

Psicología Económica

Autor: Ismael Quintanilla

Madrid, McGraw-Hill/Interamericana. 1997.

Esta obra de reciente aparición, con un lenguaje riguroso y perfectamente legible, nos introduce en el área de la Psicología Económica, presentándola como una disciplina más amplia que la Psicología del consumidor o la Psicología de la Empresa, con las que guarda relación pero que no la limitan. El libro está propuesto como obra de consulta para estudiosos e interesados en el área, tanto desde la Psicología como la Economía, si bien hace mención especial a los estudiantes de Psicología, dado que estos contenidos son parte sustancial de materias pertenecientes a los nuevos planes de estudio.

En este escrito se establecen las bases teóricas, conceptuales y metodológicas de la Psicología Económica. Al decir del propio autor: «se pretende... que tengan suficiente información respecto: de las relaciones que de un modo u otro se han producido -y se están produciendo- entre la economía y la psicología; el proceso de surgimiento, desarrollo y consolidación de la psicología económica junto con su conceptualización y objeto; las alternativas teóricas y metodológicas que mejor la caracterizan; algunos de los modelos, de entre los más relevantes, que se han propuesto para el estudio e investigación de las conductas económicas; y, finalmente, las áreas de investigación y desarrollo junto con las tendencias que presuponemos en su futura evolución».

Entrando más detalladamente en los contenidos de los seis capítulos que componen el libro, vemos como en el primero de ellos el profesor Quintanilla nos muestra los inicios de la confluencia entre las ciencias psicológicas y económica, así como su base filosófica/psicológica, desde la consideración del Homo Economicus y el papel de la teoría del hedonismo, hasta las importantes aportaciones de G. Katona superando esta visión del ser humano mecánica y racionalista.

El segundo capítulo, en línea con el anterior, desarrolla de forma más detallada la evolución histórica de esta disciplina, situando sus inicios formales alrededor de la II Guerra Mundial, y con las aportaciones pioneras de Gabriel Tarde, el análisis de la conducta económica de George Katona y sus discípulos, y las investigaciones motivacionales y del papel de los símbolos de Ernest Dichter. Este capítulo concluye

presentando la panorámica actual, caracterizada por su pluridisciplinaridad, el anclaje en centros universitarios y la participación internacional; así como un epígrafe sobre su desarrollo en España, producido con cierto retraso y vinculado al Colegio Oficial de Psicólogos.

La definición conceptual y objeto de la Psicología Económica se presenta en el Capítulo tres. En este se caracteriza y delimita la conducta económica, entendida como conducta social y dinámica, en la que los procesos de simbolización juegan un importante papel. Asimismo, mencionando la existencia de múltiples definiciones, recoge sus principales componentes: motivación, actitudes, toma de decisiones y conflicto/cooperación en la consecución, reparto y consumo de riqueza y recursos. Por otra parte, señala el cambio conceptual desde la concepción del hombre-máquina Taylorista al hombre-social de los experimentos de Hawthorne; presentando también de manera crítica el papel de los conceptos de egoísmo y racionalidad en la explicación de la conducta económica.

El Capítulo cuatro enmarca esta disciplina, tanto entre las ciencias sociales, que estudian la realidad de las interacciones sociales, como área de la Psicología Social aplicada. Así, refiere la conducta económica desde teorías generales más amplias como la teoría del intercambio, la teoría del interaccionismo simbólico y la teoría de las representaciones sociales. Igualmente, aborda de manera sucinta pero muy acertadamente el sentido interdisciplinar de esta área de conocimiento y su ubicación en las clásicas aunque quizá no adecuadas dicotomías entre la investigación básica o aplicada, y entre la teoría y la práctica profesional.

Las teorías y modelos explicativos de la conducta económica se presentan en el capítulo cinco, estructurados en dos bloques. Un primero que recoge los primeros modelos: el modelo de la causación psicológica de la conducta económica de G. Tarde, partiendo de los conceptos de deseo y creencia; el sistema económico de J. Keynes y su teorización sobre la propensión al consumo y a la inversión/ahorro; y el Modelo cognitivo de G. Katona, que resalta el papel de las expectativas y las actitudes. En un segundo bloque, se presentan tres de los principales modelos explicativos actuales: el

Modelo ternario y gráfico «previsional» de P. Albou, que reconoce la importancia de la base económica y de la tríada establecida por Engels -economía política, filosofía y socialismo-; el Modelo de F. von Raaij, que se centra en la retroalimentación entre la conducta económica y las condiciones del medio; y el Paradigma de causación dual de Lea, Tarpy y Webley, que en concordancia con el anterior, considera que la conducta determina el curso de los asuntos económicos y viceversa.

En el último Capítulo 6, se presenta el campo de aplicación y desarrollo de la Psicología Económica. Por una parte se indica como la macro y la microeconomía afectan de manera interactiva y complementaria a los factores psicológicos (actitudes, decisiones, conducta y emociones); y por otra, que relación tiene esta disciplina con la Psicología del Marketing y la Psicología del Trabajo y las Organizaciones.

En conjunto, se trata de una obra que, con inusual acierto, combina la introducción a un tema con un contenido substancial y riguroso. La estructura didáctica (resumen inicial, inclusión de textos para su lectura,...) y la claridad expositiva de su lenguaje convierte este libro en un material de estudio de fácil manejo. Por último, sólo añadir que si algo se le podría criticar es quizá que no sea más extenso, ya que son muchas las inquietudes y los deseos de profundizar que su lectura despierta.

Por: Enrique Cantón Chirivella

