



ECONOMÍA Y PSICO(PATO)LOGÍA

Alberto Fernández Liria

Psiquiatra

Resumen

La atención a la salud en general y a la salud mental en particular en los países desarrollados se está transformando radicalmente, y generalmente para peor, en los últimos años. La mayor parte de las decisiones que han guiado esta transformación han emanado no de los departamentos de sanidad, sino de los de política económica.

Los «economistas» se han ocupado sin complejos en función de los conocimientos de la disciplina que les es propia, de la vida de los ciudadanos y de la actividad de profesionales de otras áreas de conocimiento. Sin embargo la actividad de los «economistas» y de los responsables de las políticas económicas ha sido rara vez objeto de la atención de otras disciplinas. Desde luego el que los «economistas» hablen de lo que no saben e impongan su criterio sobre ello no es un argumento para que los demás hagamos lo mismo. Aunque quizás sí para que nos preguntemos por qué nos parece natural que esto sea así.

Abstract

In developed countries, health care in general and mental health care in particular has been undergoing radical transformation in recent years, mostly for the worse. Most of the decisions that have guided this transformation have emanated not from health departments, but from those of economic policy.

«Economists» have shamelessly busied themselves based on knowledge of their discipline, of the life of the populace and of the activity of professionals of other areas of knowledge. Nevertheless, the activity of the «economists» and economics policymakers has rarely been subject to the attention of other disciplines. As such, the fact that the «economists» do not know what they are talking about and impose their criteria on it does not mean that the rest of us should do the same. However, maybe we should ask ourselves why it seems natural to us that it would be that way.

1. Hablar de la sociedad desde la clínica: historia de una impostura

Hubo un momento histórico en el que en ningún debate sobre cualquier tema que pudiera atañer al ser humano, podía faltar un profesional de la salud mental que lo abordara desde la «autoridad» que se suponía que le daba su práctica clínica.

Lo peor de esta costumbre no fue que, desde la palmaria ignorancia de estas materias, nuestro colectivo dijera muchas sandeces, sino que muchas de estas sandeces tuvieron el efecto secundario de convertir las «explicaciones» psicopatológicas en un sustituto del discurso moral y político que hubiera sido útil para articular un juicio sobre

comportamientos potencialmente dañinos para la comunidad. Y como consecuencia se produjo un desdibujamiento de la línea divisoria entre la lógica que nos permite dar cuenta de la maldad y la que nos permite hacer lo propio con la locura.

Se quiso explicar el comportamiento de Hitler, Stalin, Franco, Pol Pot o de asesinos o delincuentes comunes notorios como explicable en los mismos términos en que es explicable –por su enfermedad– el comportamiento de los enfermos mentales. Así los perpetradores devenían víctimas, sea de un trastorno, de una infancia desdichada, de una educación peculiar o de unas experiencias traumáticas, y no aparecían como acreedores de la respuesta colectiva de la comunidad a la que atacaban sino, en todo caso, de la atención por

especialistas en el tratamiento de los trastornos que padecían. Con un corolario también terrible: por la misma razón, si los perpetradores eran enfermos mentales, los enfermos mentales eran estigmatizados como potenciales perpetradores de crímenes horribles (cuando la realidad es que son, con mucha más frecuencia, víctimas que perpetradores de actos violentos) (Fernández Liria, 2008).

En cualquier caso, por fortuna, ese momento histórico pasó. Aunque si el colectivo hizo una profesión de modestia y retiró su atención de temas ajenos a la clínica, fue mayoritariamente para reivindicar a cambio el dominio exclusivo de una parcela de saber especializado desde la que mejor cumplir con el nuevo papel de propagandistas de los productos con que la industria farmacéutica consiguió llegar a disputarle a la de armamento el papel de punta de lanza de la expansión capitalista.

Desde esta plataforma la facción hegemónica del colectivo de los profesionales de la salud mental lleva años intentando sostener que una fracción creciente del sufrimiento existente puede ser atribuida a la presencia casi ubicua de los trastornos mentales y que la industria farmacéutica —o las ciencias del comportamiento— nos han proporcionado los medios para controlarlos y franquearnos el paso a una felicidad por la que no podemos luchar sin el concurso de los especialistas (López Arnal, 2008).

2. Por qué hablar hoy de economía desde la salud mental

La atención a la salud en general y a la salud mental en particular en los países desarrollados se está transformando radicalmente, y generalmente para peor, en los últimos años. La mayor parte de las decisiones que han guiado esta transformación han emanado no de los departamentos de sanidad, sino de los de política económica.

Los «economistas» —utilizaremos este término para referirnos a los generadores del discurso

económico que impregna nuestros medios de comunicación y guía la acción de nuestros Estados— se han ocupado sin complejos en función de los conocimientos de la disciplina que les es propia, de la vida de los ciudadanos y de la actividad de profesionales de otras áreas de conocimiento. Sin embargo la actividad de los «economistas» y de los responsables de las políticas económicas ha sido rara vez objeto de la atención de otras disciplinas. Desde luego el que los «economistas» hablen de lo que no saben e impongan su criterio sobre ello no es un argumento para que los demás hagamos lo mismo. Aunque quizás sí para que nos preguntemos por qué nos parece natural que esto sea así.

Hay, además, otras razones menos dudosas para que hoy me atreva a abordar, desde la perspectiva de un psiquiatra clínico, el discurso y la acción de los «economistas».

En primer lugar, hoy, son los propios profesionales de la economía los que, para dar cuenta de lo que sucede en su campo —en el suyo, en el de la «Economía», desde el que se sienten autorizados para actuar sobre los demás—, utilizan continuamente términos que hacen referencia a las emociones y a la actividad mental (miedo, desconfianza, tranquilidad...). Ello ha resultado muy útil para generar titulares de prensa y para proporcionar «explicaciones» fácilmente accesibles a la mayoría. Pero ¿concuera lo que los economistas dicen sobre estas emociones que mueven mercados y políticas con lo que sabemos de las emociones? ¿Las fórmulas que proponen para manejar estos factores emocionales aprovechan lo que sabemos de lo que nos permite actuar sobre las verdaderas emociones que sirven de modelo?

En segundo lugar, los «economistas» han producido un discurso propio que «explica» lo que sucede en unos términos idiosincrásicos y tiene la característica peculiar de no modificarse aunque sus predicciones no se cumplan o los hechos parezcan desmentirlo. Los profesionales de la salud mental trabajamos con personas que

mantienen discursos con características semejantes. Y algo hemos aprendido sobre la estructura de los mismos y lo que sirve y no sirve para crear un espacio en el que el diálogo y la cooperación con el resto de la comunidad sean posibles. Para que puedan, dicho de otro modo, restablecer un vínculo con lo que, para la mayoría de los miembros de esta comunidad, constituye la realidad. ¿Puede nuestro conocimiento sobre la estructura y función del discurso delirante arrojar alguna luz sobre el *modus operandi* y sobre los contenidos del discurso «económico»? y ¿Puede que lo que hemos aprendido sobre el modo de dialogar y actuar con los pacientes delirantes nos permita hacer lo propio con los «nuevos» amos de nuestra sociedad?

En tercer lugar, si el discurso «económico» se presenta como indiscutible y sus consecuencias como inevitables es porque pretenden ajustarse a una naturaleza inmodificable del ser humano que haría inviable cualquier otra alternativa. Pero los rasgos fundamentales de tal supuesta naturaleza han sido objeto de estudio científico desde la psicología social. La pregunta sería: ¿Concuerda lo que el discurso económico presupone sobre la naturaleza humana con lo que sabemos sobre la misma a partir de los estudios científicos?

Por último, la práctica de la psicoterapia y el discurso que explica sus efectos han experimentado en los últimos años importantes modificaciones desde el momento en que, a partir sobre todo de las aportaciones de las psicoterapeutas feministas, se introdujo en el mismo la perspectiva del poder. ¿Preguntarse sobre las estructuras de poder que vehicula el discurso económico puede arrojar alguna luz sobre lo que está pasando?

Considerando todos estos motivos podemos preguntarnos si lo que hemos aprendido con nuestros pacientes puede inspirar alguna propuesta útil para enfrentar el discurso de «los economistas» y sus consecuencias.

3. ¿A qué remiten las emociones que mueven «los mercados»?

El conocimiento sobre la naturaleza y el modo de operar de las emociones ha experimentado en los últimos años una importantísima transformación que ha sido posible por la confluencia en el mismo de aportaciones provenientes de la etología, la neurociencia, los estudios del desarrollo humano y la práctica de la psicoterapia (Bowlby, 1969, 1973, 1980; Damasio, 1994, 2003; Siegel, 1999).

Básicamente, sobre todo a partir de los trabajos de Antonio Damasio (Damasio, 1994, 2003) hoy se acepta que las emociones son patrones preconfigurados de respuesta del organismo —seleccionados a través de la historia de la especie—, que nos permiten una reacción rápida ante determinados alteraciones del medio interno —como la que se produce si hay dolor— o externo como por la presencia de un predador. Así, llamamos miedo a un patrón de respuesta del organismo que nos prepara para huir o defendernos, curiosidad a la que nos prepara para explorar el entorno, rabia a la que nos prepara para luchar, vergüenza a la que nos mueve a escondernos de la mirada de los demás o culpa a la que nos lleva a reparar o expiar el daño causado...

Son respuestas que en la historia de la especie o en nuestra historia personal han resultado útiles anteriormente para enfrentar situaciones semejantes. Se desencadenan sin el concurso del pensamiento y el análisis previo. Es más, se producen en lugar del pensamiento, por utilizar una expresión castellana «hacen presa» del organismo y, de algún modo, le imponen la acción a seguir (huir, explorar, luchar...). Se han seleccionado evolutivamente porque tienen una ventaja: permiten respuestas muy rápidas. Además son contagiosas y se propagan con facilidad en el grupo lo que permite, por ejemplo, que la manada de cebras

completa o el banco de peces se muevan casi al unísono cuando uno de sus miembros detecta un predador. O que la náusea que provoca contemplar el vómito de un congénere evite que la horda se intoxique una vez que el fruto venenoso ha empezado a hacer efecto en el primero.

Damasio nos muestra como estas reacciones automáticas tienen más vigencia en nuestro modo de conducirnos ante la vida del que nos gusta reconocer y como hemos de valernos de ellas no sólo para responder a situaciones imprevistas, sino también para planificar nuestra acción y aún para hacer juicios morales (Damasio, 1994, 2003).

Pero tales pautas preconfiguradas de reacción tienen, sin embargo, dos inconvenientes. En primer lugar son inespecíficas. Nos asustamos ante la explosión de un globo como si fuera un tiro. O podemos reaccionar ante las figuras de autoridad como si fueran el padre abusador que nos tocó vivir, o ante todos los hombres como si fueran nuestro violador o nuestro torturador.

El otro inconveniente es que predisponen a respuestas rígidas: acelerar los ritmos cardíaco y respiratorio, tensar los músculos, retirar la circulación de la piel y paralizar la digestión constituye una preparación adecuada para correr o pelear y por tanto para afrontar los peligros que amenazaban a nuestros antepasados primates en la sabana. Pero en el medio urbano, donde el peligro es suspender un examen, perder el empleo o ser rechazado por alguien cuyo amor buscamos, no sólo no resulta útil, sino que puede desencadenar un problema adicional en forma de crisis de angustia (cuyos síntomas son precisamente esos: aceleración de los ritmos cardíaco y respiratorio, tensión muscular, palidez, molestias digestivas...).

La metáfora de unos «mercados» (volvemos sobre el impersonal) que esta denominación implica) que muestran «temor» o «confianza» podría ser adecuada en el sentido de que describe una situación en la que se produce una reacción que, como el temor o confianza de las cebras, es

sustancialmente automática, irracional y contagiosa. Una reacción que se produce en lugar de un análisis que permitiera una respuesta quizás menos rápida, pero probablemente más adecuada (y, desde luego más propiamente calificable de humana) a la situación.

Las emociones de «los mercados» parecen compartir con las de los seres humanos el que desencadenan reacciones que pudieron ser las adecuadas para situaciones que unos y otros han atravesado en la historia de su evolución, pero que pueden ser inútiles o contraproducentes en las condiciones actuales. Decíamos antes que la disposición corporal a huir o luchar que se desencadena automáticamente cuando un estímulo es etiquetado como alarmante ha servido durante la evolución de la especie para preservarla y preservar a sus miembros, pero cuando no es seguida de huida o lucha, porque estas no son la respuesta adecuada a las modernas amenazas de los miembros de especie humana, puede traducirse en una crisis de ansiedad.

Podríamos admitir que la necesidad de buscar un crecimiento continuo en la producción –aunque sólo sea como consecuencia de la necesidad de buscar un incremento en los beneficios– haya sido un factor de «progreso» que ha conducido a la extensión del sistema capitalista a la globalidad del planeta arrasando con los otros sistemas económicos y sociales que le precedieron y que coexistieron durante algún tiempo con él. Pero cuando el crecimiento incesante amenaza la habitabilidad del planeta a muy corto plazo, como sucede hoy, es posible que debamos considerar que esta ventaja se ha convertido en un inconveniente y plantearnos hasta que punto a la especie –e incluso a los individuos que tienen la capacidad de tomar estas decisiones– no le interesa pensar y poner en marcha una respuesta compatible con su supervivencia en lugar de seguir automáticamente una vía que, si bien pudo aportar soluciones en el pasado, hoy sólo conduce a la destrucción.

Los profesionales de la salud mental hemos tenido que aprender a relacionarnos con personas que están muy activadas emocionalmente. Y hemos aprendido algunas cosas: por ejemplo que hacer promesas –incluso hacer concesiones– no incrementa la confianza de quien desconfía de nosotros. Porque éste, por muy idiota que sea, interpretará –acertadamente– nuestras promesas o concesiones como muestra de nuestro interés en ganar su confianza y no como un síntoma inequívoco de nuestras buenas intenciones.

La única forma de relacionarnos con alguien que desconfía de nosotros es hablar precisamente de la desconfianza y lo que la motiva y, muy frecuentemente, llevar al desconfiado a tener que plantearse qué base tenemos nosotros para poder fiarnos de él. La única forma de abordar la desconfianza es poner sobre el tapete la relación en la que la desconfianza se produce y las consecuencias que podría tener el romper con ella por ambas partes. Algo que precisamente han evitado cuidadosamente hacer los gobiernos y los que se escudan tras el término impersonal de «los mercados» en estos tiempos en los que la desconfianza aparece tanto en los titulares,

Abordar con seriedad lo que está sucediendo supondría plantear una conversación sobre quién es el que desconfía, de quién lo hace, qué es lo que espera del otro y qué es lo que el otro puede esperar de él; sobre qué base cree que puede esperar cada uno del otro lo que espera... Nada de esto se está produciendo. No sabemos quiénes son los que se escudan tras el impersonal de los «mercados». Y mucho menos para qué nos sirve a la mayoría de la población tolerar y sustentar su existencia. Los impresionantes medios de propaganda que dominan esos mismos personajes que se escudan tras ese impersonal sostienen: o bien que la discusión es inútil porque el existente es el estado natural de las cosas y es tan incuestionable como la ley de la gravedad, o bien –cuando esto resulta insostenible– que el común de los mortales no podemos

comprender las razones que sólo «los economistas» están llamados a desentrañar. Y de ese modo nosotros estamos condenados a otorgar nuestra confianza ciega a alguien que no tiene ni que preguntarse –y mucho menos preguntarnos– por qué podríamos tener interés en merecer la suya.

En muy buena medida el trabajo que hacemos los psicoterapeutas podría entenderse como lograr que respuestas que se disparan automáticamente puedan ser hechas conscientes, para que, frente al automatismo, ganemos la libertad de o seguir los dictados de la emoción o hacer otra cosa en base a otras consideraciones. Se trata de promover que frente a los estímulos que desencadenan los síntomas, en lugar de reaccionar automáticamente, podamos responder tomando en consideración no sólo la emoción, sino también otras cosas.

Esos patrones de reacción preconfigurados que son las emociones se han seleccionado a lo largo de la evolución porque han cumplido una doble función. Por un lado, como hemos visto, han facilitado a los individuos y al grupo un medio para afrontar rápidamente de un modo que en situaciones anteriores ha sido útil situaciones más o menos imprevistas. Pero las emociones también se han seleccionado por haber resultado útiles para mantener la cohesión grupal y organizar la vida del grupo. Sirven para evitar que los monos más débiles resulten dañados por los especímenes dominantes o para que los especímenes sanos tengan interés en aparearse y den lugar a una descendencia sana.

Quizás por esto último las emociones no sólo se ha convertido en una referencia y habitual del discurso económico con el objeto de «explicar» lo que ocurre. Provocar emociones –y las reacciones que estas inducen– se ha convertido en el primer objetivo del discurso no sólo de «los economistas» sino también de los políticos. Hace mucho que unos y otros no se dedican a confrontar sus propuestas tratando de convencer al adversario –o por lo menos a los votantes o a los inversores– de

que defienden una de las opciones posibles y que es mejor que la que defiende el otro por una serie de razones. Lo que hacen es utilizar las agencias de calificación, los medios de comunicación, las comparencias parlamentarias o los comentarios en los corrillos –hoy globalizados a través de Internet– para crear emociones intensas como son el miedo al paro, al terrorismo, a la guerra, a las epidemias..., el odio al que viene de otro país o al que no profesa tu religión..., o la culpa por no haber sido suficientemente previsor con los ahorros o con la salud, por poner algunos ejemplos. Estas emociones primero paralizan la capacidad de análisis y, luego, encuentran alivio a través de una reacción beneficiosa para aquellos que las han promovido: como puede ser cambiar riquezas, derechos y/o votos por promesas de seguridad y/o venganza...

4. El discurso de los economistas como discurso delirante

Los psiquiatras llamamos delirio a una creencia que cobra importancia central en el modo en el que un sujeto se relaciona con el mundo y que, aunque para él se corresponde innegablemente con la verdad, no es compartida por el común de sus semejantes, e impide, por tanto, la colaboración con éstos necesaria para la vida en sociedad. El discurso delirante produce sufrimiento porque impide la colaboración y aísla. Y también porque impide hacer predicciones que permitan a quien lo sufre desenvolverse en su entorno con éxito.

El discurso delirante tiene una estructura característica que hace que la creencia central no se vea modificada por la experiencia ni por el razonamiento, aunque para preservarla sea preciso atribuir a tal experiencia significados que a quien no delira le parecerán disparatados o haya que introducir en el razonamiento elementos que para él no delirante sean no pertinentes o irrelevantes.

En la historia de la psico(pato)logía se ha insistido en la función defensiva y tranquilizadora que, pese a todo, tiene el delirio para el delirante. Porque, a pesar del aislamiento que le produce actuar en una realidad que no comparte con sus semejantes y conducirlo inevitablemente a un doloroso aislamiento cuando no a una confrontación abierta con su grupo natural, gracias al delirio, el delirante puede dar un sentido a su experiencia. Y, por lo que los psicóticos nos enseñan, la incapacidad de asignar un sentido a nuestra experiencia es intolerable para el ser humano, que ha sido a partir de diferentes indagaciones definido precisamente como un «buscador de sentido» (Siegel, 1999) o «detector de contingencias» (Fonagy, Gergely, y Target, 2004).

El delirio protege al delirante de la falta de sentido (de su incapacidad de dar sentido a su experiencia) o de tener que dar a su experiencia un sentido que les resultaría tremendamente doloroso porque aceptarlo amenazaría de un modo grave a su identidad. Así, podría decirse que la función que el delirio cumple para el delirante es preservar una visión aceptable de uno mismo que podría estar amenazada por la experiencia cotidiana. Podríamos pensar que el discurso económico juega un papel semejante para quien lo sustenta.

Algunos delirantes, por ejemplo, se defienden del sentimiento de incapacidad atribuyendo a supuestos perseguidores la no consecución de sus propósitos. Como los directivos de unas entidades financieras, que han mantenido o aumentado sus beneficios durante la crisis que ellos han provocado, pretenden responsabilizar de ésta a las pretendidas dificultades para despedir a los trabajadores que han producido la riqueza de que ellos se apropian. De la que se apropian, a veces, por partida cuádruple: primero en forma de beneficios empresariales, luego en forma de intereses de las hipotecas de los trabajadores, después en forma de «rescates» pagados por los gobiernos con los impuestos de los trabajadores

y por fin en forma de inmuebles que son expropiados, además, sin que ello salde la deuda de los trabajadores. O culpando a la gente hipotecada de su propia irresponsabilidad al haber aceptado créditos que, cuando ellos los concedieron sabían que eran imposibles de pagar.

Otros delirantes pueden justificar su animadversión a algunos congéneres atribuyéndoles malas intenciones hacia ellos que éstos no tienen y liberándose, así, de la culpa que de otro modo les produciría su propia actitud hostil hacia ellos. Como las entidades que utilizan los fondos procedentes de los impuestos de los países de la Unión Europea, que ésta les presta a bajo interés, para comprar la deuda de algunos de estos países, después de haber hecho subir sus intereses por la mala calificación que les ha sido otorgada por unas agencias vinculadas estas entidades.

Otro grupo de delirantes hace frente a este mismo sentimiento de impotencia proclamándose Mesías y empeñándose en salvar a la Humanidad de problemas que esta no cree tener o de los que los delirantes carecen de medios para resolver. Como esas entidades financieras internacionales que siguen empeñándose en recomendar a países en dificultades las mismas estrategias que han llevado a los que lo precedieron a la ruina y que actualmente parecen haber decidido que no hay por qué dejar la capacidad de elección política en manos de personas que han sido elegidos por las urnas y han impuesto su sustitución por ex-empleados suyos que fueron incapaces de prever y, a veces, han contribuido activamente a causar la catástrofe que ahora pretenden saber cómo resolver. Un artículo del diario Público de 4 de diciembre de 2011 localizaba 23 casos de estas características en 11 países de la Unión Europea (Rusiñol, 2012).

También hay delirantes que se defienden del sentimiento de impotencia atribuyéndose a sí mismos la culpa de acontecimientos que, para los demás, no ha provocado. Pero no se me

ocurren ejemplos de esto entre «los economistas». En todo caso los habría en la política, donde el déficit de capacidad delirante de los gobiernos puede ser suplido por la oposición, que puede culpar al gobierno de hechos sobre los que éste no tiene ninguna capacidad de influir. Puede que el bipartidismo sea precisamente eso: un sistema en el que los ciudadanos eligen qué partido ejerce en cada momento la impotencia y cuál, mientras tanto, delira atribuyendo a la otra mitad de la clase política los desastres causados por la acción de las fuerzas del impersonal «mercado» o «los economistas»).

Aunque haya podido establecerse esta función defensiva del delirio, una de las preguntas que los psiquiatras y psicopatólogos no hemos sabido responder es qué es lo que hace que los delirantes se vean abocados precisamente a este modo de defenderse que es el delirio, en lugar uno de los muchos otros que utilizamos los seres humanos. Si lo supiéramos, como ha señalado Fernando Colina (2001), uno de los psiquiatras más lúcidos que ha producido nuestro país, nos sería más fácil ayudarles a dejar de hacerlo o, al menos, a delirar de un modo que les resultara menos nocivo. En el caso de los economistas, en cambio, sí tenemos alguna idea de cómo se produce, como se transmite y como se mantiene ese discurso que los separa de la comunidad y que se mantiene independientemente de su incapacidad para predecir el futuro y los resultados de sus actuaciones sobre la realidad. En ello tienen un papel central las escuelas de economía y sus secuelas. Federico Aguilera Klink nos relata con precisión como este imposible de hacer perder el contacto con la realidad y convertir en irrefutable un discurso que creará encontrar sistemáticamente su confirmación en cualquier acontecimiento o falta de acontecimiento es logrado para sus estudiantes y profesores por las facultades de Economía. Y como la desconexión con el mundo real del discurso que estas escuelas producen y transmiten, está asegurada mientras la

economía sea considerada como un sistema cerrado y no puedan hacerse visibles sus relaciones con otros sistemas como los sistemas humanos a los que pretende servir o el sistema ecológico en el que se desarrolla y al que necesariamente está supeditada su propia supervivencia (Aguilera Klink, 2009).

El problema que enfrentan los delirantes es que, cuando actúan guiados por sus delirios, lejos de resolver sus problemas lo que logran es colisionar con la comunidad en la que se desenvuelven. Por ello las primeras —e inhumanas— reacciones de tales comunidades hacia ellos consistieron en excluirlos de las mismas y confinarlos en lugares desde los que tales fricciones fueran imposibles. Este y no otro es el origen del manicomio y de lo que Foucault designó «el gran encierro» al que se les sometió para que no interfirieran en los primeros —y fallidos— intentos de construir una sociedad basada en la Razón (Foucault, 1964). Hoy, por fortuna, los psiquiatras en lugar de apartarlos pretendemos tratarlos porque creemos que contamos con remedios para ello.

No parece en cambio que nuestras modernas sociedades se hayan podido dotar aún de instrumentos para poner remedio al desvarío de «los economistas». Y puede que, hasta que encontremos remedios para erradicar el discurso de los «economistas» no nos quede más alternativa que excluir a quienes lo producen de nuestra vida social y confinarlos donde no puedan hacer daño.

No quisiera que se me entendiera mal: no pretendo decir que «los economistas» —ni los especuladores, los capitalistas o sus portavoces, los políticos— estén locos. Al revés creo que son responsables de sus actos y que, por tanto, habría que pedirles responsabilidades del mal que causan. Lo que me parece es que si queremos salir de la situación en la que su discurso nos ha metido, tendremos que partir de la base de que, dada la estructura del mismo, no es posible ni siquiera discutirlo: hay que detectarlo, para aislarlo, evitar

que tenga efectos prácticos y a ser posible restablecer el discurso de la Razón.

Hay quien ha señalado que una característica del lenguaje esquizofrénico sería la utilización de metáforas no rotuladas como tales (Bateson, 1972). Buena parte de los problemas a los que enfrenta el discurso de «los economistas» tiene que ver con la utilización de metáforas que son asumidas en sentido literal. Una anécdota que dio en su momento bastante que hablar nos servirá para ilustrar a qué me refiero.

El especulador Alessio Rastani produjo un importante escándalo con unas declaraciones en la BBC el 26 de septiembre de 2011. Básicamente Rastani dijo que no creía que los mercados ni el euro fueran a recuperarse y que la situación empeoraría a corto plazo. Lo sorprendente de sus declaraciones fue, por un lado, que afirmaba que, para él eso, en realidad era una buena noticia puesto que el hundimiento de la economía le podía proporcionar una excelente ocasión de *hacer dinero*, como hubo gente que lo hizo en la crisis de los años treinta: «Personalmente, he soñado con que llegue esto desde hace tres años. Tengo que confesarlo. Voy a la cama todos los días soñando con que haya una recesión, soñando con un momento como éste». Rastani nos obsequia aún con otra revelación cuando afirma que «No es la típica situación en la que podemos confiar que los gobiernos encuentren una solución. Los gobiernos no dirigen el mundo. Goldman Sachs dirige el mundo».

La entonces vicepresidenta del Gobierno Español, Elena Salgado, utilizó el vocablo «loco» para calificar al «inversionista». Añadió que, además de «loco» era «inmoral».

Como siempre que se utiliza el vocablo «loco» para calificar comportamiento de un perpetrador de atrocidades, mi instintito de psiquiatra luchador contra el estigma asociado a la enfermedad mental me impulsó en primer lugar a reclamar una vez más que no se ensucia el nombre de la

locura utilizándolo para calificar a personas o comportamientos que no tienen nada que ver con los enfermos mentales.

Cuando un paciente delirante actúa para defenderse de alguien sobre el que tiene la certeza de que le está intentado exterminar, aunque cause perjuicio a otros, es inimputable porque su actuación hubiera sido legítima y lógica de estar en la situación en que él creía. El «loco» es víctima de su locura y no es libre de actuar desde fuera de ella. Cuando alguien actúa de un modo que lo convierte en genocida, un violador o un especulador, lo hace eligiendo libremente ese modo de actuar en su propio beneficio. Y hace eso en lugar de otras cosas que podría hacer y que no hace precisamente para no perder ese beneficio. Lo hace libremente. Y es responsable de ese acto.

Rastani puede ser un inmoral (si es inmoral actuar de acuerdo con las normas de un sistema inmoral), pero, desde luego, no es un loco. Y compararlo con los locos es un insulto para los locos. Todos los locos del mundo juntos no han causado tantos problemas a sus semejantes como un solo Rastani. Y desde luego no se han beneficiado como él de causar los que hayan podido causar.

Pero pasado el primer impulso, volví a la idea de que hay características del discurso del loco que son compartidas por otros discursos como los religiosos o los de las sectas, aunque en estos casos en lugar de conducir al aislamiento atroz a que la locura somete al loco, sirvan para articular formas potentes de pertenencia a grupos. Y creo que la psico(pato)logía –por utilizar el término tal como nos enseñó a escribirlo Carlos Castilla del Pino– podría guiarnos en el intento de utilizar lo que hemos aprendido al escuchar el discurso del loco para desentrañar el de estos grupos.

Como señalaba antes, se ha dicho que el psicótico podría tener un problema para rotular metáforas y que, de algún modo, el discurso psicótico podría entenderse como una metáfora sobre la que se ha perdido precisamente la posibilidad de

saber que sólo se refiere a la realidad de un modo metafórico (Bateson, 1972).

Rastani comparte con los de su especie algo así. Habla por ejemplo de «hacer dinero». Y habla de ello como si efectivamente, con su actividad o gracias a su astucia, lo que «hiciera» es dinero. Porque por su actividad alguien que tenía una cierta cantidad de dinero pasa a tener más, como si Rastani se lo hubiera «hecho».

Pero ¿a qué llaman los Rastanis –a qué han conseguido los Rastanis que llamemos todos– «hacer dinero»?

El dinero no son los papeles que se hacen en la Casa de la Moneda. De hecho el dinero que «hace» Rastani, rara vez abandona su estado virtual de apunte para encarnarse en papel. El dinero es un significante que tiene su valor porque expresa una equivalencia con una determinada de riqueza.

Y la riqueza son los bienes que el ser humano produce porque son útiles. El dinero es, según esto, un papel o un apunte que representa una determinada cantidad de bienes útiles producidos por el hombre. De este modo podríamos decir que el dinero sólo podría *hacerse* haciendo bienes útiles que pudieran ser representados por ese equivalente que es el dinero. Sólo el trabajo productivo puede *hacer* dinero: El dinero que representa los alimentos, las viviendas, las máquinas o los hospitales que los seres humanos han construido con su trabajo.

¿Qué es, entonces, lo que «hacen» los Rastanis? Lo que «hace» Rastani es utilizar unos mecanismos inextricables para el común de los mortales por los que ese dinero que representa la riqueza que los demás han producido puede cambiar de mano. Y con él cambian de mano los bienes útiles que representa. Como los hospitales griegos o los bienes previstos para la jubilación de los griegos pasan de las manos de los griegos a las de los banqueros que, siguiendo los consejos de Rastani, han empleado el dinero que previamente le han pedido a bajísimo interés, entre otros a los griegos, para comprar la deuda griega a un interés impagable.

«Hacer dinero» es una metáfora aunque haya quien quiera olvidar que lo es. Pero, además, habría que pensar si la única metáfora capaz de referirnos algo que consiste en arrebatarle la riqueza a quien la produce aprovechando que carece de medios para jugar el juego por el que le arrebata, es «hacer dinero». O si no sería mejor la de «robar». Como habría que pensar si el adjetivo «inmoral» se puede aplicar con justicia a Rastani sin aplicarlo a un sistema en el que Rastani actúa dentro de la ley. Aunque sea porque, efectivamente, no son los gobiernos sino Goldman Sachs quien dirige el mundo. O al menos mientras no se considere inmoral, ni siquiera antidemocrático que una entidad a la que nadie ha elegido para ello y que no rinde cuentas a nadie, como Goldman Sachs gobierne el mundo, siendo esto algo evitable y, por tanto, una opción que podría considerarse inaceptable.

Así el discurso de «los economistas» no puede admitirse como la traducción literal de una realidad que sólo nos es accesible a través suyo. Sería más una figura literaria que guarda una relación mediada por la creatividad de quien lo produce, con una realidad que, más bien, queda encubierta por él. Una narrativa que excluye otras narrativas («hacer dinero» frente a «robar») y que sirve al propósito de mantener y justificar una relación de poder favorable, a quien lo único que produce es la metáfora.

En psicoterapia trabajamos con narrativas a las que nuestros pacientes —como nuestros «economistas»— se adhieren rígidamente. Lo hacemos ayudándoles a que puedan plantearse la posibilidad de otros significados, articular otras historias alternativas con las que dar cuenta de su experiencia y salir de la trampa en la que están atrapados. Es posible que cuestionar el carácter indiscutible de lo que «los economistas» nos presentan como «la realidad» y abrir la posibilidad de explicaciones alternativas de lo que sucede, sea el primer paso para escapar de la ratonera.

Una de las consecuencias de este discurso rígido que a veces sostienen nuestros pacientes es que impide la planificación, con lo que la consecución de los objetivos que tal discurso parece imponer a corto plazo impide siquiera el planteamiento de los efectos a largo plazo. Sucede lo mismo con el discurso de «los economistas». No hay posibilidad de poner en cuestión que el primer objetivo de cualquier política económica sea el crecimiento. Aunque sea obvio que en un planeta con recursos finitos y en el que no cabe una nueva extensión del mercado a poblaciones que de una forma u otra no estén incluidas en él¹, el crecimiento sólo puede conducir a convertir el planeta en inhabitable para la especie humana. La cuestión parece ser que a fin de cuentas ¿qué importa la supervivencia de la especie humana frente a la posibilidad de que los Rastanis «hagan dinero» (o roben) en las próximas sesiones de la bolsa?

Aguilera Klink (2009) pone en relación esta incapacidad con la negativa a admitir que la economía es un sistema abierto que necesariamente recibe una influencia de sistemas más amplios como el social o el ambiental sobre los que también influye. Y desvela el papel que desempeñan las instituciones académicas en que se ignoren los resultados que pueden obtenerse cuando se considera esta interinfluencia y pueda mantenerse contra toda evidencia un modelo que no tiene otra virtud que proteger los intereses de una exigua minoría frente a los de la población (y el planeta) en su conjunto e impedirnos tomar conciencia de que las decisiones que sustenta el discurso económico dominante no sólo no son inevitables, sino que nos aproximan inexorablemente a la catástrofe.

¹ Ya Rosa Luxemburg reparó en que el capitalismo sólo puede desarrollarse en un medio no capitalista (LUXEMBURG, 1912).

5. El mercado y la naturaleza humana

El discurso de «los economistas» ha tenido éxito en su intento de revertirse a los ojos no sólo de los propios «economistas» sino también del conjunto de los mortales de dos atributos sorprendentes.

Hoy a nadie se le ocurre exigir a quienes desde el poder toman decisiones cruciales sobre temas como la sanidad, la educación, el medio ambiente, las infraestructuras o la ciencia que tengan alguna formación en esas materias (véanse si no, las titulaciones de los ministros de estas carteras en el gobierno del país «desarrollado» que se quiera elegir). Sin embargo «los economistas» han logrado que se acepte que entender la materia de la que ellos tratan (en último término, la base de las condiciones de existencia de la población en su conjunto) requiere de unos conocimientos que sólo ellos poseen y que no pueden ser traducidos al lenguaje común sin perder su poder explicativo.

Pero, a la vez, han logrado un segundo atributo aun más sorprendente para su discurso. Han conseguido que se dé por bueno que lo que proponen –el sacrificio de cualquier consideración a la búsqueda del beneficio individual a corto plazo en competencia con los demás– haya de considerarse inobjetable porque se basa en la verdadera naturaleza del ser humano. La «demostración» de tan importante aserto suele ser una cita de Adam Smith, que –como no se han cansado de repetir quienes han estudiado su obra directamente y no a través de los apuntes de los epígonos de Milton Friedman– seguramente, se removería en su tumba si pudiera tener noticia del uso que se está haciendo de su obra (Aguilera Klink, 2012; Sen, 1990).

Así en un brillante y conciso artículo titulado «Leyendo a Adam Smith para entender la situación actual» (Aguilera Klink, 2012) Federico Aguilera Klink nos invita a recuperar la lectura de este autor.

Para ello se hace eco de la afirmación de Galbraith según la cual «Adam Smith es demasiado sabio y entretenido para relegarlo entre los conservadores» (Galbraith, 1982) y recupera varias facetas de este autor que se contraponen con el cliché de defensor del egoísmo como única motivación concebible de la organización social del que nos han saturado los neoliberales que lo citan. Frente este cliché Aguilera Klink nos muestra al Adam Smith estudioso de las motivaciones de *La teoría de los sentimientos morales* (Smith, 2011) y su énfasis en el papel de la compasión y la empatía como motivaciones y de la justicia como «pilar fundamental» de la organización social. Aún más allá de esto, recupera al Adam Smith que en *La riqueza de las naciones* (Smith, 2010) lanza sus diatribas contra los empresarios a los que atribuye intereses que no coinciden con los de la sociedad y de los que dice que se valen del engaño para hacerlos prevalecer. E incluso la formulación recogida en las notas de uno de sus estudiantes del curso 1762-1763 que recoge de su maestro que «las leyes y los gobiernos pueden ser considerados [...], en todos los casos como una coalición de los ricos para oprimir a los pobres y mantener en su provecho la desigualdad de bienes que, de otra forma, no tardaría en ser destruida por los ataques de los pobres»

Pero más allá de la legitimidad de su origen, los atributos del *homo economicus* han sido objeto de investigación desde la psicología social. A este respecto Jorge Riechmann (Riechmann, 2011), en un brevísimo texto sin desperdicio, se hace tres preguntas:

1. «Si este modelo antropológico presupuesto por la economía convencional se asemeja en algo a los seres humanos reales», tal y como se han mostrado en los experimentos que intentaban poner a prueba esas características,

2. «cómo es posible que hayamos llegado a admitir –a pesar de la evidencia en contra– que sí se asemeja»;
3. «si es bueno para la ciencia económica trabajar a partir de un modelo antropológico tan extremadamente tosco y reductivo», a lo que deberíamos añadir la pregunta sobre cuáles son las consecuencias –y quizás también los beneficiarios y los perjudicados– de hacerlo.

Lo que la psicología social ha puesto de manifiesto respecto a la pregunta acerca si el ser humano se comporta como el irremediable buscador del interés individual que postulan los «economistas», es que no es en absoluto así. Riechmann (Riechmann, 2011) cita en primer lugar a Tversky y Kahnemann, que han estudiado los heurísticos o esquemas mentales de los que nos valemos los seres humanos para tomar decisiones en situaciones de incertidumbre, para apoyar esta conclusión (Tversky y Kahneman, 1974). Recuerda luego los numerosos ejemplos proporcionados por Samuel Bowles y Herbert Gintis (Bowles y Gintis, 2011) para sustentar la hipótesis de un altruismo natural que también se opondría al *homo economicus* que se nos presenta como incuestionable.

Riechmann selecciona también algunos ejemplos provenientes de experimentos realizados sobre la teoría de los juegos. Hay juegos orientados a contraponer actitudes de cooperación a actitudes de defección como los conocidos como «dilema del prisionero» o «cacería del ciervo» (Elser, 2007) que podrían servirnos para este propósito. Riechmann (Riechmann, 2011) hace referencia al «juego del ultimátum» un juego secuencial en una de cuyas variantes a uno de los jugadores se le propone que distribuya entre él mismo y el otro jugador la cantidad de 10 dólares. Si el otro acepta cada uno recibe la cantidad acordada. Si rechaza la oferta ninguno recibe nada.

Si el *homo economicus* que nos pintan los «economistas» fuera el que guía nuestras decisiones el juego tendería a cerrarse con repartos 9/1. La proponente saca el máximo beneficio posible y, el copartícipe obtiene más de la nada que supondría rechazar la oferta. Si pudiera jugarse con céntimos lo dicho sería válido para 99,99/00,1. En la práctica resulta que las propuestas más frecuentes son de 6/4, que hay ocasiones en las que la suma ofertada al copartícipe es mayor del 50 % (y, a veces, estas ofertas que superan el 50 % son rechazadas) y que los copartícipes rechazan sistemáticamente propuestas con desigualdades mayores que 7/3 (Elser, 2007). El comportamiento frente a este juego ha sido diferente en distintas culturas. Pero en ninguna de las estudiadas se ha ajustado a lo esperable según el cliché del *homo economicus* (Henric *et al.*, 2001). Riechmann (Riechmann, 2011), nos cuenta que, en cambio en una adaptación del juego para chimpancés, con uvas en lugar de monedas, los monos sí se comportan de acuerdo a lo esperable para el *homo economicus*.

Respecto a la segunda pregunta Riechmann postula que es más adecuado pensar que la educación en el contexto del mercado haga aparecer el egoísmo como algo natural que el carácter natural del egoísmo haga inevitable el mercado: «no es que hay mercados porque el ser humano sea egoísta, sino que el ser humano tiende a hacerse más egoísta a medida que se generalizan los mercados».

Respecto a la tercera pregunta Riechmann cita al premio Nobel de Economía Amartya Sen como uno de los convencidos de que la idea falsa de que el comportamiento de los seres humanos puede explicarse en función de las motivaciones egoístas atribuidas al *homo economicus* ha sido un obstáculo para el análisis económico (Riechmann, 2011). Aunque como ya hemos comentado el discurso de los «economistas» no se altere tan fácilmente sólo porque los hechos lo refuten tozudamente.

6. Desvelar el poder en las relaciones (de familia o «económicas»)

En los años ochenta se produjo una auténtica revolución en el campo de la terapia familiar sistémica cuando varios grupos de terapeutas feministas (Hoffman, 1990; Penfold, 1989; Ravazzola, 1997; Rodríguez Vega, Bayón y Franco, 1996; Walters, Carter, Papp y Silverstein, 1991) pusieron de manifiesto que la teoría sistémica imperante hasta el momento había pasado por alto la cuestión del poder vinculada al género.

En su afán de no tomar partido, para poder trabajar con el sistema familiar en su conjunto, los terapeutas sistémicos habían descrito hasta entonces los *juegos* en los que estaban enredadas las familias como resultantes de una causalidad circular a la que contribuían todos los miembros del sistema. Los intentos de atribución de la situación a causas lineales («le grito porque bebe» o «bebo porque me grita») eran etiquetados como «puntuación arbitraria de la secuencia de hechos». O, en otros casos, se habían ocupado de la trasgresión o rigidificación de los límites esperables del sistema familiar sin reparar que el sistema familiar que utilizaban de referencia era la familia patriarcal y ésta es sólo una de las posibles formas de organización de las relaciones que pudiéramos llamar familiares.

Lo que las terapeutas sistémicas feministas vinieron a poner de manifiesto es que, por útil que hubiera llegado a ser esta pretendida «neutralidad» para algunos propósitos, soslayaba el hecho de que el poder de los distintos miembros del sistema no era el mismo y que, en esas condiciones «Caiga el cuchillo sobre el melón o el melón sobre el cuchillo, el que se corta es el melón» (Goodrich, 1991; Goodrich, Rampage, Ellman y Halstead, 1989). La cuestión del poder debía ser entendida y atendida para poder actuar en la familia sin que esto contribuyera a perpetuar o justificar el sometimiento de la mujer.

Lo que los especuladores como Rastani hacen a los trabajadores del mundo pulsando una tecla en un ordenador es exactamente lo mismo que hacían los esbirros de los señores feudales mostrándoles una cachiporra a los siervos: arrebatarles el producto de su trabajo para entregárselo a alguien que no lo ha producido. Lo que pretende el discurso de «los economistas» es que esta expropiación aparezca como resultado, no de un acto de fuerza (contra el que uno podría al menos plantearse la posibilidad de rebelarse), sino como una catástrofe «natural» o, en todo caso, de una suerte de operaciones mágicas cuya naturaleza sólo pueden entrever los detentadores de ese discurso.

Aparentemente no hay violencia en el gesto de poder del especulador que utiliza la ingeniería financiera para arrebatar a la población de países enteros el producto de su trabajo. Es más, el especulador puede escandalizarse si los expropiados intentan oponerse a su poder con violencia, como lo han hecho a veces en Grecia.

En realidad lo sorprendente no es que quien ha producido la riqueza con su trabajo se resista a que quien no la ha producido se la arrebate. Lo sorprendente es que para arrebatarla, hoy, el depredador no tenga ni que enseñar la cachiporra.

Fue un clásico preguntarse por qué los judíos que eran conducidos en grandes grupos a las cámaras de gas no se revolvían contra los contados miembros de las SS que dirigían la operación. Pero, al menos, aquellos SS estaban armados mientras los judíos estaban desnudos. ¿Qué sostiene el miedo o la estupidez que hace que —como reza el eslogan de *Ocupy Wall Street*— el 99 % de la población se deje arrebatar todo por el insaciable 1 % restante (en realidad por bastante menos del 1 % de la población mundial)? Desde luego la violencia está en las bambalinas, aunque sea más frecuente que, cuando se exprese en todo su esplendor, lo haga en Irak, Afganistán o Libia en lugar de en *Wall Street*. Pero esta pregunta podría trasladarse hoy de la crítica de la economía política, a la que históricamente

ha pertenecido, a la psicología social. Y ello nos llevaría a preguntarnos por qué aceptamos como inevitables y hasta como justas situaciones tan obviamente arbitrarias como injustas.

7. Instrumentos para el cambio: interpretación pero también confrontación, clarificación...

A los psicoterapeutas nos gusta pensar que la operación que permite que la terapia progrese es la *interpretación*: una operación analítica por la cual lo que el paciente sabe y dice adquiere un significado nuevo que, hasta ese momento era impensable. Pero los psicoterapeutas, realmente, hacemos pocas interpretaciones. Desde luego muchas menos que preguntas. A veces hacemos sólo *paráfrasis*: nos limitamos a repetir lo que ya se ha dicho, como para a dar a entender que nos hemos enterado o intentar que centremos en ello la atención. Otras veces llamamos la atención sobre dos fragmentos contradictorios del discurso, verbal o gestual, del paciente. A eso llamamos *confrontación*.

Es posible que frente al discurso económico o el de la dominación convenga situarse como se sitúan los terapeutas frente al discurso neurótico. Es posible que la *interpretación* sea difícil y es posible que lo sea porque las verdaderas claves de este discurso permanezcan ocultas incluso para quien lo pronuncia. Pero también es posible que puedan ser esclarecedoras y útiles otras intervenciones como, por ejemplo la *paráfrasis* (la repetición con otras palabras de lo que acaba de decirse) que nos permitan detenernos en lo que los economistas o los voceros de la dominación dicen sin prestarle atención; o *preguntas* que desafíen lo que pretenden dar por sentado; o la *confrontación* entre lo que dicen sucesivamente sin observar la relación entre los fragmentos...

Casi todo el mundo ve razonable que se pague un 16 % de IVA si alguien se compra unos za-

patos. Sin embargo parece que hay quien considera un abuso la propuesta de la Comisión Europea de que si uno, en lugar de zapatos, compra capital, tenga que pagar un 0,1 %. O que tenga que pagar un 0,01 % si, en lugar de capital compra unos de esos «productos derivados» cuya libre compraventa ha llevado a la ruina a los países que se llamaban «desarrollados» (Basteiro, 2011).

Lo que el párrafo anterior presenta no es ni siquiera una interpretación. Es una mera confrontación. Pero quizás, ante ella, alguien se puede preguntar en base a qué principios se puede sustentar semejante diferencia en el gravamen de los intentos de los pobres de satisfacer sus necesidades y los de los ricos de satisfacer su codicia.

O quizás alguien pueda intentar imaginar cómo sería una sociedad que aceptara como principios esas diferencias y compararla con la que le ha tocado vivir y la que desea para que vivan sus hijos. Quien se haga la pregunta es posible que se sitúe de un modo diferente ante el sistema que hace eso no sólo posible sino necesario.

Otra confrontación: Si gano una cantidad determinada de dinero trabajando, puedo llegar a pagar a Hacienda hasta casi el 50 %. Si gano la misma cantidad –o un millón de veces más– como beneficios empresariales –aunque no aproveche las oportunidades que esto me ofrece de imputar a mi actividad otros gastos o evadir impuestos–, el máximo está discretamente por encima del 10 %. Es posible que sea muy difícil hacer un análisis e interpretar esto. Pero si queda dicho así, a lo mejor alguien se hace alguna pregunta. Y la conversación puede continuar.

Otra de las intervenciones que los psicoterapeutas hacemos con frecuencia es la clarificación que consiste en preguntar por cuál es el significado o el valor que el paciente da a un término o a una afirmación. Se trata de preguntas tan simples como «¿cuando dice que bebe lo normal a cuántas copas se refiere?»; o ¿«qué es exactamente lo que le pasa cuando tiene las *depresiones* de que me habla?». En

estos casos el psicoterapeuta puede averiguar algo, no desde lo que sabe sino, precisamente, porque reconoce que no sabe, que no entiende lo que se le está diciendo. Y pregunta. Algo del orden de la clarificación en economía es lo que ha realizado –con bastante efecto práctico– la película *Inside Job*. Lo que la película aporta al espectador es la sorpresa de descubrir que tras ese impersonal de «los mercados» se esconden unos ciudadanos con nombres y apellidos, con cara y ojos que se sienten incomodísimos si se ven desenmascarados porque carecen de argumentos para defender lo que han estado haciendo buscando nada más que su propio beneficio.

La película muestra también cómo el discurso de «los economistas» se construye por encargo de estos ciudadanos precisamente para facilitar que se escondan y que los desmanes que cometen parezcan resultado de la voluntad de Dios o la Naturaleza o de «un accidente inevitable» y no de un acto deliberado perpetrado desde un poder absolutamente carente de legitimidad democrática que se mantiene muy por encima de los cambios de gobierno (en la película *Inside Job*, se puede comprobar cómo las decisiones económicas del gobierno americano han estado en las mismas manos con las administraciones de Clinton, los Bush y Obama). Eso cuando los grandes grupos de poder económico no deciden, como han empezado a hacer en Europa, prescindir del gesto estético de tener que aguantar al frente de los gobiernos a personajes que se han presentado a unas elecciones y colocan al frente de los gobiernos –como ha sucedido en Grecia e Italia– a empleados suyos.

Hasta hoy los movimientos que han pretendido transformar el mundo se han basado en propuestas de interpretación del orden existente que justificaban la alternativa que proponían. Es posible que los movimientos que han ocupado las calles y plazas del globo en los últimos meses (de la primavera árabe al *Occupy Wall Street* pasando

por el 15-M) carezcan de algo parecido a una de esas interpretaciones. Y que lo que gritan sean sólo preguntas o confrontaciones. Y puede que eso sea su debilidad. Pero también puede que en eso radique su fuerza y su poder *terapéutico*.

Referencias bibliográficas

- AGUILERA KLINK, F. (2012): «Leyendo a Adam Smith para entender la situación actual»; en *Rebelión* (disponible en <http://www.rebelion.org/noticias/2012/2/145466.pdf>).
- AGUILERA KLINK, F. (2009): «La economía como sistema abierto: de la disociación a la integración». Curso de Verano sobre Economía Ecológica, Carmona (Sevilla) (disponible en <http://www.sustentabilidades.org/revista/publicacion-02/la-economia-como-sistema-abierto-de-la-disociacion-a-la-integracion>).
- BASTEIRO, D. (2011): «Bruselas lanza una tasa para que la banca pague por la crisis»; en *Público* (28/09/2011) (disponible en <http://www.publico.es/dinero/398879/bruselas-lanza-una-tasa-para-que-la-banca-pague-por-la-crisis>).
- BATESON, G. (1972): *Steps to an ecology of mind*. Nueva York, Chandler (versión en español [1976]: *Pasos hacia una ecología de la mente*. Buenos Aires, Carlos Lohlé). Nueva York, Chandler.
- BOWLBY, J. (1969): *Attachment and loss: volume 1. attachment*. Nueva York, Basic Books (versión en español [1978]: *El apego y la pérdida. 1.- El apego*. Barcelona, Paidós).
- BOWLBY, J. (1973): *Attachment and loss: volume 2. separation*. Nueva York, Basic Books (versión en español [1985]: *El apego y la pérdida. 2.- La separación*. Barcelona, Paidós).
- BOWLBY, J. (1980): *Attachment and loss: volume 3. loss*. Nueva York, Basic Books (versión en español [1993]: *El apego y la pérdida. 3.- La pérdida*).

- BOWLES, S. y GINTIS, H. (2011): *A Cooperative Species: Human Reciprocity and Its Evolution*. Nueva Jersey, Princeton University Press.
- COLINA, F. (2001): *La educación del delirio*. Paper presentado al VII Curso Anual sobre Esquizofrenia, Madrid.
- DAMASIO, A. (1994): *Descartes' error: emotions, reason and the human brain*. Nueva York, Grosset/Puttnam (versión en español [1996]: *El error de Descartes*. Barcelona, Crítica).
- DAMASIO, A. (2003): *Looking for Spinoza: Joy, Sorrow, and the Feeling Brain*. Nueva York, Harvest Books (versión en español [2005]: *En busca de Spinoza: neurobiología de la emoción y los sentimientos*. Barcelona, Paidós).
- ELSER, J. (2007): *Explaining social behaviour: more nuts and bolts for the social sciences*. Cambridge, Cambridge University Press (versión en español [2010]: *La explicación del comportamiento social: más tuercas y tornillos para las ciencias sociales*. Barcelona, Gedisa).
- FERNÁNDEZ LIRIA, A. (2008): «No hay enfermedad»; en *El País*, 30/04/2008 (disponible en http://www.elpais.com/articulo/sociedad/hay/enfermedad/elpepusoc/20080430elpepusoc_3/Tes).
- FONAGY, P.; GERGELY, G. y TARGET, M. (2004): *Affect regulation, mentalization, and the development of the self*. Other Press.
- FOUCAULT, M. (1964): *Historia de la locura en la época clásica*. Fondo de Cultura Económica.
- GALBRAITH, J. (1982): *Anales de un liberal impenitente*. Barcelona, Gedisa.
- GOODRICH, T. (1991): «Women, power and family therapy»; en TJ, G., ed.: *Women and Power. Perspectives for family therapy*. Nueva York, Norton; pp. 3-36.
- GOODRICH, T.; RAMPAGE, C.; ELLMAN, B. y HALSTEAD, K. (1989): *Terapia familiar feminista*. Buenos Aires, Paidós.
- HENRIC, J.; BOYD, R.; BOWLES, S.; CAMERER, C.; FEHR, E.; GINTIS, H. *et al.* (2001): «Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies»; en *American Economic Review* (91, 2); pp. 73-78.
- HOFFMAN, L. (1990): «Constructing realities: An ars of lenses»; en *Fam Process* (29); pp. 2-12.
- LÓPEZ ARNAL, S. (2008): «A la sombra de las revoluciones conservadoras la salud mental se ha convertido en un mercado de la industria farmacéutica» [entrevista con el psiquiatra Alberto Fernández Liria]; en *Rebelión*, 14/06/2008 (disponible en <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=68839>).
- LUXEMBURG, R. (1912): *Die Akkumulation der Kapitalen*. Dresde, Dresden Volkszeitung (versión en español [1978]: *La acumulación del capital*. Barcelona, Grijalbo).
- PENFOLD, S. (1989): «Family therapy: Critique from a feminist perspective»; en *Can J Psychiatry* (34); pp. 311-315.
- RAVAZZOLA, M. (1997): *Historias infames: los maltratos en las relaciones*. Barcelona, Paidós.
- RIECHMANN, J. (2011): «Sobre capitalismo, chimpancés y otros primates»; en *Rebelión*, 21/12/2011 (disponible en <http://tratarde.wordpress.com/2011/12/20/sobre-capitalismo-chimpances-y-otros-primates>).
- RODRÍGUEZ VEGA, B.; BAYÓN, C. y FRANCO, B. (1996): «Haciendo visible el género en la terapia familiar»; en *Archivos de Neurobiología* (59, 1); pp. 23-34.
- RUSIÑOL, P. (2012): «El poder financiero “toma” los gobiernos de la UE»; en *Público*, 04/12/2012 (disponible en <http://www.publico.es/dinero/410414/el-poder-financiero-toma-los-gobiernos-de-la-ue>).
- SEN, A. (1990): *Sobre ética y economía*. Madrid, Alianza Editorial.
- SIEGEL, D. J. (1999): *The developing mind: Toward a neurobiology of interpersonal experience*. Nueva York, Guilford (versión en español [2007]: *La mente en desarrollo*. Bilbao, Desclé).

- SMITH, A. (2010): *La riqueza de las naciones*. Madrid, Alianza Editorial.
- SMITH, A. (2011): *La teoría de los sentimientos morales*. Madrid, Alianza Editorial.
- TVERSKY, A. y KAHNEMAN, D. (1974): «Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases»; en *Science* (185, 4157); pp. 1124-1131.
- WALTERS, M.; CARTER, B.; PAPP, P. y SILVERSTEIN, O. (1991): «Hacia una perspectiva feminista en terapia familiar»; en WALTERS, M.; CARTER, B.; PAPP, P. y SILVERSTEIN, O., eds.: *La red invisible. Pautas vinculadas al género en las relaciones familiares*. Buenos Aires, Paidós; pp. 30-46.