

COMUNICACIÓ

Carmen Merchán Cantos (Societat Catalana de Filosofia)

Economia i psicologia o de diners i relacions humanes

Presentaré una breu i esquemàtica aproximació entre l'economia i la psicologia. Prendré com a model diferents tipus de transaccions econòmiques i les intentaré «traduir», per dir-ho així, a diferents models d'interacció entre les persones.

La llista d'operacions no pretén ni de bon tros ser exhaustiva, sinó il·lustrativa de com l'anàlisi d'algunes activitats econòmiques pot il·luminar l'àmbit de les relacions humanes.

Finalment, voldria proposar el pas d'una economia afectiva a una ecologia emocional.

Capital.- És el concepte fonamental en l'economia de mercat. En l'àmbit pròpiament econòmic podríem dir que equival a riquesa (natural o simbòlica) i en el terreny psicològic podria anomenar-se energia (com ara els afectes, els sentiments i les idees). És gràcies a ell que es poden fer transaccions i interaccions.

Inversió.- És una de les operacions bàsiques de l'economia de mercat. Consisteix a emprar els diners en aplicacions productives. Les inversions poden ser de diferents tipus: en béns mobles (més sòlida), en béns immobles (més fluctuant), en borsa (molt variable), a curt termini, a mig termini, a llarg termini, a fons perdut...

En el terreny de la psicologia humana, invertir vindria a representar com donem als altres la nostra energia i l'expectativa que tenim de rebre'n alguna cosa a canvi (normalment afecte o reconeixement).

Aquesta operació és bàsica, està sempre en funcionament i d'alguna manera la podríem equiparar al constant intercanvi que caracteritza la vida en general.

Potser una recomanació fóra mirar d'evitar les inversions a fons perdut...

Xec.- Document en forma de mandat de pagament, per a retirar una persona, per ella mateixa o per un tercer, els fons que té disponibles en poder d'una altra. A continuació, comentarem dos tipus de xecs: el xec en blanc i el xec sense fons.

Xec en blanc.- Consisteix a donar a algú un tros de paper legítimat en el qual pot anotar la quantitat que cregui convenient. És obvi que donar-lo a algú representa alhora donar-li la nostra màxima confiança. El perill seria que aquesta persona defraudi aquesta confiança, la qual cosa, en termes psicològics, representaria la traïció.

Des del punt de vista psicològic i tal com acabem de dir, el perill que representa relacionar-nos amb una altra persona a la manera de «xec en blanc» ens exposa a la traïció. Potser caldria revisar aquest tipus de relació, a la qual moltes vegades ens referim com a incondicional i que, més que exposar-se a la possible traïció, covindria pactar condicions, ja que sembla clar que cap assumpte humà no és incondicional.

• *Xec sense fons.*- Aquesta operació representa, ja en ella mateixa, un frau: la persona que ha estès el xec no disposa de la quantitat que ha de pagar. Les raons poden ser bàsicament la falta de liquidesa en un moment determinat o la deliberada intenció de no pagar. En aquest cas, haurà d'aclarir el tema i en qualsevol cas pagar els tràmits bancaris i de vegades fins i tot anar a judici.

Pel que fa a les relacions humanes, aquesta interacció fraudulenta equival a un engany i normalment posa fi a la relació que s'havia establert entre dues o més persones. És cert que «parlant, la gent s'entén» i que podem donar el benefici del dubte, com diuen els advocats, però el deute s'hauria de saldar d'alguna manera si la relació hagués de continuar, cosa força improbable.

Inflació.- Augment de la quantitat de valors adquisitius (moneda o crèdits bancaris) en circulació, no corresponent a les exigències del mercat. L'excés de l'oferta de diner o crèdit sobre el volum de les mercaderies que es poden oferir origina una alça progressiva de preus juntament amb la depreciació monetària i en conseqüència les crisis pròpies de la inflació.

En termes humans significa engreïment i vanitat. També podria fer referència als «egos inflats», dels quals podríem trobar molts tipus: els qui prometen i no compleixen ni la meitat del que diuen, els qui no saben escoltar i només produeixen «diàlegs de sords», els qui no hi veuen més enllà dels nassos, els qui mai no reconeixen els seus errors, que per a ells són sempre dels altres, els qui només saben mirar-se el melic, els qui són pagats de si mateixos, i una llarga llista d'interaccions fallides que abunden en el món humà.

Devaluació.- Apareix quasi sempre com a conseqüència de la inflació. Podríem dir que consisteix en el fet que els diners perden el seu valor, acaben valent menys del que haurien de valer.

En el terreny psicològic podríem dir que les relacions es devaluen quan es tornen superficials i inautèntiques.

A tall de conclusió. A partir d'aquests pocs exemples de transcripció simbòlica d'allò econòmic a allò psicològic podríem extreure'n algunes conseqüències o aplicacions pràctiques que ens poden portar al que m'agradaria d'anomenar «pas de les economies afectives a les ecologies emocionals».

Un primer aclariment a ferseria de caire etimològic: economia i ecologia comparteixen el terme *oikos*, que ve del grec i vol dir 'casa'. El terme *economia* també té el component *nomos*, que vol dir 'norma'. Per la seva part, *ecologia* conté el terme *logos*, que vol dir 'raó, llenguatge o llei'. En ambdós casos es tracta bàsicament d'ordenar la casa. I d'aquest endreçament o desordre possibles és del que volem parlar ara.

Tots tenim un capital (ressonàncies dels talents bíblics) que hem de saber invertir per tal d'evitar pèrdues i contaminacions diverses. Ens cal, doncs, invertir en els altres per a generar riquesa, però s'ha d'anar amb molt de compte (limitar molt els xecs en blanc i evitar els xecs a fons perdut). I, en el límit, caldria evitar de totes passades la inflació o culte a l'ego i la devaluació o pèrdua de valor.

D'aquesta manera potser podríem passar de la contaminació afectiva a una ecologia emocional efectiva que generés un ecosistema social sostenible. Aquest és el meu desig i la meva aposta humana.