

PSICO ECONOMÍA

ECONOMÍA DE LOS
SENTIMIENTOS
HUMANOS

Martín Simonetta

¿La convivencia fortalece o desgasta el amor de pareja?
¿Por qué es más difícil dejar de fumar que empezar a estudiar?
¿Es el varón el “sexo fuerte” o la mujer tiene el poder?
¿La diversión es una buena inversión y el ocio un gran negocio?
¿Son las relaciones de pareja cada vez más volátiles?
¿Los ricos son más felices?
¿Son las emociones positivas una buena inversión en el éxito de las personas?



Prólogo Javier Martín Camacho



La Fundación Foro es una institución dedicada a la Formación, Asistencia, Prevención e Investigación en el campo de la Salud Mental.

El objetivo principal de nuestra institución es contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas y ayudar a construir un mundo mejor.

Creemos que es fundamental el desarrollo de los valores, recursos y potencialidades de todas las personas. Por eso estamos comprometidos con la formación permanente, el crecimiento profesional y el desarrollo personal, para brindar desde nuestro trabajo cotidiano lo mejor de nosotros mismos.

www.fundacionforo.com

Psicoeconomía

Economía de los sentimientos humanos

Simonetta, Martín Conrado de Jesús

Psicoeconomía : economía de los sentimientos humanos . - 1a ed. -
Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Martín Simonetta, 2013.
176 p. ; 22x15 cm.

ISBN 978-987-29996-0-5

1. Psicología. 2. Economía. I. Título
CDD 158

Fecha de catalogación: 06/09/2013

Psicoeconomía
Economía de los sentimientos humanos
de Martín Simonetta

ISBN: 978-987-29996-0-5

Fecha publicación: 9/2013

Arte de tapa: Ariel Vales

Dibujos de contratapa:

Nicolás Martín Simonetta y Luciano Tomás Simonetta

Diseño editorial: www.estudioeditorial.com.ar

Contacto:

mcjsimonetta@gmail.com

Facebook: [martin.simonetta](#) / Twitter: [@martinsimonetta](#)

www.martinsimonetta.com.ar

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de cubierta, puede reproducirse, almacenarse o transmitirse en forma alguna, ni tampoco por medio alguno, sea este electrónico, químico, mecánico, óptico de grabación o de fotocopia, sin previa autorización escrita por parte del autor.

Su infracción está penada por las leyes 11.723 y 25.446

Impreso en Argentina. Printed in Argentina

www.impresioneditorial.com

PSICOECONOMÍA

ECONOMÍA DE LOS SENTIMIENTOS HUMANOS

Martín Simonetta



Fundación Foro

**Formación, Asistencia, Prevención e
Investigación en Salud Mental**

*A menudo,
los mejores libros son aquellos que
los autores necesitaban escribir
para su propio uso.*

Tom Butler-Bowdown,
50 clásicos de la psicología

Contenido

Agradecimientos	13
Prólogo Javier Martín Camacho. Dr. en Psicología Clínica. Presidente, Fundación Foro. Formación, Asistencia, Prevención e Investigación en Salud Mental.....	17
Índice de conceptos seleccionados por capítulo	19
Capítulo I: Hacia una economía de los sentimientos humanos .	27
Economía y psicología: ¿Amor eterno o relación por conveniencia?	28
Tecnología y mayor comprensión de las emociones humanas ..	32
Capítulo II: Capital psíquico: ¿Son los aspectos emocionales una inversión en el éxito de las personas?	37
Fronteras de posibilidades de producción: Cerebros sin capacidad ociosa	41
Capital psíquico, análisis FODA y Psicología Positiva.....	44
Inteligencias múltiples	49
La ventaja emocional de las personas.....	52
Capítulo III: Custodiando el valor de las relaciones de pareja ¿La convivencia fortalece o desgasta el amor?	55
¿Qué sucede cuando lo más preciado se torna hiper- abundante?	58
Preservar la escasez: ¿Cuánto dura el amor eterno?	61

Capítulo IV: Toma de decisiones con recompensas asincrónicas: ¿Por qué es más difícil dejar de fumar que empezar a estudiar?..... 67

- Comer. Estudiar. Fumar 67
- La voluntad como activo estratégico en la toma de decisiones. 69
- Vivir fluyendo 70

Capítulo V: Personalidades y propensión al riesgo ¿Por qué algunas personas arriesgan más que otras?..... 73

- ¿La curiosidad mató al gato?..... 74
- Condicionantes de la propensión al riesgo..... 76
- El borracho se hace “el macho”..... 78
- Relaciones románticas: Hombre gato. Hombre perro..... 81
- Capital psíquico y propensión al riesgo 85

Capítulo VI: Belleza y fortaleza: (S)Elección y competencia reproductiva 89

- Belleza y fortaleza..... 89
- El hombre: ¿Un mono?..... 92
- Caballeros en competencia 92
- Belleza femenina: Indicador de salud y fertilidad..... 96
- Eligiendo cuidadosamente al padre de su descendencia 98
- Matemáticas reproductivas 99
- ¿La hembra busca calidad y el macho cantidad? 101

Capítulo VII: La demanda sexual en ambos géneros ¿Es el varón el “sexo fuerte” o la mujer tiene el poder?..... 105

- ¿Es mayor la demanda sexual en el varón que en la mujer?.. 106
- Prostitución: ¿Indicador de la demanda sexual asimétrica?.. 107

Fundamentos biológicos de la prudencia sexual femenina . . .	112
Evolución del deseo sexual... según pasan los años	115
Capítulo VIII: ¿El ocio es negocio?	119
¿Ocio productivo?	119
Trabajo inteligente y rendimientos marginales decrecientes . .	123
El “saber” ocupa lugar (y tiempo)	125
Capítulo IX: Diversión es inversión	131
Invertir en endorfinas: Alegría y creatividad	131
Eustress versus distress.	134
Capítulo X: Relaciones volátiles: ¿Más divorcios en el mundo?	139
Divorcios con sabor a Tango	139
¿Más divorcios en Uruguay, Brasil, Italia, España, Unión Europea y Estados Unidos?	142
La mujer genera ingresos y amplía su menú de opciones	150
Capítulo XI: La alta rentabilidad de las relaciones positivas . . .	155
¿Calificamos la calidad de nuestras relaciones interpersonales?	155
Relaciones “ganar-ganar”	156
Por favor. Gracias. Perdón	160
Capítulo XII: Economía de la felicidad: ¿Sociedades felices o personas felices?	163
Riqueza y felicidad	164
La felicidad: ¿Proceso nacional o individual?	166
Componentes de la felicidad	167

Capítulo XIII: ¿Es posible un diálogo entre Adam Smith y Sigmund Freud?	173
--	------------

Agradecimientos

Quiero agradecer a todos los amigos y hermanos que han puesto a mi disposición su paciente oído y sus entusiastas ideas para conversar y debatir sobre muchos de los temas tratados en la presente obra.

Deseo dar especiales gracias a Javier Camacho, no sólo por haberme honrado con su prólogo y el honor de publicar la presente obra en el marco de la Fundación Foro – Formación, Asistencia, Prevención e Investigación en Salud Mental, sino en su carácter de Presidente de tan brillante institución. En ella, tuve la suerte de formarme en el área de Psicología Positiva en el año 2010 y, posteriormente, comenzar a ejercer la docencia en base al tema que analiza este libro. Fundación Foro agregó una nueva dimensión a mi vida personal e intelectual, antes sólo disfrutada desde mi intuición: la dimensión emocional. Tal como lo hizo la economía cuando tenía sólo 19 años, pocos años atrás la psicología logró enamorarme.

También quiero decir gracias a la institución mexicana Caminos de la Libertad (Grupo Salinas), representada por Sergio Sarmiento y Bertha Pantoja, la cual ha premiado mi escrito “Acción humana y economía de las emociones”, predecesor de la presente obra, en el marco de su concurso de ensayos 2010. Dicha prestigiosa premiación internacional, me estimuló a trabajar para transformar aquel ensayo en este libro.

A la psicóloga Lic. Daniella Sllat, con quien tuve la oportunidad de dialogar por primera vez acerca de la apasionante intersección entre la psicología y economía. En un momento difícil de mi vida, ese entusiasmo me generó energías para avanzar detrás de un nuevo sueño, que hoy es la realidad del presente libro. A la Lic. Lucrecia Constante, quien -también a

partir de su paciencia y su rico conocimiento de la psicología- me permitió debatir en forma distendida sobre el tema. A la querida y “tanguera” Lic. Rosa Sosnitsky, psicóloga, a quien tuve la suerte de conocer en el marco del Posgrado en Psicología Positiva de la inspiradora Fundación Foro para la Salud Mental. Sus ricos y generosos comentarios, así como su paciencia para responder mis infinitas preguntas y entusiasmadas consultas, me iluminaron, me ayudaron a despejar las más diversas dudas y me hicieron sorprender con cuestiones que ignoraba, tales como el concepto de extero-gestación (al que me refiero en este libro).

Al periodista Claudio Chiaruttini, quien puso en mi conocimiento la fantástica obra *El mono desnudo* de Desmond Morris, de la cual me hice “fan”. Y como el hombre es una de las 193 especies vivientes de simios y monos, tal como señala Morris, debí molestar en forma reiterada con mis consultas a mi amigo veterinario, Luis Núñez (padre de mi ahijado Manu, también de Tommy y Juani), quien toleró con hidalguía mis avalanchas de preguntas sobre la biología y la sexualidad de los mamíferos. Por supuesto, a los demás amigos-hermanos de siempre (compañeros del Colegio San José, Padres Bayoneses, *Fiat Voluntas Dei*) por los constantes debates desarrollados a lo largo de interminables noches: Pablo Beneito, Leandro de Luca, Gustavo Nózica, Santiago Randazzo, Ariel Vales y Andrés Zabala. Asimismo, agradecerle especialmente a Ariel quien generosamente ha volcado su talento creativo en el diseño de la tapa de esta obra.

A mis amigos de la “facu” (la jesuita Universidad del Salvador, Buenos Aires), Mariano Liñeira y Pablo Lence, con quienes, además de compartir años de universidad, solemos debatir con entusiasmo sobre los temas de esta obra a lo largo de interminables almuerzos. Al querido amigo psicólogo Dr. Eloy Soneyra, quien generosamente criticó, comentó y realizó ricas sugerencias para este libro.

A mi prima María Pía Estebecorena quien también no sólo toleró mi obsesión con esta temática, sino que aportó diversas ideas y fuentes de información tales como *Tale of Two Brains*, de Mark Gungor, citada en el libro. A mi primo Gaspar Teverovsky, médico

psiquiatra, quien enriqueció y clarificó con su visión científica mis reflexiones psicoeconómicas. Asimismo, a su hermano, quien es –además– mi primo y ahijado, Alejito Martín Teverovsky Simonetta, por sus sabios y divertidos comentarios respecto a la presente obra. En sus nombres, a todos los tíos, primos y la familia en general.

A Ricardo Rojas, quien con su habitual generosidad y sabiduría me recomendó la obra *Sex and Reason*, de Richard Post, la cual abrió nuevas puertas en mi conocimiento y abordaje del tema. Muchas gracias, también, Ricardo, por confiar en mí cuando me permitiste –a los 19 años– ser tu *Profesor Ayudante* en la materia *Economía*, en la Universidad del Salvador, de la que yo era alumno.

A los amigos de la Libertad con quienes hemos discutido apasionadamente y nos hemos divertido debatiendo (y brindando) sobre los temas de este libro en reiteradas ocasiones: Gabriel Gasave, Pablo Guido, Nicolás Márquez, Martín Pereira, Osvaldo Rolleri.

Al querido Eduardo Serenellini, prestigioso periodista de Canal 26 y gran amigo, con quien hemos publicado otras ricas obras, promoviendo el espíritu de los emprendedores y su principal capital: la pasión.

Al gran Mauro Viale y a su productora Flor Verdaguer, quienes me hicieron partícipe del programa “Mauro 360” (América) como columnista económico, lo cual me brindó un entusiasmo clave para consolidar mi fortaleza emocional en un año muy difícil de mi vida.

Un párrafo muy especial para el querido Guillermo Yeatts, quien con enorme grandeza me permitió crecer y volar en el ámbito de la Fundación Atlas para una Sociedad Libre, de la cual es Presidente (y yo Director Ejecutivo). Mirando hacia atrás, me parece imposible haber recorrido los rumbos tan fantásticos que transité, disfrutando profundamente de cada paso del camino. Billy: simplemente gracias. De corazón.

A mis amados hijos Nicolás Martín (por siempre entre nosotros) y Luciano Tomás por iluminar el sentido de mi vida. Asimismo, gracias por las ilustraciones que ambos realizaron a mi pedido y se pueden disfrutar en la contratapa de este libro. A su madre, Karen, por la bendición de hacerme padre.

A mi novia, Analfa Langellotti, quien con apasionada alegría, contagioso entusiasmo y femenina belleza ilumina mis días.

A vos Mamá (María del Carmen Pagani) ... ¿qué puedo decirte? Las palabras no alcanzan. Sabés que siempre trato – humildemente- de devolverte una mínima porción de todo lo que me han dado, junto a Papá (Julio Argentino Simonetta), a lo largo de esta hermosa vida. Gracias a tu instinto maternal, pasión docente, infinita paciencia, apertura mental y –sobre todo- apoyo incondicional, me incentivaste a pensar por mí mismo. Incluso sin coincidir con vos en algunos temas puntuales, lo cual es más valioso aún. Me estimulaste (y tomaste el riesgo) de que vuele libremente, dándome la seguridad de que siempre estarías a mi lado y el de la familia. En las buenas y en las malas. Prometo a partir de la publicación de este libro intentar cambiar de temas de conversación en las comidas familiares para no aburrirte tanto con la psicoeconomía.

A todos quienes me soportaron en esta sana y divertida (al menos para mí) obsesión de reflexionar sobre estos temas en almuerzos, largas y noctámbulas comidas. Prometo que una vez publicado este libro hablaré también de otros temas (al menos eso intentaré).

Muchas gracias a la vida que ha sido (y sigue siendo) tan generosa conmigo.

¡Lo mejor está todavía por venir! (frase anónima)

Prólogo

Javier Martín Camacho

Dr. en Psicología Clínica.
Presidente, Fundación Foro. Formación, Asistencia,
Prevención e Investigación en Salud Mental

El nuevo campo de la Psicoeconomía, plantea un desafío para dos disciplinas ya establecidas, como lo son la Psicología y la Economía, que hasta ahora dieron cuenta de fenómenos humanos tomándolos en sus dimensiones particulares. En cambio, este ámbito que se abre y que se enfoca en los cruces de ambas, permite abordar temáticas humanas desde ópticas nuevas, sumando explicaciones y abordajes novedosos, como es el análisis económico de las relaciones de pareja o la toma de decisiones.

Martín Simonetta en este nuevo libro nos propone un recorrido en el que podemos entender, analizar y pensar fenómenos psicológicos y relacionales tomando en cuenta herramientas y categorías propias de la economía, favoreciendo el enriquecimiento en la comprensión de los fenómenos humanos. Aborda, entre otros temas, las diferencias entre los varones y las mujeres en distintas situaciones, basándose en investigaciones desde las neurociencias, la biología, la antropología, la sociología y la etología, para señalar por ejemplo las variables y características que tenemos a la hora de elegir pareja, formar una familia y sostenerla.

La experiencia y el trabajo del autor se ven reflejados en los interesantes análisis que hace, sobre todo de los fenómenos humanos más importantes para nosotros, como son los del amor y la felicidad. Estos conceptos que en el libro se analizan desde la

economía, nos aportan una mirada nueva que sirve para ampliar los estudios ya realizados por la Psicología Positiva.

Este libro está recomendado tanto para aquellas personas que se dedican al estudio de las ciencias humanas, como para aquellos que simplemente se sienten atraídos por ellas y no tienen una formación profesional específica, ya que está escrito de una manera clara y sencilla, pero a su vez está sostenido y fundamentado en las más recientes investigaciones y publicaciones.

Celebro la escritura de este libro ya que aporta mucho a estos nuevos campos de intersección entre las disciplinas, enriqueciendo y complejizando las miradas sobre los fenómenos humanos; espero que disfruten mucho de su lectura.

Psicoeconomía

Economía de los sentimientos humanos

Índice de conceptos seleccionados por capítulo

Capítulo I

Hacia una Economía de los sentimientos humanos

1. Economía y Psicología
2. *Behavioral economics* (Economía del comportamiento)
3. Neuroeconomía
4. Primates superiores (chimpancés y bonobos)

Capítulo II

Capital psíquico: ¿Son los aspectos emocionales una inversión en el éxito de las personas?

5. Inteligencia emocional
6. Inteligencias múltiples
7. Polimatía
8. Fronteras de posibilidades de producción
9. Capacidad productiva ociosa
10. Coeficiente Intelectual
11. Hemisferios cerebrales
12. Extero-gestación
13. Apego (Attachment)
14. Capital psíquico

15. FODA, Análisis (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)
16. Fortalezas y virtudes del carácter
17. Resiliencia
18. Neuroplasticidad
19. “Fitness” mental

Capítulo III

Custodiando el valor de las relaciones de pareja ¿La convivencia fortalece o desgasta el amor?

20. Amor de pareja
21. Convivencia de pareja
22. Infidelidad
23. Utilidad marginal decreciente
24. Costo de salida
25. “Amor eterno”
26. “Etapa rosa”
27. Endorfinas
28. Tiempo de calidad

Capítulo IV

Toma de decisiones con recompensas asincrónicas ¿Por qué es más difícil dejar de fumar que empezar a estudiar?

29. Toma de decisiones
30. Costo presente y costo futuro
31. Beneficio presente y beneficio futuro
32. Voluntad
33. “Flow” (Fluir)

Capítulo V

Toma de decisiones con recompensas asincrónicas ¿Por qué es más difícil dejar de fumar que empezar a estudiar?

34. Propensión al riesgo
35. Extroversión
36. Introversión
37. Neurotismo
38. Testosterona
39. Resiliencia
40. Alcoholismo (y propensión al riesgo)
41. Adolescencia (y propensión al riesgo)
42. Relaciones de pareja (y propensión al riesgo)
43. Poliamor

Capítulo VI

Belleza y fortaleza: (S)Elección y competencia reproductiva

44. Belleza femenina
45. Fortaleza masculina
46. Homo sapiens
47. Competencia intra-sexual
48. Selección inter-sexual
49. Selección sexual (Charles Darwin)
50. “Don Juan”
51. Virginidad
52. Control de la natalidad

Capítulo VII

La demanda sexual en ambos géneros: ¿Es el varón el “sexo fuerte” o la mujer tiene el poder?

53. Deseo sexual
54. Demanda sexual
55. Capital erótico
56. Libido y pulsiones sexuales
57. Prostitución
58. “Caballerosidad”
59. “Conquista”
60. Sexo por despioje en macacos
61. Realismo periférico
62. Poligamia
63. Vasopresina y monogamia
64. Prudencia sexual femenina
65. “Don Juan”
66. Control reproductivo y sanitario
67. Abstinencia sexual
68. Sexo y ciclo de vida
69. Viagra

Capítulo VIII

¿El ocio es negocio?

70. Ocio productivo
71. Creatividad
72. Rendimientos marginales decrecientes
73. Método Montessori
74. Productividad en el estudio
75. “Gifted students” (estudiantes “talentosos”)
76. “Learning by doing” (“Aprender haciendo”)

Capítulo IX

Diversión es inversión

77. Endorfinas
78. Cortisol
79. Creación de lazos
80. Actividad física
81. Psico-Neuro-Inmuno-Endocrinología (PNIE)
82. Efecto placebo
83. Stress
84. Eustress
85. Distress
86. Claridad mental
87. Emociones positivas

Capítulo X

Relaciones volátiles: ¿Más divorcios en el mundo?

88. Relaciones de pareja
89. Divorcio
90. Autonomía económica de la mujer
91. Soltería
92. Condena social (ante el divorcio)
93. Costos de salida de las relaciones de pareja
94. Relaciones ganar-ganar
95. Costo de oportunidad

Capítulo XI

La alta rentabilidad de las relaciones positivas

96. Riesgo crediticio
97. Riesgo soberano

- 98. Relaciones positivas
- 99. Ganar-Ganar (“Win-Win”)
- 100. Negociación
- 101. “Networking”
- 102. “Por favor”
- 103. “Gracias”
- 104. “Perdón”

Capítulo XII

Economía de la felicidad: ¿Sociedades felices o personas felices?

- 105. Felicidad
- 106. Producto Interno Bruto
- 107. Felicidad Interna Bruta
- 108. Bienestar subjetivo
- 109. Ciclo hedónico
- 110. Desarrollo humano
- 111. Crecimiento económico
- 112. Necesidades básicas
- 113. Pobreza
- 114. Paridad del poder de compra
- 115. Esperanza de vida
- 116. Ciencia de la felicidad
- 117. Inter-temporalidad
- 118. Inter-espacialidad
- 119. Ciclo económico

Capítulo XIII

¿Es posible un diálogo entre Adam Smith y Sigmund Freud?

120. Método científico

121. “Deber ser”

122. Realismo

Capítulo I:

Hacia una economía de los sentimientos humanos

¿Son los aspectos emocionales una buena inversión en el éxito de las personas?

¿La convivencia fortalece o desgasta el amor de pareja?

¿Por qué es más difícil dejar de fumar que empezar a estudiar?

¿Es el varón el “sexo fuerte” o la mujer tiene el poder?

¿La diversión puede ser una inversión y el ocio parte de nuestro negocio?

¿En base a qué criterio eligen varones y mujeres a sus contrapartes reproductivas?

¿Por qué algunas personas arriesgan más y otras menos?

¿Se tornan las relaciones de pareja cada vez más volátiles?

¿Los países más ricos son más felices?

¿Calificamos la calidad del vínculo que establecemos con otras personas?

¿La independencia económica de la mujer ha ampliado su menú de opciones?

Economía y psicología:

¿Amor eterno o relación por conveniencia?

La economía, cuyo nacimiento oficial como ciencia se asocia a la obra “La riqueza de las naciones” que Adam Smith escribiera en 1776, ha sido precursora en el análisis de los procesos psicológicos subyacentes detrás de la elección humana.

Desde mediados del siglo XX, el supuesto de maximización de utilidad individual desarrollado en el marco de la economía y, posteriormente, el concepto de elección racional se extendieron a otras ciencias sociales. De esta forma, la ciencia política, la sociología, la historia -entre otras ciencias- se nutrieron de esta herramienta de análisis que explica la forma en que el hombre evalúa su accionar, a través del cálculo económico, intentando optimizar los resultados de sus acciones.

Unas pocas décadas atrás, el cruce entre la economía y la psicología comenzó adquirir un importante grado de consolidación, lo cual se manifestó en reconocimientos en el “mainstream” científico.

Estos campos del saber -en otros tiempos tan distantes- iniciaron un rico proceso de interacción. Por una lado, una economía originalmente nacida con el objeto de administrar los recursos del hogar (“oikos”: casa; “nemo”: administración). Por el otro, una psicología nacida como la ciencia del “alma” (“psyche”: alma o actividad mental; “logía”: estudio). Con el avance del conocimiento, los objetos de estudio originales se

fueron refinando y sofisticando y, lo que parecía lejano, encontró una rica intersección. Este proceso de “fertilización cruzada” entre economía y psicología demostró ser altamente prolífico, comenzando a dar interesantes frutos.

Entre los pensadores más destacados que han realizado interesantes aportes a este campo podemos mencionar al economista Gary Becker, quien -a comienzos de la década del 50- al escuchar en un curso universitario a su profesor Milton Friedman referirse a una economía útil para analizar la vida real- comenzó a pensar en la posibilidad aplicar el análisis económico a otras áreas de las relaciones humanas. En este marco, escribió su “Tratado sobre la familia” (1981) que lo hizo merecedor del Premio Nobel de Economía en 1992. Becker también analizó desde un punto de vista económico temas tales como el delito, el capital humano, la discriminación por sexo o raza.¹ A partir de este enfoque, observó, por ejemplo, cómo, en lo que al crimen se refiere, sería más probable que una persona actúe criminalmente en caso de confluir tres condiciones: probabilidad de captura baja, duración de la sentencia o castigo bajo, y beneficio económico alto por violar la ley. En tales circunstancias, el crimen sería esperable y racional en términos de la evaluación costo-beneficio del mismo criminal.

Con un enfoque también interdisciplinario, en el año 2002, también fueron reconocidos con el Premio Nobel de Economía, el economista Vernon Smith y el psicólogo Daniel Kahneman, por la integración de la investigación psicológica con la ciencia económica. En el caso de Vernon Smith, profesor de Economía y Derecho en George Mason University, investigador del Interdisciplinary Center for Economic Science, y Fellow del Mercatus Center (Arlington, Virginia), se lo reconoció por haber utilizado experimentos de laboratorio como una herramienta en el análisis económico empírico. Por su parte, Daniel Kahneman, junto con Amos Tversky y Richard Thaler, contribuyó a la

¹ Algunas de sus obras más destacadas son: *Tratado sobre la familia*, Alianza Editorial, 1987; *El capital humano*. Alianza Editorial, 1983, entre otras.

creación de la denominada “behavioral economics” (economía de la conducta o del comportamiento), orientada a comprender las causas profundas que motivan las acciones tomadas a nivel consciente.

Los avances tecnológicos han potenciado el cruce desde el lado de las llamadas “ciencias duras”. En tal contexto, emergió la llamada *Neuroeconomía*: una combinación de las neurociencias, la economía y la psicología, aplicada al estudio del proceso de elección de los individuos. Esta rama del saber, comenzó a analizar -a través de la utilización de imágenes por resonancia magnética (IRM)- procesos tales como el funcionamiento del cerebro en la toma de decisiones, la categorización de riesgos y recompensas, entre otros. Uno de sus referentes es Paul Zak, biólogo, fundador y director del Centro de Estudios Neuroeconómicos de la Universidad de Claremont, California. En esta línea, también, encontramos obras populares de gran impacto masivo, tales como la escrita por el periodista Jason Zweig: *Su cerebro y su dinero: cómo la neuroeconomía puede ayudarle a hacerse rico*, el cual alcanzó récords de venta en el año 2007.²

Este noviazgo economía-psicología y neurociencias también incentivó la aparición de otras obras populares en el terreno de la difusión, con fuerte llegada en la opinión pública. Entre ellos se destacan los recientes super *best-sellers* *Freakonomics* y *Superfreakonomics*, escritos por Steven Levitt y Stephen Dubner, que abordan a través del análisis económico diversas cuestiones no económicas. Algunas de ellas espinosas, tal es el caso del vínculo entre el descenso de la tasa de criminalidad y la instauración del aborto legal en algunos estados de los Estados Unidos. En la visión de los autores, tal marco legal permitió que niños que hubieran nacido en ambientes hostiles, con mayor probabilidad de convertirse

2 Jason Zweig, *Su cerebro y su dinero: cómo la neuroeconomía puede ayudarle a hacerse rico*. Simon & Schuster, 2007.

en delincuentes, no llegaran a nacer. Enfoque interesante pero a la vez polémico.³

También el filósofo italiano Matteo Motterlini –profesor de Economía Cognitiva y Filosofía de la Ciencia en la Università Vita-Salute San Raffaele, de Milán- abordó este enfoque en su obra *Economía Emocional* (2008). Entre las conclusiones de Motterlini, encontramos –por ejemplo- la interesante tendencia del ser humano a realizar cuentas mentales separadas, atribuyendo a la misma cantidad de dinero un valor monetario distinto dependiendo de cómo ha entrado su bolsillo y cómo saldrá de él. Lo mismo sucederá si tal cantidad de dinero es una ganancia o una pérdida: las segundas molestarían más que las primeras y tenderemos a hacer lo imposible para evitarlas.⁴

En el mismo sentido, el neurocientífico argentino Facundo Manes –médico graduado en la Universidad de Buenos Aires y con una Maestría en la Universidad de Cambridge- contribuyó no sólo a través de la investigación sino de la divulgación popular de los recientes descubrimientos científicos que vinculan al sistema nervioso central con los procesos de toma de decisiones humanas, las emociones, la conciencia, entre otros interesantes temas. Su programa de televisión *Los enigmas del cerebro* ha explicado en lenguaje simple y para todo público fenómenos complejos sobre el órgano –hasta el momento- más indescifrable.

En esta misma línea se inscribe la obra del profesor de Duke University, Dan Ariely, llamada *Predictably Irrational. The Hidden Forces that Shape Our Decisions* (*Predeciblemente irracional. Las fuerzas ocultas que dan forma a nuestras decisiones*, 2008) así como la escrita por él junto con George Loewenstein *The Heat of the Moment: The Effect of Sexual Arousal on Sexual Decision Making* (*El calor del momento: el efecto de la excitación sexual en la toma de decisiones sexuales*, 2006).⁵ En este último estudio,

3 Steven Levitt y Stephen J. Dubner, *Freakonomics. Un economista políticamente incorrecto explora el lado oculto de lo que nos afecta*. Ediciones B, 2005.

4 Matteo Motterlini, *Economía emocional*. Ediciones Paidós, 2008.

5 Dan Ariely y George Loewenstein, “The Heat of the Moment: The Effect of

los autores analizaron el comportamiento de un grupo de jóvenes varones a efectos de evaluar la toma de decisiones en contexto de baja y alta excitación sexual. El resultado: se comprobó en ellos una mayor propensión a la realización de comportamientos sexualmente peligrosos (ej. no utilización de preservativos, abuso sexual, etc.), tras estar frente a los “calientes” contenidos vistos en sus computadoras personales.

Tecnología y mayor comprensión de las emociones humanas

La creciente posibilidad tecnológica de observar, analizar y comprender el funcionamiento del cerebro humano –así como el de otras especies- nos posiciona en un muy interesante momento del conocimiento.

Dado el estado del arte en materia de biología evolutiva, la referencia a “Adán y Eva” como primeros humanos apenas puede ser utilizada como una graciosa metáfora. Las investigaciones más recientes revelan que los cerca de 2.000 años de historia cristiana de la humanidad constituirían apenas el 1% de la historia de nuestra especie como “homo sapiens”, aparecida cerca de 200.000 años atrás. Mientras tanto, los rastros de los primeros “homínidos” se remontan a 4.4 millones de años atrás.

Las posibilidades técnicas de conocer más en profundidad la genética comienzan a desdibujar el abismo entre “humanos” y “animales”. Tal como demuestran diversos estudios, los humanos y otros primates superiores como el chimpancé o los bonobos cuentan con 98,7% de genes en común. Incluso se observa que la falta de comunicación oral de los chimpancés no tendría que ver con sus limitaciones intelectuales sino con un aparato fonador menos desarrollado que el nuestro. Tal como señala Catherine

Meyer, algunos simios incluso pueden aprender ciertos lenguajes de signos, similares a los utilizados por los sordomudos en su comunicación.⁶

Al mismo tiempo, la actual tecnología posibilita al ser humano mensurar procesos otrora inaccesibles al saber de nuestra especie. Por ejemplo, que la información que recibimos en nuestro cuerpo a través de nuestros sentidos (vista, olfato, gusto, tacto, y audición) ronda los 11.000.000 de bits por segundo y que la información que –en el mismo lapso de tiempo- llega a ser manejada por la conciencia es de 50 bits. En consecuencia, sólo ingresa a nuestra conciencia un 0,000454545% de la información que penetra nuestros sentidos.⁷

Tasa de transmisión de la información percibida por los sentidos	
Sentido	Bits por segundo
Vista	10,000,000
Tacto	1,000,000
Audición	100,000
Olfato	100,000
Gusto	1,000
Total información ingresada a través de los sentidos (Bits por segundo)	11.201.000
Información que llega hasta el nivel consciente (Bits por segundo)	50
Información que llega a nivel consciente / total información ingresada a través de los sentidos (%)	0,000454545%
<i>Fuente: George Markowsky, "Information Theory". Encyclopædia Britannica Online</i>	

6 Fuente: *Nature*. Septiembre, 2005. En Catherine Meyer, *Los nuevos Psi. Lo que hoy sabemos sobre la mente humana*, pág. 15. Sudamericana, 2010.

7 George Markowsky, "Information Theory". *Encyclopædia Britannica Online*. 16 de marzo, 2012 (<http://www.britannica.com/EBchecked/topic/287907/information-theory>).

En un contexto de tanta información, se abren grandes preguntas respecto de los criterios de selección de lo que efectivamente procesamos ¿Por qué elegimos estos 50 bits por segundo y no otros? Aquí la otrora despreciada intuición parece jugar un importante rol. La psicóloga española Mertxe Pasamontes sostiene que existe una sobrevaloración de la razón y del procesamiento consciente de la información –representada en el “*cogito, ergo sum*” (“*pienso, luego existo*”) de Descartes– por la simple situación de que al pensar somos apenas conscientes de nuestra “parte consciente”, valga la tautología. Sostiene que el inconsciente juega un gran rol en la toma de decisiones y destaca el rol de la intuición, no como algo mágico sino como una forma de memoria inconsciente. “*La corazonada es un acto ejecutivo sin razonamiento lógico consciente, pero profundo y fundado*”⁸, afirma. En consecuencia, poco habría de irracional en lo que la intuición comunica, sino que actúa con un criterio rector de selectividad de la información desarrollado como fruto de la experiencia personal y de la historia evolutiva de la especie.

La actual tecnología nos permite identificar y mensurar las emociones humanas (y de otros animales), observar por qué áreas del cerebro circula la información, dónde se aloja la memoria, entre otras interesantes novedades. Con ironía y gracia, Adam Cash en *Psychology for Dummies* titula uno de sus capítulos “Hardware, Software and Wetware” haciendo un paralelismo entre el cerebro humano y los actuales sistemas de información. Está bastante claro que el “hardware” hace alusión a nuestro cerebro y el “software” a la información que ingresa a través de los sentidos. Pero, ¿qué a que se refiere con “wetware”? La traducción literal podría ser “materia húmeda”, haciendo alusión al rol de las emociones dentro de la naturaleza del ser humano, dejando en claro que –a diferencia

8 Mertxe Pasamontes, *Aprender a usar la intuición*. www.mertxepasamontes.com. 19 de abril, 2010.

de las computadoras, al menos en el presente- no somos sólo “materia” (hardware) e “información” (software), sino también somos “emoción”. Como hemos comentado con anterioridad, la actual tecnología de diagnóstico por imágenes nos permite observar con claridad creciente y sorprendente este vínculo entre emociones y toma de decisiones al que nos referiremos en la presente obra.

¿Puede realizar un aporte la lógica económica a la comprensión de procesos psicológicos? A lo largo de las siguientes páginas, intentaremos encontrar algunos vínculos entre la economía y algunos campos de la psicología, tales como la psicología evolutiva, del comportamiento / conductista, cognitiva y positiva, entre otras.

¿Será la relación entre la economía y la psicología un amor eterno o una temporaria relación por conveniencia? Los avances parecen mostrar la enorme y creciente fertilidad del entrecruzamiento de ambas áreas del conocimiento, que se nutren en un apasionante presente y un sorprendente futuro.

Capítulo II:

Capital psíquico:

¿Son los aspectos emocionales una inversión en el éxito de las personas?

¿Quién es más “inteligente”? ¿El niño que más estudia? ¿El que logra mejores notas en la escuela? ¿El que cuenta con un mayor coeficiente intelectual? ¿Qué rol juegan los aspectos emocionales en el éxito de las personas?

Con la publicación de su “best-seller” *Inteligencia Emocional*, en 1995, el psicólogo Daniel Goleman generó un enorme impacto en amplios sectores de la sociedad. Goleman dedicó su obra a explicar por qué algunas personas parecen dotadas de un don especial que les permite vivir bien aunque no sean las que más se destacan por su aparente nivel de inteligencia. Asimismo, por qué, por ejemplo, no siempre el alumno supuestamente “más inteligente” es el que termina siendo el más exitoso en alcanzar sus metas a lo largo de su vida. A través de tal obra, Goleman dotó de una enorme fuerza al concepto de inteligencia emocional, acuñado en 1990 por los psicólogos de la Universidad de Yale, Peter Salovey y John Mayer.

En las épocas previas, el enfoque predominante respecto de los “niveles de inteligencia” se centraba en la medición del coeficiente intelectual (CI o IQ, Coeficiente Intelectual / Intelligence Quotient), método desarrollado por Alfred Binet y Théodore Simon y utilizado inicialmente en 1912 por el psicólogo alemán William Stern a efectos de medir la capacidad intelectual en niños.

La teoría de la inteligencia emocional representó un giro copernicano que puso en jaque al entonces indiscutido criterio del CI/IQ. Existía una pregunta sin responder, un interrogante sin descifrar respecto de la relación entre la “inteligencia” y el rendimiento en la vida. ¿Por qué, en muchos casos, los supuestamente “menos inteligentes” triunfaban? O ¿por qué los “más inteligentes” no necesariamente alcanzaban sus metas?

El camino de la realidad parecía indicar que existía otra mirada posible al respecto, lo cual puede observarse en la reflexión de Goleman:

“... uno de los secretos a voces de la psicología es la relativa incapacidad de las notas, el CI (coeficiente intelectual) o las pruebas de aptitud académica (SAT) para predecir de manera infalible quien tendrá éxito en la vida ... El CI contribuye aproximadamente en un 20% a los factores que determinan el éxito en la vida, con lo que el 80% quedará para otras fuerzas.”⁹

Estas “otras fuerzas”, señaladas por Goleman, tenían que ver con factores de tipo emocional, poco considerados hasta ese momento. En su visión, la inteligencia emocional posibilita el desarrollo de habilidades tales como la capacidad de motivarse y persistir frente a decepciones, de controlar los impulsos, de generar esperanzas, de demorar la gratificación, de regular el humor, evitando que los trastornos disminuyan la capacidad de pensar.¹⁰ La inteligencia emocional permite al hombre ser consciente de sus emociones, entender los sentimientos de los demás, soportar las presiones y frustraciones, desarrollar capacidad de trabajar en equipo, así como adoptar una actitud

9 Daniel Goleman, *La inteligencia emocional*, pág. 54. Vergara Editor, 1999.

10 Daniel Goleman, op. cit., pág. 54.

empática y social que le brindará mayores posibilidades en el desarrollo de su persona.

Señala Goleman que el ser humano cuenta con dos tipos diferentes de inteligencias: la racional y la emocional, prevalecientes en diferentes hemisferios cerebrales. Mientras que el hemisferio izquierdo se enfoca en el procesamiento lógico de la información (a través del análisis, la realización de abstracciones, mediciones, planeamiento de procedimientos, verbalización, identificación de palabras y números, sumas, restas, lectura y escritura, etc.), el hemisferio derecho se especializa en la percepción global, dando un proceso de síntesis a la información que ingresa. Este hemisferio permite comprender y realizar metáforas, crear y/o combinar ideas. Cuenta con una visión holística, con capacidad de comprender lo global a partir de las partes. Es intuitivo, en lugar de lógico. Razona en imágenes, en símbolos, música y sentimientos. Este hemisferio también articula las relaciones interpersonales.

Esta comprensión del funcionamiento e interacción de ambos hemisferios cerebrales abrió nuevas puertas al entendimiento de lo que habitualmente llamamos “inteligencia”.

Como veremos más adelante, en términos de la teoría de las inteligencias múltiples desarrollada por Howard Gardner, el concepto de inteligencia emocional estaría vinculado a las inteligencias la inter-personal y la intra-personal.

Las dos caras del cerebro	
Hemisferio izquierdo (“racional”)	Hemisferio derecho (“emocional”)
Verbal: Usa palabras para nombrar, describir, definir.	No verbal: Es consciente de las cosas, pero le cuesta relacionarlas con palabras.
Analítico: Estudia las cosas paso a paso y parte a parte.	Sintético: Agrupa las cosas para formar conjuntos.
Simbólico: Emplea un símbolo en representación de algo. Por ejemplo, el dibujo un ojo; el signo + representa el proceso de adición.	Concreto: Capta las cosas tal como son, en el momento presente.
Abstracto: Toma un pequeño fragmento de información y lo emplea para representar el todo.	Analógico: Ve las semejanzas entre las cosas; comprende las relaciones metafóricas.
Temporal: Sigue el paso del tiempo, ordena las cosas en secuencias: empieza por el principio, relaciona el pasado con el futuro, etc.	Atemporal: Sin sentido del tiempo, centrado en el momento presente.
Racional: Saca conclusiones basadas en la razón y los datos.	No racional: No necesita una base de razón, ni se basa en los hechos, tiende a posponer los juicios.
Digital: Usa números, como al contar.	Espacial: Ve donde están las cosas en relación con otras cosas, y como se combinan las partes para formar un todo.
Lógico: Sus conclusiones se basan en la lógica: una cosa sigue a otra en un orden lógico. Por ejemplo, un teorema matemático o un argumento razonado.	Intuitivo: Tiene inspiraciones repentinas, a veces basadas en patrones incompletos, pistas, corazonadas o imágenes visuales.
Lineal: Piensa en términos de ideas encadenadas, un pensamiento sigue a otro, llegando a menudo a una conclusión convergente.	Holístico: Ve las cosas completas, de una vez; percibe los patrones y estructuras generales, llegando a menudo a conclusiones divergentes.
<i>Fuente: Personarte.com</i>	

Fronteras de posibilidades de producción: Cerebros sin capacidad ociosa

El concepto de inteligencia emocional permitió comenzar a confirmar lo que por generaciones se intuyó: los aspectos emocionales posibilitan que el cerebro humano sea utilizado de forma óptima, al máximo, en su mayor potencial.

Así como una fábrica que podría producir 100 autos por día y sólo produce 10, un déficit en el terreno emocional podría hacer que las personas actúen sin utilizar al máximo sus potencialidades.

Resulta interesante observar cómo desde otro perfil científico, el de la ciencia económica, existe un abordaje similar respecto del grado de utilización de los recursos. La teoría de la frontera de posibilidades de producción (conocida como FPP) explica la combinación de factores productivos o tecnologías en los que una unidad productiva alcanza su producción máxima. Es decir que refleja las cantidades máximas de bienes y servicios que un individuo, una empresa o una sociedad es capaz de producir en un determinado período de tiempo a partir de determinados factores de producción y conocimientos tecnológicos. Dado el uso de los factores productivos, encontramos tres escenarios posibles:

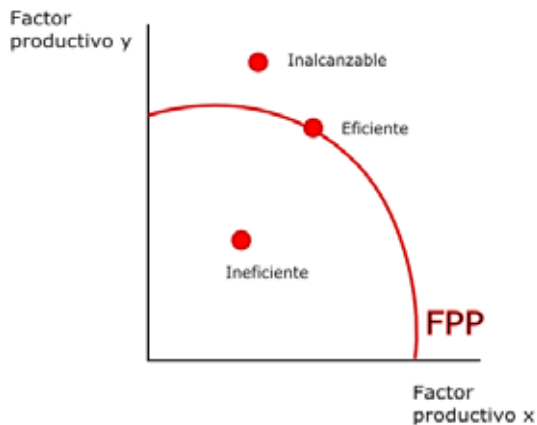
✓ una estructura productiva **ineficiente**: cuando la producción real se encuentra por debajo de la producción máxima posible. Esto se puede dar porque no se utilizan todos los recursos, teniendo algunos de ellos capacidades ociosas. Como comentábamos en el ejemplo anterior, si en mi planta automotriz que me permite producir 100 autos diarios sólo produzco 10.

✓ una estructura productiva **eficiente**: cuando el volumen de producción alcanza la producción máxima posible. En este caso, la existencia de recursos ociosos es

mínima y el uso de tecnología no es mejorable. Produzco 100 autos diarios de 100 posibles.

✓ una estructura productiva **inalcanzable**: cuando lo producido se encuentra por encima de las posibilidades de producción. Este caso es teórico, ya que –por definición– es imposible. Los cambios tecnológicos hacen que esta frontera de producción se expanda y que lo imposible se transforme en posible. De esta forma, la imprenta que podía producir 5 libros por año en el 2000, en el año 2011 –con la incorporación de tecnología de diseño e impresión y manteniendo los demás factores constantes– podrá producir 500 libros. Ejemplos, similares podríamos realizar con la robotización aplicada a una fábrica de autos o la agricultura y el incremento de su productividad por hectárea como consecuencia de las semillas transgénicas.

Frontera de posibilidades de producción (FPP)



En términos generales, la Frontera de Posibilidades de Producción nos indica cuán lejos estamos de nuestra producción máxima posible.

Entonces, ¿qué tienen en común el concepto de inteligencia emocional y el de Frontera de Posibilidades de Producción?

El concepto de Inteligencia Emocional nos dice que los aspectos emocionales juegan un rol fundamental en el desempeño de las personas. En consecuencia, es posible que un individuo con un coeficiente intelectual bajo, lo utilice al 100% y tenga un desempeño mayor al de otro con un coeficiente intelectual alto pero que lo utilice en un porcentaje menor.

Observemos un ejemplo en el siguiente cuadro: la persona A cuenta con un coeficiente intelectual inferior (2) al de la persona B (10). Sin embargo, la persona A utiliza esta menor dotación de recursos naturales en su máximo potencial (100%), mientras que la persona B (la “más inteligente”) la utiliza al 10%. El resultado sorprende: la persona aparentemente menos inteligente utiliza más unidades (2) de inteligencia que la más inteligente (1).

¿Por qué sucede este milagro? Los aspectos emocionales son la clave. Ergo, las limitaciones del coeficiente intelectual no constituyen un límite, ni tampoco la abundancia es una garantía.

¿Quién es más inteligente?					
	Inteligencia objetiva (IQ o CI, Coeficiente intelectual)	Resultado parcial	Porcentaje de uso de inteligencia objetiva como consecuencia de factores emocionales	Unidades utilizadas de inteligencia	Resultado final
Persona A	2	Menos inteligente	100%	2	Mayor
Persona B	10	Más inteligente	10%	1	Menor

En consecuencia, los aspectos emocionales jugarán un rol clave en determinar si la fábrica funcionará parcialmente o a plena capacidad. Cuanto mayor sea este “capital psíquico”, mayor será el uso de la “capacidad productiva” de cada persona y menor la “capacidad ociosa”. En consecuencia, las personas utilizarán un mayor porcentaje de su potencial, de sus “talentos”.

Capital psíquico, análisis FODA y Psicología Positiva

La historia de la psicología como ciencia ha recorrido un extenso camino. Sus orígenes, vinculados a la medicina, han estado enfocados en las psicopatologías, tales como la ansiedad, el stress, la depresión, por mencionar apenas algunas. En las últimas décadas, Martin Seligman -director del Departamento de Psicología de la Universidad de Pennsylvania habiendo sido previamente presidente de la American Psychological Association desde 1996- se erigió en el representante de una nueva tendencia teórica que no se enfocaría en las “enfermedades” psíquicas sino en las bases del bienestar psicológico y de la felicidad, así como en las virtudes y fortalezas humanas. De esta forma, dio origen a lo que hoy se conoce como la “Psicología Positiva”.

El foco en los aspectos positivos de la psiquis humana significó un giro copernicano que ha puesto el énfasis en la identificación de las fortalezas y las virtudes de nuestro carácter, concentrándonos en ellas, reconociéndolas y desarrollándolas, como una forma de alcanzar una vida de plenitud. Estas fortalezas y virtudes son consideradas nuestro “capital psíquico”, según el concepto desarrollado por María Martina Casullo, reconocida como la “madre” de la Psicología Positiva en la Argentina:

“... los psicólogos identificados con el enfoque de la Psicología Positiva se interesan en comprender y analizar cómo y por qué, aún frente a situaciones

de máximos estrés, los sujetos pueden desarrollar fortalezas, emociones positivas, proyectos de vida.

¿Qué factores, circunstancias y procesos intervienen para que la persona, a pesar de haber sufrido pérdidas, enfrentado conflictos, padecido enfermedades graves, considere que la vida merece ser vivida?

Se utiliza la noción de Capital Psíquico para hacer referencia a ese conjunto de factores y procesos que permiten aprender a protegerse y sobrevivir, a generar fortalezas personales.”¹¹

Es interesante observar que el mundo de los negocios también ha desarrollado una herramienta similar –de gran simpleza y utilidad- para identificar “dónde estamos parados” y, de acuerdo a ello, desarrollar una estrategia de éxito. Nos referimos al análisis FODA -en inglés SWOT- cuya creación es atribuida a Albert Humphrey. Este método de análisis estratégico de las organizaciones nos permite identificar las Fortalezas y Debilidades dentro de nuestras empresas así como las Oportunidades y Amenazas en el ambiente externo. Mientras las dos primeras variables (Fortalezas y Debilidades) son endógenas o internas a la organización, es decir que dependen de nosotros y las podemos modificar, las otras dos son exógenas o externas (Oportunidades y Amenazas) y no está en nosotros la capacidad de alterarlas.

Este análisis simple nos permite, en primer lugar, identificar sobre qué áreas podemos actuar y sobre qué áreas no lo podemos hacer. En consecuencia, nos aporta un enfoque absolutamente realista y nos permite concentrarnos en lo posible. La identificación y reconocimiento de “dónde estamos parados” constituye un primer y útil paso para poder actuar a

11 María Martina Casullo, “El capital psíquico. Aportes de la Psicología Positiva”. *Revista Psicodebate N° 6: Psicología y Salud*. Buenos Aires, 2005.

partir de una estrategia realista en el logro de metas. Una de las recomendaciones empresarias emergentes es “enfocarse en fortalezas”, lo cual implica –por ejemplo- la identificación de las unidades de negocios rentables y las no rentables, y desprenderse de estas últimas.

En su obra *What You Can Change and What You Can't* (*Lo que usted puede cambiar y lo que no*), Seligman hace referencia a la importancia estratégica de poder realizar esta diferencia. Al respecto, Catherine Meyer comenta la conocida pero no menos sabia reflexión:

*“Valor para cambiar lo que se puede cambiar.
Serenidad para aceptar lo que no se puede
cambiar. Sabiduría para reconocer la diferencia”.*¹²

Tan sencillo (y tan complejo) como eso.

12 Catherine Meyer, op. cit. págs. 561 y 562.

Clasificación de virtudes y fortalezas del carácter (Peterson & Seligman, 2004)	
Virtudes	Fortalezas
Sabiduría y sapiencia	Creatividad (originalidad, inventiva); curiosidad (interés por el mundo, búsqueda de novedad, apertura a la experiencia); mentalidad abierta (capacidad de juicio, pensamiento crítico); amor por el conocimiento y aprendizaje; perspectiva (sabiduría).
Coraje	Valentía (valor); persistencia (perseverancia, diligencia); integridad (autenticidad, honestidad); vitalidad (pasión por las cosas, entusiasmo, vigor, energía).
Humanidad	Amor; bondad o benevolencia (generosidad, calidez, cuidado, compasión, amor altruista, amabilidad); inteligencia social (inteligencia emocional, inteligencia personal).
Justicia	Civismo (responsabilidad social, lealtad, trabajo en equipo); equidad; liderazgo.
Templanza	Capacidad de perdonar y misericordia; humildad y modestia; prudencia; auto-regulación (autocontrol).
Trascendencia	Apreciación de la belleza y la excelencia (capacidad de asombro, admiración, elevación); gratitud; esperanza (optimismo, proyección hacia el futuro, orientación hacia el futuro); sentido del humor (humor positivo); espiritualidad (religiosidad, fe, propósito).
<i>Fuente: Luciana Mariñelarena-Dondera & Hugo Klappenbach, "La Psicología Positiva en la revista Psicodebate (2000-2007)". Revista Psicodebate Nro. 10: Psicología, Cultura y Sociedad. Buenos Aires, 2009.</i>	

La visión de Goleman aporta claridad a una sensación intuitiva a lo largo de la historia de la humanidad: el valor estratégico de los aspectos emocionales. La historia afectiva de la persona se inicia desde su misma concepción e incluso cuenta con fuertes determinantes genéticos. En este contexto, el rol de lo emocional jugará un papel central en el afianzamiento de la personalidad, la consolidación de su autoestima así como en el éxito en la vida.

Estudios como los de John Bowlby señalan que el proceso de constitución de este capital emocional tiene una vinculación fundamental con la experiencia de los primeros años de vida de las personas. Bowlby en 1958 publicó *The Nature of the Child's Tie to his Mother*¹³ (*La naturaleza del vínculo del niño con su madre*) que fue la base de su teoría del “apego” (“attachment”) referida a la forma en que el vínculo entre los niños y sus padres (naturales o por adopción) tiene un rol clave en el desarrollo del capital emocional que se podrá observar “en acción” a lo largo de su vida posterior. Esta teoría del apego se confirma también en otros animales además de los humanos, tanto en aves como en otros mamíferos. La proximidad bebé-madre, el contacto físico, y la protección constituyen cimientos fundamentales en la construcción del edificio afectivo.

La particular necesidad de cuidado al nacer por parte del bebé humano (por encima de otras especies) tendría que ver con una de sus grandes virtudes diferenciales: el tamaño de su cerebro. Elizabeth Antunovic¹⁴ se ha referido al concepto de “extero-gestación” o gestación externa que hace que -los homo sapiens- nazcamos “antes de lo previsto” debido al gran tamaño de nuestro cerebro. Al respecto afirma:

- *“Para que un bebé humano alcanzara la mitad del tamaño de un cerebro adulto tardaría unos 18 meses de gestación.”*
- *“El bebé humano nace usualmente 266,5 días después de la concepción debido a su cabeza grande y al rápido crecimiento de su cerebro que tiene lugar durante los últimos tres meses en el útero.”*

13 John Bowlby, “The Nature of the Child's Tie to his Mother”. *International Journal of Psychoanalysis*, 39: 350-371, 1958.

14 Elizabeth Antunovic, “El mejor lugar después del vientre materno. La exterogestación y la necesidad de ser llevado”. 2009.

- “Los humanos nacen con un 25% del cerebro de un adulto, los simios el 50%”.
- “Los bebés humanos nacen también inmaduros. De hecho, siguen siendo en realidad más desvalidos que las crías de cualquier otra especie”.

Tanto la visión de Goleman (Inteligencia emocional), como la de Seligman (Fortalezas y virtudes del carácter) y Martín Casullo (Capital psíquico) parecen coincidir en el determinante rol de lo emocional a la hora de influir en el rendimiento de las personas en el proceso de búsqueda de su felicidad. En “producir” su felicidad en su máximo potencial o no, alcanzando el límite máximo de sus “fronteras de posibilidades de producción” e incluso ampliándolas.

Inteligencias múltiples

El escape de la visión monocorde de la inteligencia tuvo un punto de inflexión en 1983, cuando el neuropsicólogo Howard Gardner publicó su libro *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*, (*Marcos de la Mente: La Teoría de las Inteligencias Múltiples*) que lo hizo precursor en el cuestionamiento del criterio de coeficiente intelectual como único parámetro, afirmando que no existía una única y monolítica clase de inteligencia.¹⁵

¿Podemos comparar las inteligencias de Leonardo da Vinci, Luciano Pavarotti, Diego Maradona, Lionel Messi, Steve Jobs, Niccolò Machiavelli, Bill Gates, Albert Einstein, Wolfgang Amadeus Mozart, Jesucristo, Freddie Mercury, Walt Disney, Nelson Mandela, Sigmund Freud o Adam Smith? ¿Podemos afirmar que alguno de ellos es/era más inteligente que los demás?

15 Howard Gardner, *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*. New York: Basic, 1983.

De acuerdo a Gardner cada una de estas personas poseería un tipo específico de inteligencia. En su visión, la inteligencia es la capacidad de ordenar los pensamientos y coordinarlos con las acciones, pero no es una unicidad. Cada individuo cuenta con al menos siete inteligencias, habilidades cognitivas, que trabajan conjuntamente pero de forma semi-autónomas. Cada persona desarrolla algunas más que otras, y diferentes culturas y segmentos de la sociedad ponen diferentes énfasis en cada una de ellas.¹⁶

Las siete inteligencias señaladas por Howard Gardner son las siguientes:

1. Lingüística. La habilidad para leer, escribir y hablar bien. Característica de escritores y oradores, por ejemplo.

2. Lógica-matemática. La habilidad de resolución de problemas.

3. Corporal y kinestésica. Característica de los deportistas.

4. Visual y espacial. La habilidad para moverse y navegar en el espacio y la habilidad para desarrollar escenas tridimensionales en la mente.

5. Musical. Habilidad natural para leer, escribir y tocar instrumentos musicales.

6. Intra-personal. La habilidad de comprender las propias, motivaciones, emociones y otros aspectos de la propia personalidad.

7. Inter-personal. La capacidad de comprender a los demás. El concepto de “empatía” como comprensión de las emociones de las personas.

16 Alba Agüera Torres, “División de actividades por inteligencia en educación infantil”. Revista digital *Enfoques Educativos* N° 32, 15 de febrero, 2009.

El don que nos permite ponernos en lugar del otro, comprendiendo sus motivaciones y emociones.

Leonardo da Vinci, ícono del hombre renacentista, es un ejemplo de persona con una performance destacada en diversos ámbitos que parecen hasta opuestos, como lo son el arte y las ciencias. Pintó la Gioconda, realizó grandes avances en la medicina y hasta se animó a imaginar el avión muchos siglos antes de que su implementación fuera técnicamente posible. A este tipo de personalidades destacadas en distintas ramas del saber se las denomina también “polímatas”.

Como hemos comentado anteriormente, los conceptos de inteligencia “inter-personal” e “intra-personal” de Gardner son muy cercanos a los de “inteligencia emocional” de Goleman. Al respecto afirma en *Multiple Intelligences*:

“La inteligencia inter-personal es la capacidad para comprender a los demás: qué los motiva, cómo operan, cómo trabajar cooperativamente con ellos. Vendedores, políticos, maestros, médicos clínicos y líderes religiosos de éxito tienen probabilidades de ser individuos con elevado grado de inteligencia interpersonal. La inteligencia intra-personal ... es una capacidad correlativa, vuelta hacia el interior. Es la capacidad de formar un modelo preciso y realista de uno mismo y ser capaz de usar ese modelo para operar eficazmente en la vida.”¹⁷

17 Howard Gardner, “Multiple Intelligences”, citado por Daniel Goleman en *La inteligencia emocional. Por qué es más importante que el cociente intelectual*, pág. 60, op. cit.

La ventaja emocional de las personas

Si hablamos de capital psíquico y que este varía de persona a persona, podremos decir que habrá individuos con mayor capital psíquico que otros.

A principios del siglo XIX, uno de los padres de la economía, David Ricardo, desarrolló la teoría de la “ventaja comparativa” que afirmaba que las naciones debían enfocarse en producir aquello que hicieran mejor, más eficientemente. Más recientemente, desde una perspectiva de negocios, Michael Porter¹⁸ elaboró el concepto de “ventaja competitiva” de las naciones. En su visión, la comprensión de su potencial estratégico (tierra, ubicación, recursos naturales, mano de obra, tamaño de la población) y un accionar basado en ello, constituyen la clave para el éxito económico de los países.

Siguiendo este razonamiento, nos preguntamos si podemos pensar en una “ventaja emocional” de las personas, una “superioridad relativa” consecuencia de su mayor capital psíquico. ¿Tienen las personas con un mayor desarrollo de su capital psíquico mayores posibilidades de alcanzar sus metas a lo largo de la vida? ¿Pueden, incluso, incrementar este capital a través de la comprensión de los procesos que lo determinan?

Para finalizar las reflexiones de esta sección, nos preguntamos: ¿Cuál es el máximo potencial de cada persona? ¿Cuál el mayor rendimiento posible de cada uno de nosotros para alcanzar la meta que nos fijemos? Citando una expresión muy utilizada en los Estados Unidos, podríamos decir que “el cielo es el límite” (“the sky is the limit”). El desarrollo de nuestro capital psíquico es un determinante en el corrimiento del tope de nuestra frontera de posibilidades de producción, de nuestro rendimiento en los diferentes aspectos que nos interesen a lo largo de las diferentes etapas de nuestra vida.

18 Michael Porter, *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, 1985.

Aún en situaciones de personas que parezcan contar con un “menor nivel de inteligencia”, contextos adecuados permitirán la generación y desarrollo de un capital psíquico. Políticas como la de la cadena de comidas rápidas Mc Donald’s de contar con un cupo de trabajo para jóvenes con síndrome de Down son muestras de que estas personas pueden alcanzar un rendimiento laboral equivalente al del resto de las personas en muchas áreas. En un contexto de inteligencias múltiples, las capacidades diferenciadas sustituyen al concepto de discapacidad, e incluso las personas consideradas “normales” contaríamos con capacidades o discapacidades múltiples.

En situaciones de extrema adversidad, será este capital psíquico el que permita a algunas personas recuperarse, re-inventarse y volver a emprender su camino con más fuerza. Este proceso denominado resiliencia es característico de grandes personalidades de la historia de la humanidad tales como Alexander Graham Bell, quien contribuyó fuertemente en la invención del teléfono, obsesionado por los problemas auditivos de su madre y su esposa. La historia de la humanidad es –afortunadamente- rica en este tipo de ejemplos. Si miramos a nuestro alrededor cercano, es posible que encontremos decenas de casos.

El proceso de resiliencia o recuperación se puede observar incluso en el terreno neurológico, aún en situaciones de graves traumatismos o patologías cerebrales. Si bien tiempo atrás prevalecía la idea de que las neuronas no se reproducen y constituyen un “stock” fijo que no puede incrementarse, sino tan sólo reducirse en su número, los avances de la ciencia modificaron tal supuesto. Al respecto resultan interesantes los estudios de Elkhonon Goldberg, neurólogo de New York University y director del Instituto de Neuropsicología y Funcionamiento Cognitivo, que –conjuntamente con estudios de otros científicos- ponen en evidencia que la regeneración cerebral (nuevas neuronas y nuevas conexiones neuronales en las áreas más estimuladas) es posible y que este órgano cambia

de forma según su utilización. Esto es lo que se denomina “neuroplasticidad”.

Nuestro cerebro es “flexible” y, así como en la actividad física, los músculos que más usamos son los que más se desarrollan, lo mismo parece suceder con este órgano. De ahí el nacimiento del concepto de entrenamiento cognitivo o “fitness mental”. Como señala Néstor Braidot, el cerebro es como un músculo y debemos mantenerlo activo y su ejercitación no sólo mejora las funciones cognitivas sino que genera modificaciones en este órgano clave. Contrariamente, la ausencia de actividad atenta contra su buen funcionamiento.¹⁹

La teoría de la inteligencia emocional esbozada por Goleman revolucionó la concepción de prevaleciente hasta el momento en la materia, transformó lo estático en dinámico, y reconoció a los aspectos emocionales su verdadera y profunda relevancia.

19 Néstor Braidot, Neuromanagement. *Cómo utilizar a pleno el cerebro en la conducción exitosa de las organizaciones*, pág. 47. Biblioteca Braidot, Ediciones Granica, 2008.

Capítulo III:
Custodiando el valor
de las relaciones de pareja
¿La convivencia fortalece
o desgasta el amor?

*Nos miramos una vez y supimos en seguida qué pasaba.
 Nos hablamos una vez y salimos a buscar la madrugada.
 El vino fue un cómplice para toda aquella fiesta de palabras,
 y al cabo de un tiempo de querernos nos casamos de mañana.*

*No era fácil trabajar y difícil llevar dinero a casa.
 Yo soñaba más y más, pensando que te tranquilizaba.
 El fracaso fue un cristal para ver nuestra pareja separada.
 Y al cabo de un tiempo de engañarnos todo quedó en nada.*

*Mis manos son hielo sin tu espalda
 Mi frente el infierno sin tu calma.
 Mis ojos, la pena en la mirada.
 Menta y limón.*

“Menta y limón”, Roque Narvaja

Fernando y Cecilia se amaban. Profundamente. Desde que se conocieron, no pudieron separarse, ni un instante. Ambos jóvenes vivían con sus padres y su mayor sueño era el de vivir juntos. Algunos años pasaron hasta que terminaron sus

estudios, comenzaron con sus primeros trabajos y a ganar algo de dinero para pensar en casarse.

Con esfuerzo, organizaron una fiesta en la que compartieron con sus seres queridos la sincera alegría del inicio de una vida juntos para siempre. El casamiento significaba, para ellos, el inicio de una nueva era, llena de magia y esperanzas.

En un comienzo ambos ansiaban volver de sus trabajos para encontrarse, cocinar juntos y compartir hermosas noches de amor. Con el paso del tiempo, comenzó a ser más dificultoso armonizar las prioridades de cada uno. Fernando disfrutaba de estar frente a su computadora hasta a la medianoche para poner al día un sinnúmero de obligaciones que le permitían cubrir sus crecientes gastos fijos. Cecilia se sentía desatendida ante la indiferencia de su marido. Se preguntaba si estaría más fea, más gorda, o menos interesante para él.

La cotidianidad, de forma lenta e indefectible, fue diluyendo la sensación de “luna de miel”. Y la “etapa rosa” duró menos de lo esperado.

Cecilia siempre estaba llena de energía, parecía que no precisaba descansar. Tanto es así que dedicaba los fines de semana completos a visitar a su familia y a ir de compras. Contrariamente, Fernando sólo pretendía descansar y reponerse de su también agotador ritmo de vida. Mientras ella salía los fines de semana, él se quedaba solo en la casa.

De esta forma, el amor sin límites, no desapareció pero la dureza de la vida diaria y la necesidad de consensuar forzosamente una agenda, hizo que ambos recordaran con cariño las épocas de juventud en las casa de sus respectivos padres. Sin decirselo, coincidían en algo: no la habían pasado tan mal viviendo en las casas de sus respectivas familias antes de contraer matrimonio.

Más rápido de lo pensado, la relación aceleró su ritmo de desgaste. Las crecientes cuentas, los gastos en la tarjeta de crédito, los diferenciados planes de cada uno, las vacaciones, todo era motivo de conflicto. El final se avecinaba de forma previsiblemente silenciosa, signado por una polar indiferencia.

Los dos fueron Caín, los dos Abel.²⁰

Cecilia un día decidió no regresar al hogar que compartían. Con profunda tristeza pero con indefectible convicción, retornó a la casa de sus padres. Meses después, Fernando hizo lo propio. El departamento de casados quedó desierto y fue vendido.

A pesar del profundo dolor que vivieron ambos, por separado ninguno pudo negar una sensación de liberación, de quitarse de encima un peso muerto que no los había hecho sentir infelices. Más allá de todo, se querían y no deseaban lastimarse. Pero tampoco sobrevivir de esa forma.

Intercalando evasivas alegrías de corto plazo y profundas tristezas, Fernando procesaba el duelo, la pérdida. Les decía y repetía una y otra vez a sus amigos: *“Nos queríamos tanto. ¡Y miren cómo terminamos!”*. No podía entender lo sucedido. Un amigo de su infancia le comentó en voz muy baja: *“Ojalá yo me pudiera divorciar. Pero es muy complicado. No sabría qué hacer. Me daría miedo. No me banco la soledad. Además, es muy caro divorciarse. Mejor me quedo como estoy.”*

Otro amigo, ya divorciado, y harto de escuchar a Fernando una y otra vez repitiendo lo mismo le preguntó: *“¿Qué pensás que sucedería si comieras tu comida preferida 4 veces por día, 7 veces por semana, 31 días por mes, 365 días por año?”*. Fernando sollozando y perplejo no atinó a responder. *“Posiblemente te aburrirías, te cansarías y cualquier comida, por más simple que fuera, sería más atractiva para vos. O inclusive preferirías no comer antes que comer lo mismo tantas veces.”* Fernando ignoró las superficiales palabras. Sentía que su amigo pensaba así porque aún estaba golpeado por el fin de

20 Jorge Luis Borges, “Juan López y John Ward”. *Los conjurados*, 1985.

su respectiva relación de pareja. Pero, al día siguiente, repensó la situación. Y sonrió.

Afortunadamente Cecilia trabajaba y ganaba lo suficiente como para subsistir de forma independiente. No sucedía lo mismo con una de sus amigas quien, luego de beber algunas copas de *Cabernet Sauvignon*, confesaba: “*Si consiguiera un buen trabajo y pudiera autosustentarme, me divorciaría. Pero no puedo*”. Con ojos enrojecidos, la resignada amiga vació el contenido de la copa de vino.

¿Qué sucede cuando lo máspreciado se torna hiperabundante?

La monogamia -al menos en lo formal- ha sido un camino casi natural en los últimos tiempos de la historia de Occidente. ¿Pero somos los seres humanos naturalmente monógamos? Algunos estudios recientes sostienen que la poligamia era una práctica habitual en los hombres prehistóricos hasta hace apenas 20.000 años (el último 10% de los 200.000 de existencia de nuestra especie)²¹.

En este contexto cultural, es poco habitual que -desde la más tierna infancia- se plantee en la mente de los niños otro futuro que el del matrimonio. En este contexto, el noviazgo es asociado con una relación de juventud, como una transición hacia la vida adulta y el matrimonio. Como analizamos en el capítulo *Relaciones volátiles: ¿Más divorcios en el mundo?*, en las últimas décadas parece insinuarse una tendencia marcada hacia la ampliación del perfil de las relaciones de pareja. Un síntoma de esto -que se profundiza en el respectivo capítulo- es la elevada ratio de nuevos matrimonios / nuevos divorcios, que en ciudades como Buenos Aires llega a 2 a 1.

21 “La monogamia, una tendencia reciente: Los hombres prehistóricos practicaron la poligamia hasta hace 20.000 años”. *El Mundo*, 20 de agosto, 2003.

Nos preguntamos si las relaciones de convivencia de pareja cuentan con el potencial de generar un desgaste que termine en el fin de la misma. Si esto fuera así, ¿es posible protegerlas de esta amenaza? ¿Existen factores que amenacen a la subsistencia de los vínculos de pareja? ¿Son evitables?

La teoría de la utilidad marginal, que emergió a fines del siglo XIX intentando explicar el origen del valor de los bienes, podría ayudarnos a comprender la necesidad de proteger la escasez como medio de mantener el valor de lo que apreciamos. Entre sus padres intelectuales se encuentran el inglés Stanley Jevons (1835-1882), el austríaco Karl Menger (1840-1921) y el francés León Walras (1834-1921).

¿Qué dice la teoría de la utilidad marginal? En primer lugar, que las cosas no tienen valor sino que son los individuos los que le asignamos valor. En segundo lugar, el concepto de “marginal” hace referencia al hecho de que a mayor cantidad de un bien “X” menor será el valor asignado al mismo por el individuo, pues aplicaríamos la última unidad a satisfacer una necesidad de menor jerarquía. En consecuencia, si mi comida favorita es el bife de lomo, la primera unidad me generará una utilidad de 10, la segunda de 5, la tercera de 2, por ejemplo. Mientras el primer bife de lomo me generará un gran placer, es probable que si me obligarán a comer un décimo bife, la sensación sería de disgusto.

Esto quiere decir que la hiperabundancia –incluso de mi comida favorita- me puede llevar a cansar de la misma. Por ese motivo, es que resulta tan importante preservar la escasez. Para evitar el hartazgo, la saturación. Para conservar “la magia” de las cosas. Algunos autores sostienen que la ley de utilidad marginal decreciente es una ley psicológica pues explica la valoración desde un punto de vista subjetivo: desde la utilidad que la acción significa para quien la ejecuta.

Los riesgos de una caída de la valoración de la contraparte en las relaciones de pareja es comentada por John Gray, autor

del best-seller *Los hombres son de Marte. Las Mujeres de Venus*:

“Para que la pasión se mantenga viva es necesario que exista una relación que crezca y cambie. Nos sentimos más emocionados con una canción la primera vez que la escuchamos, pero después de oírla una y otra vez es menos interesante. Si vemos la misma película cinco veces, hasta la que más nos gusta puede acabar por aburrirnos... La rutina de la vida doméstica tiene como resultado una forma de aburrimiento que disminuye la energía.”²²

En consecuencia, la hiperabundancia de un bien, de un servicio, puede -como por arte de magia- transformar al que fuera el “amor de la vida” -sin el cual no podíamos vivir- en “la bruja” o “la patrona”, como se suele llamar –popularmente y con cierto desprecio- a la esposa en Argentina.

Otro factor que puede promover el desgaste de la pareja es la necesidad de generar una agenda de acción común, “armonizando” decisiones que otrora eran propiedad de cada una de las partes. “¿Qué comemos? ¿Qué hacemos? ¿Cuándo ordenamos la casa? ¿Cuándo hacemos las compras? ¿A qué hora nos acostamos a dormir y a qué hora nos levantamos?”

Por el contrario, en las relaciones de pareja sin convivencia, el nivel de toma de decisiones individuales permanece más preservado a través de ámbitos de decisiones independientes así como de finanzas individuales. Así por ejemplo, mientras que en este caso (no convivencia), la porción de decisiones a armonizar será, por ejemplo, un 20% de las cuestiones, en el segundo caso (convivencia) se deberá armonizará un, por ejemplo, un 80%. En consecuencia, las expectativas de

²² John Gray, *Marte y Venus: El libro de la dieta y el ejercicio*, pág. 42. Editorial Océano de México, 2003.

beneficio de este tipo de relación serán mayores. Y la exigencia será mayor.

Asimismo, las relaciones de pareja sin convivencia tienen un bajo costo de salida. Casi como dejar de ir a nuestro restaurant preferido si la comida deja de ser buena o el precio deja de ser accesible. Es decir que si no funcionan, pueden concluirse con relativa simplicidad, lo cual aumenta los incentivos a la búsqueda de caminos creativos para su preservación, ya que no existe una garantía en la continuidad. Entre otras cosas, no hay cuestiones económicas en común (i.e. gastos fijos) y si ambas partes eligen mantener la relación es porque les resulta emocionalmente rentable. Ese “voto diario” se constituye en un vigía de la calidad de la relación. En el caso de la convivencia, suelen existir mayores costos de salida que pueden hacer sobrevivir artificialmente una relación que no es “rentable” para ninguna de las partes -generando profundo stress para ambos integrantes- tal como en el caso de una empresa deficitaria que no cierra sus puertas debido al alto costo de indemnización que debería afrontar en caso de tener que despedir a sus empleados.

En las relaciones de pareja una de las claves parece ser mantener viva la valoración mutua, evitando el desgaste del paso del tiempo, la tensión y la rutina. Pero, ¿es posible?

Preservar la escasez: ¿Cuánto dura el amor eterno?

*Qué más quisiera que pasar la vida entera
como estudiante el día de la primavera,
siempre viajando en un asiento de primera,
el comandante de tu balsa de madera.*

Andrés Calamaro, “Tu parte de adelante”

¿Es posible evitar que las relaciones se desgasten y terminen? ¿Es posible que el amor dure más allá de la vida? ¿Podemos evitar que “todo lo sólido se desvanezca en el aire”? ¿Que “lo sagrado se profane”? ¿Que lo que fuera alguna vez máspreciado se transforme en hiper-abundante?

Como hemos señalado, en los comienzos de las relaciones de pareja –en la etapa de enamoramiento- todo parece ser perfecto. Pero, ¿cuánto dura ese “amor eterno”? Esa “etapa rosa” se encuentra repleta de sensaciones, de alegría, de esperanzas, de sueños. Como es sabido, en esos momentos sentimos las famosas “maripositas en el estómago” como consecuencia de la generación de endorfinas (y otras hormonas), que es lo que nos hacen sentir esa energía y plenitud incontenible. El médico John Gray explica la naturaleza de este proceso químico:

“Una repentina producción de esa sustancia hace que nos sintamos vivos, fuertes, llenos de energía ... Las endorfinas son del cielo porque, como los ángeles, los padres o los maestros, recompensan los buenos comportamientos y también nos tranquilizan cuando estamos lastimados ... El deseo de hacer realidad nuestros sueños estimula la producción de endorfinas.”²³

Si reducimos el amor a sustancias químicas observaremos la magia que generan las hormonas en nuestro organismo, incentivando el proceso reproductivo y de supervivencia de nuestra especie. La feniletilamina nos provocará euforia, la testosterona y la adrenalina actuarán sobre nuestro impulso sexual, la dopamina despertará nuestra atracción hacia la contraparte reproductiva, la vasopresina alentará una tendencia hacia la monogamia (al menos en una instancia inicial, mientras se produce esa hormona), la oxitocina fortalecerá los lazos

23 John Gray, op. cit., págs. 119, 121 y 126.

afectivos, y la serotonina actuará promoviendo una sensación de paz interior.²⁴

El amor reducido a sustancias químicas	
Emoción	Hormona generada
Euforia	Feniletilamina
Impulso sexual	Testosterona-Adrenalina
Atracción	Dopamina
Monogamia	Vasopresina
Lazos afectivos	Oxitocina
Paz interior	Serotonina
<i>Fuente: Mirta Polla Rossi, Diferencias entre cerebros femenino y masculino, 2009.</i>	

Al principio, como señala con sabiduría el dicho popular, “toda escoba nueva barre bien”. Pero ¿qué sucede cuando la etapa rosa declina y las endorfinas y otras hormonas amigas dejan de abundar? En la etapa rosa, la rentabilidad de la relación es alta, los ingresos (alegría, entusiasmo, contacto físico, etc.) superan a los costos de la misma. ¿Pero qué viene después? ¿Hay un final indefectible?

Evidentemente, no hay una única respuesta. El desafío, es lograr mantener y acrecentar la rentabilidad mutua de la relación a lo largo del tiempo. También debemos agregar que -como comentamos en el capítulo “Relaciones Volátiles”- los profundos cambios culturales, tales como la autosuficiencia económica de la mujer, la caída de la “condena social” hacia el divorcio- someten a la convivencia de pareja a una “prueba ácida”. En consecuencia, hoy –en la mayor parte de las sociedades occidentales- las relaciones deben tender a ser beneficiosas para ambas partes de la pareja para alcanzar una interesante supervivencia.

24 Mirta Polla Rossi, “Diferencias entre cerebros femenino y masculino”. *Primeras Jornadas Nacionales de Neuropsicoeducación*. Buenos Aires, 2009.

El mismo genio moderno Charles Darwin intentó evaluar fríamente su decisión de contraer matrimonio o no, identificando los pro y los contras. Tal reflexión fue publicada en su libro "Correspondencia". En una hoja de papel escribió "Casarse". En otra, "No casarse". Y comenzó a evaluar los aspectos positivos y negativos de cada opción. Entre los aspectos vinculados a la vida de casado, consideró como positivos la posibilidad de tener hijos, contar con una amiga y una amante para toda la vida. Asimismo, escapar de la posibilidad que rodeaba su mente de "vivir en una casa solitaria, sucia y humeante" a lo largo de toda su vida. Entre los vinculados a la vida de soltero, encontró como principal aspecto negativo el hecho de no tener hijos y, en consecuencia, no acceder a una prolongación de su vida. Entre los positivos, "la libertad de ir donde me dé la gana para siempre", "no tener la obligación de visitar parientes indeseables", entre otros. Finalmente, tomó la decisión y se casó para toda la vida con su prima Emma Wedgwood, con quien tuvo 10 hijos.

Es interesante considerar la apreciación del etólogo Desmond Morris respecto del condicionamiento natural de los humanos hacia las relaciones de pareja. Afirma que la prolongada infancia del homo sapiens –a diferencia de otros mamíferos– crea una profunda relación personal con sus padres, "una relación mucho más fuerte y duradera que cuanto podría experimentar un joven mono". En consecuencia, al llegar a la madurez y a su independencia, sentirá un "vacío afectivo, un hueco que debe llenar", estando entonces "bien dispuesto para la creación de un nuevo e igualmente poderoso vínculo que sustituyese al antiguo", refiriéndose a la relación de pareja.

Todo parece indicar que si deseamos que las relaciones duren más allá de la vida misma, es necesario evitar la potencial saturación mutua, buscar mantener la escasez de la presencia de la contraparte y, en consecuencia, el alto valor del relacionamiento de la pareja.

En este sentido, algunos psicólogos de pareja y muchos articulistas de opinión han señalado que, tal vez, para las parejas

que conviven sea mejor compartir menos horas semanales pero de mayor calidad, en lugar de un volumen mayor de horas de baja calidad. Diferenciar el “tiempo de calidad” del “tiempo de no calidad” puede ser un criterio clave a la hora de evitar el derrumbe del valor percibido por ambas partes. Este concepto de “tiempo de calidad” se recomienda para las relaciones familiares, societales, con amigos, etc. Este tiempo puede no ser demasiado largo pero debe estar enfocado en actividades que satisfagan plenamente a las partes.

En este sentido, Sheri y Bob Stritof en “How To Have Quality Time in Your Marriage” (“¿Cómo tener tiempo de calidad en su matrimonio?”)²⁵ muestran algunas formas para evitar el potencial desgaste generado por la potencial hiperabundancia del tiempo compartido. Algunas de estas recomendaciones son²⁶:

- Agendar un fin de semana exclusivo para el matrimonio.
- Almorzar juntos una vez por semana. En días lindos, encontrarse en un parque.
- Hacer saber a los hijos que los padres precisan compartir tiempo juntos y solos.
- Dar una vuelta a manzana juntos.
- Pasar 20 minutos por día de diálogo diario.
- Arreglar una noche tranquila solos en la casa una vez por mes.

25 Sheri & Bob Stritof, “How To Have Quality Time in Your Marriage”. *About.com / Marriage*.

26 No significa que necesariamente el autor esté de acuerdo con esta fórmula mágica salvadora.

- Contratar una *babysitter* para cuidar a los hijos por un par de horas cuando están todos en la casa.
- Cuando viajan juntos, no llevar trabajo en el avión o en el auto.
- Dedicar tiempo a conversar con la pareja.

Estas recomendaciones pueden parecernos más o menos realistas, aceptables y efectivas, y nos hacen volver a preguntarnos si existe una mágica y secreta fórmula que permita extender –con alta calidad- el ciclo de vida del amor de pareja más allá de nuestro propio ciclo de vida.

La pregunta queda abierta.

...

Más de tres décadas pasaron de la separación de Cecilia. A pesar del tiempo transcurrido, su belleza continuaba intacta. Se arreglaba en su dormitorio, se perfumaba y buscaba la mejor combinación de ropa para vivir una noche especial. La noche que había esperado toda la semana.

Se escuchó el sonido del portero eléctrico y corrió a atenderlo. Su interior vibraba de emoción y, las ganas de ver a quien tanto extrañaba, la conmovían.

Había llegado la hora de ver a su nuevo novio. A su viejo amor. A Fernando.

Capítulo IV:

Toma de decisiones con recompensas asincrónicas: ¿Por qué es más difícil dejar de fumar que empezar a estudiar?

Comer. Estudiar. Fumar

Algunas decisiones nos resultan extremadamente fáciles de tomar en términos de la temporalidad de los costos y los beneficios involucrados. Comer nos quita el hambre. Una necesidad (el hambre) es satisfecha casi al mismo tiempo que pagamos nuestra hamburguesa en un local de comidas rápidas. La sincronía es casi perfecta. Pago la comida, la ingiero y el hambre desaparece. El beneficio (fin del hambre y disfrute de la comida) y el costo (pago por la comida) confluyen de forma casi perfecta. No hay hamburguesa sin pago, ni pago sin hamburguesa.

Nos preguntamos si -esta situación en la que encontramos una mágica sincronía entre el beneficio y el costo de la decisión- se produce en forma necesaria en todos los casos. La respuesta parece ser: no necesariamente.

Un claro ejemplo de la no sincronía es el prolongado proceso necesario para concluir una carrera universitaria. En tal situación, el esfuerzo del estudiante tiene lugar en primer lugar y los resultados (que no están garantizados, aunque sean estadísticamente más probables) se recibirían eventualmente un tiempo después. Podríamos decir que el caso del estudio

podría simbolizarse como una situación en la que se realiza un “pago adelantado” por un beneficio probable que se concretaría en un horizonte más o menos lejano de tiempo, en la forma de mayores ingresos, realización profesional, felicidad, u otras formas posibles. En este caso, el costo de la acción es presente y el beneficio potencial es futuro. Es decir que la apuesta es de mediano-largo plazo.²⁷

El caso contrario se da en situaciones tales como la del fumador compulsivo de cigarrillos de tabaco. Quienes tienen tal hábito (al cual muchos especialistas consideran como adicciones), obtienen un beneficio en el presente (el placer de fumar) y un costo posible en el mediano-largo plazo (riesgo de enfermedades, dificultades respiratorias, etc.). Mientras que el beneficio de la acción se recibe en el presente, el costo – eventual- se podrá vivir a futuro.

Comer. Estudiar. Fumar		
	Costo	Beneficio
Comer hamburguesa en local de comidas rápidas (pagando en efectivo)	Presente	Presente
Estudiar en la universidad	Presente	Futuro
Fumar tabaco	Futuro	Presente

En ausencia de otro tipo de restricciones, la sincronía / asincronía entre el beneficio y el costo de las acciones genera fuertes incentivos hacia aquellas de rápidos beneficios (subjetivamente considerados) y costos temporalmente alejados.

Las acciones más tentadoras, evidentemente, son aquellas que nos brindan un beneficio presente y un costo

27 Hemos simplificado el caso a efectos de dar claridad al ejemplo, pero también puede suceder que el estudiante disfrute de su proceso de estudio, con lo cual éste podría no ser considerado como un costo.

futuro. La compra con tarjeta de crédito podemos encuadrarla en este grupo de acciones, pues hoy mismo tenemos una nueva heladera que pagaremos durante los próximos veinticuatro meses, por ejemplo.²⁸

Los casos mencionados (hamburguesas, estudios universitarios, cigarrillos) son apenas ejemplos –tal vez no lo mejores- que permiten mostrar casos en los que se dan estas tres situaciones combinadas de costo-beneficio presente-futuro.

La voluntad como activo estratégico en la toma de decisiones

¿Existe una clave para escapar de la irresistible tentación y seducción de las acciones que nos proporcionan un beneficio en el corto plazo y un costo en el largo plazo o que nos permita poder sacar provecho de las inversas?

La voluntad parece jugar un rol clave en la toma de decisiones temporalmente asincrónicas.

No es fácil para una joven estudiante observar cómo sus amigos que dedican su tiempo a trabajar tiempo completo generan mayores ingresos que él, y disponen de una mayor cantidad de tiempo libre para divertirse, mientras él no genera un salario ni ganancias empresarias ni dispone de demasiados momentos para el ocio ya invierte toda su energía en su formación universitaria.²⁹ Lo mismo podemos decir de la actividad empresarial que implica una apuesta con resultados inciertos, un sacrificio presente en pos de una rentabilidad futura posible. También, podemos referirnos de esta forma al ahorro,

28 Es cierto que la “preocupación” por el uso de ingresos futuros debería ser incluida también entre los costos.

29 Asimismo, los negocios exitosos, sean de graduados o de no graduados, suelen tener una mayor rentabilidad que los empleos.

que significa dejar de utilizar nuestros recursos hoy para poder multiplicarlos y utilizarlos el día de mañana.

Educación, trabajo y negocios parecen estar asociados a la desafiante combinación de costo presente y beneficio futuro. En consecuencia, si pretendemos alcanzar alguna de esas metas, el entrenamiento de la voluntad parece ser una inversión rentable.

La Real Academia Española señala que la voluntad es la “facultad de decidir y ordenar la propia conducta” y el “acto con que la potencia volitiva admite o rehúye una cosa, queriéndola, o aborreciéndola y repugnándola”. Por eso señalamos que el manejo de la voluntad es un activo estratégico fundamental de la personalidad que permitirá a cada individuo alcanzar sus objetivos que impliquen sacrificio presente como camino a un beneficio futuro.

Vivir fluyendo

¿Pero podemos escapar de esta dicotomía costo-beneficio? ¿Qué sucedería si el estudio, los negocios, el trabajo, el deporte, la actividad física o lo que imaginemos lograran liberarse de esa aparente prisión y se transformaran en beneficio-beneficio?

Imaginemos la situación de una persona que disfruta plenamente de su actividad profesional, del desarrollo de su negocio, de su empleo, o de su deporte favorito. Allí observaremos la confluencia de un beneficio presente (el placer de practicar ese deporte que tan bien nos hace sentir) y el beneficio futuro (las mejores condiciones de salud como consecuencia de la actividad física). Asimismo, el beneficio presente y en el lapso de tiempo inmediatamente posterior sobre nuestro estado de ánimo (salud mental) derivado de la generación de las “hormonas de la alegría” (endorfinas, oxitocina, entre otras). Estudiamos este rico concepto se amplía en el capítulo *Diversión es inversión*.

Actividad física: Beneficios de corto y largo plazo	
Beneficio presente	Generación de endorfinas, “la hormona de la alegría”. Mejora del estado de ánimo. Potenciación de la creatividad. Disfrute de relaciones inter-personales.
Beneficio futuro	Mejora de condiciones de salud física.

Es posible que en la situación descrita, el afortunado individuo esté disfrutando del interesante concepto de “fluir” (“flow”) desarrollado por Mihaly Csikszentmihalyi en su obra *Flow: The Psychology of Optimal Experience (Fluir: La psicología de la experiencia óptima)*. Una persona fluye o se encuentra en estado de “fluir” cuando las actividades que realiza la satisfacen plenamente, al punto que –y este es un indicador interesante– pierde la noción del tiempo que dedica a tal actividad. Ingresamos en una especie de “trance” (valga la expresión) que lo aísla del contexto y lo hace olvidar del transcurso del tiempo, permitiendo que una caravana de pensamientos y acciones se potencien.³⁰ Como hemos mencionado, el “fluir” se puede dar en las más diversas situaciones: en el estado de enamoramiento, en circunstancias sociales, familiares, creativas, profesionales, de negocios, etc. La siguiente frase de Confucio refleja el espíritu del disfrute pleno que a veces algunas personas logran / logramos en su / nuestra actividad productiva:

*“Elige un trabajo que te gusta y no
trabajarás ni un solo día de tu vida”.*

En el arte también encontramos múltiples referencias al estado de fluir, especialmente en el estado de enamoramiento.

30 Mihaly Csikszentmihalyi, *Flow: The Psychology of Optimal Experience*. New York: Harper & Row, 1990.

Una de ellas es la canción “60 segundos” cantada por el artista brasileño Gustavo Lima que dice:

*“O tempo passa depressa quando estou com você.
As horas viram minutos, não consigo entender.”
 (“El tiempo pasa de prisa cuando estoy con vos.
Las horas se vuelven minutos, no logro entender”).*

En lo referente el fluir en la vida laboral / profesional, un ejemplo en el arte popular se observa en uno de los párrafos de la canción “Distrito Federal” de los Auténticos Decadentes que señala:

“Tengo visa de trabajo y no vine a trabajar.”

En síntesis, la voluntad parece ser una de las claves para poder sobrevivir a esta seductora tentación de acciones de beneficio presente y costo futuro. En la dura pulseada triunfan aquellos que logran desarrollar la capacidad de saltar esta atractiva trampa. Pero, al mismo tiempo, la capacidad de orientar nuestras energías hacia acciones que nos lleven al mágico estado de fluir parece tener el don de romper esta aparente dicotomía entre lo que nos implica un sacrificio y lo que nos hace sentir bien.

Capítulo V:

Personalidades y propensión al riesgo

¿Por qué algunas personas arriesgan más que otras?

¿Todas las personas arriesgan por igual? ¿Por qué algunas arriesgan más y otras menos?

La comprensión de la acción del hombre en contextos de diferentes niveles de incertidumbre ha permitido el desarrollo de teorías sobre la toma de decisiones según el nivel de riesgo. En este contexto, el riesgo se asocia a variables no manejables por parte de una persona u organización. El concepto de riesgo está íntimamente relacionado a la falta de certeza de que algo pueda acontecer o no y generar una pérdida.

En algunos casos, la existencia de información más o menos sistematizada nos permite tomar conciencia del nivel de riesgo que elegimos. Por ejemplo, si optamos por caminar algunos kilómetros portando nuestro reloj Rolex de platino a lo largo de las zonas más peligrosas de la ciudad de Buenos Aires será más probable que suframos un robo o hurto que si paseamos por alguno de los barrios más seguros. Dada la información que disponible y que manejemos, cada uno de nosotros elegirá qué nivel de riesgo quiere tomar.

¿La curiosidad mató al gato?

El hecho de tener conciencia de la existencia de un riesgo ya es un primer paso importante que nos posibilitará elegir la forma más acertada de afrontar la toma de decisiones. De acuerdo a diferentes factores, elegiremos mayores o menores niveles de riesgo en nuestros comportamientos.

En el mundo de los negocios, el sentido común nos indica que ganancia potencial y riesgo suelen ir de la mano. Así como una inversión segura tenderá a preservar el capital pero su rendimiento será moderado, una inversión de mayor riesgo nos brindará posibilidades de obtener ganancias más atractivas pero las probabilidades de pérdida también serán mayores. La arraigada frase "*curiosity killed the cat*" ("*la curiosidad mató al gato*") -más allá de sus nueve vidas- refleja el espíritu de tal situación.

En consecuencia, nuestra propensión al riesgo –es decir, cuánto estamos dispuestos a poner en juego a través de nuestras decisiones- determinará nuestros comportamientos, nuestras acciones y omisiones, la forma en que apostamos o no apostamos. Si nuestra aversión o temor al riesgo ("*risk aversión*") es alto, seremos moderados, y si es bajo, todo lo contrario.

En el mundo de las inversiones, se suele realizar la siguiente clasificación en base a tres perfiles posibles de riesgo a elegir:

✓ **Inversión conservadora.** Caracterizada por un bajo riesgo y un bajo rendimiento esperado. Un ejemplo es la realización de depósitos bancarios a plazo fijo (en países relativamente "serios") o la compra de títulos / bonos públicos de países con buen historial de pagos. En ambos casos,

se obtendrá una relativa previsibilidad del riesgo aunque un retorno pequeño.

✓ **Inversión agresiva.** Alto riesgo y alto rendimiento esperado. Un ejemplo de esto podrían ser los “fondos ángeles”, aportes de capital que permiten el inicio de un negocio. En este caso, se podría ganar mucho, pero también perder todo.

✓ **Inversión de riesgo moderado.** El riesgo y el rendimiento esperados son intermedios.

Ejemplos de inversiones según perfil de riesgo		
Tipo de Inversión	Propensión al riesgo	Ejemplo
Conservadora	Bajo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Depósitos a plazos fijos ✓ Moneda Extranjera ✓ Inversiones Inmobiliarias
Riesgo medio	Medio	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 50% inversiones conservadoras y 50% agresivas
Agresiva	Alto	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Acciones ✓ Derivados (opciones y futuros) ✓ Fondos ángeles

¿Podemos extender esta clasificación de propensión al riesgo en materia de inversiones a la comprensión del perfil de riesgo en la toma de decisiones de las personas? ¿Podemos afirmar que -así como en el caso de los portfolios de inversiones- también existen personalidades con tendencia a tomar riesgo bajo, medio o alto en sus decisiones?

Condicionantes de la propensión al riesgo

En las últimas décadas, un creciente cuerpo de estudios se ha desarrollado tratando de explicar cómo las características personales influyen en el comportamiento de los inversores, es decir en su voluntad de asumir riesgos. Mencionaremos algunos de ellos.

El estudio *Risk Propensity and Personality (Propensión al riesgo y personalidad)* -realizado por parte de Nigel Nicholson, Mark Fenton-O’Creevy, Emma Soane y Paul Willman en el marco de London Business School- analiza a través de un trabajo de campo los comportamientos de 1.669 ejecutivos y profesionales. El mismo concluye que la propensión al riesgo se encuentra fuertemente arraigada en la personalidad y que, en consecuencia, conociendo tal predisposición, es posible predecir el futuro de la carrera de las personas así como otros comportamientos.

En la misma línea, el trabajo “Investment Management and Personality Type” (“Manejo de inversiones y tipo de personalidad”), realizado por Cliff Mayfield, Grady Perdue y Kevin Wooten, concluye que los individuos más extrovertidos son más proclives a involucrarse en inversiones de corto plazo. Contrariamente, aquellos que tienen un mayor nivel de neurotismo y/o aversión al riesgo evitarán esta actividad.³¹ El concepto de extroversión tiene que ver con personas enfocadas en el mundo exterior, de características sociables, altamente insertas en su entorno. Por el contrario, el de introversión se refiere a personas enfocadas en sus procesos internos. Asimismo, el neurotismo, término acuñado por el psicólogo británico de origen alemán, Hans Eysenk (1916-1997), se caracteriza por cambios de humor, intranquilidad, sentimiento de inferioridad, insomnio, una “alta volatilidad emocional”, en contraste con el concepto

31 Cliff Mayfield, Grady Perdue y Kevin Wooten, “Investment Management and Personality Type”. *Financial Services Review*. 1 de Octubre, 2008.

de “estabilidad emocional”, caracterizada por la previsibilidad, tranquilidad y la imperturbabilidad.

Ante la pregunta en torno a si la aversión al riesgo tiene algún condicionante genético y algunos científicos coinciden en que existe una raíz evolutiva. Por ejemplo, el psicólogo clínico de la Universidad de Delaware, David Zuckerman, comprobó que personas con un determinado perfil genético son capaces de desarrollar actividades temerarias. Según los resultados de sus estudios, esa carga genética aún persiste en un 40% de la población. Esto explica cómo en la humanidad pre-histórica, quienes tomaron riesgo posibilitaron que los demás pudieran sobrevivir, o por qué los primeros humanos se atrevieron a salir de África, o por qué Galileo prefirió llevar adelante sus investigaciones más allá del duro contexto que lo rodeaba, o por qué Cristóbal Colón se lanzó casi al vacío para –finalmente- descubrir América.³²

Los niveles de testosterona –la hormona masculina por antonomasia- también han sido estudiados a la hora de intentar explicar los determinantes de la alta propensión al riesgo. En este sentido, Alan Booth y James Dabbs, académicos de las universidades de los Estados de Pennsylvania y de Georgia, observaron –en 1993- una correlación entre el nivel de testosterona y la disposición a casarse y a divorciarse, así como una importante influencia sobre la calidad de los matrimonios. Lo hicieron a partir del estudio de un grupo de varones entre 33 y 44 años de edad y concluyeron que aquellos con más altos niveles de testosterona contaban con una menor disposición a contraer matrimonio, una mayor probabilidad de divorcio o separación de la esposa por algún tiempo, de relaciones sexuales extramatrimoniales así como de violencia física contra la pareja, teniendo en general una vida matrimonial más pobre y difícil que los varones con menores niveles de testosterona.³³

32 “Se ha preguntado: ¿Por qué las personas toman riesgos?”, *Panorama Diario/Agencias*. 19 de enero, 2009.

33 Raúl E. Martínez M., *Testosterona y matrimonio*. Universidad de Concepción,

También, otros estudios han encontrado un vínculo entre los niveles de testosterona y la capacidad de resiliencia, entendida como la recuperación ante fracasos. En este sentido, el trabajo de Robert Josephs y Pranjal Mehta, psicólogos de la Universidad de Texas en Austin: “Testosterone change after losing predicts the decision to compete again” (“Los cambios en los niveles de testosterona luego de la derrota predicen la decisión de competir nuevamente”) analiza la reacción de las personas al sufrir derrotas en una competencia: mientras que algunos se dan por vencidos rápidamente, otros desean competir nuevamente. Los resultados de la investigación sugieren que la clave de lo sucedido tiene que ver con los niveles de testosterona del perdedor luego de la competencia.³⁴

El borracho se hace “el macho”

También se ha estudiado si preferencias de riesgo se mantienen constantes a lo largo de las diferentes etapas del ciclo de vida. Al respecto, Valerie Reyna, profesora del Departamento de Desarrollo Humano, de Cornell University, y Frank Farley, profesor de Temple University, en su artículo “Risk and Rationality in Adolescent Decision Making: Implications for Theory, Practice, and Public Policy” (“Riesgo y racionalidad en la toma de decisiones adolescentes: Implicancias para la teoría, práctica y las políticas públicas”), muestran los riesgos a los que los jóvenes podrían enfrentarse:

“Es probable que las metas de los adolescentes se orienten a la maximización del placer inmediato, y el análisis estricto de las decisiones implica que

Chile. También publicado en Panamá América, 11 de marzo, 2003.

34 Robert Josephs y Pranjal Mehta, “Testosterone change after losing predicts the decision to compete again”. *Hormones and Behavior* 50 (2006) 684–692. The University of Texas at Austin. Noviembre 30, 2006.

muchos tipos de comportamientos no saludables –tales como las bebidas alcohólicas y las drogas– puedan ser considerados racionales (por ellos).³⁵

Los efectos del alcohol alteran artificialmente la ecuación de la acción, generando –en algunos casos- una subestimación del peligro. Esta reducción del miedo da como resultado el hecho de que “el borracho se haga el macho” y sus riesgosas y conocidas consecuencias. El efecto de las bebidas alcohólicas sobre el comportamiento es descripto graciosamente por Adam Cash:

“Hemos visto gente actuando de forma diferente cuando se encuentra bajo la influencia del alcohol. Las fiestas de oficina son buenos laboratorios para aplicar la perspectiva biológica. Imagínense entrar a una fiesta y ver a Bob -la persona relativamente tranquila de contaduría- quemando el cubículo de su oficina, actuando como si estuviera en una discoteca. Él es el “lady’s man” (el “don Juan”). Es divertido. Está alcoholizado. ¿Pensás que Bob se acordará de esto mañana?”³⁶

Señala Cash que –debido al efecto químico del alcohol en el cerebro– las personas actúan de manera diferente: pueden seducir, bailar salvajemente, volverse más emocionales y también enojarse. Pero no todo es diversión. En el largo plazo, podría generar un daño cerebral que es susceptible de provocar, por ejemplo, drásticos cambios en sus personalidades y forma de pensar. Pueden pasar de ser muy organizados a

35 Valerie F. Reyna y Frank Farley, “Risk and Rationality in Adolescent Decision Making: Implications for Theory, Practice, and Public Policy”. *Psychological Science in the Public Interest. A Journal of the Association in the Public Interest*, 7: 1-44. Septiembre, 2006.

36 Adam Cash, *Psychology for Dummies*, pág. 12. Hungry Minds Books, 2002.

muy desordenados. O de ser personas con personalidades muy llevaderas a vivir en constante frustración.³⁷

En algunos casos, el uso abusivo de bebidas alcohólicas tiene que ver con lo que Martin Seligman llama “la epidemia de la depresión”. Mientras que –según afirma Seligman- las mujeres tendrían una propensión mayor a la depresión, los varones podrían espantarla “distrayéndose por la acción o incluso ahogándola en alcohol”³⁸ (al menos durante el tiempo que dura el efecto del alcohol en el cuerpo).

Entonces, ¿los adolescentes que se embriagan a diario realizan incorrectamente su cálculo económico? La respuesta clara es: no. La misma Valerie Reyna explica que los “teenagers” (de 13 a 19 años) evalúan con precisión los beneficios y los riesgos de sus acciones. El punto es que, al realizar su evaluación, la ecuación da como resultado el mensaje de seguir adelante en acciones riesgosas porque para ellos los beneficios son superiores a los riesgos.³⁹ Esta visión se confirma en las conclusiones del psicólogo Edward Diener, quien señala, a partir de un estudio en la Universidad de Illinois (2001), que muchos jóvenes elegirían vidas cortas pero intensas y con éxitos importantes al momento de morir. Este fenómeno es conocido como “efecto James Dean”, en referencia al joven actor muerto en la década de 1950, en pleno éxito, a los 24 años de edad.

En la juventud es más frecuente el uso de estimulantes exógenos como el alcohol o las drogas a efectos de reducir artificialmente el miedo a la seducción a potenciales compañeros sexuales, al baile desenfrenado, al manejo imprudente a altas velocidades, etc.

37 Adam Cash, op. cit., pág. 26.

38 Martin Seligman, *Learned Optimism*. Nueva York, Knopf, 1990. Citado por Catherine Meyer, *Los nuevos psi*, op. cit., pág. 568.

39 Jane E. Brody, “Teenage Risks, and How to Avoid Them”. *The New York Times*, 18 de diciembre, 2007.

La sub-apreciación de los riesgos y sobre-apreciación de los beneficios (desde nuestra mirada adulta) de determinados comportamientos en la juventud se reafirma en la reflexión de José Princz, quien señala que en la adolescencia las personas parecen tener una menor aversión al riesgo y que “los jóvenes guardan menos preocupaciones que sus padres”.⁴⁰ Su hipótesis es que el riesgo evoluciona a lo largo del ciclo de vida. Como ejemplo afirma que quienes gustan de concurrir a las canchas a presenciar partidos de fútbol, cuando comienzan a ir con sus hijos, dejan de ir a la económica pero sensible “popular” y empiezan elegir la platea, más cara y segura. Con el mismo criterio se refiere al adulto que deja de fumar y comer grasas, y comienza a hacer gimnasia.

La aversión al riesgo parece no ser estática. Así, los individuos serán: más adversos, más neutrales o más amantes del riesgo según el momento de la vida en que se encuentran. Tal vez se deba a la conciencia de la propia vulnerabilidad que tiende a incrementarse a partir de los sucesos de la vida en cada etapa del ciclo.

Relaciones románticas: Hombre gato. Hombre perro

¿Cómo nos manejamos en el marco de las relaciones románticas? ¿De forma conservadora o a través de la toma de un riesgo alto? La metáfora de “hombre gato” y “hombre perro” se ha utilizado para definir dos tipos de personalidades de la figura masculina a partir de su propensión al riesgo en las relaciones de pareja. Al respecto Rocío Ferraro manifiesta la aparente elección dicotómica que debe enfrentar la mujer al elegir entre “el fascinante o el seguro, dos cárceles a las que debemos elegir confinarnos las mujeres”. Los define diciendo que:

40 José Princz, “El riesgo en el ciclo de vida”. Universidad de San Andrés. *Trabajos de alumnos*. 17 de abril, 2007.

“El hombre-gato que seduce, el hombre-perro que provee; la triste dicotomía que parió a la infidelidad, a la soledad, a múltiples injusticias privadas... Hay estudios publicados sobre los hombres que más gustan a las mujeres. Los rudos del destrato, narcisistas, egoístas, en fin, el “viejo” galán desaprensivo, eternos buscadores de aventuras. Detrás vienen los tiernos, que en ese estudio, como premio consuelo, obtienen a la mujer que quiere asentarse, los que se buscan para el casamiento.”⁴¹

Si se nos permite retornar a la analogía con el campo de las inversiones podríamos equiparar al “hombre perro” con un inversor conservador, en busca de una mayor previsibilidad, certidumbre, y menor rentabilidad de corto plazo, pero también menor volatilidad. Lo contrario encontraríamos en el caso del comportamiento del “hombre gato”. De más está aclarar que estos conceptos escritos sobre el género masculino, podrían –con algunas mínimas modificaciones- ser extrapolados a la comprensión del comportamiento femenino, por lo que también podríamos hablar de mujeres-gato y mujeres-perro.⁴²

41 Rocío Ferraro, “Hombre-perro, hombre-gato”. *Infobae.com*, 23 de junio, 2008.

42 Continuando con las metáforas animales, lo señalado parecería asociar a los caninos con una baja propensión al riesgo y a los felinos con una alta. Pero esto no es necesariamente así: al menos en el imaginario popular. Pensemos en la imagen del león, el “felino bueno”, o la del lobo, el “canino malo”.

Como perros y gatos		
Riesgo, previsibilidad, beneficio, volatilidad de las relaciones con hombres / mujeres “gato” y “perro” respectivamente		
	Varón / Mujer Perro	Varón / Mujer Gato
Propensión al riesgo	Bajo	Alto
Previsibilidad	Alta	Baja
Beneficio de corto plazo	Bajo	Alto
Beneficio de largo plazo	Alto	Bajo
Volatilidad	Baja	Alta
Tipo de inversión	Conservadora	Agresiva
Rentabilidad	Baja pero sostenida en el largo plazo	Rentabilidad alta en caso de ser positiva y riesgo de rentabilidad negativa

El avance de la vida moderna está dando lugar a nuevas formas dinámicas de relaciones de amor romántico. En “Love Schemas, Preferences in Romantic Partners, and Reactions to Commitment” (“Esquemas de amor, preferencias en parejas románticas y reacciones al compromiso”) los autores Elaine Hatfield, Theodore Singelis, Timothy Levine, Guy Bachman, Keiko Muto y Patricia Choo⁴³ afirman que las personas poseen diferentes esquemas de amor y que esos esquemas pueden delinear preferencias románticas y reacciones a la toma de compromisos. En este sentido afirman que varones y mujeres prefieren como potenciales parejas a aquellos que poseen el esquema ideal de amor (el seguro), pero si no lo encontraran disponible preferirían a los que sean más parecidos a estos como una opción de “segundo mejor”.

43 Elaine Hatfield, Theodore Singelis, Timothy Levine, Guy Bachman, Keiko Muto y Patricia Choo, “Love Schemas, Preferences in Romantic Partners, and Reactions to Commitment”. *Interpersona*, 2007.

Es posible que la propensión al riesgo de la personalidad del individuo influya en el perfil de demanda emocional que el individuo elegirá, si estará concentrada en una sola persona o en más. Como podemos comprobar en nuestra vida diaria, encontramos el más amplio espectro de individuos cuyos vínculos son diversos y cuentan con una amplia vida de relaciones amistosas, familiares, amorosa/s, mientras que otras prefieren la concentración de lo afectivo en una o unas pocas personas.

Los nuevos formatos de las relaciones de pareja son crecientes, especialmente a partir de la autonomía económica de la mujer que le otorga mayor independencia en la toma de decisiones. Uno de estos “nuevos” formatos (en el sentido que se hacen de forma pública, sin ocultamientos sociales ni hipocresías) es el del “poliamor” como neologismo referido a la co-existencia de relaciones románticas y sinceras con diversas personas al mismo tiempo. Incluso, algunas expresiones populares reflejan este perfil de relación, tal como el caso del concepto de “amizade colorida” (“amistad colorida”) en Brasil o de “amiga/o con derecho” en Argentina. Señala el artículo “El poliamor, la nueva forma de amar” que unas de las características de este formato es la “compersión” es decir: *“la capacidad que tienen las personas de ser felices por la felicidad del prójimo. En el caso del poliamor sería lo contrario a los celos. Es aceptar que la persona amada pueda amar a alguien más. Es la posibilidad de dejar de ver al otro como un objeto, liberarse del sentimiento posesivo.”*⁴⁴

¿Pero es este “poliamor” un fenómeno novedoso en nuestra historia evolutiva? Estudios como el desarrollado por investigadores de la Universidad de Ferrara (Italia), dirigido por Isabelle Dupanloup y publicado en el “Journal of Molecular Evolution”, han concluido –a partir del análisis de ADN de 2.000 varones- que la monogamia es apenas un fenómeno reciente, observado en tan solo los últimos 20.000 años de historia

44 “El poliamor, la nueva forma de amar”, Discovery.

humana, lo que representa alrededor de un 10% de la historia de nuestra especie. En consecuencia, la monogamia sería apenas característica de una porción de nuestra historia cómo homo sapiens.⁴⁵ Incluso la relevancia de la poligamia en la humanidad contemporánea queda clara en el estudio “Social Structures” (“Estructuras Sociales”) elaborado por George Peter Murdock quien, tras analizar 238 diferentes sociedades a lo largo del planeta, concluye que el matrimonio monógamo prevalece en apenas el 16% de ellas (43 sociedades).⁴⁶

Capital psíquico y propensión al riesgo

Como hemos analizado en otros capítulos, el capital psíquico será uno (sólo uno, y no necesariamente determinante) de los factores de influencia a la hora de elegir qué combinación de riesgo tendrán las acciones / omisiones de las personas. Podríamos decir que éste puede estar determinado por nuestra propia historia estadística de acciones / omisiones, así como por nuestros éxitos y fracasos, entre otras causas. Como señalamos en el capítulo referido a la inteligencia emocional, veremos que el nivel de autoestima tendrá una influencia relevante en la auto-percepción de las posibilidades de riesgo de ganancia / pérdida esperada.

Por lo general, lo que se arriesga es aquello de lo cual no se depende enteramente. No es lo mismo arriesgar 1.000 dólares para quien sólo cuenta con ese capital, que para quien tiene un capital de 1.000.000 de dólares. Ante la misma decisión, lo que se pone en juego en uno y otro caso es un porcentaje absolutamente diferente respecto del capital total.

45 Agencia EFE, “La monogamia, una tendencia reciente. Los hombres prehistóricos practicaron la poligamia hasta hace 20.000 años”. *El Mundo*. España, 20 de agosto, 2003.

46 George Peter Murdock, *Social Structures*. London. Macmillan, 1949.

El ejemplo señalado por Paul Krugman sobre la toma de riesgo según nivel de poder adquisitivo es claro al respecto:

“La mayoría de las personas tienen aversión al riesgo, aunque en grados diferentes. Por ejemplo, las personas con un alto poder adquisitivo tienen, en general, menos aversión al riesgo, que aquellos que cuentan con menos medios económicos ... una persona rica, aunque sigue teniendo aversión al riesgo, consideraría la pérdida de \$1.000 como una pérdida subjetiva menor que una persona con menos medios.”⁴⁷

Riesgo absoluto y riesgo relativo		
El volumen del capital y el nivel de riesgo tomado		
	Individuo A	Individuo B
Capital total	\$1.000.000	\$1.000
Riesgo Absoluto (Capital arriesgado)	\$1.000	\$1.000
Riesgo Relativo: Capital arriesgado / Capital emocional total (%)	1%	100%
Nivel de daño potencial en caso de pérdida del capital arriesgado	Bajo	Total
Implicancias en el comportamiento	Mayor toma de riesgo en términos absolutos	Menor toma de riesgo en términos absolutos

Si trasladamos este razonamiento al concepto de capital psíquico podemos deducir similares implicancias: al que menos

47 Paul Krugman y Robin Wells, *Macroeconomía: Introducción a la economía*. Reverté, 2007.

tiene es al que más le “dolería” una eventual pérdida, en consecuencia podríamos esperar menor tomar de riesgo.

A efectos de cerrar las reflexiones de este capítulo, queremos hacer referencia a conceptos populares y arraigados en las diferentes culturas, tales como la admiración por la “valentía” y el desprecio por la “cobardía” que denotan una calificación implícita sobre los niveles de propensión al riesgo. También podemos mencionar el concepto de “prudencia” (según la Real Academia Española: la “templanza, cautela, moderación”), señalada como la máxima virtud política por Niccolò dei Machiavelli (Nicolás Maquiavelo, en castellano), como el adecuado manejo del riesgo, a partir de una evaluación racional del mismo, más allá de los efervescentes estados de ánimo.

La prolífica comprensión del riesgo desde la economía parece haber generado interesantes herramientas para la aplicación en nuevos ámbitos de la elección humana.

Capítulo VI:

Belleza y fortaleza:

(S)Elección y competencia reproductiva

“La belleza femenina es un indicador profundo del estado de salud y fertilidad de la mujer.”
Helena Cronin, antropóloga.

“Las hembras buscan (en los machos) buenos genes para sus hijos.”
José Albaine Pons, biólogo.

Belleza y fortaleza

¿El amor es ciego, sordo, mudo? Algo muy parecido a eso sucede en la etapa inicial de las relaciones de pareja. El enamoramiento constituye un proceso de estallido hormonal, tal como hemos analizado en otros capítulos.

En este contexto, emergen diversas preguntas a la hora de entender en mayor profundidad los procesos de selección de la contraparte reproductiva en humanos, en otros mamíferos y en otros animales. ¿Cuál es el criterio con el que las mujeres eligen a los varones y los varones a las mujeres? ¿Cuál es el activo más valorado del “sexo opuesto”?⁴⁸ ¿Cómo interactúan

48 Los conceptos de sexo y género son, con frecuencia, utilizados como sinónimos aunque son profundamente diferentes. El género tiene que ver con las características psicológicas, sociales y culturales de las personas. Mientras que el sexo se refiere exclusivamente a características biológicas.

y cómo evoluciona el valor de estos activos a lo largo del ciclo de vida?

Cuando hablamos desde el punto de vista económico-financiero del concepto de activo hacemos referencia al conjunto de bienes y derechos reales y personales sobre los que se tiene propiedad. Es decir, “lo que tiene” una persona o una empresa, por ejemplo: inmuebles, dinero en efectivo, inventario, etc. En este sentido, lo que nos queremos preguntar si existen factores de valor crítico que la mujer busca en el varón y el varón en la mujer.

Rehaciéndonos la pregunta en un lenguaje más llano, ¿qué aspectos del varón atraen a la mujer y qué aspectos de la mujer atraen al varón? ¿Existen atractores comunes en los géneros o no?

Una mirada sobre diversos estudios realizados al respecto parece sugerir que uno de los aspectos más valorados por el varón en la mujer es su “belleza”, y que este atractivo -aparentemente tan superficial- cuenta con profundos fundamentos biológicos. El homo sapiens macho encuentra biológicamente en la hermosura de la hembra la posibilidad de crías más aptas, con mayor posibilidad de supervivencia. Por su parte, los mejores genes manifestados en una gran “fortaleza” masculina –manifestados en diferentes características que pueden ser físicas, económicas, u otras, dependiendo del contexto- parecen lo más valorado por parte de la hembra humana en su contraparte del sexo opuesto.

Tal vez la imagen de la película “*El guardaespaldas*” (“*The Bodyguard*”, 1992) -en la que Kevin Costner sostiene en sus brazos a la hermosa Whitney Houston- refleja no sólo una imagen romántica sino también aspectos socialmente muy apreciados por cada género: la belleza femenina y la fortaleza masculina. También podemos comprobar esta situación recorriendo íconos artísticos de otros tiempos: imágenes como “*La maja desnuda*” de Francisco Goya y obras de arte como el “*David*” de Michelangelo reflejan éstas características.

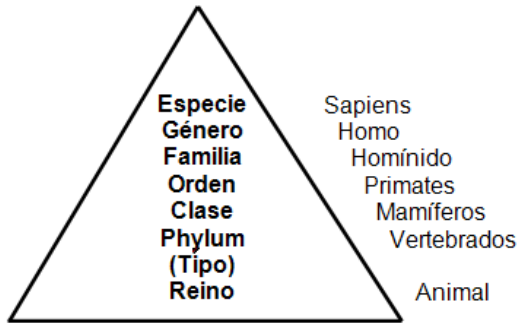
Antes de comenzar a intentar profundizar en la comprensión de este complejo proceso de atracciones entre los géneros parece útil volver a enfocar en identificar nuestro objeto de estudio: nosotros, los homo sapiens. La naturaleza de nuestra especie es descripta con gran claridad en la afirmación del zoólogo Desmond Morris en su ya clásica obra “El mono desnudo”:

“Hay ciento noventa y tres especies vivientes de simios y monos. Ciento noventa y dos de ellas están cubiertas de pelo. La excepción la constituye un mono desnudo que se ha puesto a sí mismo el nombre de homo sapiens ... Yo soy zoólogo, y el mono desnudo es un animal.”⁴⁹

A lo largo de las siguientes páginas, ahondaremos en la naturaleza del comportamiento humano -así como de otros animales, especialmente de mamíferos- para intentar entender los procesos de selección y competencia reproductiva.

49 Desmond Morris es un zoólogo y etólogo, nacido en enero de 1928 en Purton, Inglaterra. Sus estudios se centran en la conducta animal y, por ende, la humana, explicada desde un punto de vista estrictamente zoológico. Su aproximación a los humanos desde un punto de vista plenamente zoológico ha creado controversia desde sus primeras publicaciones. Su libro *The Naked Ape* (El Mono Desnudo), publicado en 1967, es una realista y objetiva mirada a la especie humana. También el concepto “ape” puede ser traducido como “simio”.

El hombre: ¿Un mono?



Caballeros en competencia

La compleja dinámica de elección de la contraparte reproductiva es analizada por Charles Darwin, quien desarrolló la revolucionaria teoría de la evolución por selección natural. Como es sabido, este proceso consiste en el nacimiento y supervivencia de quienes mejor se adapten al medio y, en consecuencia, logren transmitir sus características físicas a las nuevas generaciones. De esta forma, las águilas con vista mejor desarrollada serán las que cacen más ratones, las gacelas más veloces las que logren escapar a los ataques de los felinos y los peces planos los que naden de forma óptima en el fondo del mar.

Pero Darwin también identificó rasgos cuya función para la supervivencia no es tan evidente. Así lo afirma el químico y bioquímico español Pere Estupinyà en su artículo “La atracción

está en el cerebro”⁵⁰ quien se pregunta: ¿Por qué los leones tienen cabellera? ¿Para qué fin los alces tienen pesados cuernos? ¿Por qué el pavo real macho tiene una frondosa cola que lo hace más vulnerable a los ataques de los depredadores? Estupinyà sostiene que la respuesta tiene que ver con el proceso llamado “selección sexual”. En esta visión, la melena del león no es sino un indicador de su buena salud y próspera caza, que es lo que realmente atrae a la leona. Los poderosos cuernos del alce simbolizan la capacidad de vencer en una eventual disputa con otros machos para ver quién es el seleccionado para la reproducción por parte de la hembra, y el mayor riesgo de la larga cola del pavo real se justifica a partir del atractivo que representa para el “sexo opuesto”.

Esta competencia entre caballeros para acceder a una dama es descrita por Charles Darwin tanto en “El origen de las especies” (1859) como en “The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex” (“La descendencia del hombre, y la selección en relación con el sexo”, 1871). Se refiere a ella como “selección intra-sexual”:

“[La selección intra-sexual] no depende de una lucha por la existencia sino de una lucha entre los machos por la posesión de las hembras; el resultado no es la muerte del competidor que no ha tenido éxito, sino el tener poca o ninguna descendencia. La selección sexual es, por lo tanto, menos rigurosa que la selección natural. Generalmente, los machos más vigorosos, aquellos que están mejor adaptados a los lugares que ocupan en la naturaleza, dejarán mayor progenie. Pero en muchos casos la victoria no dependerá del vigor sino de las armas especiales exclusivas del sexo masculino [...] Entre las aves, la pugna es habitualmente de carácter más pacífico.

50 Pere Estupinyà, “La atracción está en el cerebro”. *Apuntes científicos desde el MIT*. El País, Madrid, 24 de julio, 2005.

Todos los que se han ocupado del asunto creen que existe una profunda rivalidad entre los machos de muchas especies para atraer por medio del canto a las hembras. El tordo rupestre de Guayana, las aves del paraíso y algunas otras se congregan, y los machos, sucesivamente, despliegan sus magníficos plumajes y realizan extraños movimientos ante las hembras que, colocadas como espectadoras, eligen finalmente el compañero más atractivo.”⁵¹

Esto es lo que se denomina “competencia masculina” (“male competition”). La teoría darwiniana denomina “competencia intra-sexual” a esta puja para llegar frente a la ansiada hembra.⁵² Dependiendo de las especies, esta competencia se puede dar como una lucha abierta entre machos o a través de fenómenos de disuasión, que muestran al contrincante la capacidad de lucha. La atracción sexual es el gran movilizador.⁵³

En la mencionada obra “The Descent of Man and Selection in Relation to Sex”, Darwin señala que en esta competencia entre machos por hembras, el perdedor no paga con su vida sino con la menor continuidad genética, lo que tiende a “mejorar” la especie en base al simple criterio de capacidad reproductiva:

“La selección sexual ... depende no de una lucha por la supervivencia, sino de la lucha de machos por

51 Charles Darwin, *El origen de las especies*, 1859.

52 Juan C. Reboreda, Departamento de Ecología, Genética y Evolución, Facultad de Ciencias Exactas y Naturales, Universidad de Buenos Aires.

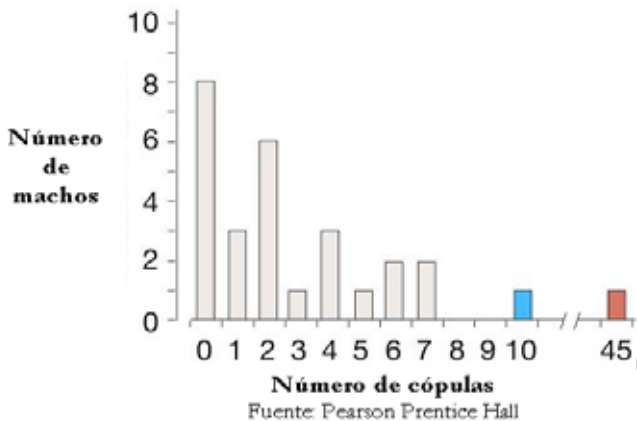
53 Darwin en 1871 afirmaba al respecto: “Pocos fenómenos resultan tan manifiestos como la atracción sexual entre los seres vivos. De hecho ésta se produce tanto en los animales como en las personas. Además, dicha atracción ha resultado un componente esencial dentro de la teoría de la evolución, lo que indica que ha acompañado a la especie humana desde su origen hasta nuestros días”.

poseer hembras; el resultado del perdedor no es la muerte, pero si poca o nula descendencia".⁵⁴

Pero el macho aún no ha llegado a la meta. Si tiene la suerte de triunfar en la competencia intra-sexual, deberá someterse a un nuevo test: ser elegido o no por la ansiada hembra. Esto es lo que Darwin denomina "competencia inter-sexual".

El resultado de este proceso es que la distribución de hembras por macho no será necesariamente homogénea (por ejemplo, 1 a 1), sino que podría existir concentración por parte de los más aptos para tal función. No necesariamente habrá una distribución equitativa. Al respecto, un estudio realizado en el caso de las iguanas marinas en las islas Galápagos nos permite observar que los machos más grandes y agresivos logran controlar la mayor cantidad de apareamientos.⁵⁵

**Iguanas marinas en las islas Galápagos:
Cantidad de cópulas según machos**



54 Charles Darwin, *The Descent of Man and Selection in Relation to Sex*, 1871.

55 Juan Freire Botana, profesor de Comportamiento Animal. Universidade da Coruña, Departamento de Bioloxía Animal, Bioloxía Vexetal e Ecoloxía.

Belleza femenina: Indicador de salud y fertilidad

Hasta el momento, nos hemos referido al exigente proceso de selección por el que los machos compiten por lograr conquistar una hembra. Pero ahora nos preguntamos: ¿Cuál es criterio con que el macho selecciona a la hembra? ¿Tiene algo que ver la belleza femenina en todo esto? ¿Se sobre-aprecia la belleza como una obsesión superficial? ¿Son las mujeres más bellas que los varones?

En una entrevista realizada a la antropóloga evolutiva de London School of Economics, Helena Cronin, el entrevistador Eduard Punset le consultó respecto del rol de la belleza de la mujer en este proceso:

“Helen, tienes que explicarme por qué -cuando miramos atrás- existe esa fantástica diferencia entre varones y mujeres. Quiero decir, cuando miramos al pasado, los varones se parecen mucho a los chimpancés y las mujeres no se parecen nada a Lucy⁵⁶, al primer fósil de hace 2 millones de años. ¿Por qué es así?”

Ante la pregunta, Helen Cronin respondió:

“Desde el punto de vista de la evolución, podemos pensar en una respuesta inmediata: es

56 “Lucy” fue denominado el primer australopithecus afarensis encontrado en 1974, en Hadar, en el norte de Etiopía. Se la llamó así por la canción de The Beatles “Lucy in the sky with diamonds”, que era escuchada en el momento de la excavación. La antigüedad de la especie se estimó de entre 3.5 y 2.8 millones de años, lo que la constituyó como la especie antecesora del hombre más antigua hasta ese momento. En los últimos años (octubre 2009), “Lucy” fue reemplazada por “Ardi” como primer antepasado del hombre, también africana, de 120 centímetros de altura. Ardi vivió hace 4.4 millones de años, en lo que hoy es Etiopía. Fuente: *Revista Science*.

porque ha habido una gran selección entre las mujeres basada en la belleza. La forma en que compiten los varones es polifacética. En cualquier situación competitiva, los varones presumen, muestran su fuerza, su inteligencia, etcétera, etcétera. En el caso de las mujeres la competencia es mucho menos feroz y se centra mucho más en cosas concretas. Los varones creen que tiene que ver con su belleza porque la belleza de una mujer es un indicador de su salud y fertilidad ...

... veamos qué es lo que atrae a un varón de una mujer y qué significa la belleza. Déjame que comente desde el principio que a menudo oímos decir que en la variedad está el gusto, que la belleza es relativa, ¡que la belleza es algo superficial: ¡No, no y no! Es un indicador profundo del estado de salud y fertilidad de la mujer, y la selección natural ha dado al varón el gusto por la belleza femenina porque indica todo tipo de cosas relativas a sus cualidades como pareja.⁵⁷

La opinión de Cronin nos da cierta tranquilidad respecto de la propensión casi inmanejable del varón hacia la búsqueda de belleza femenina. Explica por qué la aparentemente superficial estética física es uno de los factores que más atrae a un varón de una mujer. Como hemos visto, nada menos superficial y más vinculado con la más profunda naturaleza de los procesos de selección natural.

57 “La batalla de los sexos”, entrevista de Eduard Punset a Helena Cronin, filósofa de la ciencia y experta en darwinismo de London School of Economics. *Redes para la Ciencia*, Londres, 8 de junio, 2008.

Eligiendo cuidadosamente al padre de su descendencia

Nos hemos referido a la competencia de machos por una hembra. También hemos hablado de la belleza femenina como gran atractor del macho. Pero nos resta ahondar en la pregunta ¿Qué es lo que la hembra busca en el macho? ¿Qué es lo que atrae a la mujer del varón?

La mujer en su elección realiza una selección de pareja con un criterio algo diferente al criterio que guía al macho. El ya citado Estupinyà sostiene que “la hembra es la que elige” porque será la que más deberá invertir en el desarrollo de su descendencia. Además, entre los mamíferos, las hembras desarrollan a la futura cría -a la que luego deberán cuidar- dentro de su propio cuerpo. Dadas estas condiciones, es la hembra la que más arriesga en la apuesta y, en consecuencia, deberá ser más selectiva en la elección del mejor macho del grupo.⁵⁸

Según Juan Freire en el reino animal, las hembras buscan dos tipos de beneficios de los machos: por un lado, recursos (territorios de machos con recursos, regalos nupciales-alimento, etc.); por el otro, “buenos” genes: es decir, la selección de caracteres fenotípicos indicadores de calidad genética del macho.⁵⁹ Confirman lo anterior, José Bustamante y Juan J. Borrás Valls, en su trabajo *Atracción sexual en los humanos*, quienes sostienen que ante la probabilidad de una relación sexual, el cerebro femenino se hace la pregunta: “¿será un buen padre?”, debido a que un error sería altamente complicado para ella desde el punto de vista adaptativo.⁶⁰

58 Pepe Estupinyà agrega que los óvulos son mucho más escasos y, en consecuencia, valiosos que los espermatozoides, op. cit.

59 Juan Freire Botana, op. cit.

60 José Bustamante y Juan J. Borrás Valls, *Atracción sexual en los humanos*. Instituto Espill, Valencia, España. 28 de agosto, 2003.

Las restricciones de la naturaleza reproductiva de cada género parecen generar fuertes y diferentes condicionantes. Para el biólogo y profesor universitario José Albaine Pons parecería quedar claro que, mientras la hembra busca asegurar la continuidad de la especie a través de la búsqueda de calidad genética, el macho lo hace a través del volumen de cópulas:

“Parece ser que las hembras buscan buenos genes para sus hijos y los machos sólo pasarlos (buenos o malos) a la siguiente generación.”⁶¹

Matemáticas reproductivas

A lo anterior debemos agregarle otro factor clave: las matemáticas de la reproducción. Mientras en el caso de los humanos, el macho puede –técnicamente- generar más de un hijo por día con distintas parejas (al menos, 365 hijos por año), la hembra sólo podrá –técnicamente- generar 1,33 crías en el mismo período⁶², asumiendo un tiempo de gestación de 9 meses. Esta restricción temporal reforzará también el proceso de selectividad de la hembra respecto del padre de sus hijos.

La naturaleza biológica generará fuertes incentivos selectivos para la hembra, que será la que más arriesgue en el proceso reproductivo. En consecuencia, el incentivo será hacia un comportamiento más conservador y selectivo, ya que el hecho de no aplicarlo le podría generar altos costos. *Contrario sensu*, el macho, guiado por sus instintos con la meta biológica de asegurar su descendencia, tenderá a “sembrar en todos los campos posibles” a efectos de aumentar las posibilidades de continuidad de sus genes.

61 José Ramón Albaine Pons, “El amor en tiempos del gen”. *La Jornada*, México. 14 de febrero, 2000.

62 Obviamente, exceptuando el caso de mellizos, gemelos, etc.

Como señalamos específicamente en el capítulo *La demanda sexual en ambos géneros: ¿Es el varón el “sexo fuerte” o la mujer tiene el poder?*, el comportamiento “responsable” de la mujer –y los valores culturales generados en ese sentido, tales como lo virginidad en una importante porción de las sociedades a lo largo de diferentes estadios de la historia humana- tienen que ver, entre otras causas, con la realidad biológica de que será la hembra la que cargará con los mayores costos de un comportamiento reproductivo imprudente. En las últimas décadas, la tecnología ha cambiado estas circunstancias posibilitando un mayor control sobre las variables que determinan la natalidad, lo que ha modificado algunos de los cimientos que originaron tales valores (*ergo*, tales valores).

Dadas estas circunstancias, nos encontramos frente a un proceso de selección altamente diferenciado según los géneros: por un lado, una hembra que elige y selecciona entre muchos machos al padre de sus hijos; por el otro, un macho que maximiza las posibilidades de supervivencia de sus crías, no tanto por calidad, sino por cantidad.

Diversos biólogos se han referido a la dificultad biológica de los varones humanos para cumplir con la regla de la fidelidad, debido a sus condicionantes biológicos de distribuir sus genes en las generaciones venideras. Por el contrario, las mujeres se comportarían de forma más selectiva, pero también lo hacen de acuerdo a su naturaleza biológica. Estos mandatos se manifiestan en los criterios que caracterizaron a una porción de las sociedades durante la historia de nuestra especie: mientras que la mujer involucrada en relaciones con diversos varones fue rechazada, el varón que hace lo propio con un volumen importante de mujeres ha sido considerado un “don Juan”, socialmente admirado. Incluso en la actualidad, en algunas culturas, subsiste el apedreo, que en Occidente asociamos sólo con la imagen bíblica de la condena social a una mujer en “adulterio”. ¿Quién puede tirar la primera piedra?

En su artículo *“El amor en tiempos del gen”*, Albaine Pons enfatiza en la diferencia del comportamiento “todo terreno” del macho y la alta selectividad de las hembras primates -y las humanas entre ellas- las cuales escogen, pero rara vez persiguen. Afirma que, en los humanos, entre varones de igual atractivo físico (salud, fuerza física y buenos genes) las hembras eligen a los de mayor relevancia social y mayor potencial de beneficio financiero. Asimismo, en otros primates, esta elección se realiza en base al criterio de comida y casa. Comenta con humor:

“Lo que significa que si te enamoras de una mujer que también es galanteada por otro varón con un Mercedes Benz, ¡estás frito!”⁶³

Otro factor biológico que agudiza la tendencia descrita, en el capítulo *La demanda sexual en ambos géneros: ¿Es el varón el “sexo fuerte” o la mujer tiene el poder?* analizaremos los estudios de Louann Brizendine que muestran como –además de todos los factores analizados- existe una enorme diferencia entre el deseo sexual masculino (cada 52 segundos entre los 20 y 30 años) y el femenino (entre 1 y 4 veces por día según el momento del mes).

¿La hembra busca calidad y el macho cantidad?

Sintetizando, podemos observar interesantes diferencias entre las metas biológicas de cada género. Mientras que la hembra procura calidad genética para su descendencia, el macho busca cantidad para aumentar las probabilidades de supervivencia de sus genes. Si a esto agregamos, la diferencia entre el nivel de deseo sexual o “demanda sexual” de ambos

63 José Ramón Albaine Pons, op. cit.

géneros podremos comprender el origen de buena parte del maravilloso mundo que esta interacción produce.

Este análisis abre la puerta de decenas de nuevas preguntas: ¿Cómo evoluciona a lo largo del ciclo de vida el valor de estos “activos estratégicos” (belleza y fortaleza) de la mujer y el varón? ¿A lo largo de su vida las mujeres se vuelven más “bellas” y los varones más “fuertes”? ¿Lo contrario? ¿O no existe una regla uniforme? ¿Este criterio de selección se encuentra mutando de acuerdo a las nuevas condiciones de vida y valores socio-económicos?

También nos preguntamos cómo afecta a estas interacciones la variación de los niveles de fertilidad a lo largo del ciclo de vida humano. ¿El reloj biológico juega más agresivamente en contra de la mujer, presionándola como una cuenta regresiva reproductiva? ¿Qué modificaciones generan los avances tecnológicos en este sentido?

Naturaleza del comportamiento reproductivo en mamíferos		
	Hembra	Macho
1. Meta biológica de la conducta	Calidad genética para su descendencia.	Continuidad genética, maximizando las posibilidades de supervivencia de sus genes.
2. Selectividad en la elección de contraparte reproductiva	Alta.	Baja.
3. Actitud frente a la selección de contraparte reproductiva	Conservadora.	Agresiva.
4. Actitud frente al fenómeno reproductivo	Selectiva (elige entre los diversos machos que la seducen).	Menos selectiva y proactiva.
5. Competencia intra-sexual	Baja para la concreción del acto reproductivo. Mayor para la selección genética para su descendencia.	Muy alta.
6. Tasas reproductivas potenciales	Restricción temporal a la reproducción (ej. un hijo cada 9 meses en humanos).	Ausencia de restricción temporal a la reproducción.
7. Factores que determinan el éxito reproductivo de cada género	Selección del "mejor macho" (alta selectividad).	Mayor cantidad de apareamientos a efectos de maximizar posibilidades de continuidad genética (menor selectividad).
8. Frecuencia de pensamiento sexual en el humano (entre los 20 y 30 años)	Entre 1 y 4 veces al día.	Cada 52 segundos.
<p><i>Fuente: 1, 2, 3, 4, 5: Elaboración propia. 6 y 7: Juan Freire Botana, profesor de Comportamiento Animal. Universidade da Coruña, Departamento de Biología Animal, Biología Vexetal e Ecoloxía. 8: "50 clásicos de la psicología", Tom Butler-Bowdown.</i></p>		

Hemos visto cómo el deseo sexual –la libido en términos freudianos- constituye un incentivo reproductivo de corto plazo que, en el largo plazo, resulta clave para lograr la continuidad de muchas especies, como la nuestra. La milagrosa confluencia de diferencias entre ambos géneros ha permitido su supervivencia y crecimiento.

Capítulo VII:

La demanda sexual en ambos géneros

¿Es el varón el “sexo fuerte” o la mujer tiene el poder?

“Los hombres, literalmente, tienen el sexo en sus mentes más que las mujeres. Ellos sienten la presión en sus gónadas y próstatas, a menos que eyaculen frecuentemente. Los hombres han duplicado el espacio cerebral y el poder de procesamiento dedicado al sexo, en comparación con las mujeres.

Así como las mujeres tienen una super autopista de ocho carriles para procesar la emoción, y los hombres tienen una pequeña carretera comarcal, éstos tienen un gran aeropuerto como centro para procesar pensamientos sobre el sexo, mientras que las mujeres un aeródromo en el que aterrizan aviones pequeños y privados. Esto probablemente explica por qué el 85% de los hombres que tienen entre 20 y 30 años piensa en el sexo cada 52 segundos y las mujeres piensan en sexo una vez al día (o hasta cada tres o cuatro horas en su días más fértiles). Esto provoca interesantes interacciones entre los sexos.”⁶⁴

Louann Brizendine, *The Female Brain*

¿Es mayor la demanda sexual en el varón que en la mujer?

¿Cuál es el verdadero “sexo fuerte”? ¿El varón o la mujer? Tradicionalmente, se ha considerado que los poderosos somos los varones. Es tristemente cierto que durante la mayor parte de la existencia nuestra especie, la “ley del más fuerte” fue predominante en un contexto caracterizado por elevados niveles de violencia de género. En aquellas circunstancias, el varón parecía ser dominante, pero afortunadamente las circunstancias han cambiado, en tal sentido.

En estos nuevos tiempos, ¿alguno de los dos géneros tiene más poder sobre el otro en materia de su interrelacionamiento? ¿El nivel de deseo sexual de ambas partes condiciona el poder relativo de los géneros en las relaciones de pareja? ¿Es posible medir ese deseo o libido del varón y la mujer? Hablando en términos económicos, ¿es mayor la demanda sexual del varón o de la mujer?

Al inicio de este capítulo hemos citado textualmente la reflexión de la sexóloga inglesa Louann Brizendine, quien en su libro *The Female Brain*⁶⁵ (*El cerebro femenino*) muestra con claridad la diferencia esencial entre el *quantum* de deseo sexual femenino y el masculino. Su afirmación respecto a que, entre los 20 y 30 años, el varón piensa en sexo cada 52 segundos mientras que la mujer lo hace entre una vez al día, llegando hasta cada tres o cuatro horas en sus momentos más fértiles del mes, muestra con claridad descarnada una realidad frecuentemente ignorada respecto a esta maravillosa diferencia.

La hipótesis de Brizendine es confirmada por la socióloga británica Catherine Hakim, quien en su libro “Capital erótico. El poder de fascinar a los demás” (2011) afirma que –dadas las condiciones descritas– el capital erótico de las mujeres es superior:

65 Louann Brizendine, op. cit.

*“Las encuestas demuestran que la necesidad de actividad sexual y diversión erótica de todo tipo entre los varones supera con mucho el interés de las mujeres por el sexo (...) este desequilibrio eleva automáticamente el valor del capital erótico de las mujeres y puede conferir a estas últimas una ventaja en las relaciones sociales con los varones, siempre que se den cuenta de ello”.*⁶⁶

La claridad de ese dato ayuda a comprender la riqueza de los procesos de interacción entre ambos géneros. Ignorar esta diferencia natural de lo que Sigmund Freud denominó libido, es decir la energía de las pulsiones sexuales, nos podría llevar a chocar contra una realidad incontrastable. Al mismo tiempo, como hemos comentado en el capítulo respectivo, la naturaleza de los procesos reproductivos y de selección de la contraparte en cada género (esparcir muchas semillas versus elegir al mejor padre), refuerzan esa tendencia de un nivel de deseo sexual sustancialmente diferente en cada género.

Prostitución: ¿Indicador de la demanda sexual asimétrica?

Tal como observamos en otras especies mamíferas, encontramos –por ejemplo, en este mayor deseo sexual del varón respecto de la mujer- el origen del hábito social de persuadirla para que lo elija entre múltiples postulantes.

66 El libro de referencia es citado por Julián Gallo en “Capital erótico: el poder de fascinar a los demás”. *La Nación*, 6 de julio, 2012.

Hábitos culturales como los vinculados a la “caballerosidad”, representable en imágenes como el momento en que el varón abre la puerta para que pase “primero la dama” o cuando se hace cargo de los costos de una primera cita, son un indicador de esta demanda diferenciada, producida en un contexto de competencia intra-sexual (entre otros varones) e inter-sexual (para seducir a una dama).

En tiempos no tan lejanos, el varón no sólo asumía los costos mencionados sino también los costos totales necesarios para sostener la eventual relación emergente. Eran las épocas en las que “la mujer debía atender la casa y el varón debía trabajar”. Tal como analizamos en el capítulo *Relaciones volátiles: ¿Más divorcios en el mundo?*, con la incorporación de la mujer al mercado laboral y empresario en las últimas décadas en buena parte de Occidente, las circunstancias han cambiado fuertemente.

Nos preguntamos si esta constante que parece ser la “conquista” con pago -en especie o en efectivo- es una variable de ajuste entre la demanda sexual del varón y de la mujer. ¿Cuántos varones pagan por tener sexo con mujeres y cuántas mujeres pagan por tener sexo con varones? La realidad, observable a primera vista, de los avisos publicados en diarios y sitios de internet parece indicar que la oferta sexual orientada al mercado masculino es sustancialmente superior.

En su paper “A Theory of Prostitution” (“Una teoría sobre la prostitución”), Lena Edlund (Columbia University) y Evelyn Korn (Eberhard-Karls-Universität Tübingen) estudiaron el oficio más antiguo y concluyeron que la prostitución es un multibillonario negocio que emplea millones de mujeres en el planeta. Según un estudio del International Labour Office, en Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia entre el 0,25 y el 1,5 de la población femenina trabaja como prostituta y el “sex sector” representa entre el 2% y el 14% del PBI. Edlund y Korn afirman que la prostitución es mucho más común en países menos desarrollados pero que no está ausente en los desarrollados. En este sentido, un informe de 1992 de National Health and

Social Life Survey (NHLS) encontró que alrededor del 2% de las mujeres de los Estados Unidos vendieron sexo en algún momento. Al mismo tiempo, el informe señala que al menos que el 18% de los varones pagó alguna vez por sexo con mujeres. Asimismo señala el informe:

*“tanto mujeres como varones venden sexo comercialmente. Pero los compradores, son invariablemente varones.”*⁶⁷

Otro firme -aunque triste y lamentable- indicador de la mayor demanda sexual del varón es la cantidad de violaciones de varones hacia mujeres, en comparación con las violaciones de mujeres hacia varones. Pero aquí debemos agregar otro factor clave que condiciona los resultados: la diferencia de fuerza física para la concreción de esta atrocidad.

Si observamos lo que sucede con nuestros parientes primates también seremos testigos de la forma en que los machos recurren a diferentes estrategias para seducir o comprar los servicios de las hembras. Michael Gumert, de la Universidad Tecnológica de Nanyang en Singapur, estudió el tema y concluyó, al realizar un estudio sobre el mercado del sexo en los macacos indonesios en Kalimantan Tengah, que las hembras apareaban en promedio 1.5 veces por hora, pero que esta frecuencia se incrementaba a 3.5 veces en el caso en que se hubieran hecho despiojar por un macho. *“Sexo por despioje”* podría ser el título de esta película de intercambios. Asimismo, en el caso de que hubiera una mayor cantidad de hembras en el lugar, el precio del acto sexual descendía dramáticamente: es decir que el macho podría “comprar” el servicio de una hembra por un menor tiempo de despioje, concluyó Gumert tras

67 Lena Edlund, Columbia University, y Evelyn Korn, Eberhard-Karls-Universität Tubingen. “A Theory of Prostitution”. pág. 184. *Journal of Political Economy*, 2002.

observar a lo largo de unos veinte meses la interacción de estos cincuenta macacos.⁶⁸ Más competencia, menores precios.

¿Por qué los macacos machos pagan con su trabajo de despioje por sexo a las hembras y no a la inversa? ¿Puede ser esto también un indicador –como en el caso de la “caballerosidad” de los humanos- de un quantum diferencial de deseo sexual de los géneros?

Parecería ser que la diferencia en los niveles de demanda sexual –teniendo en cuenta las conclusiones de Louann Brizendine- dan lugar a una fuerte asimetría en el poder de negociación entre los géneros, ya que –en una situación de uno a uno- implicaría una “dependencia sexual” del actor con mayor demanda (varón) sobre el de menor demanda (mujer). En este contexto, se establecería una especie de “relación de dependencia” en la que la mujer podría dominar el juego. Así como, en economía política, los seguidores de la teoría de la dependencia se refieren al concepto de “centro-periferia” para describir la relación “desfavorable” de los productores de materias primas (países subdesarrollados) respecto de los de bienes industriales (desarrollados), podríamos observar en las relaciones inter-género factores que podrían contribuir a un mayor poder relativo de una de las partes en detrimento de la otra.

Esta situación nos recuerda también a la teoría del realismo periférico, brillantemente desarrollada por el sociólogo / politólogo Carlos Escudé, quien señala que -dado que los países periféricos son dependientes de los centrales debido a su menor poder relativo- la decisión estratégica más conveniente es “multilateralizar la dependencia”. Es decir, “no poner todos los huevos en la misma canasta”, sino diversificar el riesgo, reduciendo así el nivel de vulnerabilidad. En la visión de Escudé, el realismo periférico es una alternativa estratégica conveniente para los más débiles, dado su limitado poder de negociación.

68 “El precio que algunos monos pagan por tener sexo”, *Infobae*. 2 de enero, 2008.

Volviendo a la cuestión del deseo sexual, nos preguntamos si todos los varones son naturalmente polígamos. Señala también Louann Brizendine que entre los machos humanos observamos comportamientos diferenciados. En un extremo: los totalmente polígamos. En otro, los totalmente monógamos. ¿Es esta característica de naturaleza social o genética? Brizendine afirma que las actuales investigaciones han permitido identificar al “gen de la monogamia”, el cual tendría una relevancia importante en la lógica hormonal. Algunos estudios realizados en ratas de laboratorio, han identificado a este gen que codifica un tipo de receptor de vasopresina en el cerebro, y han encontrado que las ratas que cuentan con este gen tienen más receptores en el cerebro que las que no. Cuando los investigadores inyectaron este “gen perdido” en los cerebros de las ratas, los machos promiscuos –instantáneamente- se transformaron en monógamos, parejeros, y caseros padres.⁶⁹

También las investigaciones lideradas por Hasse Walum y publicadas en el estudio “Genetic variation in the vasopressin receptor 1a gene (AVPR1A) associates with pair-bonding behavior in humans” marcan el descubrimiento de un determinante genético de la monogamia / poligamia.⁷⁰ Según el estudio, los varones que cuentan con una o dos copias de la variante del “alelo 334” muestran un comportamiento diferente en las relaciones de pareja, en comparación con los que no. Y esto engloba al 40% de los varones analizados que cuenta con el doble de probabilidad de vivir una crisis de pareja en el año previo al estudio, respecto de los que carecen de este gen. Dadas estas conclusiones, la información genética podría

69 Louann Brizendine, op. cit., pág 73.

70 Hasse Walum, Lars Westberg, Susanne Henningsson, Jenae M. Neiderhiser, David Reiss, Wilmar Igl, Jody M. Ganiban, Erica L. Spotts, Nancy L. Pedersen, Elias Eriksson, and Paul Lichtenstein, “Genetic variation in the vasopressin receptor 1a gene (AVPR1A) associates with pair-bonding behavior in humans”, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. 2 de septiembre, 2008.

contribuir a prever tendencias en el comportamiento del varón y conocerlas incluso antes de contraer matrimonio.⁷¹

Fundamentos biológicos de la prudencia sexual femenina

Nos hemos referido a la forma en que la naturaleza de cada género parece predisponer a una mayor demanda sexual en los varones que en las mujeres. Pero además de ese punto, nos encontramos ante otro factor de relevante influencia en la naturaleza del costo-beneficio-riesgo del vínculo sexual, que ha dado forma a valores, hábitos y costumbres.

Desde un análisis fríamente económico, en una relación sexual informal o casual, el eventual “costo” (en caso de no ser deseado) del embarazo o “beneficio” (en caso de ser deseado) parecería recaer más sobre las espaldas de la mujer que sobre las del varón. En consecuencia, como hemos visto en el capítulo *Belleza y fortaleza: (S)Elección y competencia reproductiva*, ante esta posibilidad / riesgo de embarazo es esperable encontrar en la mujer un comportamiento selectivo y más prudente en la selección del mejor padre para sus hijos. Contrariamente, el macho –en ausencia de restricciones sociales- biológicamente se encuentra incentivado a buscar la supervivencia de sus genes, no tanto a través de la calidad de la contraparte sino de la cantidad.

Además, mientras en el caso de las féminas existen rígidos límites temporales a la reproducción (difícilmente podrá dar a luz más de 1,33 hijos por año), en el caso del macho, estos límites reproductivos son bajos y de diferente naturaleza, reforzando una tendencia al “esparcimiento de semillas” a

71 Joan Carles Ambrojo, “Variante 334” atenta contra “amor eterno: Gen “culpable” de propiciar la infidelidad”. *El Nuevo Diario*, Nicaragua, 5 de septiembre, 2008.

efectos de maximizar las posibilidades de continuidad de sus genes.

Condicionantes biológicos del comportamiento reproductivo en humanos		
	Hembra	Macho
Potencial reproductivo	1.33 por año. En el caso de mellizos, el número aumenta	Escasas restricciones en términos de cantidad
Comportamiento consecuente	Prudencia y selección	En ausencia de límites, máximo posible

En consecuencia, la naturaleza reproductiva de cada género sumará un factor adicional a la hora de incentivar su tipo de comportamiento, generando valores diferenciales en ambos casos. Una mirada a los conceptos culturales predominantes a lo largo de la historia de la humanidad, así lo refleja.

Valores tales como la virginidad femenina emergieron como fruto de la evolución institucional respecto de civilizaciones prehistóricas, donde la práctica habitual era de tipo poligámica, a efectos de lograr una selección eficiente de la contraparte reproductiva. En tales circunstancias, emergieron -en Occidente- valores que premiaron esta actitud selectiva por parte de la mujer. Como consecuencia, la mujer “fácil” fue condenada y la “difícil”, no. Por el otro lado, el varón que lograba conquistar más mujeres, era considerado un “don Juan”, alabado socialmente. En cambio, no había algo así como una “doña Juana”.

Ciertamente, el riesgo de embarazo -en un contexto de limitaciones tecnológicas que permitan una efectiva profilaxis- actuó como incentivo y generó valores sociales hacia una acción más controlada. La elección de la contraparte era clave en términos del éxito reproductivo: la elección de los mejores genes para la descendencia.

Pero, ¿qué sucede en la medida en que el control reproductivo y sanitario adquiere formas más eficientes? La evolución de la tecnología y su implementación en la solución de los problemas humanos tuvo un rol en el cambio de los supuestos de aquellos valores. En consecuencia, mientras pocos años atrás la única forma con la que contaban las personas para elegir a la madre o al padre de sus hijos así como para evitar las enfermedades de transmisión sexual era la abstinencia, el avance tecnológico –especialmente el desarrollado en las últimas décadas- ha ido modificando sustancialmente tal situación.

En el nuevo contexto, algunas de las restricciones que condicionaban el comportamiento femenino también han variado y, en consecuencia, también las normas sociales y valores rectoras. Series televisivas tales como “Sex and the City” reflejan a la mujer actuando en el nuevo contexto.

La visión machista respecto de la sexualidad femenina prevaleciente en la sociedad encontró en los estudios del – en su momento polémico- biólogo Alfred Kinsey (1894-1956) interesantes conclusiones que cuestionaron tabúes que gobernaban en aquel momento. Entre 1938 y 1956 estudió a 17.000 personas a través de más de 5.000 entrevistas lo cual culminó en su ensayo “Comportamiento sexual en la mujer”⁷² y algunas de sus interesantes conclusiones desafiaron las creencias de aquel momento. Algunas de ellas son:

- el 77% de las mujeres entrevistadas afirmó que había experimentado relaciones pre-matrimoniales y que no padecían remordimientos ni daños psicológicos, como se solía argumentar alrededor de 1940;
- cierto grado de experiencia prematrimonial podría dar por resultado una relación más sana cuando la mujer se casara;

72 Tom Butler-Bowdown, *50 clásicos de la psicología*, pág. 15. Editorial Sirio, 2007.

- una de cada cuatro mujeres casadas había experimentado sexo fuera del matrimonio, y éstas alcanzaban su punto máximo entre los 30 y 40 años.

Kinsey consideraba que los humanos somos conscientes de nuestros instintos y, en consecuencia, podemos modelarlos y administrarlos, lo cual sucede en menor medida en el caso de otros animales. En consecuencia, somos y actuamos a partir de una interesante mezcla de naturaleza y cultura.⁷³

El tecnología aplicada al control de la natalidad así como el cambio de valores al respecto, posibilitó una ruptura -del otrora vínculo necesario- entre sexo y reproducción. La canción de la brasileña Kassia refleja esta visión, otrora sólo prevaleciente en África, que hoy observamos en Occidente:

“O amor não é pecado quando é feito com carinho.”

En consecuencia, nos encontramos en un período de emergencia de hábitos y valores diferentes en materia de comportamiento sexual. Indicadores de la vida cotidiana tales como la “evolución” de la cama matrimonial de cuatro patas a la cama de nueve patas son un síntoma de la mayor resistencia material requerida dado el cambio de comportamiento sexual no orientado solamente a la actividad reproductiva, sino también al disfrute.

Evolución del deseo sexual... según pasan los años

¿Cómo evoluciona el comportamiento sexual en ambos géneros con el paso del tiempo? Thomas Mulligan, M.D., Profesor de Medicina y Jefe de la Sección de Medicina Geriátrica del

73 Tom Butler-Bowdown, op. cit., págs. 15 y 16.

Departamento de Medicina General, Medical College of Virginia y del Hunter Holmes McGuire Medical Center, Richmond, Virginia, afirma respecto del varón:

“Durante la adultez temprana, los niveles de testosterona alcanzan su pico máximo, así lo hace también la libido. En esta época, muchos varones empiezan a buscar una compañera sexual, y muchos se embarcan en una relación matrimonial. Con el comienzo de la edad madura, hay un cambio gradual en el deseo sexual, a menudo imperceptible. Los varones en los cuarenta y cincuenta casi invariablemente permanecen libidinosos, pero encuentran que su interés en el contacto sexual empieza a cambiar. Los intentos para la relación sexual por se llegan a ser menos frecuentes y aumenta la importancia de las caricias...”⁷⁴

...El último resultado, sin embargo, es una disminución lenta pero persistente en la disponibilidad de la testosterona al envejecer, y una disminución asociada en el interés sexual.”⁷⁵

Con respecto a la mujer, señala:

“El interés sexual en la mujer anciana parece seguir un patrón un poco distinto al del varón... En contraste con los varones, el pico de interés sexual femenino está entre los treinta y los cuarenta años,

74 Thomas Mulligan, *Cambios físicos que afectan la sexualidad a la vejez*. Colombia Médica, Vol 29, Nro. 4, 1998.

75 Afirma “La causa de esta disminución gradual en la libido con el envejecimiento es obviamente multifactorial, pero la secreción testicular de testosterona juega un papel preponderante. Al envejecer, hay una disminución gradual en el volumen testicular y fibrosis global del testículo”.

y a menudo se mantiene hasta después de los sesenta años. Ya que la menopausia ocurre en la mayoría de las mujeres entre los cuarenta y cinco y los cincuenta y cinco años, la menopausia por sí misma no parece tener un efecto negativo mayor sobre el interés sexual. Contrariamente a la mitología de la menopausia, un gran número de mujeres postmenopáusicas experimentan un aumento de la libido, que en parte se puede deber al efecto sin contrarrestar de los andrógenos por la deficiencia estrogénica postmenopáusica, o al declinamiento del temor a un embarazo no planeado ... A pesar de los varios cambios que tienen lugar en la mujer, los resultados en su funcionamiento sexual no son tan severos como sí sucede en el varón. Parece que no hay un tiempo biológico más allá del cual la mujer no pueda experimentar una respuesta sexual completa.”

Como afirma Thomas Mulligan, el transcurso del tiempo parece ser más generoso con la mujer que con el varón. Pero el avance de la medicina, parece haber logrado incidir positivamente desafiando esta tendencia natural. Un estudio realizado por David Atkins observa un incremento de la infidelidad en los Estados Unidos, pero especialmente entre la gente de mayor edad. Comparando datos del año 1991 con los del 2008, los varones “infieles” mayores de 60 años pasaron del 20% al 28%. Por su parte, el porcentaje de mujeres “infieles” también aumentó, creciendo del 5% en 1991 al 15% en 2008.⁷⁶ Uno de los ángulos a través de los que Atkins explica este proceso es la “milagrosa” aparición de medicamentos como el Viagra en 1998, ya que –en su visión- existe una correlación estadística entre el aumento de la infidelidad en varones mayores de 60

⁷⁶ “Nunca es tarde. Un estudio reciente muestra que la infidelidad entre las personas mayores de 60 está aumentando”. *Semana.com*. 22 de noviembre, 2008.

años y la aparición de la píldora mágica en tal año. Respecto del incremento de la infidelidad en las mujeres mayores, Atkins lo relaciona con la inserción laboral de la mujer, sus efectos sociales e independencia económica, así como a la aparición de terapias hormonales que contribuyen a que se vean más “sexys”. Además, está claro que el incremento de la capacidad de concreción sexual masculina a partir del Viagra tiene efectos en el comportamiento de su contraparte.

En síntesis, nuevos horizontes parecen observarse también en materia del comportamiento sexual en adultos mayores que replantean visiones más restringidas, correspondientes a otros tiempos.

El actual desarrollo biotecnológico ha comenzado a abrir las puertas a respuestas esperadas por la humanidad durante miles de años, permitiéndonos comprender más profundamente las interesantes interacciones entre ambos géneros, el origen de los valores en esta materia así como los condicionantes de los comportamientos reproductivos y sus efectos sobre la demanda sexual a lo largo del ciclo de vida humano.

Capítulo VIII:

¿El ocio es negocio?

Cuando tomamos la decisión de relajarnos un poco, en lugar de dedicarnos a actividades “productivas”, es posible que la culpa nos carcoma. A veces, pensamos que la diversión y el descanso constituyen un flagrante e improductivo desperdicio de tiempo.

Pero ¿es el llamado ocio es una dilapidación de recursos o, contrariamente, una actividad con un alto retorno que posibilita, incluso, una mejora en el rendimiento en actividades “productivas”? ¿Es un desperdicio de tiempo o una inversión? ¿Estamos realmente “enterrando nuestros talentos” o los estamos multiplicando?

¿Ocio productivo?

A efectos de tomar conciencia de la relevancia cuantitativa del “dormir” en nuestras vidas, pensemos que si lo hacemos por 8 horas de las 24 que tiene un día y, a la vez, vivimos 90 años, habremos pasado 30 años en ese estado. Es decir, una tercera parte de nuestra vida.

Las reflexiones filosóficas y científicas sobre el rol del ocio no son recientes. Algunos siglos atrás, el escocés David Hume (1711-1776) asignaba una importancia especial al descanso, destacándolo como un medio para incrementar la productividad humana:

“La felicidad humana ... parece consistir en tres ingredientes: acción, placer y descanso. Y estos tres ingredientes se mezclarán en diferentes proporciones de acuerdo a la particular disposición de la persona. ... El reposo no parece por sí mismo contribuir mucho a nuestro disfrute; pero el dormir es un requisito, un permiso a la debilidad de la naturaleza humana que no podría resistir un curso ininterrumpido de ocupaciones o de placeres.”⁷⁷

Si bien la visión de Hume reconoce la relevancia vital del descanso, parece considerarlo un medio vital para el desarrollo de otras funciones más relevantes como la actividad productiva y los placeres. En la visión de Sigmund Freud, el reposo juega un rol más relevante que la simple reposición energética. Cuando dormimos, soñamos, y al hacerlo, señala, *“sustituimos deformadamente un suceso inconsciente”* a través de millones de imágenes sensoriales⁷⁸. Sin duda, sus reflexiones respecto de lo onírico han sido uno de los aspectos más impactantes de su revolucionario pensamiento.

Más cerca de la actualidad, los estudios en torno al descanso y el tiempo libre han ido abriendo nuevas sendas. Sebastián de Grazia -en su obra *“Tiempo, trabajo y ocio”*⁷⁹ (1966)- describe al ocio aludiendo al concepto aristotélico de estar libre de la necesidad de estar ocupado⁸⁰. En esta visión, las actividades que se desarrollan se concretan sin otro beneficio

77 David Hume, *“Essays, Moral, Political and Literary”*. Publicación basada en los ensayos publicados en 1777 como volumen 1 de *Essays and Treatises on Several Subjects*. Liberty Fund Inc., 1985/1987.

78 Antoine Badin, *Historia de la Psicología*, pág.179. Ediciones Andrómeda. Buenos Aires, 2010.

79 Sebastián de Grazia, *“Tiempo, trabajo y ocio”*. Tecnos. Madrid, 1966.

80 Jahir Rodríguez Rodríguez, *“Ciudad Educadora: Un discurso para la democracia y la modernidad”*, pág. 104. *Pensar Iberoamérica. Revista de Cultura*, 2001.

que el placer de realizarlas, como un fin en sí mismas. Por su parte, el psicólogo John Neulinger en su libro *The Psychology of Leisure* ("Psicología del ocio", 1974)⁸¹ desarrolla más integralmente una teoría del ocio, al que define como un estado mental en el que deben coincidir dos factores: a) la libertad de elegir en sí mismas las actividades desarrolladas, no por sus resultados ni como un medio hacia otro fin; b) por la motivación intrínseca de realizarlas. En ambos casos, subjetivamente considerados. También Mihaly Csikszentmihalyi y Douglas Kleiber (1991) le otorgan la característica esencial de ser un fin en sí mismo, es decir una actividad autotélica.⁸²

En la visión de Erik Erikson el ocio posibilita un reconocimiento interior necesario que permite a las personas continuar avanzando en el proceso de descubrimiento de la propia personalidad. También se refirió específicamente a la importancia del "tiempo muerto" y desarrolló el concepto de "moratoria" para referirse a un período de tiempo o una experiencia que una cultura crea deliberadamente para que los jóvenes puedan "encontrarse a sí mismos" antes de insertarse en la edad adulta.⁸³

Desde el origen latino del término "nec otium", es decir "sin ocio", las fronteras entre el ocio creativo y el "neg-ocio" se han ido haciendo cada vez más tenues debido a que su interacción permanente parece requerir una combinación sinérgica de ambas actividades.

Para Raquel Ferrari, psicóloga clínica y psicoanalista, el ocio terapéutico o activo permite una mejora en el conocimiento de uno mismo sobre su propio pasado, su presente y sus perspectivas futuras, y el descanso permite retomar la

81 John Neulinger, *The Psychology of Leisure*. Springfield, IL: Charles C. Thomas, 1974.

82 Mihály Csikszentmihalyi y Douglas Kleiber, "Leisure and self-actualization", págs. 91-102. En B. L. Driver, P. J. Brown, & G. L. Peterson (eds.), *Benefits of leisure*. State College, PA: Venture Publishing, Inc., 1991.

83 Thomsa Butler-Bowdon, op. cit., pág. 126.

motivación laboral. La creciente importancia estratégica de esa visión ha llevado al desarrollo, incluso, de una “educación para el ocio” a efectos de maximizar sus potencialidades positivas⁸⁴. Por su parte, Hugo Marroquín, profesor de la Universidad San Ignacio de Loyola en Lima, Perú, ha observado un fuerte vínculo entre ocio y creatividad, lo que podría resultar clave a la hora de explicar exitosas historias de vida. En su artículo “Más allá del ocio y del negocio” explica los puntos en común que se encuentran al analizar casos de músicos excepcionales, premios Nobel, deportistas disciplinados, empresarios íntegros, sacerdotes auténticos, escritores prolíficos, científicos originales, alpinistas, maestros del ajedrez:

“... se puede decir que las ideas o productos que merecen el calificativo de «creativos» surgen de la sinergia de muchas fuentes, y no sólo de la mente de una persona... Es más sencillo potenciar la creatividad cambiando las circunstancias y estímulos del medio ambiente que intentando hacer que las personas piensen de una manera diferente y más inteligente... Un descubrimiento realmente creativo no es casi nunca el resultado de una intuición repentina, (no es) una bombilla (de luz) que se enciende de pronto en la oscuridad, sino que llega tras años de persistencia y comunicación.”⁸⁵

Productividad, creatividad y ocio parecen ir de la mano. Pero ¿es este el único argumento en favor del “*dolce far niente*” (“dulce hacer nada”)?

84 Raquel Ferrari, “¿Qué es un espacio de ocio terapéutico?”. Publicado en su blog: *Sobreviviendo a Sigmund*.

85 Hugo Marroquín, “Más allá del ocio y del negocio”. *PersonArte*, 2005.

Trabajo inteligente y rendimientos marginales decrecientes

Si el ocio implicara “dejar de trabajar” por un lapso de tiempo, ¿cómo puede ser que contribuya a incrementar la productividad? Analicémoslo por un minuto desde la perspectiva del economista David Ricardo: es posible que nuestra productividad decrezca si permanecemos infinitas horas enfocados en nuestra actividad laboral. En consecuencia, la alternancia de momentos de “trabajo” y momentos de “ocio” pueden generar una interesante y productiva combinación.

Ricardo fue el primero que se refirió específicamente al concepto de los rendimientos o retornos marginales decrecientes: es decir, al hecho de que a medida que incrementamos las unidades de un factor variable a determinados factores fijos la producción adicional obtenida será menor. Como señala Jorge Isauro Rionda Ramírez, *“en la producción el esfuerzo inicial es mayor que el subsecuente, y así sucesivamente hasta llegar al agobio total de la fuerza”*⁸⁶. Jacques Turgot (1727-1781) reflexionó previamente sobre este proceso haciendo alusión a que una semilla sembrada en una tierra fértil no labrada podría generar una producción baja. Si le agregáramos actividades de labranza se incrementaría la producción. Más labranza contribuiría a acrecentar la producción hasta un punto tal en que la labor adicional de la tierra permitirá producir más pero en proporciones menores, como consecuencia del agotamiento del suelo. El rendimiento, parece decrecer.

Apliquemos esto a la actividad de una persona. Imaginemos que somos cocineros, que nuestro negocio es la elaboración de pizzas y que comenzamos a elaborarlas en nuestras actividades diarias. Posiblemente en la primera hora –mientras iniciamos las tareas- produzcamos 9 pizzas, en la

86 Jorge Isauro Rionda Ramírez, *Microeconomía*. Guanajuato, México. Enero, 2006.

segunda 10, en la tercera también 10. Pero ya en la cuarta hora, posiblemente la producción será de 8, en la quinta, 3, y en la sexta, 1. O tal vez reduzcamos la calidad de las mismas. En este ejemplo, observamos cómo –más allá de nuestra buena voluntad- la cantidad de energía, de concentración y/o motivación tenderán a decaer con el correr de las horas. De esta forma veremos que mientras que la productividad en las primeras 4 horas es alta (9,25 pizzas por hora) en las últimas 2 horas decaerá fuertemente (2 pizzas por hora).

Más horas de producción seguidas, menos pizzas producidas por hora		
Horas	Producción total	Producción adicional por hora
1	9	9
2	19	10
3	29	10
4	37	8
5	41	3
6	42	1
Producción total		42
Producción promedio por hora		7
Producción por hora en las primeras cuatro horas		9,25
Producción por hora en la 5ª y 6ª hora		2

Lo que observamos es una situación en la que nuestro rendimiento en la producción de pizzas decrece. Entonces ¿por qué no producir siempre por 4 horas y aprovechar el tiempo de menor rendimiento para asignar a otras actividades de distensión y relax que nos permitan renovar nuestras energías, “cargar nuestras pilas” en actividades placenteras y retornar a la actividad con una productividad óptima. De cumplirse lo antedicho, habríamos comprobado que el aparente desperdicio de tiempo, es en realidad una rentable inversión.

Tomando en cuenta esta caída natural del rendimiento humano, es que la industrialización y la robótica han sido desarrolladas, como forma de potenciar la productividad.

El reconocimiento de esta realidad y del hecho de que la productividad humana es mucho más compleja que el cumplimiento de un horario “*nine to five*” (de 9 a 5) se refleja en el hecho de que las empresas, de forma creciente, orientan las energías de sus equipos a resultados y no hacerlos permanecer horas sentados en un escritorio. La implementación de “bonus”, “premios” por el logro de metas, así como “comisiones” como porcentaje de las ventas, alinean los intereses de las compañías con los de las personas que trabajan en ellas.

En este contexto, se ha comenzado a desvanecer el mito de que el buen empleado es el que permanece sentado en una silla por una mayor cantidad de más horas, sustituyendo ese criterio por el de la persona que logra alcanzar mayores logros con menores recursos.

La actual tecnología ha posibilitado que un creciente número de empresas y organizaciones opere con sus empleados localizados donde cada uno de ellos prefiera, auto-assignando su tiempo de acuerdo al criterio que consideren más adecuado para el cumplimiento de las metas. En estos casos, la mayor productividad va de la mano con una mayor libertad en la asignación del tiempo dentro de las organizaciones, en la búsqueda de una estructura óptima.

El “saber” ocupa lugar (y tiempo)

También la excesiva dedicación de tiempo en forma continua parece tener rendimientos marginales decrecientes en el mismo proceso educativo. Una de las causas tiene que ver con que –como diversos estudios lo señalan– luego de una cantidad determinada de minutos de clase podría reducirse fuertemente la calidad de la atención por parte de los alumnos.

Al respecto, estudios realizados por los profesores Joan Middendorf y Alan Kalish de la Universidad de Indiana, señalan que los estudiantes adultos pueden mantener la atención en una conferencia durante no más de 15 a 20 minutos. A partir de ese momento, la capacidad de atención decrece. Pero a medida que pasa el tiempo, los intervalos de atención se van haciendo crecientemente más cortos, reduciéndose hasta los 3 o 4 minutos en una charla de una hora.⁸⁷ Parece quedar claro que más horas de clase no necesariamente implican mejores resultados educativos.

Si nos referimos a la enseñanza en niños, y a la hora de buscar lineamientos que apunten a un proceso educativo más efectivo / eficiente, es interesante traer a colación algunos principios desarrollados por la revolucionaria italiana María Montessori (1870-1952), creadora del método que lleva su nombre. Su método poco tiene que ver con una mayor cantidad de horas de dedicación a la actividad educativa, sino que recorre caminos multidimensionales. Algunos de sus principios, sintetizados en el libro *Montessori. The Science Behind the Genius (Montessori. La ciencia detrás de la genia)*⁸⁸, escrito por Angeline Stoll Lillard, son:

- el aprendizaje y el bienestar se incrementan cuando se da un contexto de libre elección, debido a que se desarrolla la independencia, la voluntad y la responsabilidad.
- el interés alienta la comprensión y la concentración.

87 Joan Middendorf y Alan Kalish, "The "Change-Up" in Lectures". *Teaching Resources Center*, Vol.5 No.2. Indiana University, enero, 1996.

88 Angeline Stoll Lillard, *Montessori. The Science Behind de Genius*. Oxford University Press, 2005. En Fundación Argentina María Montessori (fundacionmontessori.org).

- el proceso de prueba y error, como medio para alcanzar un logro, contribuye a la fomentar la autoestima, la responsabilidad y el pensamiento crítico.
- el maestro debe interactuar con el alumno promoviendo el desarrollo de su confianza y disciplina interior.
- el movimiento potencia el pensamiento y el aprendizaje.
- el aprendizaje se asimila mejor integrándolo a un contexto, que de forma abstracta.
- el aprendizaje se potencia enseñando a otros.
- el orden en el ambiente y en la mente posibilitan la claridad en el pensamiento y en la concentración.

Si aplicáramos el concepto de productividad al ámbito pedagógico, también deberíamos contrastar el criterio de alumno “estudioso” -entendido como el que dedica muchas horas a la incorporación de los contenidos de sus materias- con el del alumno “eficiente”, es decir quien logra alcanzar su meta con una menor dedicación de tiempo.⁸⁹ Mientras el primero dedica muchas horas de estudio por punto de nota obtenido (si supusiéramos que la nota es una positiva forma de evaluar el aprendizaje), el segundo dedica menos horas por punto. Paradójicamente, el “menos estudioso” es “más productivo”.

Si el alumno “estudioso”, luego de graduarse saliera al mercado e intentara aplicar el criterio de alta dedicación de tiempo en la compañía en la que trabaja, es posible que sea despedido o que –en caso de ser empresario- su compañía

89 El modelo tradicional de “estudiante perfecto” fue representado con divertida ironía en la canción “El estudiante” de Pipo Cipolatti, interpretado por Los Twist.

vaya a la quiebra, debido a que el mercado premia la eficiencia en la provisión de un bien o servicio y no la mayor dedicación de recursos.

Productividad en el estudio			
¿Quién es “mejor” alumno?			
Perfil del estudiante	Horas de estudio	Nota obtenida	Horas dedicadas por punto obtenido
El alumno “estudioso”	100	10	10
El alumno “eficiente”	20	8	2.5

En vista de tal cuestión, países como los Estados Unidos, han implementado programas que identifican y dan un tratamiento especial a los alumnos “talentosos” (“*gifted*”), a través de estrategias más motivadoras y planes personalizados enfocados en las fortalezas de cada uno, claramente orientados a desarrollar sus potencialidades.

Contrariamente a lo señalado por la arraigada frase popular “*el saber no ocupa lugar*”, la era tecnológica nos deja más claro que nunca que el saber sí ocupa lugar: demanda tiempo para el ingreso de la información al cerebro humano, para su procesamiento y, a la vez, ocupa espacio en la memoria para el almacenamiento. A efectos de escapar de los riesgos de un potencial “neo-enciclopedismo” -orientado a la incorporación masiva y no selectiva de información- tal vez el énfasis educativo debería ponerse en la capacidad de desarrollar criterios para la selección de la información que introduciremos en nuestras mentes. La incorporación masiva de información en nuestros cerebros no parece garantizar los resultados buscados. En una sociedad de creciente acceso a información, los criterios de selectividad parecen fundamentales.

Tal vez esta contradicción entre algunos criterios escolares y los del competitivo mercado, hayan llevado a un

alejamiento entre los intereses de los jóvenes y los contenidos de los estudios. La falta de motivación e interés de muchos adolescentes no sería otra cosa que un mecanismo de defensa, rechazo o indiferencia ante información cuya incorporación no pareciera ser una inversión rentable.

El desafío de motivar y orientar las energías de los estudiantes hacia actividades con resultados concretos se puede observar, por ejemplo, con admirable éxito en organizaciones tales como Junior Achievement cuyo lema es “Aprender a emprender”, que posibilita a niños y jóvenes estudiantes de entre 5 y 18 años el desarrollo de su propia empresa a través de un creativo y motivador proceso de descubrimiento y *“learning by doing”* (“aprender haciendo”). Incluso, en la compleja adolescencia, las personas descubren un camino y proyectos que los motivan, permitiéndoles vivir momentos de alta calidad y la generación de resultados económicos tangibles.

El rechazo de muchos jóvenes a métodos educativos tradicionales, quizás, tenga que ver con el hecho de que ellos están un paso más allá, buscando desafíos más motivadores que les permitan poner en marcha sus talentos personales y se frustren al ser tratados como “otro ladrillo en la pared”.⁹⁰

90 Roger Waters, “The Wall”, 1979.

Capítulo IX: Diversión es inversión

Invertir en endorfinas: Alegría y creatividad

¿Vivir y disfrutar plenamente buenos momentos, aunque no estemos directamente “produciendo”, constituye un despilfarro de tiempo o una milagrosa inversión? En las últimas décadas, la ciencia ha ido comprobando la forma cuasi mágica en que las actividades que nos divierten, que nos hacen sentir bien, no sólo no constituyen un desperdicio de tiempo, sino –contrariamente- son una gran inversión. Volviendo al tema analizado por David Hume al iniciar el presente capítulo, el llamado ocio no parece ser sólo un tiempo de recuperación de energías sino una oportunidad para mejorar nuestra calidad emocional, alimentar nuestra creatividad, y podrá tener –en consecuencia- fuertes implicancias productivas.

Uno de los “gurúes” que ha popularizado esta dinámica es John Gray, autor del ya citado clásico *Los hombres son de Marte y las mujeres de Venus*. Gray se refiere a este fantástico proceso natural de producción de endorfinas, las “drogas de la alegría y la creatividad”, que funciona como un sistema de incentivos biológicos:

“Las endorfinas son del cielo porque, como los ángeles, los padres o los maestros, recompensan los buenos comportamientos y también nos tranquilizan cuando estamos lastimados ... Se les relaciona con el ganar, obtener logros, la risa, el sexo, el amor, la

felicidad, el entusiasmo y la excitación. Son las que nos mantienen motivados para hacer el bien y ser buenos... ”⁹¹

Con gran sabiduría evolutiva el mismísimo organismo humano es el que produce estas “morfinas endógenas” que nos hacen sentir tan bien. Hasta hace poco tiempo se pensaba que esto era imposible. Pero, como lo señala el artículo “Human cells produce morphine” (“Las células humanas producen morfina”) publicado en *The Scientist*, por décadas se encontró morfina en órganos animales y fluidos tales como cerebros de vacas, pieles de sapos, corazones y orina humana, así como en invertebrados tales como mejillones. Se pensaba que tal situación era consecuencia de la morfina existente en el ambiente. Sin embargo, en los últimos años, investigadores hallaron fuerte evidencia de que serían las mismas células animales y humanas las generadoras de morfina.⁹² La forma de acción de estas amigables hormonas es descrita por Isabel Fernández del Castillo en su artículo “Endorfinas, la droga legal”:

“... (la endorfina) recompensa lo que es bueno para la salud, el bienestar y la armonía, o el mantenimiento de la especie: el amor, el sexo, la lactancia materna, comer. Es un sistema que premia la “creación de lazos” ya sean amorosos, amistosos, familiares o sociales. El contacto piel con piel aumenta su producción: es la base del “sana sanita” con que las madres “curan” a sus niños. La sensación de euforia del enamoramiento o el estado de bienestar tras el orgasmo son

91 John Gray, op. cit., pág 121.

92 Charles Q Choi, “Human cells produce morphine”. *The Scientist*, 28 de septiembre, 2004.

ejemplos de un “pico” en la producción de endorfinas. A ellas se debe el placer que produce la contemplación de la belleza, el contacto con la naturaleza, la risa.”⁹³

También, la actividad física parece tener un rol concluyente en la química del bienestar. Gray explica la forma en que generamos endorfinas en tal proceso:

“... La conciencia del público sobre las endorfinas ha aumentado de forma notable desde la década de los ochenta cuando muchas personas comenzaron a correr todos los días para sentirse bien, adelgazar y tener una mejor salud. Lo mejor de este movimiento fue la aceptación de que la actividad física y el ejercicio desempeñan un papel relevante en nuestra sensación de bienestar y felicidad. Aprendimos que correr produce endorfinas que ayudan a que muchas de nuestras preocupaciones desaparezcan.”⁹⁴

Estos efectos sobre la salud mental también son explicados por Alan Carr en *La ciencia de la felicidad*⁹⁵ donde cita un estudio en el cual investigadores reclutaron a varones y mujeres de 50 años que sufrían de depresión clínica y los pusieron a realizar actividad física. El resultado fue claro: a los cuatro meses se verificó una disminución de la depresión, un incremento de su felicidad y de su autoestima. Afirma textualmente:

93 Isabel Fernández del Castillo, “Endorfina: La droga legal”. *El Magazine de El Mundo*, 2004.

94 John Gray, op. cit., pág 119.

95 Alan Carr, *La ciencia de la felicidad*, pág. 275 y ss. Paidós Ibérica Ediciones, 2007.

“La proverbial “sensación de bienestar” que produce el ejercicio es muy conocida, pero el hecho de que los beneficios psicológicos de la actividad física superaran a los antidepresivos me sorprendió bastante a mí ... La actividad física reduce la ansiedad y el estrés, nos protege de la muerte en general, disminuye el riesgo de numerosas enfermedades, fortalece los huesos, los músculos y las articulaciones, aumenta la calidad de vida, ayuda a dormir mejor, nos protege de discapacidades cognitivas a medida que envejecemos, y ayuda a controlar el peso... De hecho, está demostrado que el ejercicio eleva los niveles de serotonina y tiene efectos similares al Prozac (anti-depresivo).”⁹⁶

La reciente y creciente especialidad de la medicina denominada Psico-Neuro-Inmuno-Endocrinología (PNIE) estudia especialmente la interacción entre emociones, sistema nervioso, inmunológico y endócrino (entre ellas la generación de las diferentes hormonas a las que nos hemos referido) y sus efectos sobre la salud. Endorfinas, oxitocina, serotonina, dopamina son algunas de las hormonas que –según se va descubriendo- tienen un efecto positivo sobre nuestro estado de ánimo y nuestra salud física y emocional.

Eustress versus distress

En la misma línea, algunos estudios recientes muestran resultados optimistas de lo que se denomina “efecto placebo” en el tratamiento de enfermedades: el uso de “medicamentos” que no curan físicamente, pero que actúan sobre la psiquis generando resultados positivos en términos de salud física,

96 Alan Carr, op. cit., pág. 276, 277 y 278.

activando el círculo virtuoso de la psico-neuro-inmuno-endocrinología. Métodos utilizados por padres, maestras, curanderos, religiones, a lo largo de la historia de la humanidad podrían explicarse y comprenderse por esta vía. Si el paciente cree que ese camino podrá contribuir a la solución de su dolencia, existirán posibilidades de activar la lógica de la PNIE en su beneficio. Por tales motivos, la medicina tradicional no ve objeciones a la combinación del método científico con otros –hasta el momento- no científicos. Por supuesto, mientras que no interfiera con el tratamiento principal.

La actividad física también ha demostrado tener un fuerte efecto positivo en la disminución del stress o tensión, o mejor dicho lo que técnicamente se denomina “distress”. ¿Qué es el distress? Es el stress negativo que tiene que ver con el miedo a la pérdida, a la frustración, al estar por debajo de las expectativas y que genera hormonas -como el cortisol- con peligrosos efectos sobre la salud física. Lo contrario es el eustress, que es el stress positivo, vinculado a la motivación, la alegría, el entusiasmo, y genera hormonas -como la serotonina, endorfinas, oxitocina, dopamina- de beneficiosos efectos en términos de nuestro estado de ánimo, salud física y emocional. Timothy Ferris en su mega *best-seller* *The 4-Hour Workweek* explica con claridad esta diferencia entre distress y eustress:

“El distress se refiere a un estímulo dañino que te hace más débil, te hace tener menos confianza y actuar con menores capacidades. El criticismo destructivo, los jefes abusivos, así como darte un golpe en tu rostro en la acera, son ejemplos de esto ... Contrariamente, el eustress es una palabra que probablemente nunca hayas escuchado. “Eu”, es el prefijo griego que significa “saludable”, y es usado en el mismo sentido que en la palabra “euforia”. Modelos que nos incentivan a superar nuestros límites, entrenamiento físico que nos hace bajar nuestra grasa abdominal, así

*como los riesgos que expanden nuestra esfera de acción confortable son ejemplos de eustress: un stress que es saludable y un estímulo de crecimiento.*⁹⁷

Stress negativo y positivo		
Tipo de stress	Distress	Eustress
Efecto sobre la salud física y mental	Negativo	Positivo
Hormonas generada	Cortisol	Serotonina, endorfina, oxitocina, dopamina
Emociones generadas	Miedo a la pérdida. Frustración. Estar por debajo de las expectativas	Motivación, la alegría, el entusiasmo

Pero el distress no sólo tendría efectos sobre nuestra salud mental, sino también sobre nuestra salud física. El médico Dharma Singh Khalsa, en su obra *Rejuvenece tu cerebro*, estudia en profundidad la vinculación entre el stress, la generación de la hormona cortisol y el desarrollo de la enfermedad de Alzheimer, también conocida como demencia senil:

“El cortisol es una de las hormonas que secretan las glándulas suprarrenales. Se producen como reacción al stress y en cantidades moderadas no es dañino. Aunque en exceso, y día tras día, originado por un stress permanente e implacable, esta hormona es tan tóxica para el cerebro que mata y lesiona las neuronas por miles de millones ... la presencia en el cerebro

97 Timothy Ferris, *The 4-Hour Workweek*, págs. 35 y 36. Crown Publishers New York, 2007.

de cantidades tan elevadas y tóxicas de cortisol es una de las causas principales de que se manifieste la degeneración cerebral durante el proceso de envejecimiento. Con el paso de las décadas, el exceso de cortisol va destruyendo la integridad bioquímica del cerebro ... la toxicidad del cortisol es una de las principales causas de la enfermedad de Alzheimer.”⁹⁸

La sabia química evolutiva de nuestros organismos muestra que los comportamientos que favorecen la supervivencia de nuestra especie también nos hacen sentir bien. La generación de endorfinas (y otras hormonas primas) generadas a través del proceso de enamoramiento, las relaciones sexuales, la creación de lazos emocionales de amistad, familia y de pareja, nos ayudan a “bajar un cambio”, a detener el tiempo por unos instantes para comprender y nutrir el sentido de nuestra vida, escapando a las presiones de la rutina que muchas veces nos llevan a actuar con prisa, sin avanzar a ningún lado.

Estos comportamientos contribuyen a alimentar nuestra “claridad mental”. ¿A qué se refiere la psicología con este concepto? A la capacidad de entender hacia dónde queremos ir, qué nos hace felices, qué acciones debemos alcanzar para lograr tal meta. La claridad mental nos permite “parar la pelota”, pausar la película de nuestras vidas, mirar hacia los costados, hacia atrás y hacia adelante, y tomar el control de nuestros actos. Posibilita que escapemos –al menos temporariamente– al perverso juego del “hámster en la rueda”, que corre cada vez más rápido para estar siempre en el mismo lugar o más atrás, perdiendo noción del valor de nuestro tiempo de vida. Claramente los buenos momentos, contribuyen a promover

98 Dharma Singh Khalsa, *Rejuvenece tu cerebro. Un programa diseñado para renovar los procesos mentales, reforzar la memoria y vivir con plena conciencia y vitalidad hasta una edad avanzada*. Ediciones Urano, Buenos Aires, 1997.

este círculo virtuoso, nos permiten observarnos desde arriba, aportando una claridad mayor a nuestras decisiones diarias.

A lo largo de este capítulo hemos tratado de mostrar los efectos productivos de actividades que no tanto tiempo atrás eran consideradas como una “pérdida de tiempo”. Su contribución en la generación de emociones positivas es clara y sus efectos sobre la salud física y mental científicamente demostrable. La evidencia se muestra coherente con nuestra intuición evolutiva: no parece haber tantos obstáculos para catalogar a la diversión como una gran inversión, y al ocio, como altamente redituable en el negocio de la vida.

Capítulo X:

Relaciones volátiles:

¿Más divorcios en el mundo?

¿Está creciendo la cantidad de divorcios en el mundo? Las últimas décadas del siglo XX y los primeros años del XXI, muestran indicadores números que parecen contrastar con la supuesta eternidad del matrimonio. A lo largo de las siguientes páginas intentaremos ver si esto es realmente así o es, apenas, una percepción. Asimismo, trataremos de analizar si existe un cambio de tendencia en la forma en que se practica esta institución y comprender los procesos subyacentes.

Divorcios con sabor a Tango

Analicemos algunos números. Las estadísticas en la ciudad de Buenos Aires nos muestran una elevada relación entre divorcios y nuevos matrimonios: mientras que entre 1986 y 2006 se produjeron 359,8 mil casamientos, en el mismo período la cantidad de divorcios registrados fue 151,5 mil. Es decir que por cada 100 nuevos matrimonios, se produjeron 42,1 nuevos divorcios. Por otra parte, mientras en 1987 por cada 3 nuevos casamientos (19,7 mil) se producían 2 (13,1 mil) divorcios, en el año 2006 esta relación pasó a ser 2 (13,8 mil) a 1 (6,9 mil).⁹⁹

99 Mariana Iglesias, "Vida cotidiana: A 20 años de la sanción de la ley de divorcio vincular". *Clarín*, 3 de junio, 2007. Es necesario señalar que las "uniones consensuales" (convivencia sin casamiento legal) se incrementaron, pasando del 7% en 1960 al 27% en 2001, tal como afirma Mónica Raimondi, docente de la Cátedra Demografía Social de la UBA, en el mencionado artículo.

La legalidad del divorcio es un fenómeno relativamente reciente en la historia de muchos países de Occidente. En el caso específico de la Argentina, el divorcio vincular recién se ha hecho legal a partir de la Ley 23.515, vigente desde el 3 de junio de 1987.¹⁰⁰ Una mirada sobre los números de la pre-historia del divorcio nos muestra que apenas se divorciaba una de cada ocho parejas que se casaban en el país, por ejemplo, en el año 1975.¹⁰¹

Divorcios con sabor a Tango	
Casamientos y divorcios en la ciudad de Buenos Aires realizados entre 1987 y 2006 (cifras expresadas en miles)	
Matrimonios	359,8
Divorcios	151,5
Divorcios / Matrimonios	42,1%
<i>Fuente: Mariana Iglesias, "Vida cotidiana: A 20 años de la sanción de la ley de divorcio vincular". Clarín, 3 de junio, 2007.</i>	

Pero la relación nuevos matrimonios / nuevos divorcios no es homogénea en todo el país. Así lo informa el estudio *El impacto judicial de la crisis familiar: Divorcio vincular y separación personal* realizado por Dra. María Virginia Bertoldi de Fourcade y Laura Croccia. Mientras la relación nuevos matrimonios / nuevos divorcios en las provincias de Córdoba y la Provincia de Buenos Aires es 3 a 1, en la provincia de Santa Fe es similar a la de la Ciudad de Buenos Aires (2 a 1). El estudio encuentra un contraste importante con los datos del

100 Como indicador de cuán polémico era el tema en la sociedad, señalemos que la sanción de una Ley de Divorcio en 1954 por parte del presidente Juan Perón generó un fuerte enfrentamiento con la Iglesia. Esta ley fue luego derogada por la revolución del 1955.

101 "Los divorcios, en cambio, no paran de aumentar". *Clarín*, 14 de enero, 2009.

Norte del país, donde los nuevos divorcios apenas representan un 10% de los nuevos matrimonios.¹⁰²

Un poco más adelante, en este capítulo, veremos cómo esta tendencia también se verifica en una importante porción de países de Occidente. Nos preguntamos cuáles son las causas de este fenómeno.

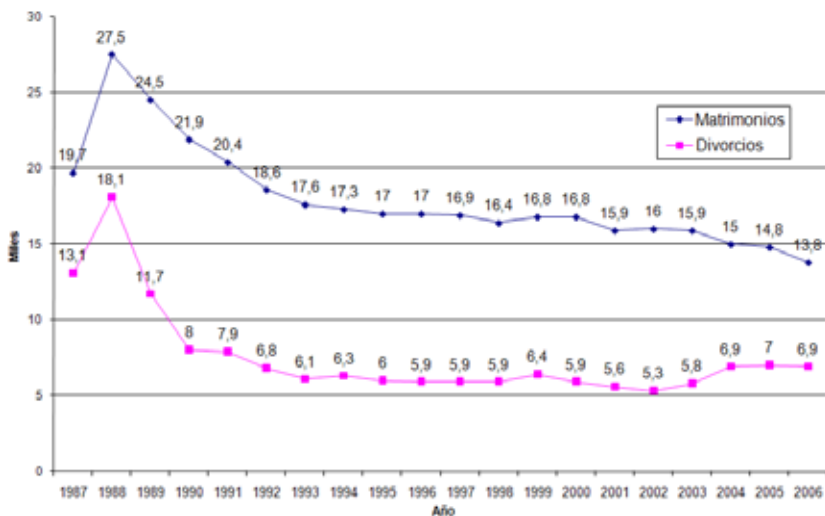
Diversas son las explicaciones para comprender este nuevo escenario. Una arista interesante, es la mayor independencia económica de la mujer, lo que amplía de forma necesaria su menú de opciones. Esta nueva situación hace que las relaciones perduren sí y sólo sí son positivas para ambas partes. En otras épocas, la falta de autonomía económica por parte de una de las partes, limitaba el margen de elección. Esta autonomía económica de ambos lados de la pareja somete a las relaciones a una “prueba ácida” en el cual cada día los miembros vota día a día, afirmando o desistiendo de la elección realizada. En el nuevo escenario, las relaciones deben ser ganar-ganar para subsistir, algo que parece obvio, pero que – sin embargo- es novedoso.

Otro factor, más complejo de mensurar, es la reducción de la “condena social” hacia el divorcio y/o las personas divorciadas. Al mismo tiempo, también se ha reducido la “condena social” a la mujer que elige no contraer matrimonio, la cual ya no es considerada como una “solterona”. Como ya hemos mencionado, series tales como “Sex and the City”, protagonizada por Sarah Jessica Parker, constituyen una interesante muestra del nuevo rol e imagen social de la mujer en las grandes ciudades de Occidente.

Dado lo anterior, los costos de salida de una relación de pareja parecen ser más bajos que en otras épocas, por lo que la “rentabilidad” –en sentido amplio- de la pareja debe ser reafirmada cada día por sus integrantes.

102 María Virginia Bertoldi de Fourcade y Laura Crocchia, *El impacto judicial de la crisis familiar: Divorcio vincular y separación personal*. Poder Judicial de la Provincia de Córdoba, 2007.

Ciudad de Buenos Aires 1987-2006: Por cada 2 nuevos matrimonios, 1 divorcio (miles)



Fuente: Mariana Iglesias, "Vida cotidiana: A 20 años de la sanción de la ley de divorcio vincular". Clarín, 3 de junio, 2007.

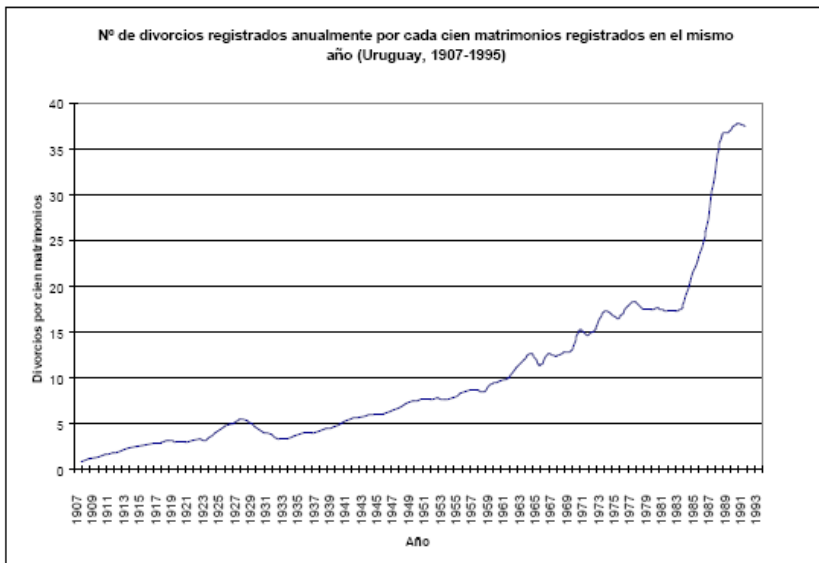
¿Más divorcios en Uruguay, Brasil, Italia, España, Unión Europea y Estados Unidos?

El creciente número de rupturas matrimoniales parece no tener que ver con una situación exclusiva de la Argentina sino con un fenómeno más global. Para confirmar esto, hemos dado un vistazo sobre algunos países vecinos (Uruguay, Brasil) u originarios de nuestra cultura, como es la caso de Italia, España, así como algunos del resto de Europa y los Estados Unidos.

Uruguay tiene la particularidad de contar con leyes de divorcio aprobadas de forma temprana (1907-1913). Tal como lo afirma Wanda Cabella en el documento "La evolución del

divorcio en Uruguay (1950-1995)”¹⁰³ esta precocidad de su legalización no significó que fuera una práctica muy frecuente en la primera mitad del siglo sino que recién se intensificó en la década de 1970, siendo la década del 80 el momento en que se produjo un fuerte incremento. Dada tal situación, diversos autores denominan a tal proceso “la revolución de los divorcios”.

Divorcios en Uruguay



Fuente : Estadísticas Vitales de DGEC e INE

En Brasil, en el año 2007, la institución del divorcio cumplió 30 años, alcanzando su máximo valor en la serie mantenida por el Instituto Brasileiro de Geografía e Estatística (IBGE) desde

103 Wanda Cabella, “La evolución del divorcio en Uruguay (1950-1995)”. Documento de trabajo - Programa de Población - Unidad Multidisciplinaria. Historia de la población uruguaya (1950-1985), Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, Uruguay. Agosto, 1999.

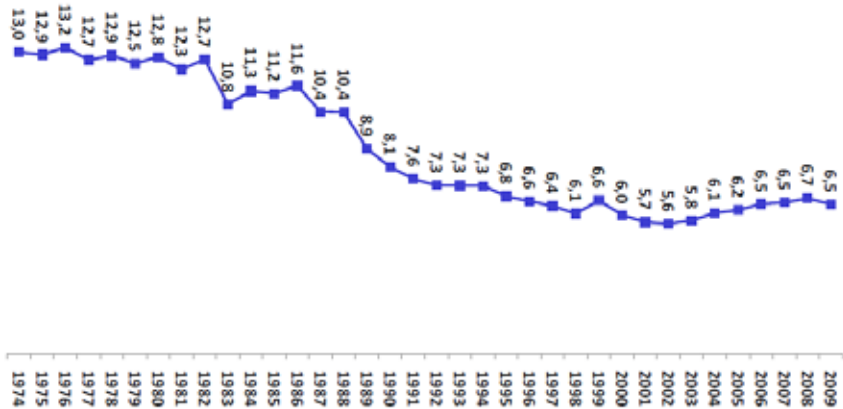
1984. En tal período, se observó un crecimiento del 200%. Según informa el IBGE, la elevación de las tasas de divorcio en el período citado muestra un gradual cambio de comportamiento en la sociedad brasileña, que pasó a aceptar el divorcio con mayor naturalidad y a acceder a los servicios de justicia a efectos de formalizar las disoluciones¹⁰⁴. La tasa de divorcios se incrementó de 0,5 por cada mil personas en 1984 a 1,4 en el 2009, casi triplicándose. Por su parte, la tasa de separación se mantuvo estable. Un factor importante es que, a partir de 1974, la legislación de ese país sobre el divorcio se hizo más flexible. No sólo se instituyó sino que se redujo el plazo entre la separación y la disolución, y el trámite de divorcio directo (no judicial) posibilitó una gestión más ágil. Paralelamente, los datos muestran una fuerte caída de la tasa de nupcialidad en la sociedad brasileña: mientras en 1974 la tasa era de 13 cada mil habitantes, en el año 2009 se redujo a 6,5 cada mil habitantes.

104 Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), *Estatísticas do Registro Civil*, v. 34, 2007.

Brasil: Caída de la tasa de nupcialidad legal

Tasa de Nupcialidad Legal (1974-2009)

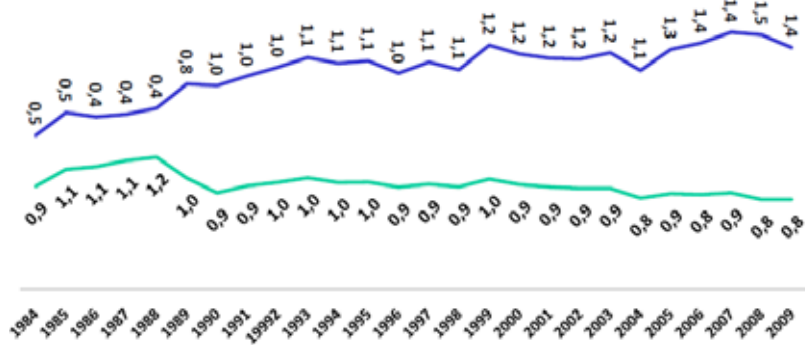
Tasa Calculada cada mil habitantes para población de 15 años y más edad.



Fuente: IBGE / DPE / COPIS. Estadísticas do Registro Civil 1974-2009.

Brasil: Tasas de separaciones y divorcios (1984-2009)

(divorcios o separaciones por cada mil habitantes)



Fuente: IBGE / DPE / COPIS. Estadísticas do Registro Civil 1984-2009.

Si observamos lo sucedido en Italia, también nos encontramos con una tendencia similar: incremento de separaciones y divorcio. Así lo indican las cifras del Instituto Oficial de Estadísticas ISTAT. Mientras las separaciones pasaron de 158,4 cada mil matrimonios en 1995 (15,8%) a 272,1 en el 2005 (27,2%), los divorcios se incrementaron de 79,7 cada mil matrimonios en 1995 (7,9%) a 151,2 en 2005 (15,1%).¹⁰⁵ Si sumamos separaciones (27,2%) + divorcios (15,1%), podremos llegar a la conclusión de que de cada 100 nuevos matrimonios 32,3 se separaron o divorciaron.

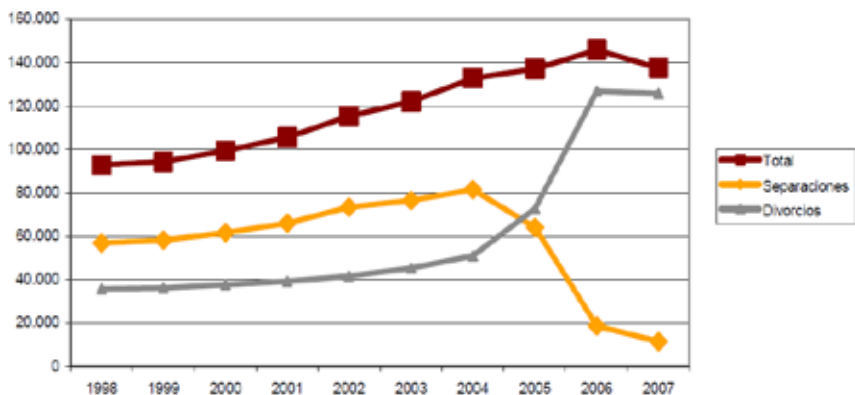
Separaciones y divorcios en Italia								
Año	Separaciones				Divorcios			
	Canti- dad	Var. res- pecto del año previo	Cada 1.000 matri- monios	Cada 100.000 habitan- tes	Canti- dad	Var. res- pecto del año previo	Cada 1.000 matri- monios	Cada 100.000 habitan- tes
1995	52.323	-	158,4	91,3	27.038	-	79,7	47,2
1996	57.538	9,97%	175,4	100,2	32.717	21,00%	96,9	57
1997	60.281	4,77%	185,6	104,8	33.342	1,91%	99,8	58
1998	62.737	4,07%	195,1	108,9	33.510	0,50%	100,9	58,2
1999	64.915	3,47%	203,9	112,6	34.341	2,48%	104,2	59,6
2000	71.969	10,87%	228	124,6	37.573	9,41%	114,9	65
2001	75.890	5,45%	242,7	132,2	40.051	6,60%	123,8	69,8
2002	79.642	4,94%	256,5	139,3	41.835	4,45%	130,6	73,2
2003	81.744	2,64%	266	141,9	43.856	4,83%	138,6	76,1
2004	83.179	1,76%	272,7	143	45.097	2,83%	143,8	77,5
2005	82.291	-1,07%	272,1	140,4	47.036	4,30%	151,2	80,3

Fuente: "Il numero delle separazioni e dei divorzi in Italia dal 1995 al 2005", en Rivaulta, con base a datos de Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), 8 de febrero, 2008.

105 "Il numero delle separazioni e dei divorzi in Italia dal 1995 al 2005", en Rivaulta, con base a datos de Istituto nazionale di statistica (ISTAT). 8 de febrero, 2008.

Si analizamos las estadísticas de España, observamos dos cuestiones: por el lado de las disoluciones matrimoniales (separaciones + divorcios), un fuerte incremento entre el año 1998 (92.875) y el 2007 (137.510), es decir un incremento del 48%.¹⁰⁶ Asimismo, por el lado de la nupcialidad podemos ver un descenso de la tasa bruta de nupcialidad en el periodo 2000-2006, pasando de un valor de 5,4 matrimonios por mil habitantes en el año 2000 a 4,7 en el año 2006.¹⁰⁷

España: Disoluciones matrimoniales 1998-2007



Fuente: Instituto Nacional de Estadística de España, "Notas de prensa". 22 de septiembre de 2008.

106 Instituto Nacional de Estadísticas (España), *Estadística de Nulidades, Separaciones y Divorcios. Año 2007*. Madrid, 22 de septiembre del 2008.

107 Instituto Nacional de Estadística (España), *Mujeres y hombres en España 2008*. Madrid, 2008.

España: Evolución de la Tasa Bruta de Nupcialidad (2000-2006)	
Año	Matrimonios por 1.000 habitantes
2000	5,4
2001	5,1
2002	5,1
2003	5,1
2004	5,1
2005	4,8
2006	4,7

Fuente: Demografía y Población. Indicadores Demográficos Básicos. INE. Citado en "Mujeres y hombres en España 2008"

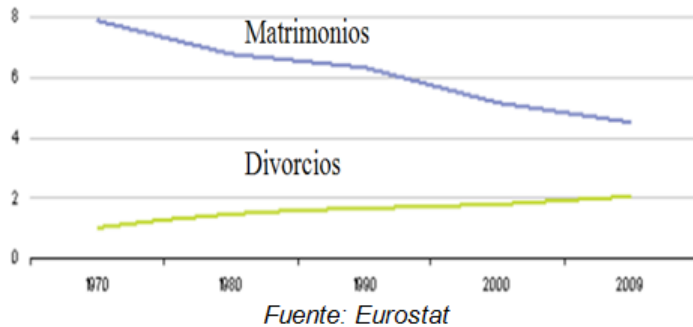
Mirando a la Unión Europea como un todo, observamos también una menor cantidad de casamientos y una mayor de divorcios. Tal como informan los datos de Eurostat, en la Unión Europea, integrada por 27 países¹⁰⁸:

- en el año 2009 se registraron 2.3 millones de matrimonios y 1 millón de divorcios (2008).
- la tasa de matrimonios cada mil habitantes (*crude marriage rate*) decreció de 7.9 casamientos cada mil habitantes en 1970 a 4.5 en 2009. Es decir cayó un 34%.
- la tasa de matrimonios cada mil habitantes fue de 4.5 y la de divorcio 2.0.
- la mayor inestabilidad de los matrimonios se verifica en que la tasa de divorcio se duplicó, pasando de 1 cada mil habitantes a 2 cada mil.

¹⁰⁸ Eurostat, *Crude marriage and divorce rates, EU-27, 1970-2009 (per 1000 inhabitants)*. European Commission, Junio 2012.

Unión Europea: Menos matrimonios y más divorcios

Tasas cada 1000 habitantes (1970-2009)



También en el caso de los Estados Unidos encontramos una tendencia similar. Observamos una alta relación entre nuevos divorcios y nuevos matrimonios, que creció de 48,7% en el año 2000 a 52,9% en el 2010. Asimismo, vemos una caída de la cantidad de nuevos matrimonios cada 1.000 habitantes (de 8,2 a 6,8) y aunque observamos una baja de la cantidad de total de divorcios.

Estados Unidos:					
Tendencias de casamientos y divorcios 2000-2010					
	Nuevos divorcios		Nuevos matrimonios		Nuevos divorcios sobre nuevos matrimonios (%)
	Cantidad	Cada 1.000 habitantes	Cantidad	Cada 1.000 habitantes	
2000	944.000	4.0	2,315,000	8.2	48,7
2001	940.000	4.0	2,326,000	8.2	48,7
2002	955.000	3.9	2,290,000	8.0	48,7
2003	927.000	3.8	2,245,000	7.7	49,3
2004	879.000	3.7	2,279,000	7.8	47,4
2005	847.000	3.6	2,249,000	7.6	47,3
2006	872.000	3.7	2,193,000	7.5	49,3
2007	856.000	3.6	2,197,000	7.3	49,3
2008	844.000	3.5	2,157,000	7.1	49,2
2009	840.000	3.5	2,080,000	6.8	51,4
2010	872.000	3.6	2,096,000	6.8	52,9
Nuevos divorcios / nuevos matrimonios 2000					48,7%
Nuevos divorcios / Nuevos matrimonios 2010					52,9%
Diferencia					4,2

Fuente: CDC/NCHS National Vital Statistics System. Provisional number of marriages and marriage rate: United States, 2000-2010

Luego de haber visto rápidamente esta tendencia en diferentes sociedades de Occidente, volvemos a la pregunta inicial: ¿Cuál y/o cuáles son las causas de esta aparente tendencia hacia mayor cantidad de divorcios?

La mujer genera ingresos y amplía su menú de opciones

Nos preguntamos en qué medida la mayor autonomía económica de la mujer en la sociedad ha ampliado su menú de opciones. Parece claro que cuanto mayor es la autonomía de las partes involucradas, menor será el costo de salida de la

relación de las mismas, mayor podrá ser el nivel de exigencia a la relación y menor la tolerancia a situaciones no deseadas.

Algunas décadas atrás, las posibilidades de elección de la mujer eran sumamente acotadas. Al ver limitada su capacidad de generación de ingresos para su supervivencia debía aceptar el mandato de “casarse bien” y no divorciarse. Aquella que no alcanzaba tal meta quedaba fuera de los beneficios de tal relación y limitada en su aceptación social. La figura de la “solterona” era asociada con la “perdedora”, mientras que la que lograba casarse era todo lo contrario.

Para recordar aquella época y la tristeza de aquel estado de soltería, recurriremos a la letra de un famoso tango del año 1928, cuya versión más popular es la cantada por Julio Sosa: “Nunca tuvo novio”.

*Nunca tuvo novio, pobrecita,
porque el amor no fue a su rincón de humilde muchachita
a reanimar las flores de sus años.
Pobre solterona, te has quedado, sin ilusión, sin fe.
Tu corazón de angustia se ha enfermado,
puesta de sol es hoy tu vida trunca.
Sigues como entonces, releyendo el novelón sentimental,
en el que una niña aguarda en vano
consumida por un mal de amor.*

Tango “Nunca tuvo novio” (1928).

Letra: Domingo Enrique Cadicamo. Música: Agustín Bardi.

Pero la autonomía económica de la mujer posibilitó un sinceramiento de las relaciones. Como hemos señalado, en la medida que entre las partes no exista dependencia económica, las relaciones deben ser mutuamente beneficiosas para sobrevivir. En las situaciones de no autonomía económica,

la aceptación de situaciones no óptimas puede constituir una resignada parte de la vida.

A partir de esta nueva situación –en el contexto de una menor condena social a salida del matrimonio- la soltería pasó a ser una opción “políticamente correcta” para la mujer. Posiblemente, una de las consecuencias de esta combinación de situaciones haya sido la mayor volatilidad en las relaciones de pareja. Cabe el término volatilidad, ya que las relaciones se hacen menos predecibles en términos de su perdurabilidad o eternidad. En términos del mercado de capitales, la volatilidad de un activo financiero hace referencia a las oscilaciones que presenta su cotización. Cuanto mayor es la variación de la cotización en menor tiempo, mayor es la volatilidad.

Como hemos dicho antes, al ser hoy buena parte de las mujeres generadora de su propio ingreso, la continuidad del matrimonio pasa a ser una elección, un voto diario, y no un destino. El incremento de la auto-sustentabilidad de la mujer se verifica como tendencia –al menos- en Occidente. Como ejemplo, mencionamos algunos datos referidos a la mejora de la situación laboral de las mujeres en los Estados Unidos respecto de los varones:

- la proporción de mujeres dentro de los gerentes de compañías creció fuertemente entre 1972 y 2002. Datos del Bureau of Labor Statistics de aquel país muestran cómo la proporción de mujeres en puestos de gerencia creció fuertemente: en cargos administrativos y gerenciales pasó de 19,7% a 45,9%; en cargos profesionales de 44% a 54,7%; en cargos técnicos y de ventas de 40,1% a 50,1%; y en administrativos de 75% a 78,5%.

- también el Bureau of Labor Statistics de los Estados Unidos señala que el incremento de los ingresos de la mujer como porcentaje de los de los

varones se incrementó sustancialmente entre 1979 y 2002, pasando de representar el 62,5% a 78%.

En consecuencia, el costo de oportunidad –es decir, aquello a lo que debo renunciar al elegir otra opción- de la mujer se ha acrecentado, agregando un nuevo factor de mayor exigencia a la hora de evaluar la continuidad de las relaciones de pareja. Hoy el espectro de opciones es fuertemente más amplio y pasa desde la continuidad del matrimonio, la ruptura, el noviazgo con la misma persona, el noviazgo o matrimonio con terceros, el retorno a una nueva soltería, relaciones informales, etcétera, etcétera, etcétera. Pero como consecuencia, también, el menú de opciones se ha ampliado para el varón.

La mayor flexibilidad ha cambiado el comportamiento de ambos lados del mercado, generando profundos cambios en la evaluación costo-beneficio de las relaciones, dando origen a una nueva morfología social.

La mujer generadora de ingresos y su impacto en las relaciones de pareja		
	Situación previa (mujer no generadora de ingresos)	Situación Actual (mujer generadora de ingresos)
Perfil de la relación	Estática	Dinámica
Costo de oportunidad (Evaluación de la relación de pareja respecto de otras alternativas)	Bajo	Alto y creciente
Menú de opciones	Limitado a pocas opciones: matrimonio para toda la vida o soltería	Amplio: matrimonio, convivencia, noviazgo, “amistad colorida”, soltería por opción pre o post casamiento, otras.
Competencia real o potencial	Menor	Mayor
Ligazón económica de las partes	Alta	Menor
Condena social por cambios de estado civil	Alto	Menor y decreciente
Aceptación de infidelidad	Alta por parte de la mujer	Baja o menor, pero de ambas partes. O sincerada, pero también por parte de ambas partes.
Inestabilidad potencial	Baja. No compara contra otras alternativas.	Alta, deber ser más rentable que otras alternativas
Exigencia de rentabilidad emocional de la relación	Baja	Alta
Experiencia pre- matrimonial de la pareja (brinda una idea del costo de oportunidad, es decir “qué dejo de disfrutar por estar casada/o”)	Baja	Alta (comparada con la de épocas recientes de la historia de la humanidad)

Capítulo XI:

La alta rentabilidad de las relaciones positivas

¿Calificamos la calidad de nuestras relaciones interpersonales?

Así como en el mundo financiero, las agencias de calificación de crediticia tratan de mensurar e informar a los inversores cuál es el riesgo que corren quienes prestan dinero a personas, empresas o sectores públicos de diferentes países, en las relaciones interpersonales, ¿calificamos la calidad del vínculo que establecemos con las diferentes personas? ¿Asociamos a los individuos con quienes interactuamos con la calidad de los resultados que nos genera la interacción con ellos? ¿Evaluamos cuán “rentables” son —emocional o materialmente— los vínculos que establecemos?

En el ámbito financiero la sistematización de la información sobre el comportamiento de los receptores de crédito establece un “set” de incentivos que promueve el cumplimiento de los contratos. Uno de los costos del incumplimiento es la publicidad de tal comportamiento, el cierre de puertas crediticias así como el incremento del costo de tomar préstamos debido al mayor riesgo que implica prestar a quienes no devuelven el dinero. Esta lógica alimenta un círculo virtuoso de cumplimiento de contratos en el mercado crediticio.

En lo referente al riesgo soberano -es decir el riesgo de prestar dinero al sector público de un determinado país- ejemplos de estas prácticas son los sistemas de calificación de

deuda desarrollados por consultoras tales como Standards & Poors y Moody's, que dan origen a la medición del "riesgo país" ("*country risk*") a través de una calificación o nota. Un proceso similar realizan los bancos y las compañías financieras a la hora de evaluar el otorgamiento de préstamos inmobiliarios (con el inmueble como garantía), préstamos personales, asignar un límite de crédito a través de las tarjetas de crédito, etc.

¿Qué tiene que ver todo esto con las relaciones interpersonales? Nos preguntamos si las personas realizamos subjetivamente también una calificación de los individuos con los que nos relacionamos en términos de la rentabilidad con que evaluamos el vínculo y si esta información nos genera una mayor propensión a vincularnos con algunas personas que con otras.

¿Existe algo así como un sistema de calificación de las personas en función de la calidad de las relaciones que establecen con nosotros y otros individuos? ¿Lo hacemos de acuerdo a diferentes criterios –subjetivos y dinámicos– que combinan evaluaciones tanto emocionales como racionales? ¿Vamos asociando mentalmente a las diferentes personas con situaciones positivas, neutras, negativas?

Relaciones “ganar-ganar”

Pareciera ser que, en la medida de nuestras posibilidades, tratamos de enfocar nuestra energía en aquellos vínculos que nos generan una rentabilidad positiva. Un ejemplo claro es el vínculo con aquellos amigos con los que compartimos momentos de alegría, diversión, o podemos compartir nuestras preocupaciones. Otro ejemplo, pero en el terreno de lo material, son los individuos con los que desarrollamos negocios beneficiosos.

La teoría de los juegos identifica, entre otros, juegos del tipo “ganar-ganar”, en los que ambas partes resultan beneficiadas,

y juegos “ganar-perder”, en los que una parte gana y la otra pierde. Mientras que los primeros son de tipo cooperativos, de suma positiva y crean valor en ambas partes, los segundos son conflictivos y de suma cero o negativa, en tanto que ambas partes pugnan por una porción de una misma torta (que en la batalla se puede incluso achicar).

Un ejemplo del primer tipo, es una transacción comercial. En este caso, ambas partes se benefician ya que la concreción del intercambio significa que la persona A prefiere el par de zapatos que compra a la persona B por sobre el dinero que le entrega. Lo mismo sucede desde la perspectiva de la persona B: prefiere el dinero de la persona A a los zapatos que vende. Un ejemplo del segundo tipo de juegos, lo podemos encontrar en deportes tales como el tenis y el ajedrez. Los conflictos bélicos podrían hallarse entre los ejemplos de juegos de suma negativa, donde ambas partes se perjudican, teniendo en cuenta que aún el que “gana la guerra” sufre enormes pérdidas en diferentes áreas.

¿Existen personas con mayor capacidad que otras de construir relaciones mutuamente beneficiosas? Las personas dotadas con este don, natural en su personalidad o voluntariamente desarrollado, logran el milagro de la sinergia (del griego, “syn”: “simultaneidad”; “ergon”: “obra”), situación en la cual el resultado de las acciones supera a la sumatoria de las partes. El hecho de actuar pensando en los intereses propios pero también en los de sus contrapartes les permite acrecentar su red de vínculos positivos.

Diversos autores en el mundo de los negocios hacen referencia a este perfil de relacionamiento como una virtud. Por ejemplo, Steven Covey -en su *best seller Los siete hábitos de la gente altamente efectiva*- señala al “Pensar ganar-ganar” como uno de los hábitos claves en el camino del éxito. También, Roger Fisher y William Ury en su libro *Getting to Yes*¹⁰⁹ (traducido al

109 Roger Fisher y William Ury, *Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin, 1991.

castellano como *Sí, de acuerdo*, aunque la traducción literal sería *Llegando al sí*) consideran al “actuar ganar-ganar” como la primera de las diez características del buen negociador. Estas diez características son:

1. El buen negociador busca que ambas partes ganen.
2. Considera auténticamente los requerimientos de la contraparte.
3. Es flexible en el camino hacia la búsqueda de su meta.
4. Muestra suavidad en la forma, sin perder la solidez en el fondo.
5. Maneja con tolerancia los conflictos.
6. Desarrolla propuestas y analiza las de su contraparte.
7. Es paciente.
8. No considera emocionalmente los ataques personales.
9. Identifica los intereses de su contraparte.
10. Escucha activamente.

Sin dudas, este decálogo trae a nuestra mente las características de la persona emocionalmente inteligente – inter-personal e intra-personalmente- analizada en el respectivo capítulo. En consecuencia, en un extremo encontraremos personas con capacidad de generar relaciones mutuamente beneficiosas. Y en el otro extremo, personas con la incapacidad de lograrlo.¹¹⁰ En un extremo, personas con las que queremos estar, hacer negocios, compartir momentos, con las que logramos motorizar nuestra creatividad, motivación, alegría y acrecentar otras emociones positivas. En el otro, personas con las que vivimos momentos o desarrollamos relaciones conflictivas, malos momentos o de baja rentabilidad emocional.

110 La psicología estudia la incapacidad de desarrollar vínculos positivos como una patología. Este es el caso del psicópata, por ejemplo.

También en la música popular, encontramos diversas alusiones a la capacidad de construir sistemas de cooperación ganar-ganar y su rentabilidad desde una perspectiva de largo plazo. La canción “Todo se transforma”¹¹¹ del médico-compositor-cantante uruguayo Jorge Drexler se refiere a esto cuando dice:

*“Cada uno da lo que recibe. Luego recibe lo que da.
Nada es más simple, no hay otra norma.
Nada se pierde, todo se transforma”*

También lo observamos en el tema “Vuelve” de Axel¹¹²:

*“Cuando hablas de más, cuando dices no,
cuando sos infiel, cuando nada das te vuelve.
Cuando haces llorar, cuando discutís,
cuando te crees mejor que todos, vuelve.
Cuando haces la paz, cuando gracias das,
cuando abrazas a un enfermo, siempre vuelve.
Cuando compartís, cuando sonreís,
cuando das sin esperar, también te vuelve.
Vuelve todo vuelve
Vuelve, todo lo que das la vida te devuelve.
Cuando haces el mal te vuelve, y si das amor también”.*

Desde una perspectiva de la temporalidad, aquellas relaciones que tienden a perdurar a lo largo del tiempo son probablemente las que resulten mutuamente beneficiosas para las partes. Asimismo, las personas que logran establecer vínculos positivos parecen tender a concentrar un espectro vincular de mejor calidad y/o mayor cantidad que las que no lo hacen.

111 Jorge Drexler, “Todo se transforma”.

112 Axel, “Vuelve”. Publicado en álbum “Un nuevo sol”, 2011.

Por favor. Gracias. Perdón

En el contexto de la comprensión de la naturaleza de las relaciones positivas, nos preguntamos si son los “buenos modales” una obsesión sin razón de las culturas o son mecanismos evolutivos de cooperación emergidos a efectos de facilitar la interacción humana.

Tratemos de responder a la pregunta con un ejemplo: Si dos personas de similares características le solicitaran colaboración, ¿a quién priorizaría en la ayuda? ¿A una que le dijera: “*Si fuera tan amable, me podría prestar dos pesos, por favor*”, o a otra que dijera “*Prestame dos pesos*”?

Este simple caso, nos permite observar cómo el “por favor” genera una mejor disposición, abre puertas, aceita negociaciones y, casi mágicamente, puede mover montañas. Este concepto –tan simple y tan profundo– se encuentra presente en las más diversas culturas con distintos sonidos y colores: “please”(inglés), “s’il vous plaît” (francés), “cheng” (chino cantonés), “min fadlik” (árabe), allichu (quechua), por mencionar apenas algunas lenguas.

Asimismo, ¿a quien tendría usted mayor predisposición para “hacer un favor”? ¿A una persona que en momentos anteriores agradeció la molestia que usted se tomó para con él o a una persona que fue “ingrata” y no correspondió la molestia que usted se tomó por ella? Es interesante considerar la expresión originalmente utilizada en el idioma inglés “Te debo una” (“*I owe you one*”), como una forma alternativa de decir “gracias”. Tal expresión manifiesta de forma cruda que quien recibió el favor, estará a disposición del dador del favor para lo que pueda necesitar en un futuro. Algo similar sucede con la expresión “Obrigado”, que se utiliza en portugués para decir “Gracias”, que hace referencia a que la persona beneficiada se reconoce “obligada” a retribuir lo recibido.

¿Tenemos la misma propensión a hacer nuevamente un favor a un ingrato que quien nos agradece, con palabras

y/o actos? Si lo hacemos, lo haremos por caridad o por grandeza (poniéndonos por encima de la no reciprocidad de la transacción) pero no como una acción de construcción de un vínculo mutuamente beneficioso.

En el mismo sentido, la solicitud de “perdón” -por parte de una persona hacia otra- constituye un reconocimiento de un mal proceder y la manifestación de la intención de reparar –en caso de ser posible- el daño generado hacia el perjudicado.

La psicología ha estudiado con profundidad la importancia emocional del perdón como ejercicio terapéutico, con efectos altamente positivos para quien logra sacar el rencor y otras emociones negativas –con peligrosos efectos sobre la salud física- de su interior. Pero este perdón no significa necesariamente una reconciliación. Tiene que ver con el cierre de nuestra herida abierta, pero no implica el restablecimiento de vínculos que han sido dañinos para nosotros, con el regreso de relaciones cargadas de negatividad. Según como cada uno lo evalúe, pueden coincidir o no el perdón y la reconciliación, pero son conceptos diferentes.

Tal vez, algunas normas de “buena educación” como las analizadas -“por favor”, “gracias” y “perdón”- sean ejemplos de instituciones sociales presentes en diferentes culturas que contribuyen a flexibilizar, sanear, aceitar y potenciar los vínculos humanos.

Capítulo XII:

Economía de la felicidad:

¿Sociedades felices o personas felices?

“Dos hombres recorrían un cementerio. Uno de ellos, observó que las lápidas tenían inscripciones como las siguientes: “3 años, 2 meses y 1 día.”, “1 año, 5 meses y 23 días”, “2 años, 8 meses y 18 días”. Y así sucesivamente. Conmovido, le preguntó a su amigo: “¿Es este un cementerio de niños?”. Ante lo que el amigo le respondió: “En las lápidas sólo figura el tiempo en que estas personas han sido felices”.

Frase anónima

¿Se puede medir la felicidad?

¿Se pueden comparar los niveles de felicidad de diferentes personas de acuerdo a parámetros objetivos?

¿Es comparable el nivel de felicidad que “reina” en las diferentes sociedades, generando un promedio de felicidad por país?

¿Son las naciones más ricas más felices? ¿Son más felices las personas más ricas dentro un mismo país?

¿Y a lo largo de la historia? ¿Existe algún tipo de correlación entre riqueza y felicidad?

Riqueza y felicidad

“El dinero no es todo. Pero como ayuda”

Auténticos decadentes

Diversos estudios han tratado de comparar la felicidad en diferentes sociedades a efectos de intentar comprender los complejos procesos causales que la determinan. Por ejemplo Gallup en su “World Poll”, publicado en julio 2010 en *Journal of Personality and Social Psychology*, analizó a más de 136.000 personas de 132 países intentando observar la existencia o no de un vínculo entre la felicidad y el nivel de ingreso. Los resultados del estudio revelaron que, mientras que la satisfacción con la vida parecía crecer con el mayor ingreso, los sentimientos positivos no necesariamente iban en la misma dirección¹¹³. El ranking de felicidad que resultó de este estudio fue liderado por los siguientes países: 1) Dinamarca, 2) Finlandia, 3) Noruega, 4) Holanda, 5) Costa Rica, 6) Canadá, 7) Suiza, 8) Nueva Zelanda, 9) Suecia y 10) Austria, seguidos por 11) Australia, 12) Estados Unidos, 13) Bélgica, 14) Brasil y 15) Panamá.

En la búsqueda de respuestas a la cuestión de la felicidad en las naciones, Ronald Inglehart desarrolló el estudio *Human Beliefs and Values: A Cross-Cultural Sourcebook based on the 1999-2002 Values Surveys* (2004). Preguntó a los encuestados: “Tomando el conjunto de su vida, usted diría que es: 1) “muy feliz”; 2) “feliz”; 3) “no muy feliz”; 4) “infeliz”. Los resultados llamaron la atención ya que un país africano “pobre” y cuatro latinoamericanos lideraban la tabla, en el siguiente orden: Nigeria, México, Venezuela, El Salvador, Puerto Rico. A efectos

113 *ScienceDaily*, “Can Money Buy Happiness? Gallup Poll Asks, and the World Answers”. July 2, 2010. Se puede ver el artículo completo de Diener, Ed; Ng, Weiting; Harter, James; Arora, Raksha, “Wealth and happiness across the world: Material prosperity predicts life evaluation, whereas psychosocial prosperity predicts positive feeling”. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 99(1), Jul 2010, 52-61.

de profundizar el estudio, y elaborar un ranking de “bienestar subjetivo” entre los países evaluados, combinó la pregunta previa con la siguiente (que los encuestados debían responder en una escala de 1 a 10): “*Considerando todos los aspectos de su vida, cuán satisfecho está usted actualmente con su vida como un todo*”. Teniendo en cuenta este nuevo punto, el nuevo ranking identificó a los siguientes treinta países al tope de la tabla: 1) Puerto Rico; 2) México; 3) Dinamarca; 4) Colombia; 5) Irlanda; 6) Islandia; 7) Irlanda del Norte; 8) Suiza; 9) Países Bajos; 10) Canadá; 11) Austria; 12) El Salvador; 13) Venezuela; 14) Luxemburgo; 15) Estados Unidos; 16) Australia; 17) Nueva Zelanda; 18) Suecia; 19) Nigeria; 20) Noruega, 21) Bélgica; 22) Finlandia; 23) Singapur; 24) Ex Alemania Occidental; 25) Francia; 26) Argentina; 27) Vietnam; 28) Chile; 29) Indonesia; 30) Filipinas.

Muchos países “en desarrollo” se encontraban entre los treinta países con mayor bienestar subjetivo del planeta, entre ellos siete latinoamericanos, un africano y varios asiáticos. Hilando más fino: tres latinoamericanos, seis europeos y un de América del Norte (Canadá) entre los diez más felices del planeta.

Por su parte, Sander Tideman en su libro *Gross National Happiness: Towards Buddhist Economics*¹¹⁴, intentó elaborar un indicador integral del desarrollo y la calidad de vida de los seres humanos y se preguntó si el concepto de Producto Bruto Nacional o Interno (per cápita) es un indicador adecuado para la medición del éxito de las sociedades. Diversos índices, tales como el de Desarrollo Humano, elaborado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), también han surcado este camino con resultados interesantes. Tal estudio basa sus conclusiones en tres parámetros básicos: vida larga y saludable (medida según la esperanza de vida al nacer); educación (medida por la tasa de alfabetización de adultos y la tasa bruta combinada

114 Sander Tideman, “Gross National Happiness: Towards Buddhist Economics”. New Economics Foundation, 2001.

de matriculación en educación primaria, secundaria y superior, así como los años de duración de la educación obligatoria); nivel de vida digno (medido por el PIB per cápita paridad de poder de compra en dólares). Los diez países que lideran este ranking son: Noruega, Australia, Islandia, Canadá, Irlanda, Países Bajos, Suecia, Francia, Suiza y Japón.¹¹⁵ Todos países desarrollados.

La felicidad: ¿Proceso nacional o individual?

*"I don't want to be rich. I want to be happy."
("No quiero ser rico. Quiero ser feliz.")*

Luciano Simonetta, a sus 10 años

*"I don't want to work. I want to be an entrepreneur."
("No quiero trabajar. Quiero ser un emprendedor.")*

Luciano Simonetta, a sus 13 años

¿Se puede considerar a la felicidad como un agregado social? ¿O su búsqueda, logro o no, es un proceso netamente individual? Richard Easterlin introdujo un polémico e interesante concepto en el marco del estudio de la economía de la felicidad a través de su paper "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence"¹¹⁶ ("¿El crecimiento económico mejora la condición humana? Algunos evidencia empírica"). Easterlin sostiene que en un país -en los que las necesidades básicas estén cubiertas para la mayor parte de la población- las personas con mayores ingresos tienden a ser más felices que las

115 Argentina se ubica en la posición 49 de 182 países analizados, en el grupo de países de Desarrollo Humano Alto (2006).

116 Richard Easterlin, "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence". En Paul A. David y Melvin W. Reder, eds., *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*. New York: Academic Press, Inc., 1974.

demás, a la hora de comparar internacionalmente el nivel medio de felicidad de las personas no se observan variaciones significativas. En tal sentido, analiza el contraste que observa en el caso de los Estados Unidos entre 1946 y 1970, donde comprueba que –a pesar del incremento sustancial del ingreso per cápita– los niveles de felicidad se mantuvieron hasta los años 60 y se redujeron entre 1960 y 1970.

También es interesante el concepto de ciclo hedónico, desarrollado por Easterlin, que hace referencia al rendimiento marginal decreciente del dinero a partir de un nivel determinado de ingresos. Es decir, que al salir de la pobreza las personas experimentan un fuerte incremento en su nivel de felicidad, el cual luego se ameseta debido a tendemos a tomar por dado ese bienestar material alcanzado.

Componentes de la felicidad

Crecientemente los estudios se aproximan a señalar, en primer lugar, que la felicidad o “bienestar subjetivo” es un proceso individual; en segundo lugar, que una forma no tan errada de medir la felicidad de las personas es la *ratio* entre “lo que se tiene” (tiempo, dinero, calidad de vida, o lo que se quiera considerar en el cálculo) y “lo que se desea tener”. Si deseamos contar con 10 unidades de algo y tenemos tan sólo 5, estaremos por debajo de nuestras expectativas de felicidad. Si deseamos contar con 10 y tenemos 10, cubriremos nuestras expectativas. Si tenemos 15 y deseamos tan sólo 5, estaremos por encima de lo esperado.

El profesor en felicidad Ed Diener en “Happiness of the Very Wealthy”¹¹⁷ señala la siguiente fórmula para comprender la felicidad:

117 Ed Diener y Robert Biswas-Diener, *Happiness. Unlocking the Mysteries of Psychological Wealth*, Oxford: Blackwell Publishing. Citado por David Fischman, *La alta rentabilidad de la felicidad*, pág. 57. Ediciones Aguilar, México, 2010.

Componentes de la felicidad = lo que tengo / lo que deseo

Es decir que, dada la relación entre lo que tengo y lo que deseo podemos tener un déficit (lo que tengo < lo que deseo), un equilibrio (lo que tengo = lo que deseo) o un superávit (lo que tengo > lo que deseo) de felicidad. Una de las conclusiones interesantes y prácticas es que podríamos llegar a la felicidad tanto: a) a través de un incremento de “lo que tengo”; o b) a través de una reducción de “lo que deseo”. Ambas alternativas achicarían la brecha que nos aleja de la felicidad.¹¹⁸

Ciertamente, las expectativas de ingreso han mutado –y siguen mutando- a lo largo de la historia de la humanidad. Por ejemplo, un rey del medioevo vivía peor que un pobre de la actualidad, pero se ubicaba en el tope del ranking de ingresos de su sociedad lo cual le generaba una sensación de “felicidad” por ser “cabeza de ratón”.

La relatividad de lo material en la determinación de la felicidad también se refleja en el hecho que el parámetro de comparación es dinámico. ¿Es hoy una necesidad básica el acceso a internet? Tomemos como ejemplo el hecho que hoy nosotros nos sentimos afortunados por los beneficios de vivir en un momento único de la historia de nuestra especie, en el que gozamos de la mayor expectativa de vida histórica, mejores condiciones de salud, alimentación, etcétera, que los humanos que nos precedieron. A pesar de nuestro optimismo, es posible que en 100 años algún estudiante de Economía realice la siguiente reflexión sobre los habitantes del mundo en el 2014: *“Pobres! Sólo vivían 80 años. Y nosotros 140”*. En consecuencia, los factores que definen la satisfacción respecto de nuestras vidas estarían condicionados por aspectos fuertemente ligados al contexto.

118 Queremos enfatizar que al utilizar la expresión “lo que tengo”, no nos referimos solamente a cuestiones materiales sino también emocionales o las que cada individuo considere relevantes a lo largo de su ciclo de vida.

Recientes estudios de Sonja Lyubomirsky han generado interesantes aportes para comprender los determinantes de la felicidad. Lyubomirsky es graduada en Psicología por la Universidad de Harvard, doctora en Psicología Social por Stanford, y profesora en la Universidad de California, habiendo recibido el Premio Templeton de Psicología Positiva en el año 2002. En su obra *The How of Happiness* (2007), traducida al castellano como *La Ciencia de la Felicidad* (y a 17 lenguas más), concluye que las fuentes de la felicidad dependen: 50% de factores genéticos; 10% de las circunstancias (lugar de residencia, estado de salud, actividades laborales, ingresos económicos, perfil relaciones amorosas, etc.); y un 40% de nuestra voluntad y las acciones que desarrollamos para ser felices. También observa que las personas que se dedican principalmente a actividades que les dan placer, tienen más posibilidades de ser felices y luego exitosos, como consecuencia de tal disfrute. Asimismo, encuentra al sentido del humor como un factor fundamental a efectos de mantener mejores estados de ánimo, aliviar el nivel de stress y manejar momentos complejos.

El conocimiento inter-temporal e inter-espacial también nos permite tener una concepción más completa para saber efectivamente dónde estamos parados en lo referente a felicidad. Cuando hablamos de inter-temporalidad nos referimos a la comprensión del pasado y la visión del futuro que nos permite valorar lo que efectivamente tenemos. Tomar conciencia de que –por ejemplo- a principios del siglo XX la esperanza de vida en países como España era cercana a 40 años y, al momento de escribir estas páginas, prácticamente se habría duplicado.

Del mismo modo, resulta interesante saber que la esperanza de vida en la época en que vivió Jesucristo era de apenas 28 años y comprender que –si bien él murió joven en términos de los parámetros actuales- con sus 33 años vividos estaba por encima de la media.

También saber que la persona que comenzó su juventud en la década del 80 tipeando en una máquina de escribir, luego la reemplazó por una computadora personal, luego por una “laptop”

(computadora portátil) y hoy se comunica con el planeta entero en tiempo real a través de su pequeño teléfono celular. Pero, ¿la valoración se dará del mismo modo en las generaciones que ya nacieron con esta maravillosa tecnología? ¿O simplemente la tomarán por dada, del mismo modo que nosotros tomamos por dada una heladera, el hecho de tener agua caliente en nuestro baño o gas en nuestra cocina?

Al referirnos a inter-espacialidad, hablamos de tomar conciencia de qué sucede en otras áreas de nuestro planeta. El conocimiento de otras sociedades y otras culturas también nos permite justipreciar y tomar conciencia de lo que tenemos y tomamos por dado en nuestras sociedades, que no son una regla en el planeta, así como nutrirnos de las fortalezas de otras sociedades.

A modo de ejemplo, es interesante comparar la valoración que hace la persona que migra de un país subdesarrollado a uno desarrollado (mejora sustantiva en términos materiales) con la que la que hará su hijo: posiblemente tomará tales beneficios materiales por dados.

Pero, para el optimista, incluso la misma “pobreza” de algunos países es una oportunidad. El mismo dinero compra mucho más “servicios” en una nación “pobre” (bajo PBI per cápita) que en una “rica”. De esta forma, la persona A -que vive en un país desarrollado- y gana 3 veces más que la persona B -que vive en un país subdesarrollado- es posible que pueda comprar menos servicios. Una “externalidad positiva” de la pobreza es justamente el bajo precio de los salarios y aquí se encuentra uno de los orígenes de la Inversión Extranjera Directa (IED) que hace que empresas de países desarrollados se radiquen en otros en desarrollo (ej. China).

Muchas otras preguntas siguen abiertas, como por ejemplo cómo el ciclo económico –especialmente el crecimiento, la recesiones y la depresión económica- incide en la felicidad de las sociedades. Diversos estudios comprueban que no tienen efectos

neutros y los resultados electorales en tales circunstancias lo comprueban.

Volvemos brevemente a lo comentado en el capítulo previo: la relevancia de distinguir aquellas cuestiones sobre las que sí podemos actuar, de aquellas que no podemos modificar. Intentar modificar lo no modificable podría llevarnos a importantes grados de frustración e insatisfacción con la propia vida. Por ese motivo, nos permitimos volver a mencionar la útil reflexión citada anteriormente: *“Valor para cambiar lo que se puede cambiar. Serenidad para aceptar lo que no se puede cambiar. Sabiduría para reconocer la diferencia”*.¹¹⁹

Algunas frases populares reflejan este espíritu. Haremos referencia a una utilizada en Argentina: *“Es lo que hay”*; y otra en Brasil: *“Tá ruim, mais tá bom”* (*“Está mal, pero está bien”*). Ambas frases podrían ser interpretadas, desde una perspectiva pesimista como conformistas, mediocres o resignadas, pero –al mismo tiempo– podrían simbolizar una reconciliación con aquellos factores que no podemos modificar y un vínculo positivo con las circunstancias.

Si bien es más simple medir factores “relativamente objetivos” como la riqueza, el progreso, la educación o la diferencia material entre las personas y las sociedades, resulta más complejo mensurar y comparar procesos “más subjetivos” como el de la felicidad.

Tal vez, una forma de evaluar en qué forma, intensidad y cantidad esta escurridiza felicidad pasa por nuestras vidas, analizando nuestra satisfacción con nuestra propia vida sea imaginando responder la pregunta: Si pudiéramos elegir entre dos opciones: a) la posibilidad de volver a tener un año de edad y toda una vida de oportunidades y desafíos por delante; b) la posibilidad (real) de mirar hacia atrás y sentir satisfacción con el camino recorrido. ¿Cuál elegiríamos?

119 Catherine Meyer, op. cit. págs. 561 y 562.

Capítulo XIII:

¿Es posible un diálogo entre Adam Smith y Sigmund Freud?

Tal como hemos señalado al inicio de la presente obra, el campo de interacción entre la economía y la psicología muestra un sólido presente y un potencial promisorio, especialmente a partir de la posibilidad de conocer crecientemente la forma en que nuestro cerebro actúa en los procesos de toma de decisiones.

El intento de comprender los procesos de elección y de relacionamiento entre humanos desde una perspectiva científica ha implicado un cambio profundo del lente de observación, orientado decididamente a la interpretación de las motivaciones de las acciones y sus consecuencias. En este sentido, los últimos siglos han sido testigos del inicio de un intento por comprender temas en muchos casos considerados como incuestionables, no analizables o tabúes, enfocados sólo en el señalamiento de un incuestionable “deber ser”.

La historia nos muestra que el proceso de nacimiento y fortalecimiento de las ciencias ha tenido que ver con el despegue de las diversas ramas del conocimiento de visiones dogmáticas, orientadas sólo a señalar ese “deber ser” y no a intentar comprender la naturaleza de los procesos. A partir de ese salto, es que el saber comienza a andar el camino del descubrimiento a través del método científico en sus diversas vertientes. El recuerdo de la condena sufrida por los aportes de personalidades difíciles de equiparar como Galileo Galilei¹²⁰,

120 Galileo Galilei (Pisa, 15 de febrero de 1564 - Florencia, 8 de enero de 1642). Astrónomo, filósofo, matemático y físico.

Nicolás Copérnico¹²¹ o Charles Darwin son ejemplos de los procesos descriptos.

Como hemos explicado al inicio de la obra, nuestra existencia como especie se remontaría a unos 200.000 años, y es en este contexto que debemos apreciar los magníficos avances de las ciencias físicas, biológicas y sociales de los últimos 200 años, los cuales han sido absolutamente abrumadores en términos del ritmo de la historia previa.

Una visión realista constituye una herramienta esencial para el avance del conocimiento científico. Por eso, es que hacemos tanto hincapié en el peligro de las visiones supuestamente idealistas que tal vez sean acordes a la mitología de épocas previas de la humanidad, pero que –dado el conocimiento actual- muestran contrastes peligrosos.

A lo largo de estas líneas hemos pretendido “surfear” la intersección de los mundos que economistas como Adam Smith y psicólogos como Sigmund Freud, entre otros, intentaron comprender. Apasionantes son las miles de preguntas que emergen. Apasionante es la mutante realidad y los nuevos perfiles de relaciones emergentes. El “estado del arte” en este vínculo entre Economía y Psicología, Psicología y Economía, Psicoeconomía parece tener que ver con un área joven y de una fertilidad que entusiasma.

121 Nicolás Copérnico (Toruń, Prusia, Polonia, 19 de febrero de 1473 – Frombork, Prusia, Polonia, 24 de mayo de 1543). Astrónomo que formuló la primera “teoría heliocéntrica” del Sistema Solar.



Martín Simonetta es un apasionado por la comprensión del comportamiento humano, en desde la perspectiva de la economía, la política y la psicología. Su formación es interdisciplinaria: es Licenciado en Relaciones Internacionales (Universidad del Salvador, Buenos Aires), desarrolló una Maestría en Política Económica Internacional (Universidad de Belgrano, Buenos Aires) y un Posgrado en Psicología Positiva (Fundación Foro para la Salud Mental). Recientemente, realizó el programa "Think Tank MBA" (Atlas Economic Research Foundation, Fairfax, VA, y New York, NY).

Su labor lo ha hecho merecedor de diversos reconocimientos internacionales y nacionales, tales como: "Joven Sobresaliente de la Argentina 2004" (The Outstanding Young Person of Argentina-TOYP 2004) por parte de Junior Chamber International y la Cámara Argentina de Comercio (CAC); la Mención "Animarse a Más" por parte de PepsiCo; el British Chevening Scholarship por parte de British Council, Embajada Británica y Fundación Antorchas (1999) para el desarrollo de investigaciones en Londres, Gran Bretaña; Premio "Joven Líder 2009" (Fundación Internacional de Jóvenes Líderes), entre otros.

En el terreno académico, es profesor titular de Economía Política I en la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES), y de Economía Mundial y Economía Argentina en la Cámara Argentina de Comercio (CAC). Profesionalmente, se desempeña como director ejecutivo de la Fundación Atlas para una Sociedad Libre. Es autor de diversas obras.

www.martinsimonetta.com.ar

PSICOECONOMÍA

ECONOMÍA DE LOS SENTIMIENTOS HUMANOS



“El nuevo campo de la Psicoeconomía, plantea un desafío para dos disciplinas ya establecidas, como lo son la Psicología y la Economía, que hasta ahora dieron cuenta de fenómenos humanos tomándolos en sus dimensiones particulares. En cambio, este ámbito que se abre y que se enfoca en los cruces de ambas, permite abordar temáticas humanas desde ópticas nuevas, sumando explicaciones y abordajes novedosos, como es el análisis económico de las relaciones de pareja o la toma de decisiones.

Martín Simonetta en este nuevo libro nos propone un recorrido en el que podemos entender, analizar y pensar fenómenos psicológicos y relacionales tomando en cuenta herramientas y categorías propias de la economía, favoreciendo el enriquecimiento en la comprensión de los fenómenos humanos. Aborda, entre otros temas, las diferencias entre los varones y las mujeres en distintas situaciones, basándose en investigaciones desde las neurociencias, la biología, la antropología, la sociología y la etología, para señalar por ejemplo las variables y características que tenemos a la hora de elegir pareja, formar una familia y sostenerla.”



Javier Martín Camacho, Presidente, Fundación Foro.
Formación, Asistencia, Prevención e Investigación en Salud Mental



ISBN 978-987-29996-0-5



9 789872 999605