



Egocèntrics, altruistes, reciprocadors...?

Evidència empírica contra la microeconomia neoclàssica

Oscar Planells Guix¹

Resum: La teoria microeconòmica neoclàssica parteix d'una premissa clara: tot individu es mou exclusivament pels seus interessos particulars, i ho fa de manera racional. En aquest article, de to divulgatiu, em centro en analitzar tal premissa, sobretot la idea de que ens movem exclusivament per interessos particulars (proposició que anomeno "axioma panegocèntric"), a la llum de l'evidència empírica provinent de les ciències socials de les últimes dècades.

Paraules clau: microeconomia, ciències socials, egocentrisme, reciprocitat, altruisme.

La teoria microeconòmica estàndard, la que s'ensenya per defecte a les facultats d'economia d'arreu del món, parteix d'una premissa clara i concisa: tot individu es mou exclusivament pels seus interessos particulars, i ho fa de manera racional (és a dir, calculant els mitjans més eficients per assolir els seus objectius). Així doncs, tal perspectiva entén que «al prendre una decisió qualsevol, tots intentem maximitzar les nostres utilitats esperades sense que ens importin els interessos de les altres persones. La utilitat esperada d'una acció es defineix com el producte de la seva utilitat subjectiva per

¹ oscarplanellsguix@gmail.com

la probabilitat d'èxit de l'acció en qüestió» (Bunge, 2009, p. 91). Aquesta és una hipòtesis, doncs, notablement egocentrista² i racionalista. Els economistes han assentat i confiat tant en aquesta premissa psicològica que han construït en base a ella gran part dels seus teoremes i la seva producció acadèmica en general. De fet, en la majoria de facultats d'economia els estudiants no reben cap mena de formació en metodologia científica, filosofia de la ciència o realització d'experiments; ans al contrari, els hi ensenyen la matèria com una branca de les matemàtiques, com una "ciència dura" (Bunge, 2009, p. 91) que no requereix ja una validació empírica de les seves premisses (Gintis et al., 2005, p. 6). Es per això que a partir d'ara em referiré a tal idea de que els individus som egoistes i maximitzadors racionals com *l'axioma de la microeconomia clàssica* (entenent per axioma una proposició considerada autoevident, pel que no es procedeix a intentar justificar o demostrar empírica o lògicament).

Però el cert és que tal axioma, en les últimes dècades, s'ha vist minat per l'evidència empírica en els dos flancs que el constitueixen: tant la idea de que els individus són *maximitzadors racionals*, com la idea de que són maximitzadors racionals *de la seva utilitat particular* (tot i que això no ha desanimat als apòstols de tal teoria a seguir predicant-la). No en va, Mario Bunge, amb to irònic, categoritza la microeconomia clàssica com "el més il·lustre dels cadàvers intel·lectuals" (Bunge, 2009, p. 148). Efectivament, cada cop s'acumula més evidència empírica i transcultural de que els éssers humans no som ni egocèntrics ni maximitzadors racionals a l'hora de prendre decisions. En aquest article tractaré bàsicament la primera qüestió, argumentant perquè hauríem de sospitar de tal axioma "panegocèntric"³, així com quines són les alternatives, però abans faré un breu esment a la segona. Dos grans responsables de la sospita respecte a la racionalitat dels éssers humans són Daniel Kahneman i Amos Tversky, dos psicòlegs israelo-estatunidencs. De fet, les seves contribucions han tingut un impacte tant fort en la teoria microeconòmica en els últims anys que, tot i ser psicòlegs de formació i professió van rebre⁴ el Nobel d'Economia al 2002 "per haver integrat aspectes de la recerca

² Pot sonar a noció moralista, però en realitat amb aquesta paraula només vull fer palesa la obvietat de que tal teoria posa en el centre de l'anàlisi del individu i els seus interessos particulars.

³ He optat per categoritzar de "panegocèntric" tal axioma per ressaltar la seva naturalesa àmpliament abastador i radical (quelcom que apreciarem després amb alguns exemples), diferenciant-lo de visions que pressuposen cert egocentrisme en les decisions dels individus, però sense arribar a considerar tal característica com a font única de les motivacions humanes.

⁴ En realitat, el va rebre Kahneman, donat que Tversky va morir uns anys després, al 1996. Però com ell mateix va expressar, el premi havia de ser entès com un reconeixement per a la seva obra conjunta, donada la seva estreta col·laboració intel·lectual.

psicològica en la ciència econòmica, especialment en el que respecta al judici humà i la presa de decisions sota incertesa”⁵. Així, entre d’altres qüestions, van demostrar que l’avaluació subjectiva de la probabilitat d’un succés està condicionada per biaixos cognitius, de la mateixa manera que l’avaluació que el cervell fa de la llunyania a la que es troba un objecte determinat depèn en gran mesura de factors que indueixen fàcilment a l’error, com ara la borrositat o claredat dels seus contorns (Kahneman i Tversky, 1974); en un estudi posterior, van demostrar que, donades dues alternatives a elegir, i essent tots els incentius i costos concernents a elles iguals, els individus canviaven la seva elecció segons com s’emmarcaven les dues alternatives (Kahneman i Tversky, 1981)⁶. La llista de troballes d’aquests autors és basta. Però sens dubte, amb aquests exemples captem el tipus de recerca que han dut a terme en els últims anys, així com la seva rellevància.

Un altre responsable destacable de tal desballestament de la teoria de l’elecció racional és Herbert Simon, qui va posar en dubte la idea de que els individus som maximitzadors. Més bé, com va mostrar aquest autor, som “satisfactors”; en comptes de buscar, contínuament, una maximització dels resultats, els individus optem en general per la primera opció que satisfaci uns requeriments mínims (Bunge, 2009, p. 91-92). Per acabar en algun lloc, també és digna d’anotació la troballa de Festinger en relació a la “cerca de consonància cognitiva”. Per aquesta entenem el tipus de procés mental inconscient pel qual, al no poder fer efectiu un desig, tendim a disminuir inconscientment la importància de tal desig per alleugerar així la frustració que ens genera no aconseguir-lo (Elster, 2011, p. 48).

⁵ Pàgina dels Premis Nobel. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/press-release/>. Data de recuperació: 13/04/2019.

⁶ Els autors van fer troballes importants relatives a l’aversió al risc (*risk aversion*). Kahneman i Tversky van seleccionar dos grups d’individus suficientment representatius i van plantejar a cada un una pregunta que en realitat tenia les mateixes xifres, però plantejades de manera diferent. Els investigadors demanaven als individus que s’imaginessin que havia sorgit una enfermetat tropical que amenaçava a aproximadament 600 persones d’una població determinada. Amb tal base, els hi plantejaven dues alternatives d’acció diferents. Així, a un grup li donaven per elegir entre un programa A que salvaria segur 200 persones i un programa B que amb $\frac{1}{3}$ de probabilitat salvaria a tothom i que amb $\frac{2}{3}$ no salvaria a ningú. Al segon, se li plantejaven les preguntes així: si el programa C s’adopta, 400 persones moriran. Si el programa D s’adopta, amb un $\frac{1}{3}$ de probabilitat ningú morirà, i amb $\frac{2}{3}$ morirà tothom. Numèricament, les alternatives A-C i B-D implicaven exactament el mateix número de morts, però A va rebre un 72% de suport, per un 22% de C, i per tant B un 28%, per un 78% de D. Així, aquest és un exemple empíric de que «les eleccions que impliquen guanys acostumen a presentar aversió al risc, mentre que les eleccions que impliquen pèrdues acostumen a assumir més riscos» (Kahneman i Tversky, 1981, p. 453). Això va tindre, com es pot intuir, importants efectes en tècniques de màrqueting.

Feta la digressió sobre l'axioma de l'economia neoclàssica de la racionalitat maximitzadora dels individus, passem a la qüestió central d'aquest article: la idea segons la qual els individus som essencialment egocèntrics, i per tant prenem tota decisió segons el nivell d'utilitat particular que ens aportï.

Primer de tot cal distingir tal visió d'altres que, a primera vista, poden semblar similars. Així, és usual la confusió de tal enfocament panegocèntric amb nocions com ara "autointerès", l'individualisme metodològic o la teoria de jocs. Autors com Adam Smith usaven, efectivament, la noció de "auto-interès" (*self-interest*), però amb ella no es feia referència necessàriament a la noció neoclàssica de persecució exclusiva dels propis interessos materials, sinó a tota mena d'interès personal que pogués tenir un individu (avui en diríem "motivació", per evitar segones lectures del terme "interès"). Així, un interès altruista, entès com a motivació per la qual un individu intenta augmentar el benestar, plaer o utilitat d'un altre sense esperar res a canvi, entraria dins de tal definició. I es que de fet, Adam Smith va escriure un important llibre sobre aquest tipus de qüestions; *La teoria dels sentiments morals*. En ella hi llegim, per exemple:

«Per molt egoista que considerem a un home, hi ha evidentment alguns principis en la seva naturalesa que fan que la fortuna dels altres sigui del seu interès, així com la seva felicitat necessària per a ell mateix, tot i que d'això no n'obtingui res, excepte el plaer de veure-ho» (citada a Gintis et al., 2005, p. 3).

Per tant, en realitat tal noció no seria més que una forma d'individualisme metodològic, entès com a metodologia que aposta per encetar i arrelar tot estudi de la societat en les motivacions, preferències i raons que porten als individus a actuar i interactuar d'una o altra manera (Noguera, 2003, p. 2)⁷. Per últim, tampoc s'hauria de confondre la perspectiva panegocèntrica amb la teoria de jocs. Aquesta és una confusió habitual, donat que la microeconomia neoclàssica fa ús intensiu d'aquesta última. Però

⁷ I tal perspectiva metodològica, tot sigui dit, no és incompatible amb l'estudi de les estructures socials. De la interacció dels individus "emergeixen" fenòmens socials amb unes propietats que van més enllà de la pròpia motivació dels individus (o dit d'una altra manera, els fenòmens *macro* sorgeixen dels fenòmens *micro*, però on es limiten a aquests), de la mateixa manera que una frase té propietats gramaticals que van més enllà de la addició de paraules amb propietats pròpies (Bunge, 2009, p. 104). Com afirma Noguera, (2003, p. 5) «en la interacció dels individus es produeixen resultats generats per la concatenació o agregació d'accions individuals, resultats que aquestes mateixes accions per separat no produirien, però això no implica en absolut un holisme antireduccionisme à la Durkheim, doncs són accions individuals les que a la postre produeixen un efecte agregat que és, per tant, explicable en termes de microfonaments que l'han produït». Per més informació al respecte, es pot llegir amb profit l'article de Noguera.

en realitat, la teoria de jocs és només un instrument metodològic que, mitjançant la modelització formal de possibles interaccions i les seves estructures d'incentius, intenta preveure el resultat final. Així, aquesta és "neutre" respecte a les motivacions dels agents. De fet, la teoria de jocs s'utilitza en disciplines com ara la biologia evolutiva, en que les motivacions dels agents no hi juguen pas cap paper.

En tot cas, hi ha certa confusió en torn a què significa ser egocèntric en les decisions quotidianes i en quina manera s'han d'analitzar les conductes dels individus. I es que tal noció pot derivar fàcilment en una premissa tautològica, en la manera que, amb la intenció d'encaixar qualsevol observació empírica en el model panegocèntric, s'eixampla de tal manera la noció de "egocentrisme" que aquesta acaba abarçant tot tipus de motivació i, per tant, acaba essent una noció estèril, sense cap poder explicatiu. Així, els actes d'altruisme públics (com ara la filantropia) s'explicarien segons alguns economistes per l'interès en guanyar estatus o en ser envejat; la cooperació respecte a un bé comú, per la seva part, s'explicaria perquè serveix per guanyar-se una fama de cooperador que pot ser útil en futures interaccions socials o econòmiques al individu en qüestió, etc. Com indica Elster (2011, p. 11), tal tipus de teories, que sovint acaben forçant "estranyes produccions mentals", han pecat sovint d'un ànim de falsa "sofisticació" entre els economistes pel qual aquells que expliquen certs fenòmens per motivacions altruistes dels actors serien uns ingenus, i aquells que forcen la interpretació per trobar-hi motivacions egocèntriques, sofisticats i enginyosos. Per un tast d'aquest tipus de "estranyes produccions mentals", i fer-nos així una idea de a quines extravagants teories pot portar forçar l'axioma panegocèntric, Elster fa un breu llistat de respostes que certs economistes han donat a fenòmens socials que, a primera vista, s'expliquen per una motivació netament altruista (Elster, 2011, p. 12).

«Pregunta: Perquè un emigrant envia sovint diners als seus familiars que es van quedar al país d'origen?

Resposta [de l'economista "sofisticat"]: Per a desanimar-los d'emigrar, lo que podria fer baixar el seu salari.

Pregunta: Perquè els pares elegeixen ajudar als seus fills mitjançant llegats testamentaris en comptes de donacions *inter vivos*?

Resposta: Amb el fi de dividir per vèncer: extreure el màxim esforç dels seus hereus deixant flotar la incertesa fins al últim moment.

Pregunta: Perquè un gran número d'individus contribueixen a obres caritatives inclús quan ningú els està observant?

Resposta: A fi de comprar-se, per aquest mitjà, un sentiment de superioritat moral»

Podem apreciar doncs fins a quin punt pot portar l'axioma panegocèntric. En tot cas, abans de passar a comentar quines són les alternatives a aquest model, cal fer un breu apunt per suavitzar la crítica a aquest. Primer de tot, cal remarcar que no tots els economistes porten fins a tals límits l'axioma panegocèntric; de fet, ja em vist com Adam Smith, a qui sovint es considera el primer autor en fer-ne ús, tenia en realitat una concepció més complexa de l'aparell motivacional humà. Segon, cal remarcar que el model neoclàssic té els seus punts forts, que en part expliquen el seu èxit acadèmic, així com l'acumulació dels seus teoremes. El seu model, per molt qüestionable que sigui, ha permès a l'economia l'ús intensiu d'eines formals en les seves recerques, quelcom que ha permès un nivell de precisió i claredat molt major que altres ciències socials⁸. La simplicitat dels seus principis, a més, han dotat a l'economia del que en ciència s'acostuma a anomenar "parsimònia", que ve a significar la propietat d'explicar fenòmens complexos amb les explicacions més senzilles possibles.

Però en tot cas, passem a la qüestió de les motivacions no egoistes. Donar una llista acurada i exhaustiva és pràcticament una quimera, en la mesura en que, com veurem més endavant, no podem parlar de "motivacions pures", ja que aquestes sempre són una barreja que, de fet, sovint no és transparent ni al propi autor de certa conducta. En tot cas, de la mà de la psicologia i de les ciències socials, si que és possible plantejar un esbós de diferents tipus de motivacions que podem trobar en els individus.

Nocions clau per encetar aquest esbós són les de *interès* i *desinterès*. Quan pensem en el "interès" com a motivació, pensem en un individu que pren decisions a partir de quina utilitat li proveeixen (i, per tant, en un individu que encaixa amb l'axioma panegocèntric comentat anteriorment). Quan pensem en el "desinterès", ens ve al cap tot el contrari: un individu altruista. Però en realitat, podem distingir moltes formes de desinterès. Una d'elles, per exemple, és la d'un jutge que no té cap mena d'interès particular en el resultat d'un judici del que s'ha d'encarregar, pel que no té cap incentiu per intentar esbiaixar-lo. Elster anomena a aquesta forma de desinterès *desinterès de facto* (Elster, 2011, p. 73-78). El desinterès també es pot entendre, clar, com a sacrifici conscient del propi interès en favor d'un bé considerat més important. Car això pot

⁸ De fet, tot i que l'economia neoclàssica, com s'ha exposat, parteix d'unes proposicions empíricament dubtoses, el cert és que hi ha altres ciències socials que ni tant sols són falsables empíricament, doncs no tenen un contingut empíric clar que les pugui confrontar amb la realitat social.

prendre la forma d'altruisme, entès com a preocupació genuïna pel benestar o interessos d'una altra persona, però també de preferència per a una entitat supraindividual sobre el propi interès individual, com pot ser el cas la cerca de la veritat o la cerca de la 'glòria de la pàtria'. En aquest sentit, seria igual de 'desinteressat' en aquesta accepció un científic dedicat al progrés de la seva branca científica que un *kamikaze* estavellant el seu avió contra un objectiu enemic. Així doncs, cal tindre en compte que s'ha d'utilitzar tal lectura de 'desinterès' com a quelcom moralment neutre (ibídem, p. 30)., doncs pot prendre moltes formes, i moltes d'elles no són precisament desitjables. Elster anomena a aquesta forma de desinterès *desinterès per elecció* (ibídem, p. 78-87). Per acabar, una tercera forma de desinterès és el *desinterès per negligència*. Amb aquest es refereix a aquelles situacions en que l'individu deixa de banda el seu interès però no de manera conscient, és a dir, per elecció, sinó de manera irreflexiva, com en el cas d'aquelles emocions que, com ara la ira o la indignació, ens porten a actuar ràpidament, sense pensar en quina acció ens afavoreix més i/o quina ens sembla més correcta i, per tant, deixant de banda el nostre interès (ibídem, p. 87-94).

Una altre noció important és la de reciprocitat. Dins d'aquesta, hem de desdoblar el concepte entre *reciprocitat dèbil* (compatible amb el model de la microeconomia neoclàssica) i *reciprocitat forta* (incompatible). Pel que fa a la primera, en les últimes dècades s'han dut a terme estudis experimentals que, de la mà de la teoria de jocs, han analitzat quines són les millors estratègies en aquells contextos en que un conjunt d'individus han de cooperar per a obtenir el millor resultat possible per a ells mateixos. Però com es pot apreciar, ja el mateix plantejament parteix de la idea de que els individus cerquen maximitzar la seva utilitat particular en les interaccions socials. Així, no es tracta pas d'una motivació genuïna per cooperar o d'un compromís moral vers la cooperació, la igualtat o la justícia, sinó d'una motivació d'aconseguir el màxim d'un recurs per a un mateix, mitjançant d'interacció amb altres individus.

En tals experiments, està comprovat que la millor estratègia possible per part dels individus és el *tit-for-tat*, que en català es podria traduir com a 'tira i arronsa'. La idea clau de tal estratègia és que, en un joc del dilema del presoner⁹ de n repeticions amb dos

⁹ El joc del dilema del presoner és aquell en que, dos individus, en cas de cooperar, aconseguen un bon resultat, per exemple 5 i 5, i en cas de no cooperar, un mal resultat, com ara 0 i 0. Però la qüestió és que, si un coopera però l'altre no ho fa, el primer s'emporta -5, i el segon 10. Així, ambdós jugadors tenen incentius per no cooperar, doncs faci el que faci l'altre, ells estaran millor així. La paradoxa és que el resultat natural

jugadors, la opció guanyadora serà sempre aquella en que els individus comencen cooperant i, a la següent tirada, repeteixen allò que hagi fet el contrincant. Així doncs, si l'oponent també coopera, seguirem cooperant a la pròxima tirada, però si no ho fa, nosaltres tampoc ho farem. Aquesta estratègia, segons Axelrod, té tres propietats que la fan guanyadora: (1) és robusta, pot prosperar contra un ventall d'estratègies alienes molt divers; (2) és estable, doncs pot resistir "la invasió d'estratègies mutants" i (3) és viable des del mateix inici, lo qual és necessari en un ambient predominantment no cooperatiu (Axelrod i Hamilton, 1981, p. 1393).

Però en tot cas, com es pot apreciar aquest model de reciprocitat dèbil no deixa de banda l'axioma panegocèntric. El podem entendre com un model més realista i sofisticat de la teoria del *homo economicus*, doncs té en compte que en molts contextos els individus no entren en interaccions econòmiques de tipus casual sinó que, tot al contrari, s'endinsen en relacions de interaccions repetides, en les que és necessari i preferible guanyar-se la confiança dels demés, establert així relacions de cooperació.

Així, més enllà de tal idea de "reciprocitat", que no és pas incompatible amb el model del *homo economicus*, hem d'examinar la idea de "reciprocitat forta", entesa com a «predisposició a cooperar amb els altres, i de castigar (amb un cost personal, si és necessari) a aquells que violen les normes de cooperació, inclús si és inversemblant esperar que aquests costos siguin recuperats més endavant» (Gintis et al., 2005, p. 8). La reciprocitat forta és doncs una forma de motivació que va més enllà del interès egocèntric dels individus ja que és indissociable, com veurem, de la sociabilitat i la moralitat (tot i que sense excloure del tot, com veurem, certa dosi d'interès particular).

Per mesurar tal forma de reciprocitat, els investigadors usen, habitualment, els jocs anònims i/o de tirada única, és a dir, jocs en que des d'una òptica merament egoista, en cap cas està en el propi interès cooperar amb l'altre (doncs si és una interacció anònima, no hem de témer per possibles sancions socials; si és un joc de tirada única, ja no ens interessa, des d'una òptica egocèntrica, guanyar-nos la confiança de l'altre individu). Pioners en aquest àmbit han sigut un conjunt d'investigadors del *Institut per la Recerca Empírica en Economia* de la Universitat de Zurich, liderats per Fehr, que han

a tal situació és que ambdós (a falta de confiança entre ells) optaran per no cooperar, lo qual és poc eficient, doncs ambdós estarien millor si, efectivament, cooperessin.

realitzat múltiples experiments per extreure conclusions sobre aquest tipus de qüestions¹⁰. Podem posar com a exemple el ‘joc del ultimàtum’. En aquest, el *Jugador A* té a la seva disposició una quantitat de, per exemple, 10 unitats, i d’aquestes n’ha d’oferir com a mínim 1 al *Jugador B*, quedant-se ell la resta, però el *Jugador B* es guarda la opció de rebutjar la oferta, quedant-se tots dos, en aquest cas, sense res. Així, des de la perspectiva neoclàssica, el resultat previsible és que el *Jugador A* ofereixi 1 unitat al *B* i se’n quedi les 9 restants, doncs pel *B* és millor 1 que 0 (quantitat que s’emportaria en cas de rebutjar la oferta d’A, sigui quina sigui), i per tant hauria d’acceptar tal oferta.

Però la realitat mostra resultats molt diferents. En experiments realitzats en els últims anys, en que els jugadors es juguen diners reals, s’ha demostrat que la majoria d’individus que fan de *Jugador A* ofereixen al *B* 5 unitats, i que en la majoria de casos en que l’A ofereix al *B* tres o menys unitats, *B* les rebutja, tot i que això impliqui quedar-se sense res¹¹. Però això, es clar, es podria deure més bé a allò que Elster anomena ‘desinterès per negligència’, en que el *Jugador B* emprèn una acció contra el seu interès no per elecció meditada, sinó endut per una emoció irracional i irreflexiva (en aquest cas, de ira contra el *Jugador A*, per una oferta considerada com a injusta) que el porta a actuar irreflexivament. I la oferta ‘benèvola’ de A, en aquest sentit, es podria entendre com una anticipació d’aquesta possible resposta irascible de *B*. Però l’altra lectura és que, justament, el *Jugador B* té una motivació essencialment social, en tant que el rebuig d’una oferta igual o inferior a 3 unitats s’entén com una violació de la norma social de reciprocitat (Gintis et al., 2005, p. 12)¹².

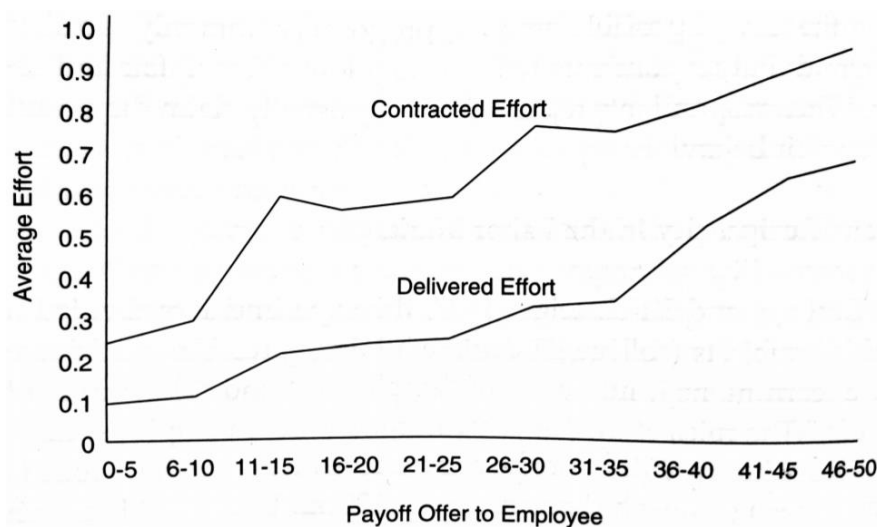
Un altre experiment de gran interès és el ‘joc del mercat laboral’. En aquest, un grup d’individus adopten a l’atzar el paper d’empresari o treballador, tenint cada grup el mateix número d’individus, i cada empresari pot contractar màxim un treballador. Cada

¹⁰ Quelcom que converteix les investigacions d’aquests autors en especialment interessants és que estan plantejada des d’una perspectiva interdisciplinària. Efectivament, aquests autors no només es limiten a estudiar tal tipus de qüestions en l’àmbit experimental, sinó que també inclouen en els seus objectius estudiar l’origen evolutiu d’aquests trets així com el seu fonament neurofisiològic (Elster, 2011, p. 128).

¹¹ Una crítica habitual a tal tipus d’experiments és que, degut a que els jugadors es juguen pocs diners, els resultats són poc aplicables a altres situacions. Però en realitat, hi ha evidència de que aquest factor té pocs efectes en la validesa dels experiments. En un experiment d’aquest tipus dut a terme a Indonèsia, els resultats eren aproximadament els mateixos ja es jugués per quantitats equivalents al sou mitjà d’un dia com per quantitats equivalents al sou mitjà d’un mes sencer (Elster, 2011, p. 111)

¹² En una variació del joc en que en cas de que *B* rebutgi la oferta, *A* s’emporta igualment la seva part de la oferta inicial, casi cap *B* rebutja, però *A* segueixen oferint, de mitja, quantitats majors a 1 (Gintis et al., 2005, p. 12).

empresari, al contractar un individu, li comunica el seu salari (s) i el nivell d'esforç (e) que n'espera a canvi. Així, els beneficis de l'empresari són $100e - s$, i els del treballador $s - e$ (essent e un número entre 0,1 i 1, i s un número entre 1 i 100). El quid d'aquest joc, però, és que, un cop contractat, l'empresari no té cap mecanisme de control sobre el treballador. Així, si seguim els plantejaments de la microeconomia neoclàssica, el treballador, sigui quin sigui el sou, farà el mínim esforç (0,1), doncs això maximitza la seva utilitat, i per tant, l'empresari, sabent això, ofereix el sou mínim (1), doncs també vol maximitzar la seva (ibídem, p. 13) . Però de nou, la realitat empírica mostra un altre quadre. A continuació es pot apreciar un gràfic dels resultats obtinguts (ibídem, p. 14).



Com es pot apreciar, en contra del previst per la teoria *mainstream*, quan els empresaris ‘‘donaven confiança’’ als treballadors, oferint salaris més alts tot i que fos arriscat per a ells, aquests responien amb un major esforç (tot i que ja tenien el salari plenament assegurat). Això mostra, per un costat, el poder de la reciprocitat ‘‘forta’’, però per altre, la seva limitació. Efectivament, tot i que l’esforç mitjà dels ‘‘treballadors’’ és major del previsible, no arriba a l’esforç promès¹³, lo qual ens posa en avís per a adoptar una postura mixta, segons la qual els individus no són ni purament egocèntrics ni reciprocadors, sinó un mix complex que depèn de molts factors.

Per últim, si s’afegeix una opció addicional per tancar el joc, per la qual l’empresari (sense capacitat de resposta del treballador), pagant certa quantitat de diners, per exemple 1, pot augmentar o disminuir la quantitat guanyada pel treballador, per

¹³ Això es deu, diuen els autors, a dos factors; (1) a que només el 50-60% dels individus actuen com a reciprocadors (pel que la resta baixen la mitja) i (2) a que, entre els reciprocadors, només el 25% arriben al nivell d’esforç promès (tot i que superen el mínim d’esforç) (Gintis et al., 2005, p. 14).

exemple en 2,5 (lo qual, seguint la teoria panegocèntrica, mai passaria, doncs al empresari no li surt a compte; és una pèrdua innecessària), el fet és que la majoria d'empresaris fan ús de tal possibilitat. Els resultats de tal opció addicional van com es mostra a continuació (ibídem, p. 14-15).

Si el 'treballador' s'esforça *menys* del promès → un 68% dels 'empresaris' el *sancionen*.

Si el 'treballador' s'esforça *més* del promès → un 70% dels 'empresaris' el *premiem*.

Si el 'treballador' s'esforça *igual que* lo promès → un 41% dels 'empresaris' el *premiem*.

Tot això té la seva lectura en el terreny de la filosofia política. Tradicionalment, el liberalisme ha sigut una ideologia que parteix de l'axioma panegocèntric i que, per tant, determina que, per aconseguir un bé comú, qualsevol institució social ha de ser dissenyada de tal manera que l'estructura d'incentius que afronti cada individu sigui tal que la manera en que aquest respongui (seguint el seu interès particular) sigui el tipus de comportament socialment desitjable. Però això implica, clar, acceptar que l'ètica no jugui cap paper en la motivació dels individus. Així doncs, en contra de tal idea, Gintis et al. (ibídem, p. 4), en base al tipus de troballes comentades anteriorment, es pregunten si no haurien de tindre una traducció a les polítiques públiques i al disseny d'institucions, doncs es pot apreciar que, sota certes condicions, s'obtenen millors resultats creant (com a mínim parcialment) un ambient de confiança i d'orientació als motius públics.

Un altre tipus d'acció, que analíticament hauríem de considerar com a diferent de la reciprocitat forta, és l'altruisme. Hom és altruista quan el benestar o els interessos d'altres individus esdevenen un motiu d'acció per sí mateix. Així, accions com la inversió (en temps i diners) en els fills, l'enviament de remeses dels immigrants a les seves famílies, gran part dels regals o, en certs casos, les donacions i voluntariats, suposen un clar exemple d'altruisme. Però com bé indica Elster, hi ha moltes formes de fals altruisme. Per exemple, pot haver-hi diverses formes de 'desinterès interessat', com ara casos en que accions com la filantropia esdevenen més una acció motivada pel desig de prestigi i de marcar estatus que per l'altruisme com a tal, o casos en que una acció aparentment desinteressada es realitza en realitat per seguir una norma social o per vergonya a refusar la sol·licitud d'ajuda a algú que la necessiti, etc. (Elster, 2011, p. 164-168). En tot cas, no entraré en detalls en aquest camp. Sovint, ni tant sols els propis individus són plenament conscients de quins tipus de motivació hi ha darrere dels seus actes, de tal manera que totes aquestes distincions s'han d'entendre més com a components d'una complexitat

psicològica avui en dia indesxifrabla que com a categories pures en les que situar cada acció¹⁴.

En realitat, l'altruisme és un fenomen molt lligat a les relacions socials de gran proximitat, essent en canvi més habitual en la societat civil fenòmens com la reciprocitat (d'ambdós tipus). Això es pot relacionar amb certes troballes en el camp de l'antropologia. Alan Fiske, en el seu monumental llibre *Structures of social life* identifica quatre "formes elementals" de relacions humanes que trobem indistintament en diferents contextos, cultures i edats, i que no són traduïbles a cap altre patró de sociabilitat¹⁵. Una d'elles és la que Fiske anomena "communal sharing". Tal forma de sociabilitat es caracteritza, a grans trets, per certa pèrdua de la individualitat en pro de la fusió amb el grup, uns límits amb els "altres" (els que no són del grup) clarament marcats i un sentit de la solidaritat, unitat i pertinença molt marcat. Així, el sentit del deure i els sentiments de generositat i amabilitat sorgeixen espontàniament, i els individus pensen en tal forma de relació com quelcom genuí, natural, espontani (Fiske, 1993, p. 13-14). Tal tipus de relació humana elemental sembla el propi de les relacions d'altruisme. En canvi, la reciprocitat, sobretot la forta, sembla correspondre més bé amb el tipus de relació humana elemental que Fiske anomena "equal matching". Aquest és el tipus de relació humana pel qual els individus, inclús sense compartir llaços de proximitat, estableixen relacions

¹⁴ La "folk psychology", basada en la distinció entre creences i preferències per a entendre el comportament dels individus (fent raonaments del tipus "aquest individu a dut a terme el curs d'acció X donades les seves creences Y i les seves preferències Z"), segueix de fet a voltes amb la noció mateixa de "preferències", ja que té múltiples capes de complexitat: mentre que, en la vida quotidiana, tendim a entendre el comportament aliè així com el propi com a intencional i relativament reflexiu, de fet la psicologia ha demostrat que bona part del comportament no ho és, basant-se en canvi en hàbits, emocions o altres tipus de mecanismes no reflexius; a més, la qüestió de les preferències destaca per la presència de fenòmens enigmàtics com ara l'ambivalència (voler una cosa i no voler-la, al mateix temps), la incertesa (no saber si es vol una cosa) o les constants comparacions (trades-off) que hem de fer en la vida quotidiana ("se que vull X i que vull Y, però si he d'elegir, no se si prefereixo X o Y"), que tot i així han de desembocar en una elecció final (Freese, 2009). En definitiva, com afirma Freese, és impossible donar una explicació "completa" d'una acció; la explicació d'aquesta és sempre un "projecte imprecís", ja que «la xarxa narrativa [en el sentit de l'exposició argumentada de les causes d'una acció determinada, que al seu temps s'interrelacionen entre sí] es pot estendre enrere en el temps, endins cap a la psicologia, fisiologia o neurologia de l'actor, i enfora cap als ambients socials i físics en que les accions venen determinades» (ibídem, p. 96).

¹⁵ Fiske proposa quelcom molt ambiciós: seguint amb l'exemple de la gramàtica generativa de Chomsky, que proposa que hi ha una sèrie d'estructures gramaticals innates en la ment de tots els éssers humans (i d'aquí s'explicaria l'existència d'estructures gramaticals comunes inclús entre llengües que no tenen cap mena d'ancestre comú), proposa que hi ha també una sèrie de models de relacions humanes innates, semblants a una gramàtica en que els individus les desenvolupen i usen sense seguir cap mena de norma o principi explícit, sinó de manera més bé espontània.

amb un fort element de reciprocitat, manifestada en fenòmens com ara la presa de tornos per realitzar accions comunes, compensacions en cas de desigualtat o igualtat de vot i de veu en les decisions conjuntes, manifestacions totes elles característiques d'un desig per la igualtat d'estatus i, cert sentit de la justícia (ibídem, pp. 45, 110). Des d'un punt de vista de psicologia evolutiva, això sembla tenir sentit. En efecte, per sobreviure i reproduir-se, els homo sapiens prehistòrics havien de ser capaços d'una estreta unitat entre els membres de la tribu, així com de poder relacionar-se de manera mínimament cordial amb altres tribus per intercanviar béns (en la prehistòria, sembla ser, el comerç era força comú). Així, els grups que desenvolupessin certa facilitat per tal tipus de relacions, tenien més probabilitat de supervivència i reproducció, incrementant la seva població relativa, etc.

Per acabar, caldria afegir que aquesta crítica de l'axioma panegocèntric de la microeconomia clàssica no suposa negar que l'egocentrisme juga un paper, i de fet, un paper important, en la motivació humana¹⁶. Suposa en canvi afirmar que aquesta és complexa i, fins a dia d'avui, bastant opaca als ulls dels psicòlegs que hi ha estat treballant (opacitat que, òbviament, té els seus efectes en altres ciències com ara la sociologia o l'economia). Una possible lliçó per a les ciències socials, en aquest sentit, seria una major prudència a l'hora de donar per suposades les motivacions per a l'acció que tenen els individus, així com una major atenció als desenvolupaments, passats i futurs, del camp de la psicologia (sobre el qual, en bona part, es desenvolupen).

BIBLIOGRAFIA

- Axelrod, R., & Hamilton, W. (1981). The Evolution of Cooperation. *Science*, Vol. 211, Issue 4489, pp. 1390-1396.
- Bunge, M. (2009). *Filosofia Política: solidaridad, cooperación y democracia integral*. Barcelona: Gedisa.
- Elster, J. (2011). *El desinterés. Tratado crítico del hombre económico (I)*.

¹⁶ En la taxonomia de Fiske, per exemple, a més de les dues formes comentades anteriorment, hi trobem el "market pricing" i el "authority ranking". El primer és el que es correspon millor amb l'homo economicus, en la mesura en que suposa relacions més bé impersonals en que els individus es centren en intercanviar productes de certa mena (i, per tant, intenten que sigui un intercanvi profitós). El segon, com es pot intuir, fa referència a les relacions de poder, és a dir, d'autoritat i obediència (presents en certa mesura, clar estar, en totes les societats).

México DF: Siglo XXI Editores.

- Fiske, A. (1993). *Structures of social life: the four elementary forms of human relations: communal sharing, authority ranking, equality matching, market pricing*. New York: The Free Press.
- Freese, J. (2009). Preferences. In Hedström, P. & Bearman, P (ed.). *The oxford handbook of analytical sociology*. Oxford: Oxford University Press.
- Gintis, H., Bowles, S., Boyd, R., i Fehr, R. (2005). Moral Sentiments and Material Interests: Origins, Evidence, and Consequences. In Gintis, H., Bowles, S., Boyd, R., i Fehr, R. (ed.). *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristic and Biases. *Science*. Vol. 185, Issue 4157, pp. 1124-1131.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*. Vol. 211, Issue 4481, pp. 453-458.
- Noguera, J.A. (2003). ¿Quién teme al individualismo metodológico? Un anàlisis de sus implicaciones para la teoria social. *Papers: Revista de Sociología*. Vol. 69, pp. 101-132.