

Del psicofármaco como mercancía: don, retribución, gorroneo.

Psychotropic drugs as a commodity: gift, retribution and free riding.

Guillermo Rendueles

Psiquiatra. Gijón.

Sumario: Este artículo analiza las diferencias y anacronismos de la práctica psiquiátrica respecto a la medicina y su relación específica con la industria. La eficacia de un fármaco se evalúa desde la subjetividad del psiquiatra sin apoyo de marcadores objetivos. Ello hace de los psiquiatras el cliente ideal de la propaganda farmacológica cuyos soportes ideológicos se analizan.

Palabras Clave: bioética, heurística, gorroneo, virtudes aristotélicas.

Abstract: This paper discusses the differences and anachronisms of psychiatric practice with regard to medicine and its specific relationship with the pharmaceutical industry. The effectiveness of a medicament is evaluated from the subjectivity of the psychiatrist, unsupported by objective markers. Therefore psychiatrists are ideal clients of pharmaceutical propaganda, whose ideological supports this text analyzes.

Keywords: bioethics, heuristics, free riding, Aristotelian virtues.

La primera cuestión que deseo abordar para justificar este escrito, es defender lo específico de la relación de los psiquiatras con la industria psicofarmacéutica y de como sus diferencias con la relación médico-farmacológica, la convierten en una anomalía buena para pensar. Más allá de la intensidad del efecto placebo, fármacos y psicofármacos comparten un contexto común: ambos son mercancías y por tanto tienen una doble cara de valor de cambio y valor de uso que a menudo –por decirlo con palabras de Machado– ofuscan a médicos y psiquiatras confundiendo valor con precio.

Pensar sobre la mercancía supone en principio desvelar el papel de fetiche que tienen todos los fármacos tras su paso por el mercado: Zizeck¹ sintetiza la esencia del capitalismo en que frente a las viejas relaciones de sumisión entre los hombres de las sociedades precapitalistas, ahora son los objetos circulando en el mercado quienes crean servidumbre. Así como en el Tíbet cuando uno coloca un molino de oración ya pue-

¹ “El más sublime de los histéricos” es quizás el texto más académico del autor que mezcla Hegel y Lacan logrando hacer comprensible el texto.

de desentenderse de él porque reza solo, bajo el capital, los objetos nos esclavizan permitiendo relaciones libres entre los hombres.

El mercado de psicofármacos comparte los mismos dilemas económico-políticos que el resto de fármacos y cada innovación introducida por los laboratorios exige un análisis de coste-beneficios ejemplificado por la polémica sobre el tratamiento de la hepatitis entre los pacientes, los límites económicos del estado y los intereses de los laboratorios. Análisis que debe incluir las voces críticas que distanciadadas de los intereses inmediatos de los pacientes (las víctimas tiene una visión necesariamente miope) que nos avisan de las catastróficas consecuencias-no queridas de la actitud condescendiente con la demanda, que exige ceder al chantaje económico que fija el astronómico precio del fármaco apoyándose en una legislación protectora de las patentes que no hará sino empeorar con el Tratado de Libre Comercio con EEUU.

El conflicto nos conduce a un dilema del tipo ¿La bolsa o la vida? reflejado con rigor por Pablo Martínez en un periódico de la CNT². Tras el precio del fármaco se desarrolla una historia que se inicia en 2011 con la compra del Sofusbuvir en 11.000 millones de dolores por la compañía Gilead a la farmacéutica Sovaldi que se revaloriza espectacularmente en la bolsa y hace flotar el precio de tratamiento por enfermo desde los 60.000 dólares por enfermo en EEUU hasta los 100 en Egipto. A pesar de esa variable a un precio medio de 25.000 Euros por enfermo, el tratamiento a nivel mundial podría alcanzar los 9 billones de Euros año que es algo más que la suma del PIB de varios países de nuestro entorno.

Si fármacos y psicofármacos comparten los chantajes del mercado, nuestras prácticas psiquiátricas deben converger con resistencias tanto de organizaciones médicas del tipo No gracias como con organizaciones antimonopolistas agrupadas tras los análisis de Klein³ en No Logo.

Pero junto a esas convergencias la psiquiatría tiene particularidades evidentes: cada vez que en una de nuestras consultas los familiares de un usuario reclama la substitución del Haloperidol por un neuroléptico de nueva generación, el argumento de la demanda son habladurías difundidas desde la industria sobre el progreso y las virtudes salúífero-regenerativas que ni el demandante ni nosotros podemos objetivar a diferencia del retroviral. El uso de los psicofármacos exagera el predominio absoluto del valor de cambio sobre el valor de uso: la psiquiatría es una práctica artesanal frente a la medico-científica apoyada en la radiología y la anatomía patológica⁴. Ese salto a la decisión del psiquiatra para prescribir un psicofármaco sin apoyo objetivo le convierte en el reclamo ideal de un vendedor y un laboratorio que gasta el 10% en producir el producto y el 90% en conquistar la psique del prescriptor.

En ese sentido la propaganda de psicofármacos tiene un aliado natural en la mitología del progreso. Asumir el papel artesanal de la practica psiquiátrica, moverse en la modestia de la difusión de significados de la psicopatología y la inseguridad del diagnóstico y el bricolaje que llamamos tratamiento, quema y cansa. Lo anacrónico de nuestra práctica exigiría aceptar que no cumple los criterios weberianos del científico y con ello renunciar a la lógica del progreso respecto a que cuanto más moderno es un psicofármaco mejor. Esa ausencia de progreso se objetiva en el distinto valor de los autores clásicos en medicina y psiquiatría: si resucitase Fleming trataría mucho peor a un infeccioso que cualquier MIR, pero un resucitado López Ibor con su vademécum lo haría mejor que el residente psiquiátrico. Un artesano con pretensiones científicas, con posibilidades de ampliar el consumo a unas poblaciones que pueden ser incluidas como enfermos en función de reetiquetar malestares cotidianos como trastorno psiquiátrico o incluir a los propios animales de compañía en clientes (Prozac es consumido por varios miles de p.e.t.s newyorkinos) parece el sueño de un mercader que desea vender

² Pablo Martínez: Gailead, Sovaldi. Hepatitis: ¿la bolsa o la vida?

³ Tanto en ese texto como en "La doctrina del shock "Naomi Klein desarrolla un lúcido análisis sobre la ceguera que los estudios culturales -los estigmas, el genero, la raza- en el pensamiento radical mientras los monopolios colonizaban nuestra cotidianidad.

⁴ Medicamento-Doctor es la sabia formula de Balint para enfatizar como más allá del efecto placebo en medicina, la psiquiatría superpone un efecto transferencial tan intenso que el análisis de los efectos de un fármaco en un mismo equipo no sea equivalente.

psicofármacos. Por el contrario los psiquiatras críticos que perseveramos en el escepticismo incurrimos en una aparente paradoja: parecemos misonieístas que resisten a la innovación que nos propone la industria (cuyos visitantes en sus fichas nos etiquetan de tradicionalistas frente al innovador a seducir).

Por ello la industria psicofarmacéutica transformó el contexto de su propaganda alejándola de lo informativo y acercándola a un programa de seducción similar al de los logos comerciales tipo gente Marlboro.

A) La Antropología del Don. La relación cotidiana del psiquiatra con el representante farmacéutico está presidida por un ritual que incluye un regalo: desde el bolígrafo al viaje exótico no se concibe que la información científica no se apoye en un don. Marcell Maus⁵ en su estudio clásico ya formaliza la esencia de la economía del regalo como la que no espera reciprocidad con otro objeto sino en mantener la relación de dependencia y agradecimiento. Esa pérdida de libertad que padece el receptor de regalo se acentúa cuando ese regalo tiene un carácter excesivo y se escenifica como derroche. La ceremonia del Potlach en la que los jefes esquimales destruyen sus tesoros sin aparente utilidad constituye un rito que mantiene el mito de la debida obediencia como retribución del derroche. Cuando Levi Straus⁶ regresa a la civilización desde las tribus amazónicas cree ver en los derroches navideños una reedición postmoderna de esos ritos de sumisión a San Mercado. Cualquiera que asista a los fastos de presentación de un psicofármaco y logre distanciarse del espectáculo, tendrá la misma impresión de sobreabundancia, de rotura del cálculo mercantil, de invitación excesiva que aparentemente no pide nada a cambio más que un sentimiento obligado de gratitud junto a un sentimiento de inferioridad ante tanta munificencia desinteresada.

⁵ Este autor analiza como el don genera en cualquier sociedad y relación la obligación de restituir un equilibrio roto y de ahí la pérdida de libertad que conlleva un rito.

⁶ El prólogo de *Tristes Trópicos* incluye algunas interesantes confesiones personales sobre la melancolía del antropólogo y su extrañeza por su nomadeo entre varios mundos y sus ceremonias.

Más en concreto Tim Hardoff⁷ muestra en varios convincentes estudios de economía conductual como el *Gratis Total* de una mercancía es un atractor universal que trastorna la racionalidad del consumidor común haciéndole preferir lo que no quiere. Si mediante una subasta se fijan los precios de una exquisita chocolatina en 5 euros y otra vulgar en 1 euro y se rebaja la primera a 1 euro y la segunda a 0 euros, la mayoría de los consumidores prefieren no pagar nada y ahorrar un euro perdiendo los 4 euros de rebaja respecto a la chocolatina preferida. Los beneficios netos, los valores relativos y el gusto parecen cegados por la gratuidad o la seducción que desde Pitágoras ejerce el 0 sobre nosotros.

B) La transformación del Gusto Psiquiátrico. La recepción de esos dones excesivos por parte de los psiquiatras ha transformado radicalmente el *Habitus*, la ideología práctica de clase media de los médicos, mediante el cambio de su gusto de Necesidad-Pretensiones, por el gusto de Distinción-Lujo. Pierre Bordieu⁸ documenta como la clase social puede ser objetivada empíricamente observando las preferencias y gustos de los consumidores. Las primeras invitaciones a restaurantes u hoteles de lujo generan en el neófito psi una sensación de incomodidad “de que esto no es para mí” y por ello las personas fijadas a gustos de necesidad rara vez se dejan seducir por esos manjares para cuyo gozo no están educados. Por el contrario la característica central de la pequeña burguesía ascendente a la que pertenecemos los psiquiatras es la pretensión y la imitación de los gustos de las clases altas con la adopción de esos gustos de distinción.

Una vez que se logra inducir ese gusto de distinción en una pequeña muestra de psiquiatras, el deseo ser invitado se generaliza por un

⁷ En *Pregúntale al Economista Camuflado*, Harford presenta unos interesantes ejemplos de cómo la conducta real se aleja de la racionalidad del elector racional de la economía clásica hasta el punto de defender una nueva disciplina llamada Economía conductual.

⁸ De la basta obra de Bordieu su temprana obra sobre *La distinción* es la que inspira estas líneas pero toda su bibliografía sobre el *habitus* y la *trapa* científica son pertinentes para entender la fácil colonización psiquiátrica por los laboratorios.

mecanismo descrito por Rene Girad⁹ como Mimetismo Compulsivo. Psiquiatras con hábitos sedentarios, sin don de lenguas se ven arrasados al turismo¹⁰ congresual, a un corre que te pilló de aeropuertos y hoteles que lejos de explicarse por el principio del placer sólo se justifica por ese mimetismo de distinción y envidia del deseo ajeno. La avidez con que se cargan de chucherías en los congresos aterra: parecen sujetos clónicos que pagan el confort gratuito portando sus bolsas de propaganda.

De nuevo los economistas conductuales nos avisan de la paradoja del mimetismo y la distinción. Si pedimos detrás de otra persona en un restaurante y ella ha pedido el plato elegido in mente por nosotros seguramente cambiaremos nuestro deseo para no copiar y parecer originales: sacrificamos utilidad por reputación.

C) Los riesgos del Mecenazgo: Los escritos técnicos de Freud¹¹ son una advertencia insuperable contra las relaciones altruistas por encubrir la esencia del capitalismo que transforma la vida en tiempo y éste se vende por dinero. Cuando una terapia no se cobra violando ese axioma, él nos advierte como se facilita una fantasía de dependencia que crea un amor de transferencia que eterniza y altera la terapia impidiendo la separación y la travesía del fantasma.

Cuando el propio Freud viola ese principio y no solo analiza gratuitamente al Hombre de los Lobos, sino que hace colectas para él, convierte a Sergio en lo que los modernos llamamos un free reader, en un gorrón. De las descripciones de la honestidad con que Freud caracteriza a su enfermo, a la visión que sus dos analistas posteriores dan de él media el abismo de quien se ha acostumbrado a mentir sobre su situación económica

o esgrime razonamientos tan viles para tranquilizar a su esposa contra el exterminio nazi como el “a nosotros, que no somos judíos”. La terrible biografía de alguien tan dependiente de instituciones psicoanalíticas¹² como Sergio debería advertirnos sobre los peligros de cualquier regalo continuado que nos fije a bucles de agradecimientos en los que la actuación libre es vivida como culpa y traición al benefactor

Por eso los costes ocultos de devolver favores a representantes farmacéuticos nubla las decisiones y es escasamente influenciable por declaraciones de transparencia. En otro experimento sobre influencia del mecenazgo se pidió a dos críticos de arte evaluar obras de dos galerías A y al segundo la B antes de empezar la valoración y no mantendrían relaciones a posteriori para no perjudicar la crítica. A pesar de todo, los dos críticos puntuaron 30 - 50 veces mejor las obras de las galerías de sus mecenas.

El Principio San Agustín. Creo que la justa percepción del riesgo de ese contexto que cambia nuestros gustos y amenaza convertirnos en gorriones agradecidos, lleva a Jose Valdecasas –el autor que cierra estas jornadas– a trazar una rígida “raya en la arena” que evite la tentación prohibiéndose recibir visitas, ni aceptar bolígrafos o pequeñas dádivas de laboratorios, rigiéndose por un principio ético que repite una experiencia de San Agustín cuando era un cristiano recién converso.

Cuando en Roma un amigo invita a S Agustín al circo, el doctor de la iglesia piensa que su recién adquirida virtud de templanza, le permitirá ser inmune a las bajas pasiones que la chusma exhibe ante la sangre de los gladiadores. A pesar de la gracia, S Agustín se ve arrastrado por la pasión a gritar y gozar del sangriento combate y esa sorprendente debilidad le lleva a huir de cualquier tentación por desconfiar de su autocontrol.

Escribe Jose Valdecasas en ese brillante artículo que glosó: “¿Recibir un regalo de un representante hace que prescribamos mal? No necesariamente.

⁹ Aunque se refiere a historias bíblicas el libro de Anagrama “La ruta antigua de los hombres perversos “ejemplifica esa facilidad para el mal mimético en los linchamientos de Job o Jesucristo.

¹⁰ Agustín García Calvo en su imprescindible Mentiras Principales encuentra la etimología del término en el tornar y sus tristezas: fue aplicado a los toros que no envisten y dan vueltas en desconcierto.

¹¹ En estos escritos sobre la técnica analítica podemos casi visualizar al Freud clínico: revela como inicia y termina el tratamiento, como cobra cada quincena, qué hace cuando falta a la cita un paciente.

¹² Que el movimiento psicoanalítico le facilitase un pasaporte en plena ocupación nazi para que rehiciese su cura, privándole de él a intelectuales judíos asesinados enviados al matadero es un acto injustificable.

Muchos médicos creen ser inmunes a dichos cantos de sirena y están seguros que mantienen su independencia a pesar de lo rica que estaba la langosta a que nos invitaron el mes pasado en Nápoles... Recurrirémos a un caso personal: hace años recibía frecuentemente a un representante de un determinado antipsicótico. Me ofreció participar en un libro de casos que editó el laboratorio con un caso clínico muy breve, el cual como publicación científica no puede calificarse más que como una mierda... Y además me pagaron 600 euros Todo muy legal y declarado ¿pero les parece muy ético? A mi no me lo parece. El caso es que poco después de ésto (y de varias cenas a las que fui amablemente invitado con otros colegas) sale el genérico del antipsicótico y cuando voy a rellenar la receta con dicho genérico les juro que se me quedo la mano paralizada pensando en el simpático visitador y en que le estaba fastidiando con lo del genérico, con lo bien que se había portado conmigo y lo triste es que no prescribí el genérico”.

El juicio ético de Valdecasas se extrema en función de la vergüenza que trasuda su recuerdo, calificando a esos obsequios como sobornos “cosas que mueven, impelen o excitan el animo para inclinarlo a complacer a otra persona” y saca valor de esa calificación para apostar por la ruptura de relaciones con la industria cancelando cualquier visita de sus representantes para así “no sentirse sobornado”.

Finaliza Valdecasas esa reflexión afirmando “el compromiso ético es algo muy personal (aunque con repercusión social) y cada uno es libre de tener su ética o no tenerla en absoluto. Hubo quien nos dijo que la ética era cosa de griegos... reafirmando la idea mas allá de la reflexión ética necesariamente individual está el aspecto colectivo económico”.

¿Es de verdad el compromiso ético algo personal y cada uno puede tener su ética?

Quizás lo extremado de la opción –alejarse de la tentación– y la rigidez consecuente tenga que ver con ese individualismo emotivismo ético que discutiré en estas líneas.

Bioética y Saber Común: Si Ortega y Gasset escuchara a Valdecasas que la ética pertenece al ambi-

to de lo íntimo-individual, no dejaría de asombrarse y trataría de ilustrarlo con su texto “¿Que son los valores? Introducción a una estimativa”.

En él sostiene que Bueno-Malo son calificativos para acciones humanas tan objetivos como rojo-negro, porque han sido construidas y vitalizadas en el proceso evolutivo de forma tal que las especies o las comunidades que erraron en esas líneas epigenéticas creadoras de valores desaparecieron por selección natural.

Por el contrario Castilla del Pino¹³ hubiese aprobado esa subjetivación de la ética de Valdecasas en línea con el análisis lingüístico del Circulo de Viena: para ellos, bueno-malo no describen ninguna cualidad del mundo. Expresan simple aprobación o propaganda por parte de quien enuncia la estimativa. Si digo es bueno lavarse las manos simplemente realizo un acto de propaganda que significa: a mi me gusta lavarme las manos imítente.

El emotivismo moral se extiende a las expresiones negativas: es malo recibir prebendas de la industria farmacéutica significa simplemente que a mí no me gusta esa acción y así quiero manifestarlo al público lector o mis hijos como dice Valdecasas en su texto. Confundir un juicio de valor con un juicio objetivo y atribuir la belleza o la bondad al objeto sin percibir la proyección, es para Castilla del Pino un error de habla que inicia un pensamiento patológico y dogmático.

Entre las posiciones de Ortega y Castilla del Pino ha ocurrido lo que en su Historia de la Ética llama Macintyre¹⁴ la quiebra del mundo de las virtudes que han convertido los conceptos éticos en fósiles lingüísticos que ya no significan nada, hundimiento del mundo de la virtudes que no tiene fundamento en ninguna revolución epistemológica sino como dice ese autor, reflejan el fin de

¹³ Desde sus trabajos sobre las respuestas al TAT de Murray hasta sus trabajos de psicopatología la separación entre juicios de realidad y de valor le han conducido a su caracterización de la psicosis por su connotación o denotación adiacrítica.

¹⁴ La ultima obra de este autor *Animales racionales y dependientes* lo convierte en el principal defensor de una ética aristotélica-comunitario que ya anunciaba en su *Historia de la ética* y el multicitado *Tras la Virtud*.

lo comunitario y la emergencia del mundo de los individuos.

Si puedo decir que un relojero es bueno porque cumple su función de hacer bien relojes y no puedo decir que la vida de tal hombre fue buena, es porque no hay un modelo colectivo de vida buena y cada individuo decide en función de sus sentimientos esa dicotomía. Bueno en postmodernidad es aquello que después de hecho me hace sentir bien y malo lo contrario. Ya no hay vidas ejemplares y Madame Curie o Teresa de Calcuta pueden ser vistas como ejemplo de una biografía masoquista y desgraciada, mientras un Rolling Stone puede ser ejemplo de buena vida, con sexo, drogas, etc.

Esa incapacidad para juzgar de forma colectiva lo bueno en el hombre genera una especialidad profesional que hubiese asombrado a Aristóteles: los éticos profesionales y los bioéticos. Para los clásicos no puede haber especialistas en ética precisamente porque todos los hombres lo somos. La ética –contra la pretensión de los sofistas– no se aprende como una técnica, sino que se adquiere como un saber práctico en la vida cotidiana. Se trata de un saber común, de adquirir prudencia (*phronesis*) en las interacciones amistosas y ciudadanas y no aprender un saber (*sofia*). Lo moral siempre trata de lo contingente, lo que puede ser hecho de otra forma y requiere ese juicio ambiguo que llamamos prudencia, que se adquiere únicamente con la amistad. De ahí que el analfabetismo moral que denuncia Macintyre en la postmodernidad es precedido por la quiebra del vínculo comunitario que hace ignorar el significado de nosotros.

Weber¹⁵ llamó a ese proceso, politeísmo de los valores y lo consideró uno de los dramas del capitalismo. El mercado disuelve cualquier principio comunitario que definía una vida buena como el paso por las edades del hombre cumpliendo el *ethos* para cada papel social. Un buen hombre fue quien pasó por los estadios de niño, joven, soldado, ciudadano, anciano, cumplien-

do bien esas funciones contribuyendo con ello al bien común. Ese bien imponía deberes y por ello ignorar balances egoístas. Por el contrario los ideales de la postmodernidad se basan en un subjetivismo que disuelve cualquier deber ciudadano, cualquier tradición substituyéndolo por valores psicológicos como autenticidad, gozo, realización en un marco de balances intimistas. A. Guiddens¹⁶ aprueba ese cinismo egoísta como eclosión de libertad: en la postmodernidad ya no tengo que ser arquitecto como papá o sostener una familia como mamá, sino que puedo cambiar de pareja, profesión o incluso genero en función de mis deseos frente a la dictadura de los roles y la tradición comunitaria. Esa satisfacción con la primera sociedad de la libertad le lleva a ejemplificar sus asertos con el análisis de patologías psiquiátricas tan improbables como la adicción al sexo o aprobar prácticas tan curiosas como el Masturbaron de Londres¹⁷.

El conflicto central de ese modelo surge cuando percibimos que somos animales no solo racionales sino dependientes y ya es tarde para forjar esos vínculos solidarios que antaño nos permitían envejecer y morir en casa. Frente a ello hoy es preciso cerrar la puerta de esa casa para esperar la muerte en asilos.

El emotivismo complementa la psiquiatrización de la vida atribuyendo al gremio *psi* el rol de bioéticos de cabecera (¿es bueno para mi salud mental tal o cual conducta?). El ejercicio de dicha pericia por los psiquiatras, reitera otra faceta de la banalidad teórica de nuestra disciplina y la venalidad de los peritos psiquiátricos, que tienen que evaluar ante los tribunales cuánto de loco y cuánto de criminal tiene un reo, lo que aumenta la vergüenza de pertenecer al gremio. El ridículo de los psiquiatras en los tribunales peritando a favor o en contra de la responsabilidad del sujeto según quien les paga revela la imposibilidad de objetivar las conductas imputables de las inimputables. Decir inimputable significa convertir

¹⁵ La rígida separación de los juicios de realidad y de valor son la innovación central de la obra weberiana que Jaspers trató de incluir en la psicopatología. La tragedia del salto a la decisión sin base en la ciencia es un dogma de la postmodernidad que complementa los análisis lógicos del Círculo de Viena.

¹⁶ El análisis de Guiddens en *La Transformación de la Intimidad del intimismo y el relativismo moral* es un elogio continuo de nuestro mundo y a la vez de la práctica psicoterapéutica y los libros de autoayuda.

¹⁷ Slavoj Žižec en varios de sus textos ejemplifica con esa práctica en la que miles de personas se masturban en una ceremonia pública el narcisismo postmoderno y el cumplimiento del mandato del superyo de gozar.

al actor en un no sujeto, en una especie de autómatas que aún teniendo el cuerpo de humano no pertenece a nuestro género por ausencia de capacidad de pensar-decidir.

Pero incluso lejos de esa gestión del mal que se nos atribuye a los psiquiatras, los informes clínicos cotidianos respecto a la capacidad de un distímico para trabajar o la capacidad para la crianza de un padre o madre en divorcio traduce esa falsa asignación al psiquiatra de sujeto de supuesto saber. Acrasia era una característica del sujeto sin voluntad que antaño caracterizaba al vago. Amargado era el anhedónico antes de ser psiquiatrizado y el saber común supo hasta la modernidad identificarlos y juzgarlos sin necesidad de especialistas en saber vivir.

El dilema de S Agustín en el circo o el de Valdecasas ante el tentador representante de psicofármacos, solo rebasa la estética si la ética se colectiviza y sale de su intimismo, si su ejemplo cunde, logrando una comunidad de no gorriones. De nuevo Macintyre nos avisa de que a nivel moral no estamos esperando a los bárbaros sino tras la barbarie y que si en aquellos tiempos oscuros la cultura sobrevivió en pequeños conventos hoy debemos preservar esas virtudes construyendo otros espacios colectivos de resistencia al mercado que el No gracias o el No lo go anticipa.

Antonio Machado nos dejó dicho: “el ojo no es ojo porque tú lo veas sino porque te ve” y por ello reflexionar sobre los estudios de economía de la conducta y el modelo ético-psicológico que configura el currículo de las élites gerenciales en las facultades de negocios iluminará nuestro papel de objeto de propaganda. Cómo describe la ética y la inteligencia la psicología de los economistas ocupara las siguientes líneas.

¿Corruptibles o Incorruptibles?, ¿Tarugados?: sólo un poco? Gary Becker fue el primer economista que ganó un Premio Nobel por extender la razón económica a espacios hasta entonces tan ajenos al cálculo egoísta como la familia. Con sus ecuaciones fue capaz de explicar y anticipar comportamientos tan íntimos como la decisión del número de hijos (enmarcándolo en la teoría de la ostentación de bienes) o las probabilidades de divorcio (calculando tres sencillas varia-

bles), o anticipar incluso el número de visitas familiares a ancianos, al tiempo que proponía soluciones pragmáticas a dichos dilemas. Fue el precursor de esa función postmoderna del economista de cabecera que mediante curvas de utilidades y ecuaciones probabilísticas es capaz de aconsejar sobre cuando se debe perder la virginidad o la utilidad de tener uno o más amantes dentro del matrimonio¹⁸ o como escoger pareja mediante esas modernas celestinas llamadas redes sociales.

La teoría moral beckeriana se ajusta al conductismo y fue bautizada en el gremio como el Modelo Simple del Crimen Racional resumido en el acróstico SMORC. El delito o las faltas leves –el esquema se le ocurrió cuando aparcó indebidamente para llegar a tiempo a una reunión de departamento– se cometen según un cálculo de costes-beneficios que tiene en cuenta el valor de la multa, la posibilidad de ser descubierto y el beneficio obtenido. Ese modelo obviamente no deja sitio al juicio moral que se ve substituido por resultados positivo-negativo e induce un mundo SMORC que exige un continuo de desconfianza y vigilancia formalizando una judicialización que cubra toda la vida cotidiana.

Frente a ese modelo, Ariely desarrolla en *¿Por qué somos deshonestos?* un modelo alternativo que separa claramente el comportamiento del delincuente habitual basado en una carrera delictiva con sus pasos y normas, de la deshonestidad cotidiana que nos interesa. Según él esa deshonestidad está presidida por un conflicto entre dos fuerzas que son el deseo de provecho y a la vez la voluntad de conservar una buena imagen interna.

Con éllo, los modelos del engaño en gente normal están presididos por algo tan contradictorio como la pauta de “engañar pero sólo un poco”. La deshonestidad y el engaño se frena menos como vamos a ver en los elegantes experimentos de Ariely por el temor a ser descubiertos y

¹⁸ Quien dude de la penetración de la economía en la vida cotidiana que consulte el índice de El economista camuflado de Harfold o la columna del mismo autor sobre consultas económicas en la prensa salmón: desde los cuidados de bebés al testamento es cuantificado con fórmulas y curvas matemático-económicas que llevan a consejos conductuales sorprendentes.

castigados que por el deseo de conservar el auto respeto. Lejos del cinismo propuesto por Becker no somos sujetos maquiavélicos sino contradictorios que desean estar a la vez en misa y repicando, dominados por curiosos fetiches de moralización como el del dinero.

Veamos alguno de esos experimentos.

No es el miedo, es la honestidad relativa: El experimento modelo de Arirly parte de una tarea de resolver cuentas en tiempo limitado recibiendo unos dólares variables en función de los éxitos. La primera situación excluye las tramas porque el cuestionario es corregido y pagado por el experimentador con objeto de obtener una línea media de aciertos-ganancias supongamos de que de 32 dólares. La variación del experimento consiste en facilitar las trampas: 1) el test se auto corrige se entrega y sin mas examen se paga: el nivel medio de aciertos y de trampas sube pero salvo casos extremo solo se mejora en un 10-15% que es el nivel de deshonestidad media. Dicho nivel de engaño persiste aunque se mande corregir y autodestruir el test o que quien vigile el experimento sea una profesora ciega. La mayoría de los sujetos hacen trampa –ese 10-15% de mejora en las respuestas– pero sólo un poco de trampa. En esa autocontención a la mini estafa no influye el riesgo de ser descubierto sino una especie de homeostasis que equilibra el beneficio y la conservación de una buena autoimagen, una doble motivación al lucro y a la honradez que se plasma en ese nivel de deshonestidad.

Tampoco el Beneficio: Aumentar la remuneración de 1 euro a 10 euros por respuesta acertada y por tanto posiblemente falsificada no hizo variar el nivel de engaño o incluso disminuía ligeramente el numero de respuestas falsamente computadas como aciertos quizás porque cuanto más se cobraba más se parecía el engaño a robar un bolso y menos a llevarse los bolígrafos de la oficina. La teoría del factor de tolerancia como racionalización para seguir sintiéndose honrados robando solo un poquito se confirma en multitud de artículos que describen el papel moralizador del dinero, su capacidad para disolver vínculos sociales o el papel desmoralizador de los objetos de marcas falsificadas.

Si en el anterior experimento el director paga con fichas –canjeables por dinero a la salida– en lugar de con euros reales, el nivel de trampas se eleva considerablemente hasta el 25%, como si el cobrar en fichas liberase de las restricciones morales.

De nuevo la observación de experiencias cotidianas confirma el experimento: en una mesa del departamento universitario hay una caja de caros bolígrafos de 3 euros y al lado otra con monedas de medio euro para el café. Nadie coge los euros y más de la mitad de los empleados roba bolígrafos. En el mismo departamento hay un frigorífico donde el personal guarda yogures o piezas de fruta. Los experimentadores dejan montoncitos de monedas que permanecen intactos mientras desaparecen los yogures.

Engaño Altruista: el efecto Robin Hood: De nuevo la vida real confirma ese efecto altruista: cuando una maquina expendedora de cervezas devuelve el dinero no se la explota hasta agotar las existencias sino que se cogen 3-4 latas y se llaman amigos para que se aprovechen también.

El ejemplo negativo, introducir un golfo en el grupo que al poco de empezar la prueba afirma haber acertado los 100 preguntas cobra y se marcha, “mejora” los resultados de todo el grupo, pero nadie lo imita afirmando resultados similares: simplemente se aumentan otro poco las trampas pero sin operar con un modelo SMORC. “Yo no soy como ese estafador” y el sentir vergüenza ajena (tus mentiras no son creíbles) son homeostatos que siguen funcionando y se exacerban si el “golfo” lleva un distintivo que lo hace ajeno al grupo. Si el experimento se hace en la universidad de Chicago y el golfo lleva una sudadera de la Universidad de California el mal ejemplo no influye para nada en el nivel de aciertos: “no es de los nuestros” inmuniza al contagio mientras la empatía actúa como un virus contagioso para aumentar la tolerancia al engaño.

Teoría de Juegos y Tolerancia a la Injusticia: rebasa absolutamente los límites de esta comunicación ni siquiera esquematizar la psicología que procura la teoría de juegos que tras dominar las estrategias de la guerra fría domina hoy

las decisiones de la economía financiera,¹⁹ que presiden la mente de los ecónomos animando a consentir con la injusticia en función de la utilidad.

Un ejemplo pertinente podría ser el juego del reparto. El experimentador regala 100 Euros a dos afortunados que deben repartírselo. Uno decide cómo –puede decir 99 para mi y 1 para ti– pero el otro puede no aceptar ese reparto con lo que los 100 E volverían al benefactor. En realidad el juego trata de tolerancia a la injusticia y los resultados son bastante descorazonadores: se aceptan repartos de 90 a 10 ya que el lucro ante el beneficio supera la ira provocada por la injusticia.

Racionalidad Limitada: Sesgos y Heurística: desde las escuelas de negocios y las facultades de economía se impone lentamente un modelo psicológico que deconstruye el sentido común en favor del calculo probabilístico. Daniel Kahneman²⁰ –otro premio Nobel de economía– comienza precozmente a diluir algunos tópicos que pasaban como leyes del comportamiento y no son más que olvido de la estadística. Con poco más de 20 años y siendo instructor de la aviación israelí Kahneman observa que una ley conductual que reza “el premio reduce el aprendizaje y el castigo lo mejora” no es sino un epifenómeno de la regresión a la media; cuando un piloto hace un brillante vuelo y se le felicita y otro muy malo y se le reprende sus siguientes vuelos probablemente regresaran a la media: mejorará el malo y empeorará el bueno con independencia de premios o castigos. Igual que la mejoría de niños depresivos que toman jarabe de arce: todo tiende a regresar a la media.

Sus trabajos posteriores en colaboración con Nazim Taleb, Csikszentmihalyi²¹ y una legión de

discípulos, corrigen nuestra tendencia a ignorar que el mundo carece de todo sentido y esta regido por leyes probabilísticas. De esa incapacidad para pensar como estadísticos, de emplear cotidianamente el calculo probabilístico nace la heurística, los sesgos de pensamiento que Taleb describe como Platonidad o tendencia a dar sentido y historificar lo real sin aprender de Shakespeare que ya sabía que la vida es un cuento lleno de ruido y furia que no significa nada.

La Platonidad es una voluntad de dar sentido, un sesgo mental para encontrar racionalidad o poder construir narraciones que substituyen al mundo real como colección de acontecimientos azarosos regidos por el azar.

Kahneman propone el ejemplo del acertijo de la bibliotecaria: si vemos pasar por cualquier barrio madrileño una joven con gafas llevando libros en la mano, y nos preguntan si es cajera o bibliotecaria, la mayoría contestaríamos que es bibliotecaria y erraríamos porque hay una proporción de 20 a 1 entre cajeras y bibliotecarias. Nuestra mente sustituye lo probable por lo plausible y por eso se equivoca. El sesgo es tan potente que incluso estadísticos profesionales fracasan cuando se les plantea en la vida cotidiana un problema sencillo: en un hospital han nacido el último mes 40 niños y 60 niñas ¿es un hospital de 200 camas o de 800? La respuesta falsa del 800 se impone porque los estadísticos no enchufan su cerebro y funciona racionalmente sino que el modulo narrativo domina nuestra vida cotidiana.

La información cuesta obtenerla y almacenarla. Un libro de de 1000 palabras aleatorias necesitan mucha memoria y por eso buscamos un patrón que lo ordenen y nos dé un relato narrativo fácil de recordar.

Racionalización a Posteriori: Una mujer escoge entre tres cajas de calcetines y a posteriori explica su elección por su color o su textura cuando los calcetines son idénticos. El sesgo de retrospectión de que por fin entendí el pasado y puedo predecir el futuro disminuye de forma falsa la fuerza de la incertidumbre y el valor de la suerte o el azar. La historia no tiene leyes sino azares y la posibilidad de que las madres de Lenin o Stalin abortasen con el cambio consiguiente del curso

¹⁹ En “Ego: las trampas del juego capitalista”, Frank Schirmer hace una cuidadosa exposición de esa emigración de los matemáticos que pasan del Pentágono a la bolsa en menos de un quinquenio con el mismo aparato teórico que reduce el yo a un jugador de faroles financieros.

²⁰ Tras sus trabajos de juventud sobre la atención y los posteriores de la aversión al riesgo su último libro *Pensar rápido Pensar despacio*, da una visión global de su pensamiento e inspira bastantes líneas de este trabajo.

²¹ De Mihaly Csikszentmihalyi resulta imprescindible *Fluir* y muy recomendable el *Yo evolutivo* De Nazim Taleb su best seller *El Cisne Negro* es un libro serio y que da un paso mas allá a las tesis de Kahneman.

histórico fue del 50%. El azar preside nuestras vidas en una proporción que deseamos ignorar.

La estadística viola la lógica aristotélica que configura el pensar cotidiano. Es verdad que la mayor incidencia de cáncer de riñón se produce en EEUU en algún estado rural, que vota republicano y conserva hábitos comunitarios y también en esa línea que el mayor nivel de éxito escolar se produce en pequeños colegios campesinos y con comunidades tradicionales. Naturalmente pensamos en la vida sana campesina como causa de esas tasas, pero resulta que el mayor índice de casos de cáncer de riñón y de fracaso escolar se producen también en otros estados rurales, con voto republicano y comunidades tradicionales porque las cifras extremas vienen determinadas por el pequeño tamaño de la muestra propio de esos estados.

La coherencia, la plausibilidad, los juicios representativos son malos para pensar probabilísticamente. Incluso nuestra memoria biográfica selecciona como un palimpsesto lo importante para una narración a posteriori y reverbera un yo mucho más coherente que el yo sucesivo que refleja los azares reales de las biografías. Todo parece menos aleatorio de lo que es según Kahneman, todos deberíamos ser más empiristas escépticos que narradores sobre el sentido de la vida o la historia.

Marcos y Realidad: el corto artículo que hace ganar el Nobel de Economía a Daniel Kahneman demuestra una tesis contraria al modelo del sujeto calculador-electoral racional: nuestras decisiones no están determinadas por un balance probabilístico de ganancias-pérdidas sino por una aversión radical a las pérdidas. La final del mundial de fútbol la ganó Alemania 2-1 o la perdió Francia por 2-1: según la lógica son idénticas porque describen el mismo estado del mundo. En la realidad producen asociaciones mentales diferentes y reacciones humanas radicalmente distintas.

Ganar-perder son palabras fetiches que producen movimientos de aproximación-evitación que parece tienen que ver con nuestra historia evolutiva y su rápida llegada a la amígdala. El animal que defiende un territorio tiene más posibilidades de vencer al invasor por esa mayor motivación de No perder frente al más débil deseo de

ganar. Ganar-perder, son palabras fetiches que producen movimientos de aproximación-evitación que parece tienen que ver con nuestra historia evolutiva y su rápida llegada a la amígdala. El animal que defiende un territorio tiene más posibilidades de vencer al invasor por esa mayor motivación de No perder frente al más débil deseo de ganar. Los golfistas juegan mejor cuando deben evitar bajar de la media que cuando lo hacen para mejorar sus máximos resultados.

El poder del formato: la tendencia al olvido del denominador en cualquier estadística viene determinada por la distinta capacidad de producir imágenes mentales que tiene la presentación de los datos. Mil americanos morirán este año por agresiones de esquizofrénicos no medicados, se asocia a una peligrosidad mayor que el titular de que 0,00036% de americanos morirán este año por esa causa.

Complementando estos sesgos del hombre americano, el orden de adjetivos calificativos modifica radicalmente nuestro juicio de una persona. Si a un candidato a alcalde se le describe como “inteligente-diligente-impulsivo-crítico-testarudo-venal” produce una intención de voto opuesta a la descripción del alcaldable como “venal-testarudo-crítico-impulsivo-diligente-inteligente”.

Lo que vemos es todo lo que hay: wysiatiy es el acróstico de este sesgo mental que nos impide preguntarnos ¿Qué datos necesito saber para formarme un juicio racional sobre este evento? Primando la información que hay aunque sea insuficiente o impertinente y buscando coherencia en lugar de juzgar la cantidad-calidad de los datos y su relevancia-irrelevancia llegamos a juicios gratuitos. Un tipo de pensar que Kahneman llama rápido nos hace saltar a las falsas conclusiones pero nos evita la incomodidad de la duda. Respondemos en ese sentido una pregunta más sencilla que la difícil que nos hacen con los datos, que si disponemos y la extrapolamos sin darnos cuenta de la necesidad de ampliar la información para responder de forma fiable.

El voto lo decide a veces la sonrisa del candidato. Inversores compran acciones basándose en la inteligencia o aspecto del gerente y no en la solvencia de los ignorados datos mercantiles y los representantes farmacéuticos tratan de asociar

su persona al producto para que prescribamos según sesgos de afecto.

Damasio²² llama marcadores corporales a los agentes de esas decisiones determinadas por humores corporales que invalidan a los lesionados prefrontales que carecen de ellas y viven en la continua duda por su incapacidad para saltar a la decisión.

Lo mío es mejor por ser mío: la tendencia a dotar de valores positivos a nuestras posesiones simplemente por ser nuestras o a aprobar a posteriori decisiones que nos fueron impuestas marca un nuevo sesgo de fijación de gusto y compulsión a la repetición de conductas. Parece como si la simple posesión de mercancías nos convierte en fetichistas. El ejemplo de Kahnemann se ilustra con la historia de dos gemelos idénticos a los que la empresa premia con un aumento de 1.000 € de sueldo ó 15 días de vacaciones extras. Como dicen no tener preferencias se sortea el premio que otorga a Pedro el dinero y a Pablo las vacaciones. Al año se propone a ambos un cambio de papeles y ambos rechazan la oferta: el cambio es vivido como pérdida y Pedro acomodado al dinero no quiere perderlo y Pablo tampoco su tiempo libre.

La misma pauta se repite si en un sorteo toca a A una estilográfica y un reloj a B. Si se propone un cambio al día siguiente las negativas habituales: en una sola noche ya hemos dotado de un valor suplementario al objeto poseído y nos gusta de una manera especial.

Introspección del dolor: un mal testigo. Si esta serie de experiencias cancelaba la existencia de un elector racional, un par de observaciones nos obligaran a aceptar una especie de disociación del sujeto entre un yo que experimenta y un yo que recuerda. Por supuesto ese modelo rompe con cualquier fiabilidad de la mejoría-empeoramiento psicopatológica basada en el relato del paciente.

En un experimento de tolerancia al dolor se pedía a un grupo de testigos que metiese su mano

derecha en un recipiente de agua a 10 grados y la retirase a los 60 segundos. Al otro grupo que la metiese en las mismas condiciones pero en lugar de sacarla a los 60 segundos durante 30 segundos más se calentaba el agua progresivamente hasta los 25 durando la experiencia 90 segundos. Más del 80% de los sujetos prefirieron la segunda e irracional experiencia que sumaba más dolor para repetirlo con la mano izquierda. Idénticos resultados se obtienen cuando se pide rellenar un cuestionario a dos grupos de pacientes a los que se realiza una colonoscopia lenta y otra rápida. En el primer grupo la prueba termina en 10 minutos y cesa en el punto más alto de la curva dolorosa. En el segundo tras los 10 minutos de dolor idéntico se retira lentamente la sonda durante otros 10 minutos en los que el dolor es leve y decreciente. De nuevo el dolor experimentado y el recordado son contradictorios y en los cuestionarios al final de la prueba la mayoría de pacientes valora como menos dolorosa la que dura 20 minutos en la que se han sufrido 10 minutos idénticos más otros 10 de dolor decreciente.

Ambas experiencias muestran como el yo que recuerda no suma experiencias ni calcula utilidades sino que fija momentos prototípicos y por ello crea falsos recuerdos. La regla del pico final que domina la estimación retrospectiva, fija el peor dolor y olvida la duración, decidiendo a posteriori en contra de sus intereses objetivos.

Tampoco para el Bienestar: Mihaly Csikszentmihalyi diseñó un ingenioso experimento que consistía de un Muestreo de Experiencias (el sujeto debía anotar en el móvil una escala con lo que hacía y su agrado-desagrado en los distintos momentos del día en que recibía la llamada) y de un cuestionario que evaluaba el día total en función de sus recuerdos.

Otra vez los resultados disociaban al yo que experimentaba del yo que recordaba. El domingo por la mañana era un momento especialmente malvivido –la neurosis de domingo– porque el ocio aumentaba el riesgo de angustia-aburrimiento pero se recordaba como un momento más placentero que las mañanas de trabajo. Por el contrario el tiempo de trabajo se experimentaba como positivo o neutro y se evaluaba como negativo y agotador. Sorprendente era que el desplazamiento para ir al trabajo era uno de

²² En el error de Descartes figuran algunos casos clínicos ilustrativos y en su texto sobre Spinoza marca un nuevo concepto de neuropsiquiatría que puede dejarnos sin campo psiquiátrico.

los peores momentos vividos y no recordados. En cuanto a las vacaciones el que Helen evaluase “fui feliz en agosto” apenas se correspondía con el balance de tiempos en situaciones satisfactorias versus tiempos de situaciones que deseaba escapar en ese mes cuando atendíamos el registro temporal de experiencias.

Las publicaciones de este autor sobre factores y situaciones de felicidad-infelicidad son sorprendentes y de nuevo contrarias al sentido común: la infelicidad provocada por una colectomía a los 3 meses apenas varía en un muestreo de experiencias respecto a los niveles previos porque el sujeto apenas atiende este estado en sus rutinas, pero cuando es reversible lo recuerda como un tiempo atroz. Tampoco la felicidad de un premio de la lotería supera un cambio hedónico recogido en los registros de experiencia a los 6 meses de cobrado por un fenómeno de acomodación similar, mientras el cuestionario describe un sujeto exultante.

El yo que evalúa la felicidad –como con el dolor– no sabe sumar y aparece dominado por lo que Kahnemann llama el efecto Mimi que en la Boheme lleva una vida atroz pero cuando se esta muriendo llega su amante y ese breve epilogo con Rodolfo parece transformar su vida en algo feliz. De nuevo seguimos determinados por prototipos en lugar de por sumas y resulta que la mayoría de los encuestados califican de una vida más feliz la de quien pasa 60 años malos y 3 últimos años de feliz, que quien pasa 60 años de felicidad y los 3 últimos de vida solitaria. Parece como si la importancia del epilogo nos hiciese olvidar de nuevo la duración. De nuevo mi identidad se construye a posteriori y Yo soy el yo que recuerda mientras me muestro indiferente-amnésico al yo que experimenta.

Mirando Atrás: la recepción de los psicofármacos en España: Si se acepta nuestra tesis de que la noción de Progreso no funciona en psiquiatría como en medicina, parece oportuno volver la vista al momento en que los psicofármacos llegan a nuestro campo y son recibidos en el marco de una psicopatología refinada, una práctica limitada a casos psiquiátricos sin *ovnis* (objetos psiquiátricos no identificados) y un gremio que genera un gasto modesto que lo protegía de las atenciones de la industria .

Un artículo de Castilla del Pino²³ describe ese momento comparando las diferencias entre la TEC que buscaba crear un síndrome amnésico en el que el delirio se olvidase y sobre el que recrear una psique normal y los recién llegados neurolépticos que provocan una distanciada a las ideas delirantes con posibilidad de criticar la genealogía del mismo (pensamiento sobreinclusivo, denotación y connotación adiacrítica).

Con independencia del optimismo terapéutico del modelo, lo importante es que proponía una recepción de lo farmacológico que relacionaba el saber real del gremio –la sicopatología– con unos efectos empíricos que permitían hacer una clasificación de neurolépticos basada en sus efectos clínicos: los extremos de neurolépticos incisivos-sedativos marcaban las acciones reales de fármacos con fuertes efectos extrapiramidales indicados en delirios-alucinaciones y fármacos sedativos con efectos ansiolíticos indicados en la angustia psicótica. Cócteles tan sencillos como Haloperidol-Sinogán a dosis que produjesen efectos extrapiramidales iniciaban algo parecido a lograr algoritmos que pusiesen de acuerdo protocolos comunes a todo el gremio que la DSM y las clases particulares sobre receptores cerebrales de la industria nos hizo olvidar.

En el espectro depresivo un esquema parecido fue desarrollado por López Ibor²⁴ que extendió el campo hasta considerar las neurosis como enfermedades de animo, reduciendo la psicopatología a una suma de equivalentes depresivos adjuntando a ese modelo una escala de antidepresivos con tricíclicos específicos sobre la inhibición psicomotriz (Anafranil) intermedios sobre la tristeza (Triptizol) y en el otro extremo fármacos mixtos para la angustia depresiva (Nobitrol).

²³ En *Vieja y Nueva psiquiatría* Castilla del Pino revisa ese tránsito de la neuropsiquiatría en la que se formó a una práctica biopsicosocial con una perspectiva de rigor que el futuro no confirmó.

²⁴ Los equivalentes depresivos de Ibor Aliño en la editorial Paz Montalvo así como sus reevaluaciones del *Hombre de los Lobos* como un caso depresivo, son textos poco citados por los ateóricos que han liquidado el término neurosis sin reparar en su genealogía y deuda con estos autores.

Con independencia de compartir un modelo que extendía lo endógeno a niveles cuasi-místicos y reducía lo comprensible a las reacciones vivenciales, estaríamos de nuevo en algo cercano a un algoritmo que pudo poner orden en el gremio y desarrollar intereses hacía el refinamiento psicopatológico.

Desde luego que no se trata de aparentar un saber objetivo que no se tiene para crear protocolos de consenso tan ridículos como el que prescribe terapia dialéctico-conductual, con una triada de fármacos para el Trastorno Límite, sino de colectivizar saberes en pautas acordes con la humildad artesanal de nuestra práctica.

Paul Mechl deja pocas dudas en un abanico de campos que incluye la psicoterapia sobre la superioridad de un algoritmo estadístico por sencillo que parezca sobre la intuición de los expertos para mejorar prácticas diversas (psicoterapia, consejo pedagógico, apagar fuegos). El texto de Mechl²⁵ –Clinical versus Statistical Prediction– no deja dudas: los expertos son incoherentes e inconsistentes en sus evaluaciones y tienden a complicar decisiones sencillas.

Se trataría entonces de desechar la pretensión de saber científico que nos atribuyen y reconocer lo artesanal de nuestras prácticas que por ello mismo necesitan una organización más gremial donde se colectivicen las experiencias clínicas. Mi ejemplo favorito de esa sistematización de la práctica procede de la pediatría y no necesitó más material que una servilleta de cafetería. Virginia Apgar estaba tomando café con un residente que le preguntó como decidía cuando un recién nacido estaba en riesgo. En la servilleta Apgar escribió en los 5 datos-pulso, respiración, reflejos, tono muscular y color, con unas puntuaciones de 0 a 2 y con cuatro como índice de gravedad. Aceptar algo tan sencillo y olvidarse del individualismo se ha demostrado como un instrumento universalmente eficaz para salvar recién nacidos en la UVI.

Conclusiones: si la descripción heurística de nuestra tendencia al WYSIATY o a pensar rápido

y dejarnos llevar por los sesgos de pensamiento nos hacen crédulos a los sofismas de la industria, la primera exigencia ética es de naturaleza cognitiva: debemos ser diligentes y vigilantes frente a esa tendencia al consentimiento con la propaganda farmacéutica. El curso de pensamiento que conduce a la prescripción de psicofármacos en función del agradecimiento al representante que describe Valdecasas, se parece al sometimiento a la orden del hipnotizador que conduce el habla interna que sostiene la conducta del hipnotizado.

A. Arendt describe en la Banalidad del Mal como Eichman a pesar de sus actos genocidas no es una figura demoníaca sino un atolondrado que llega a convertirse en un monstruo moral por irreflexión. Reflexionar y ser diligentes frente a los discursos del mercado y del estado significa mantener una voz interior propia que evite convertirse en la voz de los amos que pretenden engañar, seducir o comprar.

En psiquiatría esa posición crítica exige modestia en dos sentidos. Los psiquiatras somos más artesanos y menos científicos que el resto de los médicos. Nuestros dilemas morales no se identifican a los que tiene el hepatólogo con los retrovirales, porque él puede medir el efecto terapéutico y nosotros no. Modestia se llama también esa figura de no aparentar saber que sustenta la negativa a incluir cualquier malestar como caso psiquiátrico. Psicofármacos que inducen templanza frente al alcohol o la gula, que facilitan la inclusión en la escuela, que hacen tolerable los malestares laborales son reclamos que complementan la aceptación del psiquiatra de un papel de sujeto de supuesto saber. No aceptar ese papel de coche escoba que trata con psicofármacos o palabras las quejas de una población quejumbrosa a la que se ha prometido bienestar desde el Estado, empieza a exigirnos ese diagnóstico de no enfermedad y no tratamiento que Alberto Ortiz ha desarrollado entre nosotros. En ese sentido una paciente con don poético describe la iatrogenia de esa psiquiatrización en un prospecto que debería figurar a nuestras mesas de trabajo a modo de conjuro y dice así:²⁶

²⁵ El celebrado artículo de este curioso psicoanalista resiste el paso del tiempo y es uno de los inspiradores del texto de Kahneman sobre *Pensar rápido pensar lento*.

²⁶ Pertenece al libro *Acaso* (1972) y su autora es Wislawa Szymborika.

Soy un ansiolítico
Actuó en casa
Hago efecto en la oficina
Me presento a los exámenes
Comparezco ante los tribunales
Reparo tacitas rotas
No tienes más que ingerirme
Ponme debajo de la lengua
No tienes más que tragarme
Con un sorbo de agua basta
Sé enfrentarme a la desgracia
Soportar malas noticias
Paliar la injusticia
Llenar de luz el vacío de Dios
Elegir un sombrero de luto que favorezca
¿A qué esperas?
Confía en la piedad química
Todavía eres un hombre
Una mujer joven
Debes seguir en la brecha
¿Quién dice
Que vivir necesita valor?
Dame tu abismo
Lo acolcharé de sueño
Me estarás para siempre agradecido
Agradecida
Por las patas sobre las que caer de patas
Véndeme tu alma.
No te saldrá otro comprador
No existe ningún otro diablo.

No recibir representantes como hace Valdecasas acierta a deshacer el **sofisma del modelo moral común** de Ariely: hacer trampas o dejarse comprar “un poco”, coexiste con una buena imagen. Hipócritas y filisteos afirman: ser un tarugo es cobrar dinero del laboratorio pero dejarse invitar por miles de euros no compromete la virtud. Valdecasas deshace el argumento. Pero esa posición solo es ética si trasciende el marco individual. San Agustín resuelve su problema del contagio con los paganos del circo cuando deja de ser un converso y se integra en la comunidad de los creyentes. El rechazo moral, adquiere un sentido ético cuando logra un proceso de imitación por parte de sus pares ya que ese proceso de imitación es una de las bases del aprendizaje moral real que obviamente no se adquiere estu-

diando bioética sino interactuando con gentes virtuosas. Javier Goma²⁷ ha insistido en el papel de la ejemplaridad como enseñanza moral que construye una norma universal tal que: “Convierte tu vida en algo digno de ser imitado” y su complementaria particular para nuestro gremio “el provecho con las ofertas de la industria es algo digno de provocar vergüenza”.

Alejarse del individualismo emotivista y recuperar el significado de bueno-malo frente a las prebendas de la industria sería juzgar que aceptar dichas ventajas serían algo malo para todo el campo psiquiátrico porque anticipa una mala práctica: recetar un fármaco en función de esa propaganda y no del juicio clínico nos convierte en un gremio confuso. El consentimiento y la colaboración con los laboratorios genera una obligación de sospecha sobre cualquier publicación y arruina la comunicación profesional basada necesariamente en la confianza.

Si en el inicio de este escrito describí como la industria ha logrado transformar el gusto del gremio psiquiátrico en un gusto de pretensiones y distinción, reconvertirnos a unos gustos mas acordes con su posición de clase, pasaría por desactivar ese mimetismo del deseo que hace pensar que cuando rechazas una prebenda de la industria estás perdiendo algo bueno en lugar de ahorrarte unas fatigas. Aterrizar a la realidad de los gustos de necesidad requiere recuperar el sentimiento del escribiente que cuando le proponían algo contestaba, “preferiría no hacerlo”. Bajo las fotos sonrientes con que vuelven los tarugados del viaje a China se trasluce que efectivamente están trabajando, que el gozo de ir a un lugar exótico está vedado cuando se hace en rebaño y con la mala conciencia de la deuda con un falso mecenas que reclamará el pago. Romper con el mimetismo del deseo precisa acentuar lo descarriado de ese gusto por un lujo que produce una satisfacción decreciente frente al gusto por el saber o la buena compañía que hace crecer ese placer con la repetición.

Resistir las tentaciones de las farmacéuticas requiere también reconstruir el reconocimiento

²⁷ En *Necesario pero Imposible* el autor trasciende el valor de las vidas ejemplares de Aquiles o Sócrates a la de Cristo como modelo supremo a imitar.



social y orgullo de status por trabajar en un servicio público. La administración ha fracasado en todo el mundo en limitar el poder de lobbies con el dictado de normas legales. En EEUU la limitación de las comidas en reuniones médicas a lo que pudiese comerse con palillos y beberse en una taza de café desarrolló la imaginación para fabricar largos mondadientes llenos de ostras y otras exquisiteces o tazas que daban derecho a ser rellenadas con café gratuito en una cadena de lujo durante un año. La administración no ha explorado la labor de honrar a sus profesionales atribuyéndoles un status elevado, limitando sus fatigas laborales (recordar que el cansancio fomenta la tolerancia a las trampas) y ofrecerles viáticos razonables para formación.

Por si fueran poco todas esas tentaciones contra el bien, el carácter artesanal de la psiquiatría conlleva la fragmentación del gremio en escuelas psicoterapéuticas que dificultan la construcción de una comunidad ética. Parece existir una ética psicoanalítica que se opondría a una ética sistémica. Las afinidades políticas nos conducen también a agruparnos en asociaciones psiquiátricas de derecha-izquierda (AEN como asociación progre, AEP reaccionaria). Desde luego que no se trata de encubrir esas contradicciones que he señalado en otros escritos sino de articular una Ética Común Mínima. En medicina o cirugía no es difícil definir un error o una mala práctica: la

objetividad de la anatomía patológica da y quita razón a diagnósticos y tratamientos. Cuando por el contrario una práctica se basa en la fronesis y el bricolage de diversos saberes es necesario extremar la desconfianza por esa facilidad para el autoengaño intelectual y moral que conlleva la ambigüedad y la dificultad para objetivar malas prácticas en psiquiatría. De ahí que la figura final que se me ocurre para ejemplificar esos mínimos morales es la de Ulises amarrado al palo de su barco para resistir los cantos de sirenas del mercado. Armarse de virtud como Valdecasas para convertirse en incorruptible²⁸ descubre el filisteísmo, pero colectivizar esas virtudes y hacer que duren, exige que como grupo imitemos esa negación a escuchar la propaganda y las formulemos en posiciones publicas que nos amarren al rechazo, que nos avergüencen y excluyan del grupo si cedemos a sus tentaciones. Clébullo de Lindo describía la ciudad ideal como aquélla en la que los ciudadanos temían más la vergüenza por el reproche de sus próximos que a la fuerza de la Ley.

²⁸ Zizeck desarrolla las características morales de la figura del incorruptible a partir del análisis de los discursos de Robespierre en un texto sugerente sobre la necesidad de figuras de ese tipo para la moral pública.

Contacto

Guillermo Rendueles
Avda. Rufo Rendueles 18 • 33203 Gijón

- Recibido: 20/04/2015.
- Aceptado: 28/05/2015.