procedimiento para la selección de los participantes en los estudios, el 33% no deja claros los criterios de inclusión y el 81% los criterios de exclusión; asimismo, en el 48% de los estudios no se especifica el alcance de los resultados de acuerdo al tipo de muestreo utilizado. Se señalan las implicaciones del uso de procedimientos estadísticos en la constitución de problemáticas en psicología de la salud y no sólo en la descripción de las mismas, así como el papel regulador de la comunidad académica, las redes de editores y, en general, las instituciones sociales que directa o indirectamente se involucran en la producción de conocimientos.

PALABRAS CLAVE: muestreo- revisión- salud- psicología

RACIONALIDAD, EMOCIONES Y FELICIDAD: VÍNCULOS POSIBLES

Sandra Maceri
UBA-CONICET

RESUMEN
Este trabajo se enmarca en la temática principal acerca de los conceptos clásicos de racionalidad, emociones y felicidad así como de una revisión actual de ellos.
El objetivo central es, pues, analizar las tres nociones.
Para ello, la metodología será el análisis conceptual de los textos pertinentes referidos en la bibliografía.
La conclusión se centrará en que hay un doble vínculo científico, psicológico-neurológico y económico viable entre las nociones de racionalidad, las emociones y la felicidad.
La relación entre la racionalidad, las emociones y la felicidad constituye un problema de larga data. Básicamente, se pueden distinguir tres grupos de cuestiones.
En primer lugar, podemos intentar determinar el "impacto de las emociones en la racionalidad de la toma de decisiones". (Elster 2002, IV)
En segundo lugar, podemos preguntarnos si "las propias emociones pueden ser valoradas como más o menos racionales, independientemente de su influencia en las elecciones que hacemos o en las creencias que nos formamos". (Ibid. 2)
Y, en tercer lugar, podemos preguntarnos si las emociones pueden ser objeto de una elección racional, es decir, "si las personas pueden entrar en una deliberación racional acerca de cuáles son las emociones que han de inducirse en sí mismas o en los demás y si realmente lo hacen". (Ibid. IV, 3, 300)
Tradicionalmente, se ha aceptado que las emociones suponen una especie de "traba" para la elección racional. Sin embargo, esta posición ha sido revisada, proponiéndose, en cambio, que las emociones no sólo no interfieren en la toma racional de decisiones sino que la favorecen. De este modo, se puede decir que las emociones nos ayudan a tomar decisiones funcionando como factores que deshacen el "empate en los casos de indeterminación" y que, de manera más general, mejoran la calidad de la toma de decisiones al hacer posible que nos centremos en los rasgos mas destacados de la situación (Elster 2002, Apéndice) análogamente al análisis situacional de Popper.
Contra la propuesta tradicional y la revisionista, se enuncia la tesis de que las emociones no afectan "en lo más mínimo" la racionalidad de la elección misma. Si bien las emociones intervienen en las decisiones como costos y beneficios asociados a las diversas opciones no lo hacen en tanto fuerzas psíquicas "distorsionantes" de los mecanismos de la elección. Se trata, en este contexto, de la capacidad (¿estado de ánimo?) de abordar una tarea llevándola al término propuesto. El resultado final complace â€"hace feliz- a la persona que la lleva a cabo.
A partir de 1987, Ekman estableció las pruebas en relación con que la emoción tiene diferentes patrones en el sistema nervioso autónomo. "Los actores representaban

expresiones faciales mientras eran registrados con una serie de variables autónomas (ritmo cardiaco, conductancia de la piel)" (p. 49) Ekman y colaboradores propusieron patrones de la emoción diferentes para seis emociones biológicamente básicas:
1. Sorpresa.
2. Disgusto.
3. Tristeza.
4. Ira.
5. Miedo.
6. Alegría/Felicidad.
Especialmente después del año 2004 las The Big Six de Prinz se convirtieron en la lista de emociones básicas ampliamente aceptadas. Se estableció así un primer vínculo de carácter psicológico y neurocientífico entre las nociones de racionalidad, las emociones y la felicidad.
El segundo vínculo que propondremos en este trabajo se refiere al de la economía, más precisamente, la rama de la economía de la felicidad.
Este vínculo manifiesta una relación donde las variables económico-sociológicas deben ser incluidas en el nexo entre la racionalidad, las emociones y la felicidad. La llamada "paradoja de Easterlin" es un concepto clave en la economía de la felicidad: dentro de un país dado, la gente con mayores ingresos tiene una mayor tendencia a afirmar que es más feliz. Sin embargo, cuando se comparan los resultados de varios países, el nivel medio de felicidad que los sujetos dicen poseer no varía prácticamente. (Maceri, S., García P. 2010).
A través de Easterlin (2001), se advierte que aunque el resultado de sus estudios es paradojal, los contextos sociales deben ser contemplados en este segundo tipo de nexo.
En síntesis, hay un doble vínculo viable entre las nociones de racionalidad, las emociones y la felicidad: el de la psicología y neurociencia, por una parte, y el de la ciencia económica, por otra, ambos interconectados con sus consabidas dificultades.

PALABRAS CLAVE: racionalidad- emociones- felicidad- vínculo

En este trabajo presentaremos un doble vínculo viable entre las nociones de racionalidad, las emociones y la felicidad: uno desde la perspectiva de la psicología y neurociencia y, otro, desde la ciencia económica.
Sin duda, la relación entre la racionalidad, las emociones y la felicidad constituye un problema de larga data.
Para la filosofía griega la pregunta por la felicidad es una pregunta esencialmente ética. Como es bien sabido, para Aristóteles la finalidad natural de todo ser humano es ser feliz, pero las respuestas, aún en la misma filosofía griega, han sido muy diferentes. Las posiciones se acercan o se alejan más o menos del hedonismo, de los bienes materiales, de los bienes espirituales, pero, en todos los casos, se exponen en el plano de tipo ético.
Para Aristóteles, especialmente en su Ética Nicómaco, la felicidad humana se basa en la autorrealización, adquirida mediante el ejercicio de la virtud. La vida contemplativa es la vida feliz pero la vida contemplativa no es el ejercicio racional. Lejos de las emociones, más aún, lejos de la racionalidad, la felicidad es la vida de la pura contemplación, una vida de pura actividad intelectual. Una vida de excelencia. (Veremos hacia el final de este trabajo cómo el economista Edmund Phelps hace una lectura de la felicidad aristotélica respecto de su propuesta de la economía de la felicidad).
Toda la filosofía clásica comprendía las emociones y la felicidad en un contexto más bien ético. Sin embargo, desde hace ya algunas décadas, este asunto se enmarca en la toma de decisiones,especialmente en el marco de la economía.
En la actualidad, básicamente se pueden distinguir tres grupos de cuestiones,

siguiendo las tesis de Elster en Alquimias de la mente. La racionalidad y las emociones.
En primer lugar, podemos intentar determinar "el impacto de las emociones en la racionalidad de la toma de decisiones y de la formación de creencias". (Elster 2002, 2).
En segundo lugar, podemos preguntarnos si "las propias emociones pueden ser valoradas como más o menos racionales, independientemente de su influencia en las elecciones que hacemos o en las creencias que nos formamos". (Elster 2002, 2).
Y, en tercer lugar, podemos preguntarnos si "las emociones pueden ser objeto de una elección racional", es decir, si "las personas pueden entrar en una deliberación racional acerca de cuáles son las emociones que han de inducirse en sí mismas o en los demás y si realmente lo hacen". (Elster 2002, IV, 3, 300).
Tradicionalmente, se ha aceptado que las emociones suponen una especie de traba ("arenilla en la maquinaria de la acción") para la elección racional. Sin embargo, esta posición ha sido revisada, proponiéndose, en cambio, que las emociones no sólo no interfieren en la toma racional de decisiones sino que la favorecen en el siguiente sentido: se podría decir que las emociones nos ayudan a tomar decisiones funcionando como factores que deshacen el "empate en los casos de indeterminación" y que, de manera más general, "mejoran la calidad de la toma de decisiones al hacer posible que nos centremos en los rasgos mas destacados de la situación" (Elster 2002, Apéndice) análogamente al análisis situacional de Popper.
La hipótesis del "más triste pero más sabio" (Elster 2002, Apéndice) suele interpetarse como otra idea revisionista, a saber: si la formación de creencias es racional, entonces es incompatible con el bienestar emocional. La creencia racional de Elster es algo compleja. Sintéticamente, para que la creencia sea racional:
- debe ser la mejor creencia, dada la evidencia disponible.
- debe ser causada por la evidencia disponible.
- la evidencia debe causar la creencia en el modo correcto.

"Ideally, a fully satisfactory rational-choice explanation of an action would have the following structure. It would show that the action is the (unique) best way of satisfying the full set of the agent´s desires, given the (uniquely) best beliefs the agent could form, relative to the (uniquely determined) optimal amount of evidence". (Davis, Hands y Mäki, 1998, 400-404). Y "Rational action is concerned with outcomes. Rationality says: If you want to achieve Y, do X."
(Elster, 1993, 440) (Ambas citas están tomadas de Borella 2008).
Elster remarca las contradicciones propias del intento de relacionar las emociones con la racionalidad: "La espontaneidad nos elude si tratamos de actuar espontáneamente. No podemos creer a voluntad u olvidar a voluntad, al menos no podemos en el sentido en que se puede levantar un brazo a voluntad. No podemos hacernos cosquillas, sorprendernos o engañarnos deliberadamente por mucho que lo deseemos. Podemos ser estimados y admirados por los otros pero las acciones que nosotros o los otros realizamos con el solo efecto de obtener ese fin se autodestruyen." (Elster, 1993: 32-33. Citado en Borella 2008). "A menudo se suelen ver a las emociones como fuentes de irracionalidad y como obstáculos para una vida bien ordenada desatendiéndose el hecho de que una vida sin emociones sería estúpida y como dije sin sentido." (Elster, 1993: 67. Citado en Borella 2008). Es necesario, pues, rever la conexión ente emociones y racionalidad.
Contra la propuesta tradicional y la revisionista, se ha enunciado la tesis de que las emociones no afectan "en lo más mínimo" la racionalidad de la elección en sí misma. Si bien las emociones intervienen en las decisiones del cálculo maximizador, como costos y beneficios asociados a las diversas opciones de elección, no lo hacen en tanto fuerzas psíquicas "distorsionantes" de los mecanismos de la elección. Se trata, en este contexto, -en consonancia con la economía neoclásica-, de la capacidad de abordar una tarea llevándola al término propuesto. El resultado final complace â€"es más: hace feliz- a la persona que la lleva a cabo.
Una interpretación posible es la que sostiene que [â€¦] el resultado de una actividad

neural constante en un entorno con variables ya experimentadas y conocidas, i.e. que los distintos aspectos de la actividad mental fluyen de forma armónica, siendo los factores internos y externos â€"por ejemplo, la información de la que se dispone- interactuantes con el cerebro medio (Ensayo presunto culpable http://www.buenastareas.com/ensayos/Ensayo-Presunto-Culpable/1693916.html) o sistema límbico. El Sistema Lí¬mbico está básicamente envuelto en las experiencias y expresiones de la emoción tales como el amor, la alegrí¬a, el miedo, la depresión, el sentirse o no afectado y, a su vez, controla el sistema autónomo del organismo. "Es un proceso en el cual se pueden experimentar emociones derivadas, que no tienen por qué ser placenteras, siendo consecuencia de un aprendizaje ante un medio variable". (http://www.guiasdeneuro.com.ar/sistema-limbico/).

A partir de 1987, Ekman (Ekman et al., 1987, http://www.buenastareas.com/temas/paul-ekman-facial/20) estableció las pruebas "suficientes" acerca de que la emoción tiene diferentes patrones en el sistema nervioso autónomo. "Los actores representaban expresiones faciales (sin conocimiento directo de la emoción que representaban), mientras eran registrados con una serie de variables autónomas (ritmo cardiaco, conductancia de la piel)". (Ibid. 24). Ekman et al establecieron, además, patrones de la emoción diferentes de los aceptaos hasta el momento para seis emociones, consideradas universales y biológicamente básicas:

1. Sorpresa ("Surprise").
2. Disgusto o Asco ("Disgust").
3. Tristeza ("Sadness").
4. Ira ("Anger").
5. Miedo ("Fear").
6. Alegría/Felicidad ("Happiness").

Especialmente después del año 2004, con la obra de Prinz (Prinz, 2004), se convirtieron en la lista de emociones básicas ampliamente aceptadas, conocidas incluso como las "Seis Grandes Emociones". Se estable así un posible vínculo de carácter científico neurobiológico entre las nociones de racionalidad, las emociones y la felicidad.

Al respecto, el punto de vista de Easterlin (Easterlin, R. 2001) aporta otra conexión científica también viable pero desde las ciencias sociales, en particular desde la economía.

Según Elster, podría y sería útil analizar cualquier conducta humana en relación con la racionalidad focalizada en los resultados, con las normas sociales y con las emociones (con base en la taxonomía aristotélica) sucesivamente.

Ahora bien, Easterlin ha visto claramente cómo introducir la variable sociológica en este análisis pero de manera tal que conduce a una paradoja. En efecto, Easterlin propone un peculiar análisis de la teoría hedonista basado en fundamento psicológicos. (Maceri, S., García P. 2010). Esta teoría sostiene que cada individuo tiene unas características más o menos innatas (congénitas) y que en función de ellas queda vinculado a un determinado nivel de felicidad más o menos constante a lo largo de toda su vida. Ahora bien, la felicidad está en estrecha relación con la renta (Estudios del CERX. http://www.cerx.org/quienes2.html): cuando el nivel de renta aumenta y con ello la cantidad y calidad de bienes que se pueden obtener se produce un incremento de bienestar subjetivo durante un tiempo para (una vez adaptados a la nueva situación), volver al nivel de satisfacción de referencia. Easterlin fundamenta su afirmación en un seguimiento de la conducta de personas durante toda su vida. La relación entre felicidad e ingreso es muy compleja. En un momento cronológico dado, los que poseen mayores ingresos son en promedio más felices que los que ganan menos. Pero si se considera el ciclo de vida en su conjunto, la felicidad media de un grupo permanece constante, aunque exista un incremento notable de ingresos.

La llamada "paradoja de Easterlin" es un concepto clave en la economía de la felicidad. Dentro de un país dado, la gente con mayores ingresos tiene una mayor

tendencia a afirmar que es más feliz. Sin embargo, cuando se comparan los resultados de varios países, el nivel medio de felicidad que los sujetos dicen poseer no varía prácticamente, al menos en los países en los que las necesidades básicas están cubiertas en la mayor parte de la población. De manera similar, aunque los ingresos por personas han aumentado de manera significativa, en Norteamérica entre 1946 y 1970, el nivel de felicidad reportado por los ciudadanos no ha mostrado una tendencia de cambio homogénea, manteniéndose hasta los años 60 y decreciendo entre 1960 y 1970.

El mismo Easterlin pone también como ejemplo a Chile, China y Corea del Sur, tres países en los que los ingresos por cabeza se han doblado en menos de 20 años. A lo largo de este período, tanto China como Chile mostraron declives no significativos a nivel estadístico en la satisfacción vital. Corea del Sur mostró inicialmente un aumento no significativo en las estadísticas a inicios de los 80 del pasado siglo, pero en cuatro encuestas realizadas entre 1990 y 2005 la satisfacción vital disminuyó ligeramente.

Easterlin llevó a cabo otro experimento en el que se preguntó periódicamente a un grupo de personas durante dieciséis años acerca de los bienes que consideraría importantes para tener una vida feliz en comparación con los bienes que los entrevistados disponían en ese momento. Es decir que se comparaban las posesiones con las aspiraciones de los individuos en cuestión. Se observó que, en el transcurso del tiempo, a medida que los sujetos iban mejorando su nivel de ingresos consideraban como importantes bienes que no eran considerados como tales para niveles de ingreso inferiores (segundo coche, casa de verano). Se concluyó que la distancia entre las posesiones y las aspiraciones venía a permanecer más o menos constante a lo largo de la vida y, con ello, el nivel de bienestar subjetivo.

Sin embargo, Easterlin (2001) reconoce la dificultad que encierra el asunto del bienestar desde el significado mismo del término. En general, "bienestar" (siempre subjetivo) se define tanto como un estado que provisiona buena posición económica y una vida próspera, por ejemplo, la prosperidad, el éxito o la salud como un estado de gran satisfacción y gozo, por ejemplo, escuchar la música clásica en su equipo. Puede notarse hasta qué punto el bienestar es de índole subjetiva puesto que, sobre todo en el segundo ejemplo, debería tenerse en cuenta que escuchar música es un bienestar para alguien (no para todos) y, más aún, música clásica, y más todavía, en tal o cual equipo. (Easterlin 2001).

Sea como fuere, lo cierto es que, en las sociedades contemporáneas, la racionalidad, las emociones y la felicidad, o al menos el bienestar, parecen tener una relación estrecha con la economía. De hecho, la Economía de la felicidad, es una rama de la Economía de suma importancia en la actualidad. (Por ejemplo, Edmund Phelps y Axel Leijonhufvud). El mismo Phelps recurre a Aristóteles, en su Ética Nicómaco, para quien la felicidad no es "una sonrisa constante" sino que es el resultado de resolver un problema, tener una gran idea, o un descubrimiento: es la culminación de un episodio de intensa actividad durativa, si bien su culminación genera una satisfacción momentánea. Más aún, estos momentos no son el objetivo de la buena vida. La teoría aristotélica expone que hay profundas satisfacciones en una carrera de aprendizaje, creación y descubrimiento, lo que no significa que consistentemente la gente que tiene esas carreras sonreirá más que otros o se verá en alguna otra manera más feliz. (Maceri, S., García P. 2010). Esta es la base filosófica de la economía de la felicidad de Phelps.(Phelps 2007, 19).

Es a través de Easterlin que se advierte que aunque el resultado de sus estudios es paradojal, los contextos sociales deben ser contemplados en este segundo tipo de nexo entre las nociones de racionalidad, emociones y felicidad.

En este trabajo hemos presentado un doble vínculo viable entre las nociones de racionalidad, las emociones y la felicidad: uno desde la perspectiva de la psicología y neurociencia y, otro, desde la ciencia económica. En síntesis, hay un doble vínculo viable entre las nociones de racionalidad, las emociones y la felicidad: el de la psicología y neurociencia y el de la ciencia económica, todos con sus consabidas

dificultades.

Bibliografía.

Aristóteles [1985]. Ética nicomáquea. Ética eudemia, Introducción de E. Lledó Íñigo; traducción y notas de J. Pallí Bonet, Madrid: Gredos.
Borella, A. (2008). Jon Elster: una teoría amplia de la racionalidad. Ensayos de filosofía y metodología de las ciencias económicas, UBA, CIECE, 13-33.
Damasio, A. (2010). Disponible http://www.uned.es/ca-motril/tutorias/webstutores/parcas/miWeb12/Otros%20recursos/A%20DAMASIO/EL%20error%20de%20Descartes.pdf
Easterlin, R. (2001). Income and happiness: towards a unified theory. The Economics Journal, 111, 473.
---------- The Economics of Apiñes. Disponible http://www-bcf.usc.edu/~easterl/papers/Happiness.pdf
Ekman, P., et al. (1987). Universals and Cultural Differences in the Judgments of Facial Expressions of Emotion. Journal of Personality and Social Psychology, 53(4), 712-717. http://www.buenastareas.com/temas/paul-ekman-facial/20
Elster, J. (1979). Ulysses and the sirens, Cambridge: Cambridge University Press.
---------- (1983). Sour grapes: Cambridge University Press, 3.
----------(1992) [1988]. "The Nature and Scope of Rational â€" Choice Explanation, en The Philosophy and Methodology of Economics I, (vol. I) (B. Caldwell, Ed.): Cambridge University Press.
---------- (1993a). "Social Norms and Economic Theory", en B. Caldwell (ed.) The Philosophy and Methodology of Economics ,: Cambridge University Press.
---------- (1993b). Tuercas y tornillos, (3ra. ed.), Barcelona: Ed. Gedisa.
---------- (2002). Ulises desatado, Barcelona: Ed. Gedisa.
---------- (2002). Alquimias de la mente. La racionalidad y las emociones. Barcelona: Paidós.
---------- (1997). Análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencia y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones. Barcelona: Gedisa.
Maceri, S., García P. (2010). Placer y felicidad: en torno a los fundamentos teóricos de la economía, Libro de abstracts y resúmenes del III Congreso Iberoamericano de Filosofía de la Ciencia y la Tecnología, ISBN 978-987-1172-62-7, Universidad Nacional de Tres de Febrero, p. 865. Trabajo completo expuesto en el Simposio Lógica, Metodología y Filosofía de la Economía de la Sociedad Iberoamericana de Metodología Económica.
Phelps, E. (2007). La Buena Economía: El Vitalismo de Aristóteles, Cervantes y Bergson y la Justicia Económica de Kant y Rawls, Revista de Economía Política de Buenos Aires, año 1, vol. 2.
Prinz, J. (2004). Emotion, Evolution, and Rationality. Oxford University Press.

¿PUEDEN PENSAR LAS MÁQUINAS? UN APORTE DESDE LAS TEORÍAS DE LAS EMOCIONES

Laura Inés García

RESUMEN

El desarrollo histórico de la Psicología como disciplina científica puede ser interpretado, siguiendo a Manuel de Vega (1998), a la luz de los aportes epistemológicos de T. Kuhn. Este físico y filósofo sostiene que la historia de las disciplinas científicas está compuesta por diversos períodos, a saber, el período de ciencia pre-paradigmática, de ciencia normal, crisis y nueva ciencia normal. Kuhn