

Racionalidad limitada y gestión de riesgos en la sociedad del riesgo global

Francisco Augusto Laca Arocena

(UNIVERSIDAD DE COLIMA, MÉXICO)

flarocena@gmail.com

Resumen: Durante décadas se ha querido ver en la teoría de la elección racional, teoría prescriptiva procedente de la economía, esa teoría general del comportamiento humano de la que carecen las ciencias sociales. En la presente revisión, se describen algunas de las limitaciones de dicha elección racional en la propia economía. La psicología cognitiva ha venido describiendo sesgos en las cogniciones de las personas al evaluar informaciones y elegir entre opciones que cuestionan seriamente que la mente humana esté programada para acomodarse a los supuestos de la elección racional (Kahneman y Tversky, 1979; 1984). Por otra parte, el incremento de riesgos, económicos, ecológicos y geopolíticos en nuestra civilización, dado el carácter global de ésta, han llevado a definir la actual como la sociedad del riesgo mundial (Beck, 2008). La cuestión de los límites de nuestra racionalidad aplicada a la toma de decisiones y elecciones, cobra preocupante actualidad ante la necesidad de gestionar riesgos crecientes y de carácter global.

Palabras Clave: Elección Racional, Racionalidad Limitada, Sesgos Cognitivos, Sociedad del Riesgo

Abstract: *The prescriptive theory of rational choice is accepted for decades as a general theory to explain human behavior and was taken from economics in response of the lack social sciences had. This paper reviews some limitations of rational choice observed in economics. Through cognitive psychology describes biases in the cognitions of people when assessing data and making a choice, which put into question that human mind is programmed to follow the assumptions of rational choice (Kahneman & Tversky, 1979; 1984). In the other hand, raising risks in our civilization (monetary, ecological, geopolitical,) and its global character define our society, nowadays, as a society of global risk (Beck, 2008). The author discusses the limits of our rationality in regard of making choices as a growing and current issue to the necessity of coping with increasing global risks.*

Keywords: *Rational Choice, Bounded Rationality, Cognitive Biases, Risk Society.*

1. Sociedad del riesgo y racionalidad limitada

Siendo el comportamiento humano el objeto de estudio de las ciencias sociales, la carencia de una teoría general explicativa del mismo priva a los científicos sociales del necesario lenguaje común que requiere el trabajo interdisciplinario. Durante décadas, se quiso ver en la teoría de la elección racional (*rational choice*) procedente de la economía esa necesaria teoría general sobre el comportamiento (Boudon, 2010; Bunge, 2007). La racionalidad / irracionalidad de los agentes sociales más allá

de ser mero objeto de “disputa de salón” entre científicos sociales, por ejemplo psicólogos cognitivos versus economistas neoclásicos, se torna en cuestión vital para todos en una época de incremento de riesgos en ámbitos tan diversos que han llevado a la nuestra a ser calificada como “la sociedad del riesgo” (Bauman, 2007; Beck, 2007, 2008; Luhman, 1991). Las amenazas y la inseguridad estuvieron siempre asociadas a la existencia humana, pero el concepto de riesgo aparecerá con la modernidad. El comercio marítimo entre Europa y las nacientes colonias en América y Asia presentaban simultáneamente la oportunidad de enriquecerse y el peligro de arruinarse. “Las dos caras del riesgo –oportunidad y peligro- se convierten en tema durante la industrialización a partir de la navegación mercante” (Beck, 2008; p 20). El comercio marítimo originará las compañías de seguros tal como hoy las conocemos y éstas habrán de afinar sus cálculos de riesgos de sus asegurados. Para Bauman, los riesgos son aquellos peligros cuya probabilidad de ocurrencia e intensidad creemos poder calcular: “los riesgos son los peligros calculables” (2007. p 20). El riesgo designa un efecto latente indeterminado, “se trata de una consecuencia posible de una situación presente” (Bouton, 2011. p 38); consecuencia indeseable que habría que impedir. Pensar en términos de riesgos es pensar también en las divergencias entre los proyectos y sus resultados (Giddens, 1991). Estas divergencias pueden ser positivas, los beneficios superan lo proyectado, o pueden ser negativas hasta sobrepasar un “umbral de catástrofe” (Luhman, 1991). Citando un ejemplo de preocupante actualidad, el verano de 2008 la economía mundial sobrepasó un umbral de catástrofe por el desmedido volumen de riesgo en productos financieros basura, generados por unos bancos que habían elegido jugar a que el precio de los inmuebles nunca cesaría de aumentar. Durante unos años, “la economía se había sostenido sobre una burbuja insostenible” (Stiglitz, 2010; p. 51). Beck sitúa el ámbito del riesgo a medio camino entre el territorio del saber y el del no saber, “la categoría del riesgo, pues, expresa el hecho de tener que tratar con la incertidumbre” (2008; p 22). La toma de decisiones en escenarios de grandes incertidumbres como los actuales, incertidumbres económicas, ecológicas, geopolíticas y otras, y donde los riesgos son elevados, para la paz mundial, el equilibrio sostenible del planeta o la recuperación del desarrollo económico, retorna relevante la vieja cuestión de hasta qué punto somos los agentes sociales racionales en nuestras elecciones.

La impronta utilitarista dada por la economía al resto de las ciencias sociales redujo la racionalidad a defensa de los propios intereses. La dicotomía racionalidad / irracionalidad, describe si las personas son egoístas y anteponen sus intereses (racionales), o son idealistas que anteponen otras instancias a sus propios intereses (no racionales). Si afrontan el mundo y su actuar en él desde un enfoque instrumental, buscando la eficacia en la obtención de fines (racionalidad) o lo afrontan guiados por normas y valores aún cuando éstos se opongan a fines que parecen justos y deseables (no racionalidad). La intuición nos alerta pronto contra este reduccionismo de in-

tentar encapsular algo tan variado como el comportamiento humano en categorías tan excluyentes como racionalidad versus irracionalidad. 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 igualmente puede verse como un comportamiento inspirado por el propio interés (racional) de ser considerado un agente fiable y digno de crédito, por ejemplo en los negocios u otras actividades profesionales. Hume dijo que la primera obligación para cumplir una promesa es el propio interés (Hardin, 2010. p. 41). Un mismo comportamiento, anteponer el interés personal a nuestros compromisos con otros, puede ser racional en el muy corto plazo e irracional en el medio y largo plazo. Ofreciendo en lugar de una dicotomía un continuo, Elster proponía un descenso en la racionalidad. Desde la “racionalidad perfecta”, aquella en la que tan solo creen los teóricos del juego (*game theory*) y de algunas teorías prescriptivas en economía como la de la utilidad esperada; pasando sucesivamente por la “racionalidad imperfecta”, allí donde el sujeto siendo débil y sabiéndolo elige atarse a compromisos que le fuercen a mantenerse en la racionalidad; y la “racionalidad problemática” hasta concluir en la irracionalidad (Elster, 1997, p. 8). Por su parte el experto en administración Simon (1955; 1982) hablaba de “racionalidad limitada”. Limitada entre otras causas por ineludibles sesgos psicológicos que describieron Kahneman y Tversky (1979; 1984) en su teoría prospectiva.

Inmersos en un proceso globalizador que incrementa por doquier las desigualdades y los riesgos, donde las numerosas víctimas de las primeras cuentan cada vez con menos recursos para afrontar los segundos, la sociedad del riesgo adquiere una extensión mundial (Beck, 2008). Si no queremos abandonar la gestión de nuestros riesgos al mero azar, tan solo la racionalidad de nuestras elecciones podría interponerse entre nosotros y el desastre pero fracasaremos si damos por supuesto que la racionalidad acudirá naturalmente por sí misma a nuestros procesos de decisión. Discutir en parte algunas de nuestras limitaciones para aplicar la racionalidad en nuestras decisiones y, por otra parte, describir algunas consecuencias antisociales de decisiones exclusivamente racionales es el objeto de la siguiente revisión.

2. Desde la economía: elecciones racionales versus elecciones reales

En la introducción, señalábamos a la teoría de la elección racional como el intento más aceptado durante un tiempo de esa teoría general del comportamiento humano de la que las ciencias sociales carecen. La elección racional es una 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 de lo que alcanza a hacerlo en la sociología y la historia política. Las evidencias de que este no es el caso podrían agruparse en diferentes apartados: (1) Las teorías económicas, como

la de la elección racional, prescriben el uso exclusivo de la razón al servicio del propio interés en toda situación de elección. Aparte de consecuencias moralmente devastadoras (explotación del trabajo infantil, especulación con alimentos básicos y medicamentos, desempleo masivo, etc.) de tal prescripción, ésta ignora componentes emocionales presentes cuando no desencadenantes en toda actividad humana incluida la elección. “Las decisiones importantes a menudo implican opciones inconmensurables” (Elster, 2003, p 41). Por inconmensurables escapan al cálculo utilitario entre alternativas que prescribe la elección racional. (2) La reiteración de crisis económicas no evitadas pese a ser previsibles como la provocada en 2008, previsibles porque toda burbuja incluidas las crediticias sobre bienes inmuebles termina explotando y la duda tan solo puede estar en el cuándo. (3) El rol de esos componentes emocionales que Keynes denominaba “espíritus animales” (*animal spirits*), tales como la confianza / desconfianza, en los comportamientos económicos. (4) El hecho de que la elección racional sea una teoría pensada para un mercado tal y como lo conocieron los economistas clásicos, y que éste haya dejado de existir hace tiempo como recordaba Galbraith (2009). Estas son algunas de las causas por las que la racionalidad acaba teniendo escasa influencia en las elecciones económicas, con la brevedad obligada en un artículo repasémoslas brevemente.

2.1 Exclusión de los valores

Cuando Adam Smith propuso su teoría económica (*Ensayo sobre la riqueza de las naciones*, 1776) que se convertirá en un referente esencial para el capitalismo de la edad moderna, su autor creía que la libertad económica sin controles que se deducía de su teoría quedaría “humanizada”, “compensada”, por el contenido de una obra anterior: *Teoría de los sentimientos morales* (1759). Allí, Smith pretendía que el egoísmo de las personas, y por tanto de los agentes económicos que siguen el principio racional de maximizar sus beneficios y minimizar sus costes, en alguna forma se frenaría y pondría límites a su posible voracidad por un sentimiento de simpatía de los humanos por 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 éstos le es necesaria, aunque de ello nada obtenga, a no ser el placer de presenciársela” (Smith, 1983; p 31). Pocas décadas después de que Smith escribiera sobre sus esperanzas en la simpatía y la compasión que sentimos por nuestros semejantes como freno a posibles abusos de la libertad económica, en los inicios de la revolución industrial los niños pobres trabajaban jornadas extenuantes. La explotación del trabajo infantil continúa siendo una realidad en gran parte de nuestro planeta al iniciarse este siglo XXI. Ni la “simpatía” o el “conservadurismo compasivo” de los empresarios, ni la irresponsabilidad de unos padres sumidos en la pobreza extrema, han puesto fin a la explotación infantil en ninguna

parte. Es un ejemplo duro de cómo cuando la razón instrumental orientada a obtener el mayor beneficio al menor costo colisiona con valores, como el de no explotar a seres indefensos, los valores serán arrollados en tal colisión. Salvo cuando un poder que solo parece poder ejercerlo el estado no acepte dejar hacer (*laissez faire*) 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 ausencia de valores, y en particular del valor de la solidaridad que es el más costoso en las consecuencias sociales de las elecciones económicas, ha caracterizado a los economistas neoclásicos a lo largo del pasado siglo XX, desde la escuela austriaca (von Mises, Hayek) a la escuela de Chicago (Friedman). Con la muy destacada excepción de Keynes (2010) y algunos seguidores de éste como Galbraith (2009), los economistas del pasado siglo con la obvia excepción de los marxistas dirigieron la reflexión económica hacia los postulados neoliberales más duros pretendiendo asimilarlos al ejercicio de la racionalidad pura. La economía neoclásica se ocupa de las elecciones en función exclusivamente de la utilidad esperada de cada una de las alternativas disponibles. No entran en sus consideraciones los valores que pudieran ser afectados en cada una de esas alternativas. No es que los economistas neoclásicos se opongan por principio a la ética, a la simpatía por nuestros semejantes de la que hablaba Adam Smith, ni a sentimientos como la compasión o a cualquier otro discurso de valores, simplemente, ignoran todo ello en aras de maximizar la utilidad esperada de sus elecciones. Los valores no tienen ningún lugar en el modelo económico neoclásico ni en su versión neoliberal que dicta el actual proceso de globalización. Alguien tan poco sospechoso de cuestionar el liberalismo y sus efectos económicos como Popper, reconocía que somos más que capaces de alimentar al mundo entero. “El problema está solucionado por parte de la técnica, no de los economistas” (1995; p 244). Si queremos que cese ese genocidio consentido en el que millones de personas mueren cada año por consecuencias de la desnutrición o por la carencia de medicamentos, la solución no vendrá de los economistas diseñadores de políticas que incrementan continuamente en el mercado libre el coste de alimentos y fármacos, como el de cualquier otro bien de consumo. Desde la mera racionalidad económica, los alimentos básicos y las medicinas son unas mercancías más con las que especular en los mercados como el petróleo o el suelo edificable.

2.2. Ciclos de crisis

Entre otras cosas, la crisis económica de 2008 fue un fracaso general de la racionalidad (Akerlof y Shiller, 2009; Cohen, 2010; Stiglitz, 2010). Fracaso de la racionalidad de los gobiernos que sometándose al imperativo neoliberal que guía la glo-

balización actual no ejercieron la necesaria vigilancia de los mercados financieros, cuyo derrumbe en 2008 forzó a estos gobiernos a volcar miles de millones de dólares y euros de dinero público para rescatar instituciones que habían especulado mucho más allá de límites razonables. Salvo honrosas excepciones, fracaso de la racionalidad de los economistas académicos en cuestionar el dogmatismo neoliberal de que este modelo sea el único posible, probablemente porque temieran si lo hacían verse excluidos de los circuitos académicos, de las mejores universidades y de las mejores publicaciones, que desde hace tres décadas vienen dictando que dicho modelo es el único posible. El miedo 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. p 28). Fracaso por último de la racionalidad de una ciudadanía que por una parte se entregó a un consumismo que forzaba a un endeudamiento no racional, esto es un endeudamiento creciente. Un fenómeno que en psicología se denomina “compromiso creciente” (Stiglitz, 2010; p 81) consiste en que alguien comprometido con sus elecciones pasadas persiste en ellas pese a la evidencia de que lleva un camino equivocado. En lugar de reconsiderar las elecciones que ha venido realizando, por ejemplo sus endeudamientos, se compromete aún más con esas decisiones, elige endeudarse aún más. Ciudadanía que por otra parte desistió del mínimo control sobre sus ahorros, por ejemplo informándose cómo eran invertidos sus fondos de pensiones. Aparentemente, los únicos en no fracasar aplicando la elección racional a la defensa de sus intereses fueron los altos ejecutivos de las instituciones diseñadoras de productos financieros que intoxicaron el sistema financiero mundial. Asignándose a sí mismos desmesuradas compensaciones por jubilación, abandonaron millonarios el escenario. 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. p 70).

2.3. Componentes emocionales

Keynes llamaba “espíritus animales” (*animal spirits*) a esos componentes emocionales de nuestra naturaleza que los economistas desprecian por no someterse a los dictados de la racionalidad y no ser posible acomodarlos en ninguna ecuación. El componente emocional, el “espíritu animal”, que provoca mayores efectos en la economía es la confianza, su exceso o su pérdida. El exceso de confianza expandió hasta su estallido la burbuja de los dominios de Internet a finales del pasado siglo y la inmobiliaria en años recientes. Unas dosis de confianza “razonable”, es decir apoyada en el análisis objetivo de información veraz, son necesarias para decidir y actuar. En

economía, la gente necesita confianza para comprar, confianza en que lo que adquiere hoy vale su precio e incluso éste aumentará mañana. Si está muy convencida de que los precios, como sucedía hace pocos años con los inmuebles, no cesarán de aumentar en un futuro inmediato la gente aceptará endeudarse y los bancos financiar esa deuda para adquirir más inmuebles a precios cada vez más elevados. Tras pasados ciertos límites, se abandona ya el terreno de la confianza más o menos razonable para adentrarse en el ámbito de la fe en el mercado y los milagros de la ingeniería financiera. La fe en algo significa que se está sobrepasando ya la racionalidad (Akerlof y Shiller, 2009). Ha sido desde la economía neoclásica en su versión neomonetarista (Cohen, 2010) dedicada a inventar productos financieros, y que reclama un mercado sin controles para estos inventos, donde se alimentó en los años anteriores al crack del 2008 una de las fiebres especuladoras más irracionales que la historia de la economía haya registrado. Si las personas racionales miran hacia delante, considerando las consecuencias previsibles de sus decisiones. “Miran los resultados de lo que podrían hacer, de lo que podrían causar” (Schick, 2000; p. 39). Resulta evidente que ese componente predictor de la racionalidad estuvo costosamente ausente en muchas de las decisiones tomadas por el sistema financiero internacional creador de burbujas especuladoras. Desde hace tres décadas, el sistema económico que impulsa la globalización es fuertemente especulativo, y la especulación gira necesariamente sobre elecciones a muy corto plazo que buscan rentabilidad inmediata y desproporcionada, desinteresándose totalmente de cualquier consecuencia futura. Está en la propia naturaleza de un sistema especulativo a cortos plazos que el desinterés por las consecuencias a medio plazo genere sucesivas crisis económicas, cada vez más intensas, cada vez separadas por intervalos más breves (Stiglitz, 2010).

2.4. Desaparición del mercado clásico

El mercado impuesto por la economía neoliberal, ante el que abdicaron de sus obligaciones de control los gobiernos nacionales en el proceso de esta globalización, es hoy un ente virtual donde las elecciones mayoritariamente especulativas son tomadas por grupos cada vez más anónimos y minoritarios. Transformado en un escenario globalizado de apuestas especulativas diarias sobre, por ejemplo, las divisas y las deudas públicas de los países, es algo ya muy alejado de aquel lugar de libre competencia entre productores y compradores de bienes y servicios, en ausencia de monopolios y oligopolios que conociera y alabara Adam Smith. La economía, que para algunos ha merecido el título de “ciencia lúgubre” (Cohen, 2010), parece concebida, a la inversa de otras disciplinas científicas, para forzar a las personas a servirla. Prescribe comportamientos teóricamente idóneos para un modelo de mercado inexistente desde hace décadas (Galbraith, 2009).

La historia de las crisis económicas reitera la evidencia de que los agentes sociales en el ámbito de las elecciones económicas que de ellos depende no eligen racionalmente, como la economía neoclásica quiere suponer. Aparte de buscar una utilidad en sus elecciones, y la escala de utilidades varía para cada individuo, las personas se diferencian significativamente en esos compromisos personales que llamaríamos valores. Difieren también en su susceptibilidad a sesgos psicológicos como el compromiso creciente con decisiones anteriores. Se diferencian en su manejo emocional del optimismo y la confianza. Se diferencian igualmente en su aversión al riesgo o en su búsqueda del mismo. Todo ello, invitaba a que la psicología abordase el tema de las decisiones desde una perspectiva descriptiva, dejando a los economistas sus modelos prescriptivos que la mayoría de los humanos en la mayoría de sus elecciones no pueden aplicar. Las teorías económicas en torno a la elección racional prescriben pasos a seguir por una mente exclusivamente racional libre de condicionamientos morales y estados emocionales. Las evidencias repetidas de que muy rara vez los humanos tomamos ese tipo de “decisiones frías”, no ha provocado en los economistas una reconsideración de su confianza desmedida en lo que algún autor denomina *la “razón arrogante”* (Elguea, 2008; p. 81). Esta indiferencia de la mayoría de los economistas por preguntarse cómo las mentes humanas buscan información para disminuir sus incertidumbres, cómo evalúan sus opciones y hacen realmente sus elecciones ha obligado a buscar respuestas en otras disciplinas que sí se lo han preguntado. Se han generado así teorías descriptivas que no prescriben cómo una mente racional habría de hacer sus elecciones, sino que se limitan a describir en alguna medida cómo elegimos realmente en nuestras vidas (Janis y Mann, 1979; Kahnemann y Tversky, 1984; Laca, 2005).

3. Desde la psicología cognitiva: dependencia de sesgos ineludibles.

Desde su paradigma cognitivo que entre los estímulos del medio y las respuestas de los individuos presupone una instancia procesadora de la información que interpreta subjetivamente esos estímulos, la psicología viene explorando los efectos de tales procesos sobre las elecciones. Su principal aportación al ámbito de la toma de decisiones ha sido la descripción de sesgos cognitivos, distorsiones inevitables para los individuos en su forma de evaluar alternativas y elegir.

Las investigaciones de laboratorio clásicas sobre elecciones, inspiradas en la elección racional, se limitaban a solicitar de los participantes que eligieran entre unas alternativas claramente diferenciadas, considerando las consecuencias conocidas para cada una de ellas. Elegir, por ejemplo, entre una serie de automóviles evaluando dos o tres características como coste, consumo y diseño u otra característica. Eran ejercicios artificiales con alternativas bien diferenciadas como son habitualmente las pruebas

en laboratorio y, sobre todo, no implicaban consecuencias reales, ninguno de los participantes tendría que pagar el coste del vehículo elegido y llevárselo. En la vida real, las elecciones debemos hacerlas entre alternativas confusas, con falta de información o, por el contrario, con sobrecarga de informaciones contradictorias, además las situaciones reales son dinámicas y por ello no son fácilmente calculables las consecuencias esperadas para cada elección (Cannon-Bowers y Salas, 2000). En la literatura sobre toma de decisiones en condiciones de estrés, y muchas de nuestras decisiones importantes debemos hacerlas en tales condiciones presionados por el tiempo y alarmados por unas u otras consecuencias probables, inmersos en un “conflicto de decisión” (Janis y Mann, 1979), se cita el caso del capitán del buque de la armada estadounidense USS Vincennes. El 3 de Julio de 1988, el citado buque derribó con un misil por error un avión comercial iraní matando a 290 pacíficos turistas. La investigación sobre este incidente concluía que: (1) alarmas previas de que se esperaba un incidente en la zona colocaron al capitán del buque en estado de “atención selectiva” en busca de amenazas; (2) estaba sometido a presión de tiempo (en la última fase, la decisión de derribar o no el avión debía tomarse en menos de siete minutos); (3) lo anterior le generaba un elevado estrés (Canon-Bower y Salas, 2000). El estrés provocado por la necesidad de mantener una atención selectiva en búsqueda de amenazas y la limitación de tiempo para decidirse conforman un cuadro habitual no solo a los capitanes de buques de guerra. Médicos en servicios de urgencias, agentes financieros en crisis, en la realidad cualquiera de nosotros se ve forzado a decidir en circunstancias que poco tienen que ver con esos escenarios de evaluación serena de alternativas claras que presuponen las teorías de la elección racional. Un resultado frecuente de elegir en estado de ansiedad y bajo presión de tiempo es un cierre prematuro del problema (Janis y Mann, 1979; Laca, 2005). Paradójicamente, quienes se sienten limitados por el tiempo tienden a no aprovechar siquiera el tiempo disponible para buscar y evaluar información, precipitando una decisión prematura, la que fuese antes de que se agote el tiempo. En situaciones de emergencia, los expertos (jefes de bomberos, médicos con experiencia, etc.) reconocen si los hay patrones característicos y harán elecciones intuitivamente asociando su memoria profesional con el patrón reconocido (Klein, 1998). Lo que convierte a alguien en un experto para determinadas situaciones, no es tanto su capacidad para elegir entre unas alternativas abstractas sino su experiencia profesional para reconocer patrones en esas situaciones. Si los reconoce, recordará lo que debería hacer.

La teoría Prospectiva propuesta por Kahneman y Tversky (1979, 1984) ha sido fecunda en la descripción de sesgos cognitivos que distorsionan los procesos de decisión, tales como el “efecto marco” (*frame effect*). La forma en que se presenten las alternativas influye con frecuencia más que su contenido, algo que los publicistas y

los políticos en campaña siempre habían intuido. Si ante un supuesto de epidemia se presentan dos alternativas de respuesta sanitaria que cuantitativamente tendrían los mismos efectos, pero en una alternativa se pone el énfasis en la palabra “salvarían” y en la otra en la palabra “morirían”, la gente muy mayoritariamente elige la primera opción aún cuando es igual en sus resultados a la segunda y solo cambia su redacción (Kahneman y Tversky 1979, 1984). La citada teoría vino a explicar también algo que muchos experimentan, el enojo por perder una cantidad de dinero es más intenso que la satisfacción de encontrarse por azar una cantidad similar. En nuestro ánimo, las pérdidas pesan más que las ganancias. Otra evidencia que contradice los supuestos de las teorías prescriptivas de la economía, una cosa es el valor nominal (valor del mercado) y otra la valoración subjetiva que hacemos de algo según se trate de perderlo o de ganarlo. Todos los mediadores en conflictos saben que a las partes hay que insistirles en lo que ganarían con el acuerdo, intentando neutralizar la importancia desproporcionada que por sí mismos darán a sus concesiones.

Nuestra actitud hacia los riesgos varía también considerablemente según nos percibamos en una situación de pérdidas o de ganancias (Kahneman y Tversky, 1979). Las ganancias tienden a hacernos prudentes evitando correr riesgos que las amenacen, una excepción a esta regla es el ludópata que no puede retirarse cuando está ganando, otra es el especulador que juega a que aún podría obtener un mayor beneficio de sus especulaciones. Un individuo racional no es un maximalista partidario del todo o nada, sabe que esas opciones extremas fácilmente pueden acabar en nada, apunta a lo que sea suficientemente bueno para él y evita arriesgarse más allá de ese límite (Schick, 2000). Por el contrario, las situaciones de pérdidas nos impulsan a elecciones arriesgadas con la esperanza de reponernos de las pérdidas, comportamiento característico de los ludópatas y en alguna medida de los agentes financieros en crisis de pánico. Con frecuencia, en los años que preceden a serias crisis económicas, la gente que tenía dificultades para afrontar sus deudas optaba en muchos casos por endeudarse aún más, incrementaba su riesgo. Resumiendo, diríamos que el abordaje de la toma de decisiones desde la psicología cognitiva arroja más evidencias sobre la no racionalidad de los humanos en sus decisiones y elecciones que sobre su racionalidad, si hemos definido ésta al inicio como la conducta egoísta que persigue exclusivamente los intereses propios y el máximo beneficio posible en cada circunstancia con implacable constancia. La mente humana no parece construida para semejante desempeño.

4. Hacia algunas conclusiones

La convención académica de cerrar con conclusiones aparentemente definitivas la exposición del tema expuesto resultaría presuntuosa en el caso de la racionalidad

/ irracionalidad de los agentes sociales. Se trata de una cuestión abierta. La visión de la ciencia que sostuvo Popper (1995) como un conjunto de conjeturas, refutaciones de las mismas y nuevas conjeturas resulta particularmente adecuada a un ámbito tan abierto como el de la racionalidad / irracionalidad. Isaiah Berlin (2011) recurría a una distinción, que a algunos parecerá rebuscada, entre “actuar” y “comportarse”. Al actuar correspondería designar objetivos y hacer elecciones, sería el dominio donde aplicar los individuos su racionalidad. El mero comportamiento, como en el resto de los animales, 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” (2011. p 281). Este comportamiento, que recuerda a la conducta (*behavior*) en el conductismo, sería el ámbito de lo heredado y lo aprendido donde la razón no puede jugar en cada elección el papel directivo que le exige la teoría de la elección racional. Como organismos vivos los humanos se comportan de acuerdo a su biología, y es creciente la evidencia que las neurociencias arrojan sobre las bases biológicas de la conducta humana; al tiempo que como agentes sociales actúan con propósitos entre sus semejantes, quienes hacen lo propio con ellos. Incidir en uno de estos dos dominios, biológico y social, pretendiendo obviar al otro, tan solo puede llevar a descripciones reduccionistas. Nuestra racionalidad / irracionalidad nos constituye en ese equilibrio inestable que nos caracteriza.

Ubicábamos al inicio el problema abierto de la racionalidad y sus límites en los agentes sociales, en cada uno de nosotros, en el ámbito de esta sociedad del riesgo que es ya una sociedad del riesgo mundial (Beck, 2008). La conocida distinción de Luhman (1991) retomada por Beck (2008) entre “riesgos” y “peligros”, distingue entre quienes hacen elecciones asumiendo los riesgos de las mismas, en economía y política una reducida minoría, y quienes corren peligros por los riesgos que ellos no han elegido, la inmensa mayoría. A inicios de la pasada década, los riesgos asumidos por unos banqueros que optaron por dar crédito barato y fácil y los riesgos de quienes asumieron hipotecas por encima de sus recursos previsibles conformaron un peligro para la economía mundial. Millones de individuos que no habían elegido correr aquellos riesgos, que no eran banqueros ni tomadores de hipotecas, han perdido hoy sus empleos o ven deteriorada su jubilación.

La característica global de muchos de los riesgos actuales, por ejemplo en el ámbito de la presente crisis financiera, han impulsado “regulaciones internacionales invasivas” (Zuran, 2011. p 141). Invasivas del autogobierno de las sociedades democráticas. En los meses recientes, los gobiernos electos de Grecia e Italia fueron sustituidos por técnicos no elegidos popularmente, mientras España modificaba su constitución sin consulta popular. Todo ello en orden a tranquilizar a los mercados financieros internacionales. La toma de decisiones parece alejarse cada vez más de los mecanismos

democráticos en el ámbito de las naciones. Por otra parte, un regreso a los límites del estado nación sería ineficaz en la prevención y gestión de muchos riesgos que tienen ya carácter global. Pensemos en el calentamiento global y en la necesidad de ir limitando las emanaciones de CO₂, cualquier gestión que se pretendiera medianamente eficaz en tales riesgos ambientales necesariamente ha de ser supranacional. Si la crisis económica mundial fue generada por años de desregulación neoliberal de los mercados financieros, cualquier intento de regularizar a éstos solo podría ser eficaz desde un ámbito supranacional.

Si los riesgos son efectos de elecciones personales mientras los peligros vienen de fuera (Beck, 2008), y si éstos últimos se incrementan con la globalización, peligros económicos, geopolíticos y ecológicos, en cuya gestión la inmensa mayoría de individuos no tienen posibilidad de elección, el problema de la racionalidad / irracionalidad de los agentes sociales desemboca en otro problema: el de los límites y eficacia de nuestras democracias. Dicho de otro modo, la presente globalización conduce a que las decisiones más importantes sean coto reservado a una minoría, cada vez más minoritaria y anónima, que asume unos riesgos cuyos peligros recaen sobre las grandes mayorías que no pueden participar en la elección de esos riesgos. La cuestión que nos ha ocupado, la racionalidad / irracionalidad de los agentes sociales, no tiene efectos reales abstraída del problema de las limitaciones a su aplicabilidad. Una vez más, se desemboca siempre en el problema de los límites a las decisiones colectivas, de los límites de nuestras democracias.

Bibliografía

- AKERLOF, G. A. y SHILLER, R. J. (2009). *Animal spirits. Cómo influye la psicología humana en la economía*. Barcelona. Gestión 2000. (traducción de *Animal spirits. How human psychology drives the economy and why it matters for global capitalism*. Princeton University Presss, 2009).
- ARROW, K. (1963). *Social choice and individual values*. New York. Wiley.
- BAUMAN Z. (2007). *Miedo líquido. La sociedad contemporánea y sus temores*. Barcelona. Paidós. Col Estado y Sociedad n. 146. (Traducción de *Liquid fear*. Cambridge, GB. Polity Press. 2006).
- BECK, U. (2007). Teoría de la sociedad del riesgo. En J. Beriain (Comp.), *Las consecuencias perversas de la modernidad*. pp. 123-154. Barcelona. Anthropos. Col. Ciencias Sociales n. 12.
- BERLIN, I. (2011). *Conceptos y categorías. Ensayos filosóficos*. México D. F. Fondo de Cultura Económica. Col. Filosofía. (Traducción de *Concepts and categories. Philosophical essays*. The Hogarth Press Ltd. London. 1978).

- BOUDON, R. (2010). *La racionalidad en las ciencias sociales*. Buenos Aires. Editorial Claves. (Traducción de *La rationalité*. Presses Universitaires de France. Paris. 2009).
- BOUTON. C. (2011). “La sima entre el saber y el poder. Sobre algunas modalidades contemporáneas del porvenir“. En D. INNERARETY y J. SOLANA (Eds), *La humanidad amenazada: gobernar los riesgos globales*. pp 33-46. Madrid. Paidós. Col. Estado y Sociedad n° 184.
- CANNON-BOWERS, J. A. y SALAS E. (2000). *Making decisions under stress: implications for individual and team training*. Washington D.C. American Psychological Association.
- COHEN, D. (2010). *La prosperidad del mal. Una introducción (inquieta) a la economía*. México D. F. Taurus. (Traducción de *La prospérité du vice. Une introduction (inquiète) à l'économie*. Paris. Éditions Albain Michel S. A. 2009).
- ELGUEA J. (2008). *Razón y desarrollo. El crecimiento económico, las instituciones y la distribución de la riqueza espiritual*. México D. F. El Colegio de México. Col. Jornadas 154.
- ELSTER, J. (1997). *Ulises y las sirenas. Estudios sobre racionalidad e irracionalidad*. 2 reimpresión. México D. F. Fondo de Cultura Económica. Breviarios n 510. (Traducción de *Ulysses and the sirens. Studies in rationality and irrationality*. Cambridge University Press. 1984).
- ELSTER, J. (2003). *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. Barcelona. Gedisa editorial. Col. Filosofía. (Traducción de *Nuts and bolts*. Cambridge University Press. 1989).
- FRIEDMAN. M. (1953). *Essays in positive economics*. Chicago. University of Chicago Press.
- GALBRAITH, J. K. (2009). *Introducción a la economía. Una guía para todos (o casi)*. Barcelona. Crítica. Col. Biblioteca de bolsillo N ° 57. (Traducción de *Tout savoir -ou presque- sur l'économie*. Paris. Editions du Seuil. 1978).
- GIDDENS, A. (1991). *Modernity and self-identity*. London. Polity Press. (Traducción española, *Modernidad e identidad del yo*. Barcelona. Península. 1995).
- HARDIN, R. (2010). *Confianza y confiabilidad*. México D. F. Fondo de Cultura Económica. (Traducción de *Trust and Trustworthiness*. New York. Russell Sage Foundation. 2002).
- JANIS, I. y MANN, L. (1979). *Decision making. A psychological analysis of conflict, choice and commitment*. New York. The Free Press, a división of MacMillan Inc.
- KAHNEMAN, D. y TVERSKY, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.

- KAHNEMAN, D. y TVERSKY, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-350.
- KLEIN G. (1998). *Source of power. How people make decisions*. Cambridge, MA. The M. I. T. Press.
- KRUGMAN, P. (2005). *El internacionalismo "moderno". La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Barcelona. Crítica. Col. Libro de bolsillo N ° 104. (Traducción de *Pop Internationalism*. Cambridge, MA. The MIT Press. 1986).
- LACA, F. (2005). *Elección de estrategias de afrontamiento del conflicto bajo presión de tiempo*. Bilbao, España. Editorial Universidad del País Vasco.
- LUHMAN, N. (1991). *Soziologie des Risikos*. Berlin. Gruyter.
- POPPER, K. (1995). *La responsabilidad de vivir. Escritos sobre política, historia y conocimiento*. Barcelona. Paidós. Col. Estado y Sociedad n. 31. (Traducción de *Alles Leben ist Problemlösen. Uber Erkenntnis, Geschichte un Politik*. Munich. Piper. 1994).
- POPPER K. (2005). *El mito del marco común. En defensa de la ciencia y la racionalidad*. Barcelona. Paidós, Col. Paidós Surcos n. 8. (Traducción de *The mith of the framework. In defense of science and rationality*. London & New York. Routledge. 1994).
- SCHICK, F. (2000). *Hacer elecciones. Una reconstrucción de la teoría de la decisión*. Barcelona. Gedisa editorial. (Traducción de *Making choices. A recasting of decision theory*. University of Cambridge Press. 1997).
- SIMON, H. (1955). A behavioural model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118.
- SIMON, H. (1982). *Models of bounded rationality: Economic analysis and public policy*. Mass. Cambridge University Press.
- SMITH, A. (1983). *Teoría de los sentimientos morales*. 2ª Reimpresión. México D. F. Fondo de Cultura Económica.
- STIGLITZ, J. E. (2010). *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*. México D. F. Taurus. (Traducción de *Freefall. America, free markets, and the sinking of the world*. New York. W. W. Norton & Company, Inc. 2010).
- ZURN, M. (2011). "Sociedad del riesgo global y democracia preventiva". En D. INNERARETY y J. SOLANA (Eds), *La humanidad amenazada: gobernar los riesgos globales*. pp 141-161. Madrid. Paidós. Col. Estado y Sociedad nº 184.