Número especial, 1986, Cepaur y Fundación Dag Hammarskjöld, Santiago de Chile) hay algunos satisfactores sinérgicos (el mejor ejemplo es la lactancia materna) que satisfacen simultáneamente varias necesidades (alimentación, seguridad, afecto) en cualquier sociedad. La idea de que las actividades de autorrealización no están relacionadas con el intercambio de bienes, que WL atribuye a Maslow, no la he encontrado en su obra y Leiss no cita la fuente. Sin embargo, en un trabajo reciente<sup>4</sup> he identificado que a medida que nos movemos de las necesidades inferiores a superiores, el tipo de *satisfactor principal dominante* va cambiando de las *mercancías* a las *relaciones* y de éstas a las *actividades del sujeto* y las habilidades/conocimientos, pero que las mercancías siguen presentes como satisfactores secundarios (computadora, libros y revistas que apoyan la *actividad* del investigador; el restaurante, el cine, los anticonceptivos que requiere la relación de la pareja). Maslow no habla de trascender el intercambio de mercancías. Todo depende del trabajo objetivado (en una sociedad mercantil en mercancías) de otros. Pero sostener, como hace WL que la autorrealización se persigue a través del consumo, y que se alcanza la individualidad (que con trampa iguala, en la cita, a la autorrealización) al *poseer* un conjunto único de mercancías, es convertir la colección única de vestidos de Martha Sahagún en el camino de la autorrealización humana. El concepto de autorrealización de Maslow no divide las necesidades en materiales y no materiales. No es tan burda su teoría; ni siquiera usa el término material. La seguridad y el afecto tampoco son materiales. WL confunde los hechos (el consumidor alienado) con los valores asociados a las necesidades. Confunde el ser con el tener.

<sup>1</sup> William Leiss, *The Limits to Satisfaction. An Essay on the Problem of Needs and Commodities*, Mc Gill Queens University Press, Kingston y Montreal, 1976/1979/1988,

<sup>2</sup> Los cinco niveles anotados son, en términos generales, correctos y conforman todas las necesidades que Maslow incluye en su jerarquía; pero éste identifica también las necesidades cognitivas (saber y entender) y las estéticas que no incluye en la jerarquía. Además, el cuarto nivel no es autoestima, sino estima, que Maslow divide en: bases de la autoestima (logros) y reputación.

<sup>3</sup> Maslow nunca habla de "necesidades derivadas". Además, la clasificación presentada es incorrecta. La necesidad de estima es también deficitaria y sólo la autorrealización es necesidad de crecimiento según Maslow. En efecto, en *El hombre autorrealizado. Hacia una psicología del ser* (Kairós, Barcelona, 1972/1995, p.50) dice éste: "Quiero ahora someter a discusión algunas de las diferencias observadas por mí entre las vidas motivacionales de las personas sanas y las de otras, es decir, de las personas *motivadas por necesidades de desarrollo* en contraste con aquéllas *motivadas por necesidades básicas*. Por lo que se refiere al estado motivacional, las personas sanas han satisfecho suficientemente sus necesidades básicas de seguridad, entrega, amor, *respeto* y *autoestima*, de tal modo que ahora se sienten motivadas primordialmente por tendencias conducentes a la autorrealización (definida como realización creciente de las potencialidades, capacidades y talentos; como cumplimiento de la misión o llamada, destino, vocación; como conocimiento y aceptación más plenos de la naturaleza intrínseca propia y como tendencia constante hacia la unidad, integración o sinergia internas".

<sup>4</sup> Julio Boltvinik, "Elementos para la crítica de la economía política de la pobreza", *Desacatos*, N° 23, enero-abril de 2007 (en prensa)