

Economía Moral

Investigaciones recientes avanzan en la comprensión del bienestar humano/ II
Economistas y psicólogos son los autores. ¿Se trata de una nueva disciplina?

JULIO BOLTVINIK



Expreso mi profundo desacuerdo con la utilización de las graves circunstancias que está imponiendo Trump a México para impulsar una falsa unidad nacional en torno al gobierno de Peña Nieto. Unidos contra Trump, sí, pero no alrededor de Peña. Para tener presente la clase de gobierno que éste encabeza, invito a todos a la proyección de la película *Mirar morir* (de los hermanos Grecko) y del libro *Ayotzinapa: la mentira histórica* (de Témoris Grecko). Se incluye invitación.

Lo que Marx llamaba la economía vulgar terminó convirtiéndose en la disciplina académica teoría económica o *económica*, como le llama el filósofo Enrique Dussel (*economics* en inglés), mientras la economía política marxista vive en los márgenes. En la *económica*, el ser humano es el *Homoeconomicus*. Jeremy Bentham, padre del utilitarismo, comenzó su *Introducción a los principios de la moral y la legislación* (publicado en inglés en 1780) con la frase: “La naturaleza ha colocado a la humanidad bajo el gobierno de dos amos soberanos: *el dolor y el placer*. Sólo ellos han de señalar lo que debemos hacer y lo que

haremos”. Les llamó *utilidad* a estos ‘amos’ y expresó que el objetivo último es lograr la mayor felicidad para el mayor número.

Más de dos siglos después, el utilitarismo domina la *económica*, como puede verse en el libro *Economics and consumer behavior*, de Angus Deaton (quien recibió el Premio Nobel de Economía 2015, entre otras razones por este libro), y John Mullbauer. El utilitarismo actual se impuso dos condiciones que lo debilitan: que *la utilidad no es medible y que no es comparable entre personas*. Tanto John Rawls, autor de *Una teoría de la justicia*, como Amartya Sen, premio Nobel de Economía 2008, para fundar sus enfoques alternativos sobre el elemento constitutivo de *lo bueno* o *bien-estar* (BE), los *bienes primarios* y los *capabilities*, respectivamente, tuvieron que criticar el utilitarismo por ser el enfoque dominante. La siguiente es una síntesis extrema de estas críticas, en las que me he apoyado para fundar negativamente mi propia respuesta sobre lo bueno (florecimiento humano), fundada positivamente en la lectura que hace György Márkus de Marx:

1. *Preferencia por el mago del placer*. Sen dice que si consideramos valiosa la igualdad de la utilidad (U) individual total, el utilitarismo, que busca maximizar la U social total (igualando las U *marginales* de todos), debe ser condenado *pues da más ingreso al mago del placer que al lisiado*. 2. *Crítica de los gustos caros*, de John Rawls: el *gourmet* no merece más ingresos. 3. *Crítica de los gustos baratos*, como le he llamado (para que sea simétrica de la crítica anterior de Rawls) a la crítica de Sen que hace notar que la reconciliación del pobre con su situación lleva a que derive gran placer de pequeñas cosas, por lo cual el pobre es un eficiente productor de U, y necesita menos ingresos. 4. *Crítica de los gustos ofensivos*, de Rawls: el placer de someter a otros no cuenta en la teoría de la justicia. Cuatro críticas irrefutables que muestran los límites de los enfoques que ven en el individuo la única autoridad para juzgar la corrección de las apetencias (*wants*), como ha señalado Peter Penz.

Parecía que el utilitarismo había perdido la batalla y que los ganadores eran Rawls y Sen. Pero de la *económica*, de la psicología (y de las neurociencias) han surgido y se han desarrollado varias corrientes que sostienen que el bienestar subjetivo (BES) y/o la felicidad *se pueden estudiar, medir y comparar entre personas, científicamente*. (Véase Mariano Rojas, *El estudio científico de la felicidad*, FCE, 2014). Negando a Penz, *sostienen que son las personas las únicas autoridades facultadas para juzgar su propio bienestar (BE)*, y critican a los defensores del BE objetivo (BEO), que se basan en *definiciones de la felicidad o el BE* hechas por expertos, quienes las aplican para valorar la condición de las personas, en vez de preguntarles directamente a las personas, como lo hacen la mayor parte de los integrantes de estas nuevas corrientes, qué tan felices son o qué tan satisfechas están con sus vidas. (Rojas, Capítulo 1). No sólo crece la bibliografía de estos nuevos enfoques, sino también la investigación empírica basada en ellos. El Inegi ha levantado varias encuestas al respecto, de las cuales la más completa y reciente es el BIARE (Módulo de Bienestar Auto-reportado Ampliado de 2014). Véase M. Jaramillo, *Mediciones de bienestar subjetivo y objetivo: ¿complemento o sustituto?*, en *Acta Sociológica* Nº 70, 2016, pp. 49-71.

En esta serie analizaré estas nuevas corrientes, en las cuales están presentes los economistas (además de Mariano Rojas, destacan R. Layard, I. Gough y J. A. McGregor, entre otros), pero lo determinante han sido los desarrollos de varias *escuelas de psicología*: la de *autodeterminación y motivación intrínseca* encabezada por E. L. Deci y R. Ryan; la *psicología positiva* liderada por M. Seligman (MS), que se propone estudiar al ser humano

mentalmente sano, feliz y floreciente, en contraste con la psicología y la psiquiatría tradicionales, que se han ocupado sólo de las enfermedades mentales. En su libro *Floreecer* (Océano, 2016), MS va más allá de los conceptos de *optimismo aprendido* y *auténtica felicidad* que había desarrollado antes. El término *florecimiento* ha sido operacionalizado y medido por Huppert y So en países europeos (Springer, disponible digitalmente). La valoración y apropiación crítica de estos desarrollos resulta tarea central para mí, que he sostenido que el florecimiento humano es lo valioso para el ser humano desde 2004. La tercera escuela de psicología que analizaré en esta serie es la encabezada por el psicólogo D. Kahneman (DK), quien recibió el Premio Nobel de Economía en 2002 por sus aportaciones, con Amos Tversky, sobre *toma de decisiones y teoría prospectiva*, que fueron centrales para el surgimiento de una nueva disciplina: *economía conductual (behavioral economics)*. DK también ha sido investigador central de un campo conocido como *psicología hedónica* desde el cual ha abordado el BE. En particular analizaré su libro *Thinking, Fast and Slow* (2011, edición en español de Debate, Barcelona, 2012) en el cual argumenta que tenemos dos sistemas de pensamiento: uno intuitivo, rápido y emocional; el otro más lento, deliberativo y lógico. De manera paralela encuentra que tenemos dos personalidades: la personalidad-memoria (*remembering self*), que recuerda y toma decisiones, y la personalidad-experiencia (*experiencing-self*) que es la que vive, sufre y goza. Los experimentos que relata muestran que la personalidad-memoria desprecia la duración de la experiencia y sobrevalora las situaciones extremas y los finales. Cuando contestamos las preguntas ¿qué tan feliz es usted?, ¿qué tan satisfecho está usted con su vida?, es la personalidad-memoria la que contesta y, por tanto, el BE captado es el *BE recordado*, que exagera el peso del final y de las situaciones extremas y omite la duración. Por tanto, no refleja nuestra experiencia cabal. Por ello, DK desarrolló una metodología para captar lo que llama el *BE experimentado*, que es muy diferente al *BE recordado*. En este panorama, falta el enorme desarrollo reciente de las neurociencias.

www.julioboltvinik.org

julioboltvinik@gmail.com