

SHIFTING INVOLVEMENTS

Albert O. Hirschman, Princeton University Press, 1982.

Vanidad de Vanidades... y Nada es Vanidad

Esta obra es una pieza de imaginación económica al par que un llamado a respetar *sine ira* los límites de la condición humana. Las fluctuaciones cíclicas entre la vida privada y la palestra pública constituyen el tema principal. Lo demás es exégesis luminosa. Hirschman se apoya en la sintaxis de la economía -en especial las funciones de consumo- para plantear asuntos que desbordan perceptiblemente los cauces de esa disciplina. Como en sus libros anteriores, este autor revela una combinación cautivante de análisis dialéctico, de elegancia expositiva y de erudición impecable. Hirschman es un *homo ludens* por excelencia, un jugador adicto a ruletas intelectuales. Juega con paradojas, moviéndose entre el pasado y el presente, entre el examen económico y la observación antropológica. Constantemente evoca analogías e invoca cotejos históricos.

Hirschman considera que este libro es una continuación de su texto *Pasiones e Intereses*. Es algo más, como veremos. Señala que en esta oportunidad no habrá de ocuparse en la historia de las ideas sino en la fenomenología de un ciclo particular (p. 8) que, en verdad, puede verificarse en la sociedad capitalista y avanzada y tal vez como reflejo tardío en los países periféricos.

En este contexto plantea: ¿Qué motiva al hombre a preferir la *vita contemplativa*, el cultivo de su propio jardín en lugar de afanarse en la lid pública? ¿Qué gratificaciones encierra esta lucha que conduce a este sujeto -y a una sociedad entera- a desertar del "espacio interior" a fin de militar en intereses colectivos? ¿Y por qué esta oscilación acontece con puntual fatalidad?

Para responder, Hirschman apela al examen de "las preferencias de los consumidores". Entra a la economía para salir bien pronto de ella. Siguiendo observaciones de Tibor Scitovsky ¹, el autor apunta que cualquier decisión de consumir involucra una mezcla de satisfacción y desencanto. Los psicólogos dirían que se trata de "la crisis del logro" caracterizada con aguda fineza por Bernard Show: "existen dos tragedias humanas: no alcanzar lo que se quiere y alcanzar lo que se quiere". Hirschman hace un deslinde entre decepciones, conforme a la indole de los productos adquiridos. Con esta tesis, él objeta tanto a la teoría de la disonancia como al principio de racionalidad económica. La primera, sistematizada originalmente por el psicólogo social Festinger en los años cincuenta, postula que cuando un sujeto adopta una decisión se compromete cognitiva y emocionalmente con ella, de suerte que tiende a rechazar cualquier evidencia que prueba el carácter erróneo de su decisión. Con arreglo a esta

¹ Observaciones presentadas en *The Joyless Economy*, Oxford University Press, New York, 1976.

teoría se podría explicar, por ejemplo, la sobrevivencia de movimientos que aguar-
dan porfiadamente al Mesías a pesar de las continuas decepciones, o la continuidad
de políticas gubernamentales pese a que encaran obstáculos insalvables. El error
tiene su propia dinámica. En cuanto a la racionalidad económica, ésta supone el co-
nocimiento perfecto de situaciones y alternativas.

Hirschman descarta ambas tesis. Individuos y colectividades no pueden autoen-
gañarse indefinidamente (p. 15); en algún momento recapacitan y corrigen rumbos.
Por otra parte, no existe "el conocimiento perfecto" y el principio de racionalidades
es un ejemplo más de cómo la economía se viene alejando del sentido común (pp. 80-
81). Adviértase que el rechazo de la teoría de la disonancia implica alguna fe en este
principio...

A partir de aquí Hirschman sugiere una tipología: bienes de uso continuo (una ca-
sa, un refrigerador), bienes de uso cíclico (el automóvil, una máquina de lavar), y
bienes de uso incidental (un aparato de radio, un piano). Aunque la tipología no es
plenamente satisfactoria (por ejemplo, para un pianista su instrumento musical es
un bien durable), Hirschman supone que el primer tipo genera las mayores desilu-
siones, especialmente cuando pierde el carácter de "producto conspicuo" poseído por
un segmento privilegiado. Por otra parte, los servicios -un bien que la sociedad mo-
derna consume profusamente- aparejan también considerables desencantos, en espe-
cial los servicios públicos. En éstos la distancia entre expectativa y logro es extensa;
por lo tanto, es profunda la desilusión que un servicio ineficiente acarrea. Los otros
tipos de bienes gestan desesperanzas menores.

Para consolar a los que la ubicuidad del desencanto desencanta, Hirschman formu-
la un apotegma: "Si una vida plagada de decepciones es triste, una vida carente de
ellas es intolerable" (p.23).

Acontece entonces que algunos bienes desilusionan más que otros. La riqueza mis-
ma incomodaría. Para demostrarlo, Hirschman recurre a autores como Adam Smith
y Rousseau quienes en su momento hicieron hincapié en el valor limitado del lujo.
De aquí Hirschman deriva una osada conclusión: la condena del consumismo -
perceptible en algunos movimientos juveniles de los sesenta- carece de originalidad
(p. 53). Premisa débil, pues la existencia de un antecedente intelectual que objeta
oblicuamente al consumismo poco tiene que ver con su rechazo total por parte de una
masa. Hay que cuidarse de las celadas metodológicas que tiende la historia de las
ideas.

De todos modos, Hirschman argumenta que el consumo de bienes procura satis-
facciones decrecientes tanto cuando despuntan en el mercado como cuando se difun-
den. En el primer caso, los estratos económicos desfavorecidos apetecen los bienes, y
al manifestar su apetito crean un clima de rebelión social (p. 55). El consumo restrin-
gido de productos nuevos revela -sin metafísicas- la disparidad de clases. Cuando
los bienes se propagan y "democratizan", los grupos privilegiados resienten este
consumo masivo. Ya no es conspicuo: es vulgar. En ambas situaciones hay gérmenes
de incomodidad.

Tal vez este apunte de Hirschman podría explicar por qué algunos países caracterizados por amplias brechas distributivas, los ricos tratan de alejar de la mirada pública sus niveles y estilos de consumo. Las “notas sociales” en los periódicos, si son demasiado elocuentes y pormenorizadas, constituyen un material subversivo ponderable, superior a una decena de tratados marxistas o anarquistas.

Debido a esta suma de decepciones en lo que atañe al consumo privado, se inicia un ciclo que altera las preferencias: ahora los sujetos se dirigen a la vida pública. Aquí se dedican a la protesta (o a emitir la “voz”, en el lenguaje de Hirschman). La participación en sucesos colectivos ofrece un significado existencial supremo. El individuo “hace historia”, “se sacrifica” para cristalizar la felicidad de todos. Sacrificio que encierra desde luego un egoísmo estilizado.

En este asunto, Hirschman recuerda el principio del *Free rider* (el “aventón” o “el viaje a dedo”): muchas personas no toman parte activa en acontecimientos públicos (por ejemplo, se abstienen de votar o de salir a las calles en una protesta mancomunada). Sin embargo, estas personas aprovechan gratuitamente el servicio que procuran los manifestantes y lo emplean para su propio beneficio. Según Hirschman, el *free rider* efectúa una decisión subóptima puesto que no logra los placeres del sacrificio” y de la entrega al interés público.

Pero... la vida colectiva también decepciona. El alcance de los ideales defrauda; la nueva realidad devora a sus hijos; y, sobre todo, el sujeto percibe que las acciones públicas le demandan un tiempo (o costo de oportunidad) que no guarda relación con las utilidades conseguidas. En estas condiciones, la marcha hacia la esfera privada se renueva; el desencanto motiva un *ricorso* incesante entre la esfera individual y la colectiva. Permitásenos agregar que en un trabajo nuestro llamamos a esta ubicuidad del desencanto en relación a las expectativas, el “síndrome de la noche de bodas”... Hirschman parece apuntar en esta dirección.

A pesar de que la palestra pública es presidida por una ética de “manos sucias”, por el golpe bajo y la artimaña institucionalizada, existen sujetos que muestran adicción a ella. No pueden liberarse del virus del poder. Sin embargo, la mayoría regresa a las comarcas privadas.

En este contexto Hirschman señala una paradoja: las dictaduras suelen ofrecer más gratificaciones emocionales que la democracia. Los que se oponen activamente a las primeras incurrir en un riesgo que impregna al rebelde con significado existencial. Podría añadirse -siguiendo el *Miedo a la Libertad* de Fromm- que también el apoyo a las dictaduras suministra satisfacciones sadomasoquistas.

En contraste, la democracia parece “un régimen tedioso”, chato. Esta idea ya se encuentra en los movimientos románticos europeos. Como se sabe, varios poetas se entusiasmaron con la Primera Guerra pues encerraba la perspectiva de romper el “aburrimiento burgués”. El tedio que genera la democracia es una de las “contradicciones culturales” del occidente industrial y post-industrial, nos dirá Daniel Bell.

Hirschman menciona otros antecedentes. Por ejemplo, cuando se instaló en 1848 el sufragio universal (sólo para hombres adultos) en Francia, el obrero tuvo dudas:

¿es conveniente dejar el fusil para depositar el voto? Porque al ingresar al juego democrático los ciudadanos renuncian a la violencia como recurso legal y legítimo. Se podría agregar que no es casualidad que la voz "parlamento" se origine en *parlare*: en una democracia, la gratificación oral debe sustituir al tumulto callejero.

Defraudados por la vida pública, los individuos retornan a la *vita contemplativa*, al hogar, al "espacio interior"... Hasta que la renovación del desencanto que dimana del consumo de bienes privados los lleva nuevamente a la palestra colectiva.

Dice Hirschman que este movimiento de eterna oscilación recuerda al Eclesiastés: "todo es vanidad y todo tiene su tiempo"... Sin embargo, conviene aclarar, primero, que la Vulgata tuvo dificultades para interpretar y traducir el término hebreo *hevel*. No es precisamente "vanidad". Significa literalmente "hálito", "suspiro" que se deshace en el aire. Y segundo, que estos hálitos no caen en el vacío histórico y existencial: insuflan significados.

La intención de Hirschman parece semejante: la oscilación pendular *hace* historia, es un movimiento friccional más que libre. El problema -a la vez didáctico y metafísico- es cómo persuadir al hombre para que acepte con serenidad sus límites, con vistas a que estos ciclos no lo lleven ni al nihilismo ni a la erotización infinita y autoritaria del absoluto.

La pieza de Hirschman desborda obviamente el lenguaje ortodoxo de la economía y entronca con varias disciplinas y tradiciones intelectuales. He aquí su fuerza y su debilidad: cautivará a los espíritus amplios pero gestará suspicacia y hasta hostilidad en los especialistas estrechos.

Un comentario final. Este libro fue iniciado en 1979 como un conjunto de conferencias en honor y en memoria de Joseph Schumpeter. El nexo entre los temas que Hirschman aborda y las preocupaciones del economista austriaco-norteamericano es transparente: la teoría de los ciclos. En este caso, Hirschman se refiere a las fluctuaciones entre la vida privada y la pública interpretadas conforme a una "estilizada" función de consumo.

Sin embargo, percibimos dos nexos adicionales que habría sido oportuno señalar. Como se sabe, Schumpeter consideró a los intelectuales como un grupo que tiene "intereses creados" en el descontento. Verbalizándolos, este grupo contribuiría al colapso del capitalismo. Los intelectuales, como "profesionales del desencanto", se avienen claramente con el tema de Hirschman. Por otra parte, Schumpeter también vislumbró que el colapso sería precipitado por un "ciclo" en la conducta de los empresarios: éstos dejarían el mercado para ingresar a la política. De esta suerte la "innovación destructiva y creadora" cesaría. Hay que colocar el escrito provocador de Hirschman en el contexto de esta trayectoria en el espacio social, anticipada por Schumpeter.

Joseph Hodara