

ALGUNAS RELACIONES ENTRE LA PSICOLOGÍA Y LA ECONOMÍA

Angel Rodríguez Kauth

Universidad Nacional de San Luis

RESUMEN

A partir de la premisa de que la Psicología y la Economía son disciplinas que están relacionadas en la práctica por un objeto de estudio común, que es la conducta humana, el autor desea alentar a los psicólogos a introducirse en el estudio de la problemática económica, como una forma de tener una visión más global de los fenómenos culturales contemporáneos, a los que se enfrentan en su práctica cotidiana.

ABSTRACT

Taking into account that Psychology and Economy are subjects which are interrelated in practice for they share a common study object, namely, human behaviour, author wants to encourage psychologists to get into the economy theme in order to have a wider view of the contemporary cultural phenomena faced in their daily praxis

Key words: Economical Psychology, risk, confidence, finances.

En primer lugar, para plantear las relaciones existentes entre la Psicología y la Economía -con lo cual estamos dando por supuesto que las hay (Rodríguez Kauth, 1998)- es preciso señalar que, a diferencia de lo que es habitual en este tipo de descripciones de semejanzas y diferencias entre disciplinas, comenzaré refiriéndome a lo que *no* es la Psicología Económica -una disciplina poco desarrollada que las engloba- en lugar de hacerlo respecto a lo que se entiende por ella. La Psicología Económica, derivada originalmente de la Psicología Social y que más recientemente ha recibido sustanciales aportes desde la Psicología Política, *no* está emparentada ni puesta al servicio de:

a) Los clásicos estudios motivacionales de mercado para promover las ventas y el consumo de la población a los que nos tienen acostumbrados los textos de origen particularmente norteamericanos y en general los anglosajones. Es decir, lo que se conoce como mercadotecnia, que investiga no

sólo las necesidades de consumo de la "gente" –término genérico incapaz de diferenciar a las personas según el criterio de clases sociales, que las distingue, como ya propuso el materialismo dialéctico (Marx, 1859 y 1867– sino también las demandas latentes de los potenciales consumidores; y

b) Ni a los sectores empresariales o a los grupos financieros que puedan utilizar los hallazgos de la Psicología Económica en beneficio de sus intereses, como la pretensión de los empresarios de la producción de inducir a la población a comprar mayor número de objetos de los que realmente necesita en el aquí y ahora. Esta es una estrategia observable en los supermercados; los puestos de un mercado tientan a quienes los recorren a comprar objetos que no buscaban originalmente y que, por lo general, no son necesarios para la satisfacción de las demandas inmediatas de sus necesidades.

Aunque pese a lo dicho en los dos párrafos anteriores, sin duda, soy plenamente consciente que ninguna de estas dos posibilidades pueden quedar totalmente descartadas de que sean utilizadas con tales sentidos espurios. Sin embargo, la aclaración efectuada no es ociosa, ya que generalmente se ha entendido a la Psicología Económica como alguna de aquellas dos acepciones que responden a los intereses inmediatos de quienes están interesados en hacer mercadotecnia para mejorar el nivel de sus ventas y, por consiguiente, de sus utilidades.

En segundo término, es preciso advertir que tampoco esta disciplina es sinónimo de Economía Psicológica, ya que ésta última es una expresión derivada –sustancialmente del psicoanálisis– cuyo objetivo es conocer los mecanismos de ahorro, gasto y administración de la energía psíquica. Según Laplanche y Pontalis (1968) *"La hipótesis económica se halla constantemente presente en la teoría freudiana"*. De hecho, en la metapsicología propuesta por Freud, el punto de vista económico ocupa un papel destacado, puesto que aquél entendía que los individuos siempre buscan un equilibrio energético –que más tarde se conocería como homeostasis desde el campo de fisiología y al que la física llamó retroalimentación (Wiener, 1947) y que darían lugar, dentro del psicoanálisis, a los conceptos de desplazamiento y de condensación, elaborados más tarde por Freud. En uso de tales argumentaciones empíricas y teóricas, se plantea que es traumático para el sujeto la carga excesiva de información –tensiones– con el que es atosigado su aparato psíquico. En una sus obras, Freud (1920) señala taxativamente que el psicoanálisis reconoce que la dinámica de los procesos psíquicos están regidos por el principio del placer, a lo cual añade lo siguiente: *"Esto equivale a decir que, en la consideración de los procesos psíquicos que estudiamos introducimos el punto de vista económico"*.

Sin embargo, éste no es el caso que nos ocupa en el desarrollo que hacemos aquí y, consecuentemente, dejaremos su ampliación para ser tratada en la consulta de otras obras específicas de Freud (1900, 1920, 1930) al respecto y de sus continuadores, entre quienes destacamos –en Argentina– a E. Carpintero (1999) por su trabajo con las pulsiones, especialmente con la de muerte, que se asocia con lo que estamos desarrollando.

En tercer lugar, es necesario resaltar que la Psicología Económica es una disciplina que se ocupa de estudiar los fenómenos económicos en sus aspectos subjetivos –lo que no significa que ignore los *objetivos*– es decir, cómo se viven y se sienten las necesidades y la influencia de los valores sobre la satisfacción de las mismas. Por ejemplo, la descompensación que sienten aquellos que estando imbuidos por un sentido ético de solidaridad para con los otros, ven que ellos pueden consumir los bienes que no están disponibles para todos, que son la mayoría de los que constituyen su entorno y, en consecuencia, lo viven como un privilegio injusto que no les permite disfrutar plenamente los beneficios que se poseen. Debe añadirse que éstos últimos –pese a sus posesiones materiales– tampoco tienen esperanza alguna en el porvenir. Asimismo también es objeto de estudio el confort que por un lado disfrutaban algunos pocos y, por el otro lado, el malestar por la desocupación que viven los trabajadores que han perdido su condición de tales.

Otro fenómeno de interés es el del consumo –ya sea conspicuo o no (Veblen, 1899)– y sobre el que, frente a la opinión generalizada, hay que partir de la premisa de que no se trata solamente de un proceso de satisfacción de necesidades primarias. También es objeto de atención la asunción de *riesgos*, que ya fue estudiado por J. M. Keynes (1936) desde una lectura económica y financiera y que, en el caso económico, puede ser previsto en lo que se conoce como los *mercados a término*. En éstos el riesgo no es evitado de manera absoluta sino que es asumido en partes iguales por el comprador y el vendedor, salvo que uno de ellos esté en conocimiento de alguna maniobra especulativa que lo beneficie y que, en consecuencia, por la ley de equilibrios de suma–cero, perjudicará a la otra parte, etc.

El tema de los riesgos es a mi juicio sumamente interesante para los estudios psicológicos y psicosociales; la cantidad de variables que intervienen en ellos hace poco menos que imposible que quien asuma uno o varios riesgos pueda tener la capacidad de previsión de todas las variables intervinientes y, lo que es peor, en el mundo de la economía contemporánea los mismos no están necesariamente asociados en función de la capacidad del actor social, sino que lo trascienden en infinidad de relaciones causales políticas, sociales y económicas que escapan a su alcance de previsibilidad.

Esto ocurre por la propia dinámica cambiante y constantemente innovadora de una época en que el tiempo parece haber tomado la velocidad de un acelerador de partículas, en el cual las mismas adquieren una velocidad semejante a la de la luz. En el decir de Bleichmar (1997) *"... en los últimos años se produjo una mutación cuya aceleración precipitó a una generación entera al desconcierto. A partir de ello, todo lo pensado entró en crisis, fue sometido a caución y quedó librado a una recomposición futura"*. Ese fue el "riesgo de pensar", pero volveremos sobre el tema de los riesgos al hacer referencia específica al "riesgo país", que suele adquirir características de síndrome psicológico –tanto individual como colectivo– cuando su evaluación está en alza y sufre oscilaciones importantes en pocos minutos, aunque siempre lo haga en dirección hacia un crecimiento que nos perjudica en la escena internacional.

Para tales quehaceres mencionados en el párrafo precedente al anterior, la Psicología Económica utiliza de manera simultánea, o alternada, metodologías correspondientes a la psicología y a la economía, pudiendo llegar a desarrollar síntesis superadoras de ambas con la puesta en marcha de novedosas técnicas de investigación –en general, éstas son empíricas más que experimentales, por el alto costo financiero que las mismas representan, salvo que se realicen en laboratorio con simuladores, con todos los equívocos que estos traen aparejados al no representar fielmente –como en los experimentos de laboratorio en que se pueden aislar las variables intervinientes– la realidad socioeconómica de campo que pretenden reproducir y que está saturada de muchas variables incontrolables. Por esto, las investigaciones de psicología económica como las de economía siempre parten de un *supuesto* que se considera constante y también de originales concepciones teóricas.

En este punto no se puede dejar de tener presente una vieja ley de la dialéctica, aplicada y adaptada a nuestro objeto particular de estudio: las formas que adopte cada economía singular –la que interviene en un espacio de aplicación– influye de manera decisiva sobre las conductas económicas de los individuos y los colectivos y éstas a su vez han de influir de manera recíproca sobre la estructura económica vigente.

En cuarto lugar, debo señalar que la Psicología Económica es una disciplina directamente emparentada con la Psicología Política a partir de las relaciones de ésta con la Psicología Social. Pese a la oposición de la mayoría de los economistas contemporáneos, epistemológicamente la Economía mantiene una relación de dependencia con la Política, no tanto como espacio de especulación teórica, sino como campo de aplicación de aquella. Tal relación enunciada no es casual, obedece al hecho de que ninguna Política

Económica puede estar independizada de los dictados de la Política aplicada a casos concretos de una realidad específica; la relación inversa sería como poner el carro delante del caballo, lo cual no lleva a lugar alguno. Cualquiera sea el programa político económico de que se trate, necesariamente está al servicio de un proyecto político, sobre todo cuando se trata de temas macroeconómicos que afectan a los propósitos de un Estado. Esto no impide que exista una relación semejante en lo que se refiere a proyectos microeconómicos, los cuales siempre estarán en relación directa con una política doméstica de gastos y recursos o con una política empresarial de inversiones y producción. Y, la clave de ello está en la respuesta a cuatro interrogantes: qué, cómo, para quiénes y cuáles serán las formas que asumirá la distribución de lo que se vaya a producir entre los que participaron en el proceso.

Al respecto, recuérdense las palabras de un Ministro de Luis XIV, Jean B. Colbert (1619-1683) cuando afirmaba que para tener una buena administración financiera y económica, era preciso tener sobre todo un excelente plan político de gobierno; lo cual –en buen romance– significa que el caballo tiene que estar atado delante del carro y no empujarlo. Verbigracia, que para este caso no tiene vigencia el axioma matemático de que *el orden de los factores no altera el producto*.

Por último, es preciso recordar, especialmente para los psicólogos que normalmente no están formalmente preparados en temas económicos, que que hubo un psicólogo –Herbert A. Simon (1916-2001) que recibió el Nobel de Economía en 1978–, que se dedicó al estudio de los procesos cognitivos, de la resolución de problemas y de la inteligencia artificial. Una de las aplicaciones a las que derivaron sus investigaciones, fue la de la administración empresarial, que estuvo tan cerca de los procesos económicos.

Acerca de qué es Economía –término que tiene su origen en el griego antiguo: *oikos*: casa y *nomos*: administrar, es decir, administración de la casa– es necesario advertir que no es tan compleja como pretenden que parezca los que utilizan un lenguaje críptico para hacerla incomprensible a los legos, y tampoco es algo tan sencillo que no merezca un estudio escrupuloso. Es preciso hacer una reflexión aclaratoria respecto al valor del uso de la etimología para la definición de los objetos: es limitado y, en todo caso, se presta más a juegos polisémicos que a la descripción de lo que trata en la actualidad el tema en estudio. De hecho, si no fuese así, la Psicología es, desde una lectura etimológica, el *estudio del alma*, lo cual es sin dudas un auténtico disparate como definición y conceptualización del quehacer psicológico, cuando nos encontramos en los comienzos del tercer milenio. Por tanto, comparar la Economía con la administración doméstica también

es un absurdo, ya que en el ámbito restringido de una familia las relaciones entre sus miembros tienden a desarrollar vínculos estrechos y, el afecto, juega un papel primordial en las mismas, ya sea de amor u odio y raramente de indiferencia. Compararla con el espacio doméstico de la *administración de la casa* puede ser una utilización falaz, o equívoca, cuando se la traslada a la economía propiamente dicha, ya que en dicho ámbito todos sus miembros comparten una misma condición económica –aún cuando exista división de bienes prematrimoniales entre los cónyuges– debido a que, en general, los ingresos de dinero se reparten para disponer de alimentos semejantes en el mismo espacio físico. De manera parecida se reparten los momentos de prosperidad y los de precariedad, como por ejemplo, cuando alguno de los miembros necesita una ayuda todos comparten la empresa sin distinción de jerarquías internas. Asimismo, cuando el dinero escasea no se le escatima el alimento a los más pequeños, mientras que los padres siguen manteniendo una vida ostentosa de gastos superfluos a que estaban acostumbrados antes de que sobreviniera la crisis económica, que ahora todo el núcleo familiar está padeciendo por igual.

Si se quiere –y sin forzar la interpretación de una institución social– el espacio hogareño es el más socialista que se pueda dar dentro de una economía instalada en un modelo capitalista, ya que existe una relación de igualdad entre los miembros –según su necesidades y capacidades– tanto para los períodos de bonanza como para los de escasez. Esto que no ocurre en los ámbitos empresariales o gubernamentales. En definitiva, hay que insistir en que el uso de la etimología en estas cuestiones, como en muchas otras, puede llevar a equívocos toscos a la hora de aplicar planificaciones económicas y macroeconómicas en los espacios nacionales o empresariales.

Hecha esta digresión –necesaria para poder continuar– retomamos nuestro punto de origen, recordando que la Economía ha sido ubicada como una disciplina más entre otras de las ciencias sociales. Algo que parece exagerado ya que, pese a los esfuerzos de los economistas, la Economía tiene poco de ciencia y sí mucho de técnica. En ella no existen leyes de validez universal –como ocurre en cualquier ciencia social, y también en las llamadas ciencias *duras*– cuyas leyes siempre son relativas a una condición especial y se modifican en el tiempo, pero a menor velocidad que lo que ocurre con las ciencias *blandas* (Rodríguez Kauth, 1996). A esto se añade que en general es una disciplina que hace diagnósticos acertados de manera *ex post facto*, es decir, después de que han ocurrido los hechos y no antes sucedan, puesto que "*La teoría económica puede predecir el signo o la dirección de respuesta de una variable ante un cambio de especificación determinada, pero no puede predecir la magnitud de esa respuesta*" (Giner,

1998). Esto obedece a la intervención del comportamiento de las personas, que a todas luces resulta imprevisible –desde la absoluta perfectibilidad– hágase la lectura a partir de cualquier teoría o escuela psicológica desde la que se la aborde. Tal situación ha dado lugar a que los economistas fueran definidos, de una manera sarcástica más que irónica, como los bomberos que discuten cómo empezó el fuego mientras el edificio se está quemando. El mismo Samuelson (1968) afirma que el objeto de estudio al que dedicó buena parte de su vida, "*... es medio arte, medio ciencia*".

La Economía es la disciplina que estudia los procesos de producción, distribución, comercialización y consumo de los bienes y servicios, sean materiales como simbólicos, que circulan por el mercado –término de moda, aunque no se sepa bien quiénes son los mercados, el nombre de sus integrantes y para quienes operan (Rodríguez Kauth, 1999)– y, de tal forma, puede ser dividida de modo clásico en dos grandes sectores: el de la macroeconomía y el de la microeconomía.

El primero de estos campos está asociado con el estudio de la renta que se genera; con las fluctuaciones de los niveles de ocupación, subocupación, sobreocupación y desocupación de la población económicamente activa de una sociedad, Estado o parte de él; con las tasas de inversión y crecimiento; como así también de los índices inflacionarios en su relación con el déficit fiscal de un país e, inclusive de cuestiones como la demografía, ya que la misma hace a las proyecciones económicas en cuanto a consumo y mano de obra. A la vez, se ocupa de cuestiones teóricas como los ciclos de depresión y expansión económicas y los criterios de evaluación de las estabilidad/inestabilidad de las monedas y la estimación de los ciclos de alzas y bajas de las operaciones bursátiles en las Bolsas de Comercio o en los mercados de valores.

Por su parte, la microeconomía ha tendido a ocuparse de temas como la relación establecida entre la oferta y la demanda, tanto de bienes y servicios como de mano de obra; la incidencia de los salarios sobre el costo total de los productos y las variaciones de los beneficios; etc. La premisa básica de la microeconomía es la del comportamiento racional del consumidor sobre la forma en que invertirán su capital –que es producto del trabajo asalariado, de la producción, o a la inversión de capitales inactivos– en términos de optimizar el beneficio económico, o bien una maximización de su utilidad cuando se trata del consumo.

De la lectura de lo expuesto sobre los dos grandes apartados a los que dedicamos atención, podría deducirse que el objeto de la Psicología Económica es el de la microeconomía. Sin embargo, esto no es necesariamente así. También los campos de la macroeconomía son objetos interesantes de

estudio por parte de la Psicología, tanto la Política como la Económica. Por ejemplo, el tema de la ocupación, el paro y las fluctuaciones del Producto Interno Bruto –PIB– y el Nivel de Vida o Producto Interno Bruto per Cápita. El primero indica el conjunto de bienes y servicios que se han producido durante un año dentro de un país; mientras que el segundo es la relación existente entre éste y la cantidad de población de la misma unidad, división que arroja el Ingreso Medio Anual de cada uno de su habitantes. Estos temas pueden ser de gran interés para los psicólogos de cara a comprender las evoluciones de diversos trastornos psíquicos y su eventual tratamiento. Es obvio que también es interesante el tema de la plusvalía para quienes han asumido un compromiso político e ideológico.

Por esto, salvo los aspectos relativos a las finanzas en cuanto a sus aspectos meramente contables, el resto pueden ser de interés para nuestra actividad como psicólogos. Entre estos cabe considerar, por ejemplo, las crisis bursátiles o bancarias y los pánicos que generan en la población total, no solamente entre los inversores o depositantes directos, ya que en el caso bursátil una caída brusca de las bolsas accionarias necesariamente ha de traer aparejada pérdidas de puestos laborales: las mismas no afectarán solamente a los trabajadores involucrados en tal situación, sino también a toda la cadena de consumo, con lo cual se resienten por el proceso recesivo consecuente los ingresos de los productores y también las arcas fiscales del Estado por la menor recaudación que necesariamente se ha de producir.

Un estado de pánico al que nos referimos se puede producir cuando se deja de inyectar dinero en el mercado desde el propio Estado. Esto que se acaba de presentar como un ejercicio intelectual, recientemente, en octubre de 2001, los argentinos lo vivieron directamente cuando tuvieron conocimiento de que la recaudación tributaria correspondiente al mes de septiembre cayó un 10,4% con respecto al mes anterior, como resultado de la caída de la producción y, si se la toma por separado, tal volumen alcanza a algo más del 30% en el Impuesto al Valor Añadido, es decir, que el consumo de bienes y servicios se redujo casi en un tercio a consecuencia de la falta de dinero y de la desconfianza ante lo que pueda ocurrir en el futuro inmediato con los planes económicos en vigencia. Asimismo, también cayó en más de un 4% la recaudación previsional, esto fue como resultado de la bajada de las aportaciones al sistema por la reducción de salarios efectuada por el gobierno nacional –del 13% sobre el neto de la retribución– lo que no solamente abarcó a los empleados de la administración pública. Por efecto *cascada*, se trasladó también a la esfera privada con un resultado esperable de la caída en las ventas. Es decir, el círculo vicioso se cierra inexorablemente más allá de las especulaciones intelectuales presentadas. Aparece el

miedo a la desocupación y a que los cálculos domésticos de gastos no se puedan cumplir adecuadamente y, entonces, la gente prefiere reducir sus gastos o inversiones a aquello que es imprescindible para el aquí y ahora, o lo que ya tiene comprometido, como son los créditos a saldar con comerciantes o tarjetas de crédito que les han financiado compras anteriores.

Y, para finalizar con los pánicos poblacionales ante la falta de liquidez en moneda de quienes debieran tenerla, también los argentinos han vivido una experiencia traumática a partir de diciembre del año último, cuando el gobierno decidió establecer lo que eufemísticamente denominó un *corrallito*, que bloqueaba los depósitos bancarios y hacía una reprogramación de pagos de los plazos fijos que tenían los ahorristas en la banca. Esta medida debió tomarse (más allá de la falta de control y hasta de complicidad gubernamental para con la *fuga de divisas* al exterior que desde al menos ocho meses antes venían realizando los bancos como una forma de proteger los capitales activos de las grandes empresas transnacionales) para evitar un desastre bancario que dejara sin efectivo —en pesos o en dólares— a las instituciones de crédito. Ante los rumores (Allport y Postman, 1947) de vaciamiento de los bancos, alguna de la gente de a pie comenzó rápidamente a extraer sus depósitos, creándose una situación confusa y perversa en la que solamente ganaron los grandes inversores y perdieron los asalariados, los trabajadores no asalariados, los comerciantes locales y los pequeños ahorristas. En definitiva, el que perdió fue el pueblo argentino en su conjunto, todo por el pánico asociado a una razón, por otro lado verdadera y válida como para ser objeto del mismo.

En sentido estricto, las conductas económicas no son más que una forma particular que adoptan las diversas conductas de las personas en diferentes ámbitos y, por ser una expresión más de la conducta global, los quehaceres económicos se convierten en objeto de interés y estudio para los psicólogos. Como hombres políticos, según la definición aristotélica, *todas* las conductas de los humanos son interesantes para su estudio y, en este caso la conducta económica —reflejada ya en el consumo, en el trabajo, en la evaluación de la toma de una decisión, en un efecto del pánico, etc.— es de hecho otro aspecto a estudiar para un conocimiento más completo de la complejidad que define a los seres humanos en la amplia gama de sus relaciones sociales. Lamentablemente, esta rama particular de la Psicología ha sido poco tratada desde ella misma; se ha preferido dejarla relegada como una disciplina auxiliar de la mercadotecnia y al libre arbitrio de los economistas para que la pongan al servicio de sus intereses. Estimo que es hora de ocupar un espacio que nos es propio a los psicólogos.

Como ya fuera señalado en otro lugar (Rodríguez Kauth, 2002), los temas económicos no son una temática fuerte de los psicólogos –como tampoco para el resto de los mortales, ya que los economistas tienen la costumbre de hablar de una manera críptica y, la mayor parte de las veces, ininteligible debido a sus tecnicismos. Los psicólogos normalmente no han abordado en sus estudios de grado los temas económicos, por lo que concluiremos haciendo una pequeña síntesis sobre los ámbitos y formas de actuar de la Economía en sus teorías y aplicaciones más destacadas.

Al respecto, vale anotar que la Economía no es una disciplina con neutralidad axiológica –como tampoco siquiera lo son las ciencias duras que, lo reconozcan o no, siempre están al servicio de alguna actividad económica– debido a que juzgar qué es lo justo y qué lo injusto cuando, por ejemplo, realizan la distribución del presupuesto anual de gastos y recursos (en función de la que atienden a algunas demandas sociales más que a otras (la mayoría de las veces quedan desprotegidas) no depende de teoría económica alguna, sino que es un espacio reservado a la ética. Tampoco ni siquiera, puede ser considerada una ciencia en el estricto sentido del término. Vale recordar aquí la anécdota de los Premios Nobel 1997 de la disciplina. R. Merton y M. Sholes fueron distinguidos por su teoría de la valoración de acciones a riesgo. Invirtieron el dinero del premio conjunto recibido (alrededor de un millón de dólares) en un Fondo de Inversión fundado por ellos mismos y bajo su propia dirección. Pues bien, un año después el Fondo quebró y el segundo de los nombrados, al ser consultado sobre lo ocurrido, brevemente comentó: "*Así es la vida. Siempre se aprende*", como una forma de justificar el fracaso de la aplicación de la teoría a la práctica.

La dificultad de ver la Economía como ciencia se basa en el hecho de que el interés sobre el cual asienta su quehacer disciplinario es de tipo social y, consecuentemente, los supuestos de los cuales parte son tan inseguros como cualquier otro que se haga acerca de la naturaleza de lo humano –no en vano se hayan escrito cantidades incontables de artículos y libros tratando de descifrar la *naturaleza humana*; es difícil que se logre un acuerdo total y pleno en este tema entre los investigadores.

La Economía es una disciplina sobre la que todos opinamos (con o sin conocimiento de sus temas; pero, posteriormente se le añadió el concepto político –economía política– con el uso del término *polis*) hasta el punto que Krugman (1995) llega a hablar de una *economía de aeropuerto*, definiéndola –irónicamente– de la siguiente manera: "*Es el lenguaje de los best sellers de economía. Estos libros se muestran de forma destacada en las librerías aeroportuarias, donde el viajero retrasado los compra. La mayor parte de ellos presagia un desastre: una nueva depresión, la destrucción de*

nuestra economía [la de los EE.UU.] por las multinacionales japonesas, el derrumbe de la moneda. Una minoría muestra un optimismo sin límites. Pero, optimista o pesimista, la economía de aeropuerto es casi siempre divertida, pocas veces bien informada y nunca seria".

Por último, cabe añadir que si a los psicólogos les conviene saber algo de economía, no es menos cierto que a los economistas les resulta conveniente saber algo de psicología, de antropología, de historia y de política. De tal forma se evitarían caer en los errores de tipo fundamentalista en la aplicación de las mismas recetas fetichistas que se recomiendan en todas partes del mundo, ignorando así las características diferenciales que presentan los pueblos en la dimensión temporoespacial.

Al respecto, y para no invadir jurisdicciones temáticas, transcribiré textualmente uno de los tantos comentarios agudos de Boyer (2001) al referirse a la transformación de la economía soviética en rusa, es decir, en el paso de la economía dirigista del Partido Comunista a la del mercado libre, después del fracaso estrepitoso de la Unión Soviética. Dice así: *"De la caída del Gosplan debía nacer el mercado y los empresarios. Pero ¡oh sorpresa! he aquí que emergieron los mafiosos y los especuladores. En cuanto a la democracia, el pueblo ruso aprende que llevó varios siglos instalarla en Inglaterra [...]. ¿Qué hemos aprendido con esto en términos de teoría económica?. Muchas cosas. Los expertos internacionales desembarcaron en Rusia con sus computadoras portátiles que contenían un modelo de equilibrio general calibrado con la economía norteamericana. La respuesta era simple: en cuanto se liberaran los precios, rápidamente la economía rusa iba a converger hacia un nivel de crecimiento muy cercano al de los Estados Unidos. Habían olvidado completamente que las empresas rusas no se comportan como las grandes corporaciones norteamericanas; que no había una cobertura social asegurada por los 'grandes combinados'; que el Estado era incapaz de cobrar los impuestos y que los bancos centrales no se llamaban Alan Greenspan [Presidente de la Reserva Federal de los EE.UU.]. ¡Oh sorpresa! descubrieron que el modo de regulación rusa no era el mismo que el de los Estados Unidos".* Y continúa el autor dando un largo listado de *descubrimientos* que hacen inaplicables las recetas mágicas, cuando se cambian de contexto político y social y no se utilizan mecanismos de calibración en donde se pretenden aplicarlos. Por esto, –y mucho más en que se extiende– que el economista de marras entiende que solamente existe *"... una fracción de economistas, más modesta que la de los teóricos, que son los historiadores económicos y sociales"*; ellos son los que tienen una formación básica y generalizada más sólida que les facilita ver las situaciones especiales con mayor amplitud de miras, por lo que no

caen en equívocos tan groseros cuando salen de sus fronteras nacionales e intelectuales.

En definitiva, que a los economistas también les convendría intercambiar y ampliar conocimientos de otras disciplinas. Los psicólogos tenemos la obligación intelectual de hacerlo y de ahí el propósito de estas páginas y de la propuesta de introducirnos en temas específicos que no solamente servirán en la práctica profesional, sino que permitirán abarcar un panorama más amplio de observación y comprensión de la realidad a la que cotidianamente todos nos enfrentamos.

Referencias

- Allport, G.W.-Postman, L.J. (1947): *La Psicología del Rumor*. Eudeba, Bs. Aires, 1964.
- Bleichmar, S. (1997): Acerca del malestar sobrante. *Revista Topía*, Bs. Aires, N° 21.
- Boyer, R. (2001): "La economía actual y la visión de los economistas". *Rev. Ciclos*. Bs. Aires, N° 21.
- Carpintero, E. (1999): *Registros de lo Negativo*. Topía, Bs. Aires.
- Freud, S. (1900): *La Interpretación de los Sueños*. Editorial Amorrortu, Bs. Aires, 1991.
- Freud, S. (1920): *Más Allá del Principio del Placer*. Editorial Amorrortu, Bs. Aires, 1986.
- Freud, S. (1930): *El Malestar en la Cultura*. Editorial Amorrortu, Bs. Aires, 1986.
- Giner, S. y otros (1998): *Diccionario de Sociología*. Alianza, Madrid.
- Keynes, J.M. (1936): *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Fondo de Cultura Económica, México, 1983.
- Krugman, P. (1995): *The Age of Diminishing Expectations*. MIT Press, Massachusets.
- Laplanche, J.-Pontalis, J.B. (1968): *Diccionario de Psicoanálisis*. Paidós, Bs. Aires, 1977.
- Marx, K. (1859): *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*. Signos, Bs. Aires, 1971.
- Marx, C. (1867): *El Capital*. Editorial Siglo XXI, México, 1976.
- Rodríguez Kauth, A. (1996): Ciencias Duras vs. Blandas: ¿Una Disociación Esquizoide o una Relación Perversa?. *Rev. Propuestas*, Bs. Aires, N° 4.
- Rodríguez Kauth, A. (1998): *Temas y Lecturas de Psicología Política*. Editores de América Latina, Bs. Aires.
- Rodríguez Kauth, A. (1999): La Dictadura del Mercado. *Rev. Página Abierta*, N° 98.
- Rodríguez Kauth, A. (2002): La Economía puede ser útil para la práctica de los Psicólogos. *Rev. Enseñanza de la Psicología*, Veracruz, Vol. 7, N° 2.
- Samuelson, P.A. (1968): *Curso de Economía Moderna*. Editorial Aguilar, Madrid, 1968.
- Veblen, T. (1899): *Teoría de la Clase Ociosa*. F. C. E., México, 1964.
- Wiener, N. (1947): *Cibernética y Sociedad*. Sudamericana, Bs. Aires, 1958.

Angel Rodríguez Kauth es Profesor de Psicología Social y Director del Proyecto de Investigación *Psicología Política*, en la Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Nacional de San Luis, Argentina. Avda. Ejército de los Andes 950. 5700 San Luis., Argentina