

Es la Psicología, tonto

Silvia Di Segni
Psiquiatra, docente

Hace unos años, en el auge del psicoanálisis, todos querían tener amigos analistas que les calmaran la ansiedad y les ayudaran a comprender la vida. En las últimas décadas en la Argentina, todos quisimos tener amigos economistas que nos calmaran la ansiedad y nos ayudaran a prever nuestro futuro. Tuve esa suerte durante muchos años, el lujo de haber contado con un gran investigador y docente de la economía argentina, Jorge Schvarzer, como amigo e interlocutor. Lamento no poder conversar con él para tratar de comprender el caos en el que cayó un aspecto de la vida supuestamente ordenado.

Hoy la economía de buena parte del mundo sufre una enorme crisis. Y, creo, lo mismo le ocurre a las Ciencias Económicas. Porque, ¿de qué ciencia estamos hablando si no pudo prever la mayor crisis del capitalismo de los últimos 70 años? Al Psicoanálisis se lo acusó de seudociencia, dudo que esto suceda con la Economía. Al ocuparse de números y fórmulas se podía pensar que tenía base científica suficiente. Pero ahí estuvo el error. Pensar la economía sin las personas que la crean, la viven, la sufren, la modifican; analizar solamente números donde hay conductas a veces predecibles, otras aleatorias, le quitó a las corrientes económicas hegemónicas capacidad para comprender la realidad, algo que no les interesaba mientras los números cerraran a su favor. Por otra parte, algunos gurúes la transformaron en una ciencia críptica, entendible sólo para iniciados, una manera de invisibilizar que uno de ellos llegara a estafar a los más ricos del mundo con el viejo truco de la pirámide de aportantes y que los bancos de primer nivel generaran un monstruoso negocio de hipotecas cimentado sobre un pantano. En ambos casos, sólo importaron los números dibujados, no las personas que esos números expresaban en salud, bienes, educación, protección, vivienda.

Hoy vemos a Barack Obama lidiar con la crisis. Aparece, por ejemplo, hablando con los pobladores del pueblo con mayor desempleo de los EEUU. Puede que se trate solamente de una estrategia de marketing que no vaya a ningún lado y que, por supuesto, está acompañada por billones de dólares para evitar quiebras de bancos, pero lo que transmite es que si no se genera confianza en la población no hay repunte de la economía. Porque esa abstracción, “la economía”, somos millones de personas que debemos ser escuchadas para limpiar y mejorar el sistema y que tenemos que depositar confianza para que siga funcionando de una manera u otra.

En la película Mary Poppins, Michael es llevado al banco por su padre, el Sr. Banks, a depositar sus ahorros. Varios funcionarios y el viejo fundador del banco quieren convencerlo que lo haga para lograr beneficios y seguridad. Pero Michael quiere gastar sus dos pennies en comprar alimento para las palomas a una viejita. Al ver que no logra convencerlo el viejo financista que parece quebrarse a cada paso le dice: *mientras la banca de Gran Bretaña esté en pie, Gran Bretaña estará en pie; si la banca de Gran Bretaña quiebra, quebrará Gran Bretaña*. Y logra sacarle las monedas de la mano al chico que grita: *¡Devuélvame mi dinero!* Cuando lo escuchan las personas que

están en el banco sienten que pierden confianza sobre el destino de sus ahorros y los piden de vuelta a los gritos. El banco enfrenta así su posible quiebra.

La confianza no es una cuestión de números, es psicológica. A veces ilusoria, a veces fundamentada. Schvarzer creía que la historia, aquello que las personas construyeron – destruyeron; la experiencia de aquello en que confiaron – desconfiaron era un factor fundamental para comprender lo que nos pasa y para construir hacia delante. Aquella ciencia económica que no considera a la gente no necesita pensar en la confianza, pero así le va, porque, en buena medida, es la Psicología, tonto.

<http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-3918-2009-06-07.html>
www.silviadisegni.com.ar