

Inteligencia emocional y racionalidad económica

por Jorge M. Streb(*)



Las mediciones tradicionales de inteligencia -al estilo de *cociente intelectual (IQ)*-, miden las capacidades lógico-matemáticas de los individuos. Autores recientes señalan que existen inteligencias múltiples, y que sólo parte de estas capacidades está captada por el cociente intelectual tradicional. Más allá de estas diferentes capacidades, Goleman(1) hace una distinción entre inteligencia analítica e inteligencia emocional, contraponiendo la razón a la emoción. Goleman enfatiza que para funcionar de manera "inteligente" en el mundo actual, no alcanza con las habilidades que tienen que ver con la inteligencia analítica -que son las que el sistema educativo mide-, sino que también importa desarrollar la parte emocional, indispensable para tomar decisiones. Un ejemplo extremo de la importancia de la parte emocional es el caso del paciente del Dr. Damasio(2). Este individuo era un abogado muy exitoso que había tenido una operación cerebral. La operación no le había afectado en absoluto el cociente intelectual. Sin embargo, cuando el médico le preguntaba, por ejemplo, si quería volver para su próxima cita un martes o un jueves a las 10, se pasaba un rato largo sin poder tomar ninguna decisión, revisando los pros y contras de cada alternativa en forma minuciosa. Finalmente, después de 15 minutos, cuando el

médico le proponía hacer la reunión el jueves a las 10, aceptaba inmediatamente.

Sin necesidad de ir hasta el caso extremo de un paciente con daño cerebral, es claro que si a una persona le cuesta mucho tomar decisiones triviales, no va a poder funcionar bien en el mundo real, ya sea en su vida personal o profesional. Es el caso de alguien que no puede decidir qué película ver, o qué zapatos comprar, o de qué manera hacer un envío. No tiene sentido que se dedique una cantidad desmedida de tiempo a tomar una decisión trivial. Esto no quiere decir que lo inteligente sea que todas las decisiones sean tomadas inmediatamente. Para las decisiones importantes, puede convenir postergar la decisión final hasta juntar más información.

¿Tiene esto alguna relación con la discusión de racionalidad que se hace en economía? El enfoque del decisor racional pregunta cómo se optimiza una función objetivo, dado un conjunto de posibilidades de elección. En el caso de un consumidor, se plantea cómo un individuo maximiza utilidad, dada su restricción presupuestaria. Para poder hacerlo, el individuo debe tener habilidades analíticas, para resolver el problema de optimización. Y aquí es crucial que conozca lo suficiente de sí mismo, de sus preferencias, para tener un criterio definido de toma de decisiones.

Esto implica que la racionalidad económica contiene los dos componentes mencionados en Goleman, inteligencia analítica e inteligencia emocional. Es decir, la economía considera decisores que son "despiertos" y emocionalmente maduros. La racionalidad económica presupone tanto la inteligencia emocional como la inteligencia analítica.

Las fallas de racionalidad económica se pueden relacionar con fallas en estos dos componentes. Las fallas en inteligencia analítica son lo que Simon llama *racionalidad limitada*, que tiene que ver con las limitaciones computacionales que tenemos para resolver problemas complicados. Las fallas en la madurez emocional se tratan menos en economía. Un ejemplo es la discusión de Akerlof sobre "procrastination", de cómo los individuos pueden postergar en forma ineficiente una decisión en lugar de resolver algo de inmediato.

Otro ejemplo de insuficiencia en el conocimiento de las preferencias es el tema de *conflicto de objetivos*. Si sabemos perfectamente cuánto estamos dispuestos a sacrificar de un objetivo para realizar otro, no hay problema en este sentido. La economía consiste en estos *trade-offs*. Pero si no estamos seguros de cuánto estamos dispuestos a sacrificar de algo para obtener otra cosa, esto puede traer grandes dolores de cabeza y angustia. Este no saber bien qué es lo que queremos nos puede sumir en la parálisis.

La discusión de la madurez emocional toca el tema de las emociones en cuanto se traducen en preferencias estables, gustos y disgustos por diferentes cosas, y permiten encontrar un camino de salida. Pero no toca el tema de las emociones en sí, que pueden influir en los estados de ánimo y afectar la correcta toma de decisiones. Esto ya es materia diferente: cuando uno está enojado, o deprimido, las emociones "nublan" el entendimiento, tanto de nuestro contexto como de nuestros objetivos; entonces, es mejor esperar a tomar una decisión apresurada.

(1) Daniel Goleman. *Emotional Intelligence* (1995).

(2) Antonio Damasio. *Descartes's Error*. Grosset/Putnam. New York, 1994.

(*) Profesor de economía U. del CEMA.