

Una oportunidad para el altruismo.

Sandra Maceri

smaceri@conicet.gov.ar

En la toma de decisiones, hay un modelo maximizador, competitivo o individual que es claramente exitoso o, al menos, aceptado sin plantear mayores inconvenientes.

Siguiendo la línea neoclásica, Hausman, D. (2010, especialmente 1 y 2) plantea que toda persona decide tomando en cuenta “únicamente” sus preferencias. (Maceri, S., Mateu, S. 2018). Ahora bien, las preferencias pueden ser altruistas (o no). En efecto, Hausman deja claro que la máxima utilidad puede resultar de una elección tanto egoísta como altruista pero refuerza la idea de que la teoría de la utilidad es perfectamente consistente con altruismo. Sin embargo, se presentan dificultades en relación con el altruismo. En el apartado 2.2., La teoría de la elección del consumidor, se refiere de modo explícito al altruismo. Allí establece que el consumismo implica que los agentes son egoístas, pues sus preferencias son sobre canastas de bienes y servicios, y la no-interdependencia de las preferencias está diseñada para descartar bienes y servicios tales como ‘comida para hambrientos etíopes’. La satisfacción de las preferencias de otras personas no debe ser incluida, ni siquiera implícitamente, entre los argumentos de mi propia función de utilidad. El consumismo identifica a las opciones con canastas de bienes e implica que las elecciones están basadas sólo en codicia. Mientras que la teoría de la utilidad es consistente con el altruismo, el consumismo no lo es.

De todas maneras, y más allá del consumismo, aun siendo altruistas, las decisiones no se toman en función de las preferencias de los otros seres humanos. Se trata, más bien, de “decisiones estratégicas”. Si el otro ser humano es

contemplado, lo es por razones estratégicas de conveniencia propia. (Por ejemplo, en la teoría de juegos). (Hausman 2009).

Ahora bien, las llamadas “decisiones estratégicas” resultan imprescindibles específicamente en la cuestión de lograr convertir una decisión en altruista.

El problema que planteo, pues, reside en una ampliación del enfoque estándar-modelo mainstream-, el cual principalmente se centra en quienes deciden “egoístamente”.

Aunque la llamada “economía altruista” (Lluch Frechina 2009) no niega al agente maximizador, competitivo o individual, cuestiona que el bienestar de cada persona sea independiente del bienestar de los otros humanos (Hausman 2009). Además, se basa en el supuesto de que no todos los agentes decisores somos idénticos (Lluch Frechina 2009). En el marco de la economía altruista, existe “la posibilidad” de cierta disposición a la renuncia de un beneficio propio a favor de otro en desventaja (económica o no). (Lluch Frechina 2015).

Mi propuesta es que la simpatía, el compromiso, la empatía y hasta la compasión deben ser considerados a la hora de tomar decisiones. Se trata de un tipo de racionalidad diferente a la que pondera el egoísmo (Maceri 2014). Esto en el sentido de la racionalidad ética de Amartya Sen (1999 a,b,c) consistente en la consideración de que el ser racional en la actividad (económica) no tiene por qué ser principalmente egoísta ni perseguir *únicamente* su propio interés sino que está abierto a la racionalidad propuesta por Adam Smith (1759) formada por “simpatía” y “compromiso”, a los que se añade un estudio más general sobre los valores. La

simpatía se refiere a ponerse en el lugar del otro y podría asociarse a lo que hoy llamamos “empatía”. Sen distingue la simpatía del compromiso. Cuando el sentido de bienestar de una persona es psicológicamente dependiente del bienestar de alguna otra, es un caso de simpatía (1977). Si, por ejemplo, el conocimiento de que se tortura a otras personas nos enferma, este es un caso de simpatía; si no nos enferma, pero creemos que es algo malo y estamos dispuestos a hacer algo para detenerlo y lo hacemos, este es un caso de compromiso (1977). El compromiso, según Sen, está vinculado con la realización de las acciones independientemente del bienestar que estas puedan generar. La persona actuará con base en el compromiso si al tener la opción de elegir entre dos alternativas posibles, elige aquella que le genere menor bienestar, aunque no deje de maximizar su bienestar. Incluso, el compromiso puede ser un concepto más complejo si se interpreta bajo la idea más amplia de que la persona actúe, aún teniendo en cuenta la independencia de su bienestar, por una razón distinta que su propio bienestar.

Aunque Smith y Sen no están pensando solamente en la economía, es en esta disciplina en la cual la posibilidad de la decisión altruista es primordial. Los postulados de la disciplina económica estándar – la que al principio denominé modelo maximizador, competitivo o individual y exitoso- resultan de la aplicación de un concepto de la economía formal a una economía de un tipo definido (Polanyi 1957): el sistema mercantil ha presentado tanto la artificialidad y el carácter fortuito del vínculo entre la economía formal y la economía humana como los basamentos histórico-culturales de los mercados. (Polanyi 2017). Me centro, pues, en una ampliación del enfoque estándar, tal como quedó establecido desde el comienzo. Es necesario tener en cuenta que “desde las últimas décadas del siglo pasado, el *homo oeconomicus* como

modelo exclusivo de la teoría económica viene siendo cuestionado. La economía del comportamiento (*behavioural economics*) y la economía experimental (*experimental economics*) han contribuido a fundamentar, tanto teórica como empíricamente, la existencia de otros tipos de racionalidad.” (Ruiz 2015). Si se acepta esto, entonces se asume que, además del abordaje analítico-conceptual –como el que estoy realizando-, son importantes los experimentos sociales, entre otros abordajes (Feldman 2011). Se trata de combinar una metodología (meta)-teórica con una empírica.

Esto refuerza la idea de reconocer la emergencia de un nuevo concepto de racionalidad económica fundamentado en el comportamiento ético de un nuevo modelo de agente que incluye al otro ser humano (Sen 2012). La propuesta es que esta inclusión tenga como resultados decisiones estratégicas para la toma de decisiones, si no altruistas, sí cooperativas a través de una ampliación, precisamente, del enfoque estándar.

Ahora bien, surgen algunos interrogantes. *¿Es posible que los comportamientos altruistas sean prácticas comunes y generalizadas en los comportamientos propios de los agentes decisores?* Una vez más, la teoría económica dominante sostiene que las personas son básicamente egoístas e individualistas. Sin embargo, un análisis empírico de esos comportamientos muestra que no todos los individuos son egoístas, y que junto a ellos es frecuente que convivan personas con actitudes altruistas. Pero los grupos egoístas tienen una participación importante, mayoritaria. Cuando esos comportamientos generan inequidades o injusticias, dan lugar a otra pregunta: *¿pueden quienes son egoístas volverse personas con comportamientos decisionales altruistas o con, al menos, un tipo de comportamiento cooperacional?* Se podría responder a favor, si se realiza un análisis metodológico con experimentos sociales (Duflo 2017), los cuales son

implementaciones en la realidad (social). Son intervenciones muy sutiles al modo de una ingeniería social (Popper 1992, Owen 2008, 2015), para lograr una mayor cooperación de los individuos, reduciendo los comportamientos egoístas e incrementando el altruismo cooperacional en los comportamientos de los agentes decisores. Hay experimentos ya realizados con éxito, por ejemplo, el experimento del dictador (List 2014) y el experimento del calefón (Giarrizzo, Maceri, 2018). Pero es probable, y necesario, notar que el altruismo ocupe su lugar en la toma de decisiones sin recurrir a ningún experimento. Lo primero a destacar sucede en la vida cotidiana, donde se contemplan las conductas de muchos individuos que, en la misma sociedad, toman sus decisiones guiados por principios más solidarios, altruistas, y poniendo el bienestar colectivo por encima del bienestar individual. (Sen 2012; Feldman 2014). Individuos que con mayor capacidad de empatía, se conmueven por los demás y están dispuestos a ceder o donar una porción de su bienestar para mejorar el del otro (Sen 2005). El segundo punto, es otra debilidad del modelo maximizador, a saber, nada dice ni discute sobre la cuestión ética, o sobre las externalidades negativas que las decisiones maximizadoras de un individuo pueden generar sobre otros actores de su misma sociedad. (Sen 2017, 2018).

La economía que supone esos postulados como principios básicos, los expresa en modelos lógicos-matemáticos o lenguajes técnicos, y al omitir el debate basado en principios de índole ética (Christiansen 2017), omite también el análisis de si sería o no conveniente modificar esas acciones e inducir a los actores a otro tipo de comportamientos, y en ese caso, estudiar cómo hacerlo.

Un estudio de la Universidad de Wisconsin-Madison confirma que podemos ser entrenados para sentir empatía y ser más altruistas, compasivos y solidarios. Es decir, para recuperar la requerida esencia

humana y poder pensar cooperacionalmente, al menos, en nuestros comportamientos poniéndonos en el lugar del otro ser humano. (Sezer, Gino, y Bazerman 2015; Irlenbusch y Villeval 2015). Es decir que no seríamos altruistas por naturaleza.

De todos modos, la pregunta netamente filosófica sigue en pie: ¿Es el individuo egoísta por su naturaleza, o se vuelve egoísta en su interacción social? Thomas Hobbes inició este debate (1651) que parece no tener fin. El filósofo advertía que el estado natural del hombre no es pacífico ni solidario, sino que es egoísta y antisocial. “*El hombre es un lobo para el hombre*” fue quizás la frase que más se popularizó de su filosofía política de la naturaleza humana. En el lado opuesto, Jean-Jacques Rousseau (1762) entendía al hombre como un ser bueno, pero inmerso en una sociedad donde cada uno lucha por su supervivencia y ambiciones, que corrompía y desvirtuaba su naturaleza bondadosa.

En un trabajo de 2011, “Origins of altruism and Cooperation”, se plantea que el ser humano no es hostil o competitivo por naturaleza, sino que es altruista, cooperador y social, pero a veces se puede volver hostil o violento en determinadas condiciones, como cuando se ven sometidos a presión, abusos, abandonos, o tienen alguna enfermedad mental (Sussman y Cloninger 2011). Por su parte, las neurociencias tomaron cartas en este asunto asegurando que tenemos un cerebro altamente social. De ahí que, cuando observamos acciones bondadosas somos más propensos a que se despierte nuestro sentimiento altruista y deseemos ayudar a otras personas (Logatt Grabner y Castro 2018).

Como se ha podido notar, la posibilidad del altruismo está más allá de las decisiones económicas para el consumo. Se trata de un modo de ser que, aunque con casos reales, deberíamos impulsar para debilitar el egoísmo, no solamente en la toma de decisiones.

Referencias.

- Christiansen, C. (2017). The Economic Rationality of "Doing Good to Do Well" and Three Critiques, 1990 to The Present. In: Bek-Thomsen, Christiansen, Jacobsen & Thorup (Eds.) *History of Economics Rationalities. Economic Reasoning as Knowledge and Practice Authority*. Amsterdam, Holland: Springer: 133-140.
- Duflo, E. (2017). [The Economist as Plumber](#). *American Economic Review*. vol 107(5), 1-26.
- Feldman, Y. (2014). Behavioral Ethics Meets Behavioral Law and Economics. *The Oxford Handbook of Behavioral Economics and The Law*. Oxford: Oxford University Press, 213-240.
- Feldman, Y. (2011). The complexity of disentangling intrinsic and extrinsic compliance motivations: Theoretical and empirical insights from the behavioral analysis of law. *Wash. UJL & Pol'y*. 35, 11. Versión disponible en [35 WASH U.J.L & POLICY 11 \(2011\) \(Symposium -- For Love or Money\) Bar Ilan Univ. Pub Law Working Paper No. 14-10](#).
- Giarrizzo, V., Maceri, S. (2018). "¿Por qué nadie dona el calefón? Un experimento social para explicar comportamientos no-altruistas en el mercado", XI Encuentro de Filosofía e Historia de la Ciencia del Cono Sur, Universidad Nacional de Tres de Febrero, sede de posgrado, Centro Cultural Borges, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina, del 11 al 15 de junio.
- Hausman, D. (2009). "Preference Satisfaction and Welfare Economics. *Economics and Philosophy*. 25 (1). 1-25.
- Hausman, D. (1992¹). *The Inexact and Separate Science of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press. (2010). Disponible en <https://www.cambridge.org/core/books/inexact-and-separate-science-of-economics/D72C7ED18808BB691895934A9881740B>. [Especialmente caps 1 y 2]
- Hobbes, T. (1651¹). *Leviathan, or the Matter, Forme, and Power of a Commonwealth, Ecclesiasticall and Civil*. [Edición española: (2009). *Leviatán o la materia, forma y poder de un estado eclesiástico y civil* (traducción de Mellizo). Madrid: Alianza Editorial]
- Irlenbusch, B. y Villeval, M. C. (2015). Behavioral Ethics: How Psychology Influenced Economics and How Economics Might Inform Psychology? *Current Opinión. Psychology* 6. 87-92.
- List, J. et al. (2014). Lo que importa es el porqué: Los motivos económicos ocultos de nuestras acciones. Barcelona: [Empresa Activa](#).
- Logatt Grabner, C., Castro, M. (2018). *Neuropsicoeducación*. Disponible en <https://asociacioneducar.com/libro-neurociencias>
- Lluch Frechina, E. (2015) "De la economía egoísta a la economía altruista", conferencia 28/09. Disponible en <http://caritasespanola.org/economiasolidaria/archivos/7584>
- Lluch Frechina, E. (2009). *Por una economía altruista*. Madrid: PPC. Editorial.
- Maceri, S., Mateu, S. (2018). *LA PERSEVERANCIA ¿PAGA LO MISMO QUE LA INTELIGENCIA? Habilidades cognitivas-no cognitivas, comportamientos, educación y maquiavelismo*. CABA, Argentina: ediciones cooperativas.
- Maceri, S. (2014). The Communal Welfare as an alternative to the failure of the neoclassical Welfare concept. El bienestar comunal como alternativa al fracaso del concepto de bienestar neoclásico. *Revista Internacional de Ciencias Sociales Interdisciplinarias*. 3-1: 25-37. Illinois: [CGPublisher](#). University of Illinois.
- Owen, R. (2015). *Textos del socialista utópico*. J.R. Álvarez Layna (Ed.). Madrid: CSIC.
- Owen, R. (2008). A New View of Society, Or, Essays on the Principle of the Formation of the Human Character, and the Application of the Principle to Practice. *The Avalon Project. Documents in Law, History and Diplomacy*. Lillian Goldman Law Library, Yale Law School.
- Polanyi, K. (1957). *Trade and market in the early empires: economies in history and theory*. Glencoe: Free Press.
- Polanyi, K. (1944¹). *La gran transformación. Los Orígenes Políticos y Económicos de Nuestro Tiempo*. Madrid: Fondo de Cultura Económica (2017³).
- Popper, K. (1945¹). *La sociedad abierta y sus enemigos*. Fundamentalmente, cap 9 "Esteticismo, perfeccionismo, utopismo". Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica (1992³).
- Rousseau, J. (1762¹). *Du contrat social, ou Principes du droit politique* [Edición española: (1999). *El contrato social* (traducción de De los Ríos). Madrid: Austral]
- Ruiz, J. (2015). "Una racionalidad basada en preferencias sociales", *Actas de las XXI Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, UBA, FCE, Bs. As., 5, 6 y 7 de octubre de 2015.
- Sen, A. (2018). The importance of incompleteness. *International Journal of Economic Theory*. Disponible en <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/ijet.12145>
- Sen, A. (2017). Reasoning and justice: The maximal and the optimal. *Philosophy*. 92, 5-19.
- Sen, A. (2012). *La idea de la justicia*. Madrid: Taurus.
- Sen, A. (2005). La libertad individual como compromiso social. Bolivia: Plural ediciones.
- Sen, A. (2000). Los bienes y la gente. En: *Comercio Exterior*. 33 (12): 151-160. México DF: Banco Nacional de Comercio Exterior.
- Sen, A. (1999a). El futuro del Estado del bienestar. *La Factoría* n° 8 febrero, Barcelona.
- Sen, A. (1999b). La democracia como valor universal. *Journal of Democracy*, vol. 10-3: 3-17.
- Sen, A. (1999c). The Possibility of Social Choice. *The American Economic Review*, Vol. 89, n. 3, June 1999.
- Sen, A. (1977). Rationality and Morality: A Reply. *Erkenntnis* 11: 225-232.
- Sezer, O., Gino, F. y Bazerman, M. H. (2015). Ethical blind spots: Explaining unintentional unethical behavior. *Current Opinion in Psychology*. 6. 77-81.
- Smith, A. (1759). *Theory of Moral Sentiments* printed for Andrew Millar, in the Strand; and Alexander Kincaid and J. Bell, Edinburgh. (Teoría de los sentimientos morales. Edición conmemorativa 70 Aniversario, México, 2004. [ISBN 968-16-7339-5](#))
- Sussman, R., Cloninger, C. (Eds.) (2011). *Origins of altruism and Cooperation*. Berlín: Springer Science & Business Media.