PSICOLOGÍA Y ECONOMÍA DESDE UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINAR

Margarita Billón Currás
Profesora Titular de Estructura Económica. Universidad Autónoma de Madrid

INTRODUCCIÓN

Las relaciones entre la psicología y la economía pueden enfocarse desde muy distintas perspectivas. La interdisciplinariedad podemos entenderla como las posibilidades de colaboración que surgen del conjunto de conocimientos, técnicas y métodos que una disciplina puede ofrecer a la otra dada la existencia de intereses comunes. También podemos orientar el estudio hacia aquellos ámbitos en los que ambas disciplinas se solapan al analizar un mismo fenómeno o hacia las diferentes herramientas métodos y enfoques que cada una utiliza así como a las discrepancias que surgen entre ellas.

Las relaciones entre la psicología y la economía no son fáciles de determinar. Como ciencias del comportamiento humano que son, ambas están interesadas en la conducta humana, aunque desde perspectivas diferentes. A juzgar por las líneas de investigación trazadas en torno a sus relaciones, parece que apenas se han empezado a explotar las enormes posibilidades de colaboración existentes. Por lo que se refiere al ámbito de la economía, ha sido mucho mayor el énfasis dado al estudio de esas relaciones desde la esfera teórica que desde áreas más aplicadas. En el marco del análisis teórico los modelos de toma de decisiones tanto a nivel individual como empresarial han sido un campo común de estudio que ha generado buena parte de la literatura desarrollada en torno a las relaciones entre ambas disciplinas. Sin embargo podemos afirmar que en la historia reciente se ha prestado una mayor atención a los desencuentros y a las diferencias que a las posibilidades de cooperación.

RAÍCES HISTÓRICAS

Las disciplinas actuales de la economía y la psicología son descendientes directos de un cuerpo común de ideas filosóficas. Como resultado de su evolución por separado las dos disciplinas han ido interpretando de manera diferente estas ideas y han perseguido distintos objetivos de investigación, haciendo uso de métodos y pautas de análisis también diferentes (Hogarth, R. Reder, M. 1987). A partir de los años 50, y después de una etapa de cooperación que alcanza su punto álgido en torno a la teoría neoclásica del consumidor, la economía y la psicología han seguido caminos diferentes. Hasta esa década las relaciones estuvieron influidas por la teoría predominante en psicología que era el conductismo. Con la emergencia en la psicología de la revolución cognitiva y el mantenimiento en la economía de los supuestos de carácter conductista, la separación entre ambas se fue haciendo más evidente (Egidi 1999).

En opinión de Katona, uno de los psicólogos económicos pioneros en las relaciones entre ambos campos, el distanciamiento se explica por una parte por el creciente interés de la psicología por los aspectos patológicos, por otra, por el afán de la ciencia económica por convertirse en una "ciencia exacta" y la consiguiente indiferencia por las variables psicológicas (Egidi 1999). Según Lewin (1996) gran parte de la reticencia existente a desarrollar una mayor colaboración se ha debido a que los economistas han mostrado siempre un cierto menosprecio por la aportación que otras ciencias humanas pudieran hacer a la ciencia económica. Estos han sido bastante reacios a aceptar la interdependencia entre la economía y otras disciplinas como la sociología y la psicología, lo que ha provocado que se tendieran a ignorar las críticas procedentes de estos ámbitos.

A pesar de lo anterior numerosos autores de reconocido prestigio han destacado la necesidad de un enfoque multidisciplinar. A principios de siglo Tarde (1902) se convirtió en el primer autor en afirmar que tanto para explicar los procesos económicos como los resultados de los análisis

psicológicos era necesaria la colaboración entre ambas disciplinas. Los trabajos de importantes economistas y psicólogos han puesto de manifiesto el potencial de la investigación entre los dos campos, entre otros, los estudios de Herbert Simon, Becker, Akerlof, Scitovsky, Katona o las aportaciones de Kahneman y Tversky.

Un repaso por la literatura existente en torno a las relaciones entre la psicología y la economía nos conduce a un conjunto de trabajos escritos en su mayor parte por psicólogos económicos, en los que destacan las críticas a los supuestos económicos sobre el comportamiento humano. Podría afirmarse que desde el ámbito de la psicología económica la investigación ha estado principalmente orientada a la crítica al supuesto de racionalidad económica y a demostrar la dificultad de su contrastación empírica. Para ciertos autores esta "obsesión" ha restado esfuerzos a la colaboración en otras áreas donde ésta podría haber sido más fructífera (Lea y Webley 1992). También es frecuente encontrar en la literatura escritos sobre la "economía psicológica", referidos al papel de la psicología en la escuela de pensamiento austriaca y en particular en la obra de Hayek.

EL DEBATE EN TORNO A LA ELECCIÓN RACIONAL.

Las relaciones entre la psicología y la economía han estado muy influidas por el debate en torno a la teoría de la elección racional, debate que hunde sus raíces en la crisis del hedonismo de finales del s. XIX y principios del XX. A principios de siglo la Teoría de la Utilidad Marginal fue duramente atacada por los psicólogos, quienes cuestionaban su integridad científica. A esta crítica se unieron posteriormente economistas de la corriente institucionalista, quienes la utilizaron para reforzar su ataque a la corriente ortodoxa en la economía. Las críticas se centraban por una parte en la estrechez de miras de una teoría del comportamiento humano muy limitada e irreal que trivializaba el papel de los hábitos, la cultura, las instituciones, la presión social o los gustos. Por otra, su carácter no científico se ponía de manifiesto en su consideración de fenómenos psícológicos no observables como si fueran objetivos y mensurables (Lewin 1996).

La corriente predominante en economía se defendía argumentando la independencia de la economía de los supuestos psicológicos. Sólo el comportamiento podía ser observado con objetividad científica por lo que el estudio de sus causas y motivaciones escapaba al interés de los economistas. El comportamiento de los agentes económicos siempre podría ser racionalizado por algunas preferencias fuera cual fuera la causa que las motivara. Desde la economía no se debían hacer supuestos sobre la motivación que hay detrás de las elecciones. En opinión de Lewin esta ilusión de independencia es la que explica que los economistas hayan dejado de preocuparse por el realismo de los supuestos y que hayan hecho uso de una terminología e incluso de una metodología próxima al conductismo.

Probablemente uno de los debates más controvertidos respecto al comportamiento humano que ha marcado buena parte de las relaciones entre la psicología y la economía se ha centrado en determinar si los agentes son racionales cuando efectúan sus elecciones; si su principal motivación es perseguir su propio interés y maximizar su utilidad y si cuentan con información completa cuando eligen.

El supuesto de racionalidad ha sido por lo tanto el blanco de la mayoría de las críticas de los psicólogos. Lo cierto es que el supuesto de que el agente es racional y de que busca su propio interés es demasiado simplista. Muchas veces los agentes se comportan de manera "irracional", por ejemplo cuando se mueven por motivaciones altruistas. Por otra parte, existen muchas motivaciones a la hora de elegir y el agente se enfrenta no sólo con una amplia gama de posibilidades sino también a distintas necesidades y deseos que pueden variar en cada momento de tiempo. Además, los agentes no disponen de información completa. La ignorancia de los hechos, de las posibles alternativas o los estados de confusión, entre otros muchos factores, pueden condicionar la elección.

La crítica desde la psicología a la teoría de la elección racional se centra en su carácter limitador, en su sistemática inexactitud a la hora de predecir el comportamiento humano y en su falta de capacidad explicativa. Buena parte de la actividad investigadora de muchos psicólogos económicos se ha centrado en demostrar que el sujeto económico no siempre actúa con esa perfecta racionalidad. Ello no quiere decir que el sujeto sea irracional sino más bien que existe una clara discrepancia entre esa perfecta racionalidad recogida en el modelo neoclásico y el comportamiento humano real. El concepto de racionalidad limitada (*bounded rationality)* introducido por Herbert Simon en los 60 supuso pasar de una mera hipótesis, a una rama de la psicología experimental dedicada a estudiar la naturaleza y dificultades de la mente humana en la resolución de problemas (Egidi 1999). El camino abierto por Simon sugería que el concepto de agente racional debería ser sustituido por el de agente inteligente. Los trabajos de Kahneman y Tversky, psicólogos cognitivos discípulos de Simon, demostraron que las principales predicciones de la teoría eran invalidadas en la mayoría de los sujetos con los que experimentaron.

PERSPECTIVAS DIFERENTES

Aunque la teoría de la decisión ha tenido una gran influencia en ramas de la psicología como la psicología social, el interés que los psicólogos muestran por el individuo presenta importantes diferencias con respecto al de los economistas.

La manera en la que la psicología estudia a los agentes está influida por la sociología y por métodos que rechazan la universalidad y que dudan de las reducciones a nivel individual para explicar los fenómenos entre individuos, grupos o fenómenos sociales. La psicología está interesada en conseguir una mejor comprensión del proceso a través del cual los individuos adoptan sus decisiones: cuáles son sus motivaciones y los factores que determinan dichas decisiones. El individuo se convierte en el centro de atención y en muchos casos el interés se dirige a aquellos comportamientos que se desvían del comportamiento estándar. Por otra parte, la psicología es un campo de descubrimientos basado en la observación de la realidad y en los experimentos. Su método es inductivo y se presta una gran atención al análisis empírico.

Mientras que, por ejemplo, los psicólogos económicos están más orientados a estudiar los aspectos sociales del comportamiento económico, muchos economistas, especialmente los "macro-economistas" están interesados por la contribución potencial de la psicología cognitiva. Aunque existen diferencias en cómo los economistas han utilizado y asimilado la investigación realizada en psicología, una de las principales áreas de interés se ha relacionado con la neurofisiología cognitiva como vía para elaborar, clarificar o profundizar en los supuestos de racionalidad especificados en la economía neoclásica. El modelo básico es aquel en el que la psicología aporta descripciones de los sesgos cognitivos o de las tendencias en el comportamiento o en la conducta, con las cuales los economistas pretenden explicar las desviaciones con respecto a los modelos de utilidad esperada.

A diferencia de lo que sucede en la psicología, en la economía el interés se centra en explicar el comportamiento colectivo, no el individual. La atención se orienta no tanto hacia el proceso por el cual se toman las decisiones sino al resultado final de las mismas. Por otra parte la influencia en la economía de las aportaciones de la corriente ortodoxa quizás explique el mayor peso otorgado por la ciencia económica a la construcción de un marco teórico.

El método en economía es hipotético deductivo. Los economistas están interesados en contrastar y extender las implicaciones que ellos han deducido de la teoría y en reconciliar las observaciones recogidas con sus hipótesis. Para ello utilizan gran variedad de herramientas, entre ellas la formalización matemática de los supuestos y un sofisticado campo de contrastación empírica. El uso de la formalización matemática, en cambio, no es tan habitual en la psicología, hasta el punto de que muchas de las más conocidas teorías no se han expresado con este tipo de formalización. Por el

contrario en la economía ha sido menos frecuente que en la psicología el desarrollo de estudios experimentales.

En opinión de Brocas y Carrillo (2001) buena parte de las reticencias de psicólogos y economistas a trabajar conjuntamente se explica por estas diferencias. A menudo los investigadores de ambas disciplinas son reacios a aceptar las herramientas y la metodología utilizada por el otro campo. En muchos casos estos temores pueden estar justificados, pero en otros se debe simplemente a la desconfianza que generan hábitos de investigación diferentes, en la idea de que una perspectiva distinta de la propia es menos adecuada.

AREAS DE COLABORACIÓN. LA PSICOLOGÍA ECONÓMICA

A pesar de lo comentado hasta aquí, en los últimos años numerosos trabajos se han ido orientando de manera progresiva a bucear en el potencial de colaboración entre ambos campos. Así por ejemplo las aportaciones de los psicólogos dedicadas explicar la conducta humana, presentan una enorme utilidad para los economistas de cara a mejorar su comprensión del comportamiento y la conducta de los agentes económicos. La contribución de la psicología en lo que se refiere a las causas de la conducta y a las motivaciones que hay detrás del comportamiento de individuos, empresas u organizaciones dibujan todo un amplio horizonte de cooperación.

¿Qué espera la gente de su vida? ¿Qué considera importante? ¿Cuáles son sus valores? ¿Cuál su motivación?¿Cómo determinan los valores el comportamiento económico?¿Por qué la motivación cambia? ¿Cómo afecta la motivación a la productividad en el trabajo? ¿Cómo afecta a las relaciones laborales? ¿Por qué la gente evade impuestos? ¿Cuál es el papel de las emociones en la economía? ¿Cómo afectan éstas a la hora de efectuar una elección o de tomar una decisión? ¿Cuál es la implicación económica de comportamientos altruistas como el cuidado de los demás? ¿Cómo las comparaciones con otros seres humanos o con el pasado pueden influir en el comportamiento y la elección?.

Las respuestas a estas preguntas pueden ser de enorme utilidad para la investigación en economía. Los resultados de los trabajos empíricos asociados a cuestiones de este tipo pueden ser aplicables en muy distintos ámbitos incluida la toma de decisiones por parte de los gestores económicos y de políticos.

De los múltiples campos de colaboración existentes entre la psicología y la economía, quizás la psicología económica sea una de las áreas en las que más claramente se manifiesta el carácter interdisciplinar. La psicología económica estudia los mecanismos psicológicos que hay detrás de determinados comportamientos económicos. Los psicólogos económicos están interesados en las preferencias, las elecciones, las decisiones y en los factores que las determinan, así como en las consecuencias de esas decisiones y elecciones con respecto a la satisfacción de necesidades. Su ámbito de análisis cubre distintos niveles de agregación, desde los individuos hasta los Estados. Los fenómenos y procesos económicos se pretenden explicar a partir de los conocimientos psicológicos y sociológicos y de los métodos que ofrece la ciencia del comportamiento.

Con ello se persigue contribuir a encontrar soluciones más satisfactorias a ciertos problemas sociales, estimulando nuevos enfoques y nuevas teorías sobre aspectos económicos. Algunos de sus principales temas de interés son el comportamiento económico asociado a variables como la inflación, el desempleo, el desarrollo económico, la información del consumidor o el comportamiento de los agentes en el mercado (Véase IAREP). La psicología económica muestra un gran interés por los trabajos empíricos asociados a la constante interacción de dos procesos: la influencia de los agentes económicos individuales sobre la economía y la influencia de la economía, como un todo, sobre los individuos.

Aunque en un principio esta disciplina atrajo a más psicólogos que a economistas, algunas de las aportaciones más significativas han venido de la mano de economistas como Earl o Scitovsky (Lea y Webley 1992). En la actualidad, la psicología económica reúne tanto a psicólogos como a economistas que comparten un interés por el comportamiento económico real y una clara predisposición hacia los trabajos empíricos y aplicados, lo que ha ido abriendo espacio a nuevas líneas de cooperación. Los estudios socio-económicos, la economía experimental o la colaboración en el ámbito de las Escuelas de Negocio, son ejemplos de esta etapa más cooperativa. Las áreas de interés para los psicólogos económicos son muy variadas y van desde el comportamiento del consumidor, el de las organizaciones; el comportamiento económico de los niños, cuestiones medioambientales o el comercio electrónico. (Cuadro 1)

Cuadro 1. Áreas de interés para la psicología económica

• El comportamiento del consumidor • La socialización económica • Publicidad y Marketing • Psicología Cross-Cultural • Psicología del Trabajo • Gestión del dinero y de la • Economía familiar • Comportamiento empresarial • Diferencias individuales (personalidad) • Psicología económica, Derecho y Crimen. • Psicología política y económica	• Metodología • Mercados financieros. • El comportamiento económico de los niños • El comercio electrónico • Comportamiento de las organizaciones • Toma de decisiones • Cuestiones medioambientales • Identidad nacional y social • Economía experimental • Comportamiento en las finanzas • El significado del dinero

Fuente: International Association for Research in Economic Psychology. IAREP.

FUENTES DE INFORMACIÓN SOBRE LAS RELACIONES ENTRE LA PSICOLOGÍA Y LA ECONOMÍA.

A título de ejemplo incluimos a continuación algunas fuentes de información, centros y revistas en las que desde una u otra perspectiva se abordan o bien las relaciones entre la psicología y la economía o bien los contenidos de interés para la psicología económica. Al final figuran las referencias bibliográficas utilizadas para la elaboración de este artículo.

A) Asociaciones de interés

IAREP International Association for Research in Economic Psychology.

Esta asociación reúne a psicólogos y a economistas, pero también a especialistas en áreas como Administración de Empresas, Marketing, Publicidad, y en definitiva a todos aquellos que reconocen la necesidad de un enfoque interdisciplinar entre la psicología y la economía. La asociación financia la publicación del Journal of Economic Psychology. Entre sus diversas actividades se encuentra la organización de un coloquio anual en Psicología Económica y Economía del comportamiento que este año tendrá lugar en Turku (Finlandia). Para más detalles consúltese la página http://www.ex.ac.uk/IAREP

- SABE, Society of Advancement Behavioural Economics.
  http://www.usask.economics/SABE

- SASE, Society for Advancement of Socio-Economics
  http://www.bath.ac.uk/Centres/BUCEP/SASE
- EIASM, European Institute for Advanced Studies in Management
  http://www.eiasm.be/index1.html

B) Revistas

En este apartado se incluyen algunas de las revistas recomendadas en la bibliografía de cursos de psicología económica impartida en distintos centros internacionales.

- Advances in Consumer Research.
- American Journal of Economics and Sociology
- Applied Psychology: An InternationaI Review
- British Journal of Social Psychology
- Creativity Research Journal
- Distribución y Consumo.
- Economic Analysis and Future Generations
- Economics Letters
- Estudios de Consumo.
- European Journal of Political Economy
- Human Resource Management Journal
- International Journal of Human Resource Management
- International Review of Law and Economics
- Investigación de Mercados.
- Journal of Applied Social Psychology
- Journal of Advertising
- Journal of Applied Psychology
- Journal of Business Research
- Journal of Consumer Psychology
- Journal of Consumer Research
- Journal of Consumer Research.
- Journal of Economic Psychology
- Journal of Economic Studies
- Journal of Experimental Social Psychology
- Journal of Marketing Research
- Journal of Marketing
- Journal of Personality and Social Psychology
- Journal of Socio-Economics
- Kyklos
- Organizational Behavior and Human Decision Processes
- Personality and Social Psychology Bulletin
- Psychology and Marketing
- Public Opinion Quarterly

C) Sitios de interés en la red sobre Psicología Económica

- http://www.ex.au.uk/~SEGLea/ (Stephen Lea's Home Page)
- http://www.ex.ac.uk/~PWebley/ (Paul Webley's Home Page)
- http://www.ex.ac.uk/~PWebley/dfee/whatis.html (What is Economic Psychology?)
- http://www.ex.ac.uk/~PWebley/dfee (Economic Psychology Training and Education Network)

- http://www.univie.ac.at/iarep-sabe2000 (XXV Annual Colloquium on Research in Economic Psychology: Fairness & Cooperation)
- http://www.aeaweb.org/journal.html (Journal of Economic Literature)
- http://www.jrf.org.uk (Joseph Rowntree Foundation)
- http://snipe.ukc.ac.uk/ESRC/pub.asc (Economic Beliefs and Behaviour)
- http://www.vancouver.wsu.edu/acr/home.htm (Advances in Consumer Research)
- http://www.elsevier.nl/catalogue/SA5/525/08200/08209/505589/505589.html (Journal of Economic Psychology)
- http://ideas.uqam.ca/ideas/index.html (Base de Datos sobre Documentos de trabajo en Economía)
- http://www.bath.ac.uk/Centres/BUCEP/ (Bath University Centre for Economic Psychology)
- http://www.uv.es/~luna/ (Página Web de la Unidad de Investigación de Psicología Económica y del Consumidor U.I.P.E.C)
- http://www.adi.uam.es/~bsierra/prog_pscc9899.html (Psicología de la Conducta del Consumidor. Facultad de Psicología de la UAM)
- http://www.gdl.iteso.mx/publica/mktglobal/nov97/nov97-3.htm (Mercadotecnia global)
- http://www.infosal.uadec.mx/html/merca.htm (Guía Referencia Mercadotecnia)

Fuente:http://www.uninorte.edu.co

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

Brocas, I. Carrillo, J. D. (Eds.) (2001) Collected Essays in Psychology and Economics. Oxford University Press. UK.

Clark, J.M. (1998) Economics and Modern Psychology. En: Hodgson, G. Ed. The foundations of evolutionary economics: 1890-1973. Volume 2. Elgar Reference Collection. Cheltenham, U.K. and Northampton, Mass, pp. 30-59.

Earl, P. (1990) Economics and Psychology: A survey, *Economic Journal*, 100(402), September, pp. 718-55.

Egidi, M. (1999) Economics of the mind. Foreword. En: Rizello, S. Economics of the mind. Elgar Publishing Limited, Cheltenham, UK, pp. ix-xiv.

Elster, J. (1998) Emotions and Economic Theory, *Journal of Economic Literature,* xxxvi, 1, March, pp. 47-74.

Frank, R. (2001) Microeconomía y conducta. McGraw-Hill. Cuarta Edición. Madrid.

Frank, R.(1988). Passions within reason: The strategic role of emotions. En: Maital, S. (Ed.). Applied Behavioural Economics. Vol. II, Great Britain, Wheatsheaf Books, Ltd. pp. 770-783.

Hogarth, R. M; Reder, M. W. (Eds.) (1987). Rational choice: The contrast between economics and psychology. Chicago: University of Chicago Press.

IAREP. International Association for Research in Economic Psychology.

Kahler, M. (1998) Rationality in International Relations. *International-Organization*, 52(4), Autumn, pp. 919-41.

Lea, S; Webley, P. (1994). Economic Psychology: An Introduction to a new interdisciplinary Field. In P. Spurgeon, R. Davies, & A. Chapman (Eds), Elements of Applied Psychology, Chur, Switzerland: Harwood, pp. 279-296

Lea, S., Tarpy, R. y Webley, P. (1987): The individual in the economy. A survey of economic psychology. Cambridge, Ed.: Cambridge University Press.

Lea, S; Webley, P. (Eds.) (1992) Economic Psychology: a new sense of direction. Aldershot, U.K.: Elgar.

Lewin, S. (1996) Economics and Psychology. Lessons for our own day from the early twentieth century, *Journal of Economic Literature*, 34(3), September, pp. 1293-1323.

Lewis, A., Webley, P. & Furnham, A. (1995) The New Economic Mind: the social psychology of economic behaviour. Harvester Wheatsheaf:London and New York

Lunt, P. (1996) Rethinking the relationship between Economics and Psychology. *Journal of Economic Psychology*, 17(2), April, pp. 275-87.

Maital, Shlomo; Maital, Sharone (Eds.) (1993) Economics and Psychology. Elgar Reference Collection series. International Library of Critical Writings in Economics, vol. 26. Aldershot, U.K.: Elgar.

Murnighan, J; Ross, T. (1999) On the collaborative potential of psychology and Economics, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 39 (1), Mayo 1999, pp. 1-10.

Quintanilla, I. (1997): Psicología Económica. Ed. McGrawHill. Madrid.

Rabin, M. (1997) Psychology and Economics. University of California, Berkeley. Department of Economics. Working Paper: 97/251, January, pp 99.

Rabin, M. (1998) Psychology and Economics, *Journal of Economic Literature*; 36(1), March, pp. 11-46.

Simon, H. (1997) Models of bounded rationality. En: Simon, H. Rationality in Psychology and Economics. Volume 3. Empirically grounded economic reason. Cambridge and London: MIT Press, pp. 367-85.

Van-Raaij; W. Fred (1991) Economics and Psychology. En: Greenaway, D. y otros (Eds.) Handbook of economic psychology. London and New York. Routledge, pp. 797-811.