



ENSAYO

“Homos Economicus vs. Homos naturalis”, ¿Competencia de lógicas?

Leidy Marcela Reyes Parra*



Fuente: <http://4.bp.blogspot.com>

Introducción

En el mundo social los humanos encontramos un razonamiento simultáneo de pensamiento, palabra y acción, que normalmente es direccional y está condicionado por un contexto dado y temporal. Idealmente, esta ‘trilogía’ de conceptos debe ser coherente, consecuente y proporcional. Sin embargo, actualmente, esta cadena de criterios ha perdido su equilibrio y hay ocasiones en las que las personas sufren los impactos de esta discordancia.

Evolutivamente la especie Homo sapiens sapiens se encontró en coyunturas donde puso a prueba su capacidad de divergencia entre el interés individual y el colectivo, mediante la información acumulada y experimentada a lo largo de su ciclo vital. Así, “En los inmensos períodos de la historia de nuestro planeta, durante los cuales la vida evolucionó, desde las moléculas en cadena que se autorreproducían hasta los primates antropoides, los mecanismos responsables de recoger y almacenar información siguieron siendo prácticamente los mismos” (Lorenz, 1986: 301).

Este depósito de conocimientos se propagó, generando estructuras y flujos cognoscitivos más complejos que

llevaría a integrarlos al individuo y a incorporarlos en estructuras grupales, que aseguraban y solidificaban metas puntuales y de beneficio común.

De esta forma, “el saber común cre[ó] entre los seres humanos un vínculo que no [tuvo] precedente en el mundo animal. [Dio] origen a capacidades comunes para actuar en común, cre[ó] una voluntad [general para] actuar a favor de objetivos comunes en interés de valores comunes” (Lorenz, 1986: 304). Y aunque evolutivamente la naturaleza fomentaba poco a poco el pensamiento y el actuar colectivo, también favorecía el raciocinio y ejercicio particular.

A continuación, se plantea una confrontación entre los dos tipos: Homos economicus¹ y Homos naturalis². Los dos conceptos tienen la misma composición sociobiológica, pero difieren en sus formas de razonamiento. La idea es determinar cuál de los dos es el más viable en argumentos de tipo comportamental para un escenario económico y ambiental del mundo

¹ Hombre de comportamiento ‘perfecto’ ante estímulos lucrativos.

² Hombre de comportamiento ‘sugerente’ ante incentivos económicos

* Oficial Senior de Programa - Áreas Protegidas, Oficina Regional para América del Sur, joerg.elbers@iucn.org



real, en el corto y el largo plazo. Sus perfiles se caracterizan a continuación:³

- *H. economicus*: Maximizador de sus opciones, racional en sus decisiones y egoísta en su comportamiento.
- *H. naturalis*: Valorativo de sus opciones, conciliador en sus decisiones y altruista en su comportamiento.

Exploración de opciones

H. economicus afirma que ante una amplia gama de alternativas, él siempre buscará la que más le satisfaga teniendo en cuenta el ‘sabio’ fundamento de costo–beneficio, es decir, invariablemente buscará optimizar ganancias a menor precio y de forma coercitiva. Pero *H. naturalis* argumenta que el mundo no es estático y predecible, ya que a pesar de existir muchas alternativas la relación de competencia puede cambiar su condición en cualquier momento, por lo que no existe la posibilidad de controlar el efecto positivo enfocado a las ganancias. Confirmando que el abanico de preferencias usualmente presenta ‘figuras’ sólidas y confiables que permiten un acuerdo o acción de cooperación que bonifican tanto a nivel individual como asociativo. Pero de nuevo *H. economicus* menciona que en el mundo actual y racional, se debe pensar y actuar en los elementos presentes, los cuales brindan un estatus para discutir la discusión. De esta manera –y apoyando el postulado de Hobbes– enfatiza en que “las cosas presentes son obvias a los sentidos, y las cosas por venir sólo se muestran a la razón” (Hobbes, 2000: 97 – III), entonces como las primeras presentan fallas, allí es donde las medidas contundentes deben ejecutarse.

Sin embargo, *H. naturalis* pone a *H. economicus* en una situación incómoda, reprochando su rígida posición ante la flexibilidad y acomodación de cada alternativa, recalando así que “la ausencia del factor de entorno también impide que el posible pacto producido sea fiable” (Cañas, 2008: 42, 43 – I); componente que *H. economicus* no incluyó. Por último, *H. naturalis* es categórico al decir que el ser humano no sólo es racionalidad pura, sino también unión con el mundo de las sensaciones, que es clave en la evolución humana.

³ Se aclara que para efectos de la discusión, simplifiqué y polaricé las características comportamentales de cada personaje.

Juicio de decisiones

H. economicus en oposición al *H. naturalis*, opina que aunque los sentidos puedan proporcionar información valiosa para realizar una elección favorable, es la ‘racionalidad⁴ instrumental’ la que transporta y filtra para encausar y canalizar de manera adecuada las decisiones y acciones ¡Es ley natural!, esta lógica es la única forma de favorecer a otros, garantizando primero el bienestar propio. *H. naturalis* revela a *H. economicus*, que las decisiones tomadas únicamente con la racionalidad instrumental, presentan una consecuencia efímera, y en términos económicos, aunque la formulación del modelo sea perfecta,

previando factores influyentes y adversos, el resultado nunca será la réplica exacta del mismo.

Pero *H. economicus* expresa que los humanos de forma innata, imaginan y generan la necesidad de construir variados escenarios que aunque hipotéticos, dan alternativas óptimas hacia la solución de conflictos sobre su entorno inmediato. Además, siguiendo el sentido y curso natural, como afirma Hobbes (2000), “[el individuo] que trate con todas sus fuerzas de lograr que sus acciones concuerden con los preceptos de la naturaleza muestra claramente que tiene la intención de cumplir con todas esas leyes, que es todo lo que estamos obligados a hacer según la naturaleza racional” (Hobbes, 2000: 96 – III). *H. economicus* reitera que lo razonable⁵ instrumentalmente no desafía las situaciones de conflicto económico y ambiental, y como dice Cañas (2008), “al afrontar las situaciones de decisión, los hombres contamos con la razón,

la intuición, los conocimientos y la experiencia” (Cañas, 2008: 11 – I). *H. naturalis* está en una encrucijada.

No obstante, *H. economicus* refuta que en ningún momento ha dicho que estas posibilidades no sean viables, ya que está de acuerdo con ellas, pero la única forma de materializarlas y sacarles provecho es, teniendo como herramienta de canalización y autenticidad, la razón. De hecho, los rendimientos y utilidades producidas por este ciclo alcanzarían un efecto convincente ante cualquier otra posición; ¡Así es el modus operandi de la razón!

⁴ Haciendo referencia al “buen uso de la lógica” (Cañas, 2008: 239 – III)

⁵ Haciendo referencia al “buen uso del pensamiento para elegir los objetivos” (Cañas, 2008: 239 – III)



ENSAYO

Pero “la utilidad es una función esencialmente individual” (Cañas, 2008: 147 – II), exclama H. naturalis alejándose de H. economicus. Allí H. naturalis manifiesta que biológicamente, el ser humano –aunque no actualmente- tome sus decisiones pensando en sí mismo y favoreciendo a su círculo social inmediato, reitera una vez más la hipótesis de John Scott Haldane con la cual quiso demostrar que “*cuanto más estrecha sea la relación de parentesco entre dos individuos, tanto mayor será la probabilidad de que uno de ellos se sacrifique por el otro*” (Dugatkin, 2007: 116 – IV). Asimismo, H. naturalis –aferrado al lenguaje de la selección natural- ratifica la ‘ley de Hamilton’ que de algún modo, [explica que] el motor que impulsa la generosidad reside en la unidad familiar” (Dugatkin, 2007: 171 – V), concluyendo que en algún momento, los genes dominantes de la especie humana serán los altruistas. Pero H. economicus proclama que en la lógica económica, aquellos genes tienen cabida, y de hecho hacen parte de las propuestas que los economicus sugerimos para la solución de problemas, pero la única forma de concentrar esa cualidad y capacidad, es por medio de la ¡razón instrumental!

Tácticas y/o habilidades

Ahora H. naturalis toma la decisión de conceptualizar primero, afirmando que en este mundo real y capitalista, donde prevalece la hegemonía y los intereses particulares, la mejor estrategia sería la denominada “psicología inversa”. Así, observando y comprobando que los sucesos actuales muestran una lógica individualista, es el momento pertinente para motivar e incentivar de forma biotecnológica, la difusión masiva de los genes altruistas – comenzando desde nuestro propio núcleo familiar-, para que inicien su labor de contrarrestar a la ideología occidental.

De esta forma, -afirma H. naturalis- se llegaría a la recuperación y reconciliación con nuestro ambiente en variados aspectos. ¡Así lo hacen las comunidades indígenas, con base en su cosmovisión y saber tradicional! –replica H. naturalis.

H. economicus, argumenta que “si el parentesco tiene algo que ver en la selección que favorece el altruismo, el grado de parentesco también intervendrá en ella” (Dugatkin, 2007: 116 – IV), y expresa que la mejor estrategia ante este tipo de circunstancia es mantener la cordura y la incredulidad, ya que se convierten en las “[mejores] compañías para abordar problemas de cierta trascendencia y para apreciar críticamente las soluciones encontradas” (Cañas, 2008: 13 – I). De paso, exclama que “los pactos que se hacen mediante contrato de fe mutua en los que ninguna de las partes cumple sin más ni más quedan invalidados en el estado de naturaleza si surge una justa sospecha en alguna de las partes contratantes” (Hobbes, 2000: 72 – II), razón por la cual, la cooperación sin medidas coercitivas no funcionaría ¡Iría en contra de la ley natural!

Pero H. Naturalis vence a H. economicus, demostrando que “*en los grupos grandes donde se realizan acciones con efectos multiplicativos, el decisor puede asumir costes altos aunque el factor de entorno hacia los demás sea muy pequeño (siempre que sea positivo)*” (Cañas, 2008: 210 – III). De este modo, la empatía, invariablemente seguirá siendo la mejor ‘arma’ para la sociedad en la resolución de situaciones

Conclusión

Las dos lógicas comportamentales presentadas tienen validez ahora. Por un lado, *los [Homos economicus se convierten en] ‘miopes’ si, al determinar la cantidad óptima o maximizadora de utilidad de una mercancía [a valor presente], obvian las consecuencias que el consumo actual tendría en la utilidad futura. [Aunque], por otra parte, [serían] racionales o [tendrían] visión de futuro si, al determinar la cantidad óptima de una mercancía [a valor presente], tiene en cuenta las consecuencias futuras de su consumo actual* (Grossman, 2000: 172).

Si esta condición de los Homos economicus fuera generalizada en los escenarios de políticas mundiales, podrían unir esfuerzos con los Homos naturalis, que bajo el concepto de reciprocidad, llegarían a un fin viable y armónico, permitiendo orientar los componentes básicos (“percepción de la realidad, del estado del mundo y de las opciones de los sujetos; anticipación de los sucesos relevantes; y elección de la opción para conseguir el mejor resultado” (Cañas, 2008: 55 – II)) de las buenas conductas y el desarrollo integral, tanto individual como colectivo.

Y por cierto, ¿Quién ganó el combate?... Esta decisión queda a criterio del lector.

Referencias bibliográficas

- Cañas L. V. (2008).** *El falso dilema del prisionero: Una visión más amplia de las decisiones racionales*. España: Alianza Editorial.
- Dugatkin, L. A. (2007).** “*Qué es el altruismo, La búsqueda científica del origen de la generosidad*”. En J. B. S.: *el último hombre que sabía todo lo que había que saber*. Argentina: Katz Editores.
- Dugatkin, L. A. (2007).** “*Qué es el altruismo, La búsqueda científica del origen de la generosidad*”. En La regla de Hamilton. Argentina: V. Katz Editores.
- Grossman, M. (2000).** *El enfoque económico del comportamiento adictivo*, Parte V. En: Tommasi, M & Ierulli, K. (eds.). España: Economía y Sociedad. Cambridge University Press.
- Hobbes, T. (2000).** *De la ley de naturaleza acerca de los pactos*, cap. 2. De Cive. España: Alianza Editorial.
- Hobbes, T. (2000).** *De las otras leyes de naturaleza*, cap. 3. De Cive. España: Alianza Editorial.
- Lorenz, K. (1986).** *Fundamentos de la etología: estudio comparado de las conductas*. España: Paidós Ibérica.