

# Institucionalismo: actor, cultura y cognición Convergencias con la antropología y la neuropsicología

Institutionalism: actor, culture and cognition:  
Convergences with the anthropology and neuropsychology

Alejandro Toledo Patiño\*  
Ana María Vizcaino Guerra\*\*

## Resumen

El objetivo de este ensayo es identificar coincidencias relevantes entre el enfoque institucionalista, la antropología y las ciencias cognitivas. El concepto de *institución* usado por Thorstein Veblen a inicios del siglo xx y la visión del *homo institutionalis* de las escuelas contemporáneas constituyen los temas a partir de los cuales se exploran los aspectos convergentes del institucionalismo con la antropología y las ciencias cognitivas.

**Palabras clave:** *homo institutionalis*, filogénesis, ontogenia, procesos cognitivos, racionalidad, toma de decisiones

## Abstract

This paper aims to identify relevant coincidences between the institutional approach, anthropology and cognitive sciences. The concept of *institution* used by Thorstein Veblen in the beginning of the 20<sup>th</sup> century and the vision of *homo institutionalis* of contemporary schools constitute the topics from which the convergent aspects of institutionalism, anthropology and cognitive sciences will be explored.

**Key words:** *homo institutionalis*, phylogenetics, ontogenetic, cognitive processes, rationality, decision making



**IZTAPALAPA**

*Agua sobre lajas*

\* Profesor-investigador del Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa  
toletum2010@gmail.com

\*\* anavizcaino56@yahoo.com.mx

FECHA DE RECEPCIÓN 28/05/13, FECHA DE ACEPTACIÓN 25/10/13

IZTAPALAPA REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

NÚM. 75 • AÑO 34 • JULIO-DICIEMBRE DE 2013 • PP. 119-152

En ciencia se valora mucho la convergencia de conclusiones basadas en fuentes de conocimiento enormemente diferentes. Da credibilidad a las predicciones y apunta a principios universales subyacentes a sistemas complejos diversos.

*Elkhonon Goldberg*, El cerebro ejecutivo

## Introducción

**E**n las ciencias sociales de hoy día, en disciplinas tales como economía, teoría de la organización, sociología y ciencia política están en boga las corrientes teóricas que se identifican con el *institucionalismo*. Este enfoque se distingue esencialmente por reivindicar la importancia de las “instituciones” al considerar los procesos económicos, políticos y sociales en general. Su fundador es Thorstein B. Veblen y sus pioneros más destacados Wesley C. Mitchell y J. R. Commons. El origen de esta corriente es estadounidense y posee antecedentes inmediatos en la escuela histórica alemana (Gandlgruber, 2010; Brue y Grant, 2009; Landreth y Colander, 2006; Guerrero, 1997; Newman, 1963; Roll, 1942); su ascenso inicial tiene lugar en las primeras tres décadas del siglo XX y, después de ocupar un papel marginal en la teoría social durante las décadas de 1930 a finales de la de 1960, se le llegó a considerar incluso como una vertiente particular del historicismo germano (Piaget *et al.*, 1973: cap. 5). Sin embargo, durante las últimas tres o cuatro décadas el institucionalismo ha resurgido de manera fructífera en los ambientes académicos e intelectuales y se reconoce cada vez con mayor énfasis el principio de que “las instituciones importan” a la hora de analizar tanto el desempeño económico como el comportamiento político de sociedades, comunidades y grupos sociales en general.

En economía, el libro de Bruno Gandlgruber *Instituciones, coordinación y empresas* (2010) ofrece un amplio y detallado *state of the art* de la llamada economía institucional contemporánea, integrada por la nueva economía institucional, la economía evolutiva y el nuevo institucionalismo económico. Estas escuelas se abocan al estudio de las “estructuras institucionales de la producción”, entendidas como entramados complejos que evolucionan y en los que las empresas –los actores económicos– actúan y se coordinan. Se identifican cuatro niveles de análisis institucional: *a*) el de incrustación social, donde se ubican las normas, costumbres y tradiciones; *b*) el del entorno institucional (constituciones, leyes y derechos de propiedad); *c*) el de las instituciones gubernamentales (dependencias, servicios públicos), y *d*) el de optimización de empresas y consumidores (Gandlgruber, 2010: 39).

En un horizonte económico más extenso, la influencia del institucionalismo está presente en distintas versiones o escuelas de la teoría del desarrollo, en la teoría de la regulación francesa, en los enfoques de la competitividad sistémica, en la teoría de los sistemas nacionales de innovación (Freeman, 2008). Todas reconocen –en el marco de sus respectivos objetos de estudio– que el desempeño económico de las naciones y regiones se explica no sólo por las variables “duras” de tipo micro- y macroeconómico, sino también por factores “blandos” relativos al contexto institucional y cultural de una sociedad determinada.<sup>1</sup> La prueba del éxito del institucionalismo en los medios académicos e intelectuales radica en que, no obstante ser en su origen una corriente heterodoxa y crítica del discurso económico dominante, sus planteamientos han sido incorporados al propio *main stream* de la teoría económica: la obra de Douglass North, Premio Nobel de Economía 1993, postula que las instituciones (sean formales o informales, creadas ex profeso o resultado de la acción social) poseen la ventaja de minimizar los costes de interacción humana; sostiene asimismo que el desarrollo económico es resultado de la existencia de instituciones que fomentan la educación, la innovación tecnológica y el dinamismo económico (North, 1998).

En ciencia política, el libro de Francis Fukuyama *The Origins of Political Order* (2011) constituye uno de los estudios institucionalistas más actuales. Se trata de una obra que aborda el estudio del desarrollo político desde una perspectiva

<sup>1</sup> Así, por ejemplo, las teorías de la competitividad sistémica identifican cuatro planos determinantes/condicionantes de la misma: *a*) el nivel meta, referido a los patrones o valores culturales de la sociedad en torno a la economía; *b*) el nivel macro, relativo a las variables tales como tipo de cambio, inflación, productividad y otros fundamentales macroeconómicos; *c*) el nivel meso, que alude a las instituciones gubernamentales vinculadas a las actividades productivas y *d*) el nivel micro, en el que se ubica el uso de los factores productivos por parte de las empresas (Esser *et al.*, 1994).

que combina la antropología comparativa y la sociología histórica y que se enfoca en el estudio del surgimiento y la evolución de tres instituciones claves en el desempeño de las democracias modernas: el Estado, el imperio de la ley (*the rule of law*) y la rendición gubernamental de cuentas (*government accountability*). Este libro considera el desarrollo político en un sentido similar –pero también muy diferente– a la evolución biológica fundada en la variación y selección de los organismos. En un panorama histórico de muy largo plazo, los organismos políticos más exitosos (lo cual significa mayor riqueza y mayor poder militar) desplazan a aquellos que lo son menos. Pero el desarrollo político difiere de la evolución natural en al menos cinco aspectos: *a*) se trata de la competencia de reglas e instituciones, es decir, productos sociales; *b*) es una variación que, dentro de ciertos límites y condiciones, puede ser planeada y discutida; *c*) la transmisión generacional es cultural; *d*) las instituciones se pueden propagar por imitación; *e*) la competencia es un proceso decisivo para la selección de instituciones y por tanto para el desarrollo político (Fukuyama, 2011: 446-448).

En el campo de la sociología industrial, los estudios sobre cultura empresarial y relaciones laborales en las dos últimas décadas también han sido influidos por la visión institucionalista en al menos los siguientes ámbitos: las características y sinergias de los agrupamientos industriales –*clusters*–, los procesos de coordinación de las firmas mediante los enfoques de las cadenas internacionales de producción, las dinámicas de aprendizaje tecnológico por parte de las empresas, los mecanismos de la *gobernanza industrial* y, más recientemente, los planteamientos en torno a los *modelos de producción* –es decir, modelos de organización laboral de las firmas (De la Garza, 2012).

Para concluir esta introducción, cabe hacer notar que no obstante haber nacido con la pretensión holística de fundamentar los principios de una ciencia social unificada, la evolución del institucionalismo ha dado lugar a trayectorias de especialización que mantienen una separación convencional entre las ciencias sociales. Gandlgruber afirma que “la división tajante de la agenda de investigación entre la economía y la sociología, iniciada a partir de los años veinte del siglo pasado, ha dejado [...] estos dos campos sin articulación interdisciplinaria consistente y ha aislado a la economía dentro de las ciencias sociales” (2010: 16). En lo que al presente ensayo se refiere, los estudios institucionalistas mantienen un nexo virtual con la antropología al momento de considerar las “motivaciones del actor”, pero en ellos no se establece el vínculo con los procesos culturales de conocimiento que estudia la antropología en una perspectiva filogenética ni, mucho menos, se tienden los puentes con las ciencias cognitivas que estudian dichos procesos de conocimiento desde un punto de vista ontogénico y neurológico. En

este sentido, interesa hacer explícitos los puntos de encuentro entre el institucionalismo, la antropología y las ciencias cognitivas.

Para tal objetivo consideramos en los dos siguientes apartados las nociones de institución y de *homo institutionalis*. Una vez establecidas éstas, abordamos los correlatos antropológicos y cognitivos de la teoría institucionalista, para por último presentar las conclusiones de este ejercicio analítico interdisciplinario.

## El origen del institucionalismo: economía y cultura

El origen del institucionalismo se encuentra en la obra del estadounidense Thorstein Veblen,<sup>2</sup> quien confronta abiertamente la teoría económica marginalista y marshalliana del último tercio del siglo XIX; Veblen es quien acuña –con mordacidad– el concepto de “neoclásica” para definir dicha teoría. De hecho, el sello de origen del planteamiento de Veblen es constituir una respuesta heterodoxa frente a las principales corrientes teóricas que durante el último tercio del siglo XIX y primeras décadas del XX devienen la visión dominante –ortodoxa– del pensamiento económico. Su obra recibe especial influencia, aunque Veblen sea crítico de sus logros, de la escuela histórica (también llamada historicismo alemán), la cual subrayaba las particularidades histórico-sociales de los países frente a la homologación del contexto social que llevaba a cabo el discurso teórico de libre competencia de la economía política clásica; esa escuela histórica cuestionaba la visión benthamita sobre la naturaleza humana y, de acuerdo con herencias filosóficas hegelianas, frente al antiestatismo anglosajón, destacaba la importancia del Estado, en este caso en el desarrollo económico. La experiencia de unificación del Imperio alemán, comandada por el férreo Estado prusiano y culminada exitosamente por Bismarck en 1871, constituía el dato histórico que barría con los supuestos no intervencionistas de la mano invisible del mercado.

Las discrepancias de Veblen con el enfoque marginalista-marshalliano se ubican, fundamentalmente, en dos planos: a) la concepción sobre las motivaciones del ser humano, es decir, sobre las razones y resortes de su comportamiento; b) la metodología a seguir para estudiar los fenómenos económicos.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Véase una semblanza de su obra y personalidad en Heilbroner (1972: cap. VIII).

<sup>3</sup> Además de *Theory of leisure class* (1899) y *The theory of business enterprise* (1904), sus dos obras más conocidas son los artículos en los que Veblen lleva a cabo la crítica a la teoría económica: “Why is economics not a Evolutionary Science?”, 1898; “The Pre-conception of Economic Science”, 1899-1900; “Professor Clark’s Economics”, 1908, y “The Limitations of Marginal Utility”, 1909. Cf. Roll (1942: 434 y 438), quien también enlista otra serie de artículos escritos por Veblen de los cuales se “puede destilar” una teoría del desarrollo económico.

Veblen considera como un prejuicio (*preconception*) la visión del *homo economicus* en cuanto ente que toma decisiones a partir de intereses egoístas y hedonistas –sopesando con frecuencia placer y dolor– y que actúa conforme a una actitud racional y plenamente informada. Citamos *in extenso* su argumentación, la cual también cuestiona la metodología de inspiración físico-mecánica de la teoría económica:

La concepción hedonística del hombre es la de un calculador de placeres y dolores veloz como un rayo, que oscila como un glóbulo homogéneo formado por el deseo de felicidad, bajo el impulso de estímulos que lo llevan de un lado a otro, pero dejándole intacto. No tiene ni antecedente ni consecuente. Es un dato humano definitivo, aislado, en equilibrio estable, que sólo se interrumpe cuando el embate de algún impulso violento le lleva en una dirección u otra. Autolimitado a un espacio elemental, gira uniformemente alrededor de su eje espiritual hasta que el paralelogramo de fuerzas se impone sobre su voluntad y sigue la línea de la resultante. Cuando la fuerza del impacto se agota, el hombre vuelve al descanso y a su condición de glóbulo de deseo autosuficiente [cit. en Newman, 1963: 434].

Frente a los supuestos hedonísticos, utilitarios y “globulares” del ser humano de los cuales parte la economía marginalista-marshalliana a fin de construir el edificio teórico de la utilidad marginal, la teoría de los precios, el excedente del consumidor, entre otros, Veblen contrapone una visión antropológica en la que la naturaleza humana es impulsada por una serie de motivaciones o instintos: el paternalismo, la curiosidad, la laboriosidad, la ambición, la autopreservación, la emulación, el autoengrandecimiento y el instinto predatorio (McCormick, 2006: 7-17). Es preciso destacar que, al rechazar que la decisión racional es el fundamento para explicar el desempeño de los agentes económicos, Veblen afirma, por el contrario, que lo predominante es “la rutina mental”, el apego a los hábitos de pensamiento.

En el plano metodológico, Veblen pone en duda la validez de elaborar modelos económicos abstractos desapegados de la realidad social al modo como los formula la economía neoclásica. Rechaza la pertinencia de modelos basados en el supuesto de competencia perfecta y agentes económicos informados y racionales y cuestiona la manera físico-mecánica de concebir y explicar la economía. Critica la metodología esencialmente deductiva que subyace al neoclasicismo económico y reivindica el método inductivo; rechaza la visión de armonía económica y social a partir de la operación de las leyes del mercado y afirma la existencia de clases y grupos sociales en conflicto permanente.

El enfoque de Veblen es de inspiración evolucionista-darwiniana<sup>4</sup> y, en lo que a la economía se refiere, tal cosa implica un rechazo tajante al concepto de inspiración físico-mecánica de equilibrio de variables, flujos y acervos, a partir del cual se estructura el enfoque neoclásico. Cuestiona también la idea de la soberanía del consumidor y recalca que éste se encuentra sometido a los valores y aspiraciones sociales propios de la clase dirigente, que impregnan sus decisiones como consumidor (Landreth y Colander, 2006: 363). Este punto es relevante ya que aquí opera la motivación de la emulación individual que se traduce en un comportamiento social agregado, de naturaleza pro sistémica: las clases trabajadoras en vez de buscar la transformación revolucionaria del capitalismo –al modo en que lo suponía Marx con su teoría de la lucha de clases y su visión teleológica de la historia– aspiran a convertirse en “clase ociosa”, es decir, vivir como capitalistas. Se trata –quizá– de uno de los más poderosos factores de estabilidad del sistema. Veblen de hecho no comparte la idea filosófica de la existencia de *leyes histórico-naturales* que caracteriza a la economía política, incluida su vertiente crítica marxista. Él considera que ese principio impide concebir a la economía como una ciencia evolucionista, haciendo prevalecer el determinismo sobre las posibilidades abiertas del desarrollo histórico. La evolución darwiniana es continuidad de causa y efecto sin un propósito o una meta preestablecida en el mecanismo de la selección (Newman, 1963: 436).<sup>5</sup>

Veblen tiene una perspectiva holística de la realidad pues pretende llevar a cabo el estudio de la economía como parte de un estudio global sobre la sociedad, teniendo en mente la idea de establecer los principios de una ciencia social unificada que abarcara a la sociología, a la economía, a la historia, a la teoría política (y a lo que hoy se denomina psicología social). Cabe resaltar que en los medios intelectuales de fines del siglo XIX e inicios del XX existía una fuerte inquietud por llevar a cabo un esfuerzo teórico unificador de tales dimensiones.<sup>6</sup>

<sup>4</sup> Los cimientos del evolucionismo son establecidos por el creador de la biología, el francés Jean Baptiste Lamarck en *Filosofía zoológica*, París, 1804. *El origen de las especies* del naturalista inglés Charles Darwin se publica en 1859, Londres. La obra del monje agustino austriaco Gregor Mendel y sus leyes de la genética datan de 1864, pero se dan a conocer o “redescubren” hasta 1900.

<sup>5</sup> Otro aspecto de discrepancia con el marxismo es, por supuesto, el decisivo papel asignado a lo que este último, al menos en sus versiones más simplificadas (Marx, 1970 [1857]), incorpora dentro de la superestructura ideológica de la sociedad –la cultura–, asignándole un papel secundario y derivado respecto de las relaciones económicas o *modo de producción* en el curso general del proceso histórico. Visiones marxistas más complejas respecto a la cultura son las de Gramsci en el terreno de la teoría política y, como se verá más adelante, las de Vygotsky y Luria en el campo de la neuropsicología.

<sup>6</sup> Un ejemplo sobresaliente de un enfoque interdisciplinario es sin duda el del análisis del economista austriaco Joseph Alois Schumpeter, quien abordó los aspectos dinámicos de transformación y

El concepto clave de la obra de Veblen es, como se reconoce con amplitud, el de *institución*. ¿Cómo define a las instituciones? De manera muy sencilla: “Hábitos de pensamiento establecidos, comunes a la generalidad de los hombres” (Gandlgruber, 2010: 24).<sup>7</sup>

A primera vista llama la atención que por instituciones se entiendan los “hábitos de pensamiento comunes”. ¿Por qué Veblen usó el término institución para referirse a estos aspectos de la vida social que hoy día suelen denominarse con el término *cultura*? ¿Por qué no recurrió precisamente al uso de este último? La respuesta es eminentemente “institucional”, es decir, de naturaleza cultural: a fines del siglo XIX el concepto de cultura tenía un significado muy diferente al que se le suele asignar a fines del siglo XX e inicios del XXI; en esa época cultura no se entendía en el sentido de creencias, prácticas y valores sociales de un colectivo humano (cultura ciudadana, cultura del agua, cultura sísmica, cultura del trabajo, etcétera). De hecho el término cultura tenía dos significados.

El primero que solía asignársele, el más extendido socialmente, correspondía a la idea de refinamiento social y ennoblecimiento del ser humano (“cultivo de la mente”). Siguiendo una tradición procedente de la Ilustración en su versión kantiana, la cultura se asociaba al desarrollo civilizatorio, entendido como un dominio creciente de la ciencia y las artes por parte de la humanidad. La cultura era, ante todo, una posesión, un patrimonio, de las clases altas (Thompson, 1990: 125-126). El segundo sentido correspondía, en un ámbito referido al mundo intelectual y académico de la época, a las descripciones etnográficas de sociedades no europeas que eran llevadas a cabo por parte de la antropología del siglo XIX. En este caso, la cultura se describe como el “conjunto de creencias, costumbres, ideas y valores, así como artefactos materiales, objetos e instrumentos” de un grupo social (Thompson, 1990: 127-130).<sup>8</sup>

cambio económicos, enfocándose en el papel del empresario que actúa como agente innovador de productos, técnicas, mercados y procesos (*entrepreneur*). Él rebasó los límites economicistas de la ortodoxia neoclásica a fin de incursionar, con fructíferos resultados para la ciencia económica, en los ámbitos de otras disciplinas como la historia, la ciencia política y la sociología (Landreth y Colander, 2006: 414-417). Agreguemos, como dato relevante de ese intento metodológico holístico, que Talcott Parsons, discípulo de Max Weber, buscó, desde el Departamento de Política Comparada en la Universidad de Harvard, crear una ciencia social integrada por la economía, la sociología, la ciencia política y la antropología.

<sup>7</sup> De igual modo, en los años treinta del siglo XX la *Enciclopedia de las Ciencias Sociales* de Estados Unidos definió a las instituciones “como una manera de pensamiento o acción de cierto predominio y permanencia, incrustada en los hábitos de un grupo o en las costumbres de un pueblo” (cit. en Gandlgruber, 2010: 24).

<sup>8</sup> El primer sentido de cultura fue el predominante hasta hace algunas décadas y todavía se conserva, por ejemplo, en la secciones de “cultura” de los periódicos: noticias sobre conciertos, libros,



En segundo lugar conviene destacar que la definición de institución que brinda Veblen constituye una noción de espectro muy amplio: no hace referencia a las instituciones gubernamentales, militares o religiosas que existen en una sociedad determinada, sino a los “hábitos de pensamiento”, es decir, a la cultura, la religión, los valores éticos y morales, los símbolos, las costumbres, las normas, las creencias y los mitos que se encuentran socialmente establecidos (esto es, instituidos).<sup>9</sup>

El planteamiento institucionalista, en síntesis, rechaza los supuestos ahistoricos y aculturales del *homo economicus* propios de la economía clásica y neoclásica y destaca la importancia de los aspectos institucionales –culturales– en el desempeño económico, político y social de los individuos, grupos y colectividades.<sup>10</sup>

## El actor social (político y económico) institucional

Este apartado está dedicado a profundizar en la relación individuo y cultura teniendo en cuenta en primer término las motivaciones y las limitaciones en el comportamiento de los actores de acuerdo con el concepto *homo institutionalis*.

exposiciones, obras de teatro, etcétera, y pervive también en los nombres de las dependencias de difusión cultural de gobiernos y universidades. A diferencia de la noción humanista-ilustrada, la visión antropológica de la cultura por vez primera hace de ella un objeto de estudio científico que requiere un método para comparar y clasificar sociedades.

<sup>9</sup> Esto corresponde al primer nivel del análisis institucionalista actual, nivel que Gandlgruber clasifica como de “incrustación”. Granovetter (1994) es un pionero en la noción de *embeddednes* para aludir al hecho de que las empresas y sus actores están “embebidos” de un medio social, están “empotrados” en una estructura de relaciones sociales específica (véase también Swedberg, 2001). De la Garza (2012) considera críticamente este concepto –lo mismo que el de “*enmeshed*” (enmarañado), señalando que lo social no está embebido en el actor sino que es consustancial al actor.

<sup>10</sup> Un antecedente de esta visión que también recoge el legado de la escuela histórica alemana es la obra de Max Weber, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (2003 [1905]) que pretende explicar el surgimiento de éste considerando la influencia de los valores religiosos del protestantismo respecto al trabajo y la frugalidad individual. Asimismo, el estudio de Fukuyama (2011) resalta con varios ejemplos históricos el papel que desempeña la religión en los procesos políticos. Quizá entre los más importantes, si no es que acaso el más trascendente, esté la conversión al cristianismo de los pueblos godos y visigodos en la temprana Edad Media, lo cual implicó una ruptura total del orden tribal que dio a su vez origen al proceso social de individualización que está en la base de la excepcionalidad europea en términos de evolución política, económica y social frente a otras culturas y civilizaciones del orbe: la ruptura de la organización social fundada en la estructura de los clanes y la conquista de la libertad individual respecto a la familia tribal es el germen de las libertades económica, política, de pensamiento. En Europa occidental, la modernización temprana de la estructura social se logra mediante el convencimiento religioso: un cambio cultural (2011: cap. 16).

También se aborda la base neurológica de la tendencia humana a emular (imitar); se considera la cuestión de la racionalidad limitada de los actores según las teorías de los *patrones cognitivos* y, por último, se identifica la estrecha relación entre racionalidad y emociones.

### *Motivaciones y comportamiento*

Al parecer, existe pleno consenso en las distintas corrientes del institucionalismo contemporáneo en el sentido de que “no hay nada más fundamental en la definición de nuestra agenda de investigación que nuestra visión de la naturaleza de los seres humanos” (cit. en Gandlgruber, 2010: 43). El institucionalismo contemporáneo aborda este tema crucial a partir del concepto de *motivaciones del actor*. Primero hay que resaltar que, frente a los supuestos unidimensionales, planos e invariantes de la naturaleza humana (“sin antecedente ni consecuente”, dice Veblen) que subyacen al enfoque económico neoclásico, el institucionalismo postula una visión multidimensional y temporal. Así, por ejemplo, Fukuyama (2011) subraya la relevancia del comportamiento del chimpancé para entender el comportamiento del ser humano, en particular en lo que tiene que ver con el logro u obtención de jerarquía, la búsqueda de reconocimiento intersubjetivo y el favoritismo (*altruismo recíproco*) hacia parientes, amigos y personas afines a nuestras formas de pensar, creer, actuar; el ser humano, con su capacidad para construir modelos mentales e investir de significado a normas de comportamiento, pensamiento y acción, pretende que sus ideas religiosas, creencias políticas, prácticas morales y formas de vida sean reconocidas como superiores, correctas y verdaderas y, en consecuencia, pretende también que sean adoptadas y compartidas por los demás. En este sentido se explica el comportamiento humano en cuanto fiel “seguidor de normas”, así como también la rigidez de las instituciones ante entornos políticos y sociales cambiantes, debido a dicho apego a normas establecidas (Fukuyama, 2011: 31-43).

Un concepto clave en este punto es el de *emulación*: los humanos tendemos a imitar, a seguir patrones de comportamiento y de creencias, a apegarnos a tradiciones, ritos y valores de todo tipo; es decir, propendemos a la institucionalidad; somos, en consecuencia, seres conservadores. Lo relevante es que este comportamiento tiene una raíz biológica: si las instituciones no fueran estables y a menudo se modificaran, esto significaría no sólo una permanente inestabilidad social, sino que los seres humanos tendrían que estar dedicando constantemente tiempo a

adaptarse a las instituciones políticas, religiosas, culturales, todas ellas siempre mutantes, lo que impediría un desarrollo civilizatorio<sup>11</sup> (Fukuyama, 2011: 44-46).

A su vez, Gandlgruber presenta una detallada exposición de la manera en que el nuevo institucionalismo económico, la economía evolutiva y la nueva economía institucional estudian –con matices y énfasis diferenciados–, las motivaciones del comportamiento del actor y su capacidad para acceder y procesar la información en el ámbito de las decisiones de tipo económico. En el plano de las motivaciones se reconoce que el interés individual “se combina con el interés en la existencia de normas sociales compartidas y estables”, hecho que implica delegar tareas y funciones sin que en todo momento esté presente el interés maximizador del beneficio. En los actores, asimismo, el interés propio se expresa en un comportamiento oportunista, consistente en sacar ventaja del otro (Gandlgruber, 2010: 44 y ss.).

Una tercera motivación presente en el comportamiento del individuo es la confianza, la fiabilidad en el (los) otro(s), factor crucial que permite la coordinación y la cooperación (Gandlgruber, 2010: 45-46).

### *Conocimiento y racionalidad limitados*

Gandlgruber distingue otro conjunto de motivaciones vinculadas a los grados de intencionalidad, deliberación y previsión que posee el sujeto. Sus capacidades de acceso y procesamiento de la información se encuentran acotadas y, por lo tanto, resulta limitada la intencionalidad de sus acciones. “Las limitaciones en las capacidades cognitivas fundamentan la recurrencia a bloques conceptuales no revisados de manera intencional. Los actores tienen que contextualizar los problemas para resolverlos y de esta manera relacionar el problema con una acción específica.” (Gandlgruber, 2010: 47). En este punto se acentúa la importancia del conocimiento tácito en un conjunto de toma de decisiones de gestión de la empresa, específicamente, en cuanto a innovaciones y procesos de aprendizaje.

Asimismo, existen las “asimetrías de la información” entre oferente y demandante, es decir, las limitaciones de acceso, tiempo y procesamiento de la información existente, lo cual imposibilita disponer de y analizar toda la información relevante a fin de tomar las decisiones óptimas. Ante estas limitaciones surgen

<sup>11</sup> En Veblen, el concepto de emulación tiene otro sentido y alude a la imitación de los hábitos de consumo y vida de la clase ociosa por parte de lo que Gramsci denomina clases subalternas. También se refiere a la tendencia a seguir rutinas de pensamiento para tomar decisiones, cuestión que se retoma más adelante.

los llamados “arreglos institucionales” en cuanto medidas y formas prácticas de procesar decisiones empresariales por parte de los actores involucrados. La racionalidad del actor queda entonces acotada por la variable tiempo y por los propios límites de su capacidad de procesar la información realmente disponible. De aquí que los actores recurran a métodos heurísticos para la toma de decisiones o incluso para el aprendizaje en la toma de decisiones. Se habla entonces de la existencia de una “racionalidad limitada” en las decisiones del actor (Gandlgruber, 2010: 53, 54, 56-57).

En suma: para analizar el comportamiento del actor en los escenarios políticos se requiere no sólo considerar las motivaciones de adquisición de riqueza, sino también el reconocimiento intersubjetivo, el altruismo recíproco y el apego a reglas, normas y valores. De manera análoga, para evaluar el desempeño del actor en la economía, habría que considerar lo que lo mueve a maximizar beneficios y optimizar recursos y también sus motivaciones de certidumbre y estabilidad social, así como su capacidad limitada de acceso y procesamiento racional de la información necesaria para la toma de decisiones. En ambas esferas de acción el actor guarda siempre una estrecha interrelación con su entorno. Sus formas de pensar y de comportamiento se encuentran estrechamente interrelacionadas con su entorno cultural.

## Convergencias con la antropología y las ciencias cognitivas<sup>12</sup>

El apartado anterior expuso las características del individuo de acuerdo con el enfoque institucionalista que resalta su inserción en un contexto social-cultural; se expresaron algunas de sus motivaciones, así como la racionalidad e intencionalidad limitadas en las decisiones de los agentes. En el presente apartado se revisan los planteamientos de la antropología y de las ciencias cognitivas en relación con tales aspectos. Estas disciplinas aportan elementos decisivos en el tema de la naturaleza del ser humano y de las motivaciones de su comportamiento.

<sup>12</sup> Las ciencias cognitivas constituyen una convergencia entre neurología y psicología. La unidad entre las dos disciplinas fue postulada originalmente por Vygotsky y Luria. En las líneas que siguen se denominan también con el término de neuropsicología (Goldberg, 2006; véase *infra* nota 14). En un sentido más amplio, las ciencias cognitivas involucran la concurrencia de especialidades como inteligencia artificial, lingüística, semiótica, antropología, epistemología, nanotecnología y biotecnología (Bainbridge, 2007). Usaremos también el término de ciencias del cerebro como equivalente de ciencias cognitivas.

La antropología nos permite abordar ambas cuestiones desde una perspectiva filogenética (enfocada en la evolución de la especie) y las ciencias del cerebro desde una posición ontogénica (centrada en el desenvolvimiento del individuo).

Cuatro cuestiones agrupan y sintetizan en lo fundamental las ideas que se expondrán en cuanto a los procesos de aprendizaje y toma de decisiones del actor: *a)* los procesos cognitivos y el papel de la cultura; *b)* la emulación, la cooperación y el entendimiento y su relación con las neuronas espejo; *c)* la rutina de los procesos mentales y las decisiones, y *d)* la conexión entre sentimientos y razón.

### *Cognición y cultura*

El primer aspecto a considerar es el relativo a la cultura y los procesos de cognición que realiza el actor. En este apartado se aborda la perspectiva de la antropología y luego el enfoque que proporciona la llamada psicología cultural.

Comencemos por la importancia decisiva que guarda el aprendizaje y, por lo tanto, la cultura en el *Homo sapiens*. Al nacer, somos la criatura del reino animal más “incompleta” y desvalida frente a la naturaleza, mientras que el cerebro de las otras especies animales se forma fundamentalmente durante su gestación, el cerebro humano requiere de un mayor desarrollo extrauterino y para sobrevivir necesita procesos de aprendizaje de diverso grado de complejidad, así como adquirir un variado conjunto de información proporcionado por la cultura; información y conocimiento muy complejos y cuya adquisición y comprensión requiere de lapsos de vida mucho más prolongados (Geertz, 1987; Castaingts, 2012: 191).

La antropología considera que la cultura es decisiva para nuestra existencia como especie; el *Homo sapiens* no es resultado de una mera evolución biológica. El desarrollo cerebral que lleva a la “aparición” de nuestra especie no se puede explicar sin incluir el factor cultural como crucial. En su obra clásica, Leakey estudió similitudes y diferencias entre los australopitecos y el *Homo sapiens* e indicó que la brecha que separa a ambas especies primates es precisamente el intelecto (Leakey, 1981: 78-82). En la actualidad existe consenso en que los cerca de seis millones de años transcurridos entre ambas especies constituye un periodo demasiado corto –en términos de evolución biológica– como “para dar lugar al surgimiento de las capacidades intelectuales y cognitivas del *Homo sapiens*. [...] el único mecanismo que puede explicar el rápido proceso evolutivo es cultural y social” (Bartra, 2007: 29; Cole, 1999: 141-162; Tomasello, 2007: 77).

Debido a la capacidad que posee el cerebro para crear constantemente nuevas conexiones y redes neuronales a partir de cada uno de los diversos aspectos de la propia experiencia –característica que se designa con el término de *plasticidad cerebral* o neuroplasticidad (Mora, 2007: 153; Goldberg, 2004: 44)– el uso de herramientas, artefactos, signos y símbolos por parte de los seres humano propició una actividad manual y mental de procedimientos y contenidos más complejos y, por consiguiente, dio lugar al desarrollo de conexiones y entramados neuronales más diversos e intrincados.<sup>13</sup>

Ese desarrollo cerebral implicó una mayor conexión entre los dos hemisferios laterales, cada uno con funciones predominantes: el derecho como responsable de las funciones de reconocimiento de rostros, formas y espacios; el izquierdo las del pensamiento lógico y matemático, el lenguaje, la gesticulación (Mora, 2007: 118-120 y 162-163; Goldberg, 2006: 124). Con una mayor conexión entre ambos hemisferios es posible integrar funciones cerebrales básicas de diferente tipo y generar nuevas aptitudes y capacidades cerebrales. La lectura y la escritura requieren y expresan, desde el punto de vista ontogénico, una creciente integración en las funciones de ambos hemisferios.<sup>14</sup>

Conviene enfatizar que la cultura no puede ser entendida tan sólo como el catalizador evolutivo de la naturaleza, ya que las capacidades cognitivas de los humanos modernos no son una mera expansión de habilidades arcaicas, sino la adquisición de nuevas aptitudes. Son, en sentido estricto, aptitudes “de nueva creación”, producto de vivir en un entorno cultural (Bartra, 2007: 31). Un ejemplo permite plantear los términos de la relación entre las neuronas cerebrales y la cultura: no fue la corteza frontal de nuestro cerebro –implicada en las funciones mentales vinculadas a la valoración moral de los actos de los individuos– la que dio lugar a la moral social, sino que los valores morales de vivir en cultura (en sociedad) generaron (generan) y entrelazaron (entrelazan) nuevos circuitos neuronales en la corteza frontal (Goldberg, 2006: 192-194).

Los lóbulos frontales son lo más evolucionado de nuestro sistema nervioso. En ellos radican las funciones mentales superiores de la autoconciencia, la decisión, la intencionalidad, el juicio, la imaginación, la planeación, la empatía y la identidad. Tales lóbulos son consecuencia de un desarrollo cultural (Vygotsky,

<sup>13</sup> La idea de neuroplasticidad se puede resumir en que “todo lo que significa aprender y memorizar modifica nuestro cerebro” (Mora, 2007: cap. 6).

<sup>14</sup> “Cuanto mayor es la interacción de dos estructuras cerebrales, mayor es su integración funcional. Cuanto más limitada es la interacción entre dichas estructuras, mayor es su diferenciación funcional [...] El cuerpo calloso es la estructura que, junto con las comisuras anterior y posterior, conecta los dos hemisferios corticales” (Goldberg, 2004: 113).

2000; Luria, 1986: 32-40; Goldberg, 2004: 37-41).<sup>15</sup> La cultura ha impregnado filogenéticamente al cerebro humano al punto de que es posible afirmar que “la corteza prefrontal es lo más próximo que existe al substrato neural del ser social” (Goldberg, 2004: 126).

En una perspectiva semejante, Tomasello (2007: 12 y ss.) considera el salto evolutivo que lleva a la existencia del *Homo sapiens* como un “enigma” que posee una única respuesta: “hay un solo mecanismo biológico conocido que podría producir esta clase de cambio en la conducta y la cognición en un periodo tan breve [...] la transmisión social o cultural que actúa en escalas temporales mucho más breves que las de la evolución orgánica”.<sup>16</sup>

La transmisión de conocimientos, técnicas, artefactos, instrumentos, lenguaje y demás componentes de la cultura genera –de acuerdo con Tomasello– una “evolución cultural acumulativa” que explica la gran mayoría de los logros más notables del conocimiento humano. Este autor argumenta que una cualidad exclusiva de nuestra especie es la capacidad de sus individuos para comprender la intencionalidad y mentalidad del (de los) otro(s), aspecto esencial para que la cultura se transmita y acumule en la evolución de la especie.

De esta manera se puede afirmar que el individuo posee una capacidad biológicamente heredada para vivir culturalmente, o, en otras palabras: debido a su peculiar filogénesis, ontogénicamente, el cerebro del *Homo sapiens* está “diseñado” para vivir en entornos culturales. Esto se demuestra con los casos de niños que al carecer de un ambiente cultural –debido a condiciones de aislamiento– no desarrollan funciones como el lenguaje y el razonamiento, entre otros (Mora, 2007: 111-133; Cole, 1999: 181-183).

En el campo de las ciencias del cerebro, la psicología cultural cuestiona la nula o poca importancia que las corrientes teóricas dominantes en la psicología suelen asignarle al contexto cultural en el análisis de los procesos mentales. Esta escuela remarca la necesidad de “poner la cultura en el centro” (Cole, 1999:

<sup>15</sup> Esto podría haber ocurrido, aventura Bartra, “durante la transición del Paleolítico medio al superior, cuando la industria lítica musteriense de los neandertales, probablemente incapaces de pensamiento simbólico, fue sustituida por la lítica auriniense de los modernos cromañones” (2007: 33).

<sup>16</sup> Charles Darwin, al poner exclusivamente el acento en la evolución biológica y descartar el papel de la cultura en la evolución de la especie humana, sostenía que las diferencias de intelecto entre el hombre y los grandes simios eran sólo de grado y no de tipo. El biólogo Alfred Russel Wallace discrepa en este punto de su contemporáneo y establece como antecedente la idea de que la evolución biológica basada en la selección natural es insuficiente para explicar el surgimiento de la conciencia del ser humano: “una vez que el lenguaje y la cultura intervienen, la evolución humana adquiere formas lamarckianas al aparecer la herencia de caracteres adquiridos por medios extrasomáticos” (Bartra, 2007: 101).



113-120) para entender los procesos y los fenómenos de la psique.<sup>17</sup> Su postulado básico es que las operaciones cognitivas de un individuo se llevan a cabo básicamente por medio de la *internalización* de los elementos culturales; la mente del individuo está moldeada por la cultura, en general, y por el lenguaje, en particular. La cultura “crea formas especiales de conducta, cambia el funcionamiento de la mente, construye nuevas historias en el sistema en desarrollo de la conducta humana [...] En el curso del desarrollo histórico los seres humanos sociales cambian los modos y los medios de su conducta, transforman sus premisas y funciones naturales, elaboran y crean nuevas formas específicamente culturales de conducta” (Vygotsky, 2003: 97). Luria y Vygotsky sostienen que las funciones psíquicas superiores son sociales en su origen, puesto que su formación es primero interpsicológica (en el marco de la comunicación social) y después intrapsicológica. Ellas están mediadas por el uso de instrumentos simbólicos y herramientas como el lenguaje (Luria, 1986: 34-35; Vygotsky, 2003: 93-94). Estos investigadores soviéticos demuestran empíricamente que procesos cognitivos –como la abstracción y la generalización, la deducción y la conclusión, el razonamiento y la solución de tareas, o el autoanálisis y la propia conciencia– cambian al transformarse las formas básicas de la producción y el trabajo, al introducir tecnología o al adquirir nuevos conocimientos. El cambio no sólo consiste en una ampliación de horizontes intelectuales, sino que transforma la estructura misma de los procesos cognitivos (Luria, 1997: 186).

Vygotsky sostiene que el lenguaje dirige la actividad práctica, la moldea, la orienta en un sentido u otro y, de hecho, forma y transforma el pensamiento. En consecuencia, el desarrollo cognitivo va “a remolque” del aprendizaje, que por definición es cultural (Vygotsky, 2003: 139). Como ya se expuso, las funciones psicológicas superiores no son un continuo en el desarrollo filogenético, sino un

<sup>17</sup> Esta escuela de la psicología guarda significativas semejanzas con el institucionalismo vebleniano: la también llamada “segunda psicología” surge en contraposición a las visiones mecánicas y positivistas que consideraban objeto de estudio de la disciplina sólo aquellas dinámicas, reacciones y patologías de la mente posibles de ser reproducidas y experimentadas y, sobre todo, susceptibles de ser medidas. Sus raíces se ubican en el historicismo alemán que, como ya se tuvo oportunidad de indicar, reivindica la importancia de lo cultural. Al parecer, la obra fundacional –*Völkerpsychologie* (1920)– de esta corriente es del también fundador de la psicología experimental, Wilhelm Wundt, y sus antecedentes se pueden rastrear hasta Max Weber (Mueller, 1963: 9). Los psicólogos soviéticos Lev Vygotsky y Alexander Luria dieron continuidad a esta escuela durante las décadas de 1920 y 1930 denominándola *psicología histórico-cultural* (Cole, 1999: 46-48 y 106-112). Sus escritos, censurados por el régimen estalinista, comenzaron a ser conocidos hasta las décadas de 1960 y 1970. A Vygotsky y Luria se les considera pioneros de lo que hoy se denomina como ciencias cognitivas, al fundamentar en sus propuestas metodológicas y en sus estudios de caso la conjunción de la neurología y la psicología (Goldberg, 2006; Cole y Scribner, 2003).



producto social. Esto significa que las estructuras del lenguaje no son preexistentes en el cerebro, son creadas por la cultura. Desde esta perspectiva, el lenguaje hablado no es resultado de la existencia, en el cerebro de los individuos, de un dispositivo neuronal para el habla que esté genéticamente determinado, como lo plantea Chomsky (2000); el lenguaje lo adquiere el infante a partir de la mediación de los otros, de las herramientas y signos culturales existentes y después se convierte en lenguaje “egocéntrico” y, más adelante, en “habla interna” o “lenguaje interiorizado” (Vygotsky, 1994: 80; Cole, 1999: 107).

Lo anterior tiene profundas implicaciones en el debate sobre lo que es la conciencia del individuo. En este caso, la conciencia constituiría una construcción personal dependiente de las relaciones sociales y culturales basadas en el lenguaje. Frente a la postura internalista –que postula que la conciencia es un proceso determinado por cierto tipo de actividad neuronal de los individuos que llevan a cabo una actividad pensante del tipo *cogitum ergo sum*–, la visión externalista de la conciencia aduce que ésta “es un proceso extendido en el tiempo que se encuentra sostenido en un andamiaje ambiental y cultural externo. La conciencia encarna en un cuerpo empotrado en un medio ambiente” (R. Wilson, *Boundaries of the Mind*, cit. en Bartra, 2007: 145 y ss.).

Retomaremos la trascendencia de la mediación cultural en el individuo al abordar más adelante la cuestión de la recurrencia a los hábitos de pensamiento –o “moldes” y “esquemas” en los procesos cognitivos–, además de la toma de decisiones del individuo. Pero antes, a fin de entender lo relativo a la adopción de dichos moldes o patrones culturales de pensamiento y decisión, es indispensable profundizar en la tendencia humana a la emulación.

### *Emulación y neuronas espejo*

En este apartado se abordará aquello referente a la emulación, entendida como la actividad de imitación que le permite al actor aprender y tomar decisiones. Se tiene en cuenta, de inicio, el punto de vista de la antropología y, después, el de la neuropsicología.

De acuerdo con los estudios antropológicos, los seres humanos son por naturaleza seres sociales, se desenvuelven en ambientes sociales; ésa es la condición humana original. Se vuelven seres individualizados –sin dejar de ser sociales– como resultado de un prolongado proceso histórico. La condición de individualidad del ser humano es algo históricamente reciente (mundo moderno) y fruto de procesos culturales excepcionales. En sentido estricto, se puede aseverar que

la noción de individuo aislado es una abstracción históricamente determinada al mundo occidental moderno (véase nota 10).

Los aspectos concernientes a la interacción, la cooperación y la confianza de los actores a los que apela el institucionalismo hablan ciertamente de la naturaleza social del ser humano y, de hecho, competen a una función central de nuestra configuración cerebral; una función realizada por un grupo específico de neuronas: las *neuronas espejo*. Ellas están en la base de la función cognitiva que permite la comprensión del (de los) otro(s) –acto “elemental”, constante y repetido de nuestra vida cotidiana– y son, por tanto, decisivas en los procesos de emulación, aprendizaje y toma de decisiones que llevan a cabo los individuos. Este tipo de neuronas son las que permiten interpretar y conocer (prever) las intenciones, los sentimientos y los estados de ánimo de las personas con las que interactuamos; nos permiten “sentir especularmente” lo que los otros sienten, experimentan e incluso piensan (“leyendo” mirada, expresiones y actitudes, es decir, gestos). Las neuronas espejo “nos vinculan entre nosotros, desde el punto de vista mental y emocional” y “brindan una explicación neurofisiológica plausible de las formas complejas de cognición e interacción sociales. Al ayudarnos a reconocer las acciones de los otros, también nos ayudan a comprender las motivaciones más profundas [...] las intenciones de otros individuos” (Iacoboni, 2009: 14-15, 39-40 y 42).

La alta capacidad de interpretar al otro constituye una de las cualidades cognitivas del ser humano. Aquí radican, entre otras, las motivaciones de la confianza y del engaño. La relación entre ambas da cuenta de lo que significa esa capacidad, ya que el engaño es, de hecho, la “forma más refinada” de “interpretar al otro”, pues requiere manipular sus procesos y estados mentales a fin de ganar y mantener su confianza en beneficio propio (Goldberg, 2004: 123). Desde una perspectiva ontogénica, esta capacidad interpretativa, “que posee muy pocos prototipos en el reino animal, si es que alguno” (Goldberg, 2004: 123), aparece aproximadamente hacia los cuatro años de edad y es parte del proceso de socialización, de empatía, de mentir, de verse a sí mismo y “ponerse” en lugar del otro por parte del infante (Rivière y Núñez, 1996: 41-51).

Las neuronas espejo desempeñan también un papel central en los procesos de emulación e identificación social. Hoy día, esto último comienza a cobrar particular relevancia desde la perspectiva del comportamiento político (*neuropolítica*) y desde la teoría del consumidor e inversor (*neuromarketing*, *neuroeconomía* y *economía conductual*) (Iacoboni, 2009: 16-17; Goldberg, 2006: 187).

La emulación –imitación– es una motivación fundamental para entender diversos aspectos del comportamiento humano, desde lo que ocurre con los

inversionistas durante las “burbujas” financieras,<sup>18</sup> hasta la misma persistencia de las instituciones, como ya se señaló. La antropología defiende que el ser humano es un ente proclive a adoptar y seguir reglas, creencias, valores, prácticas, al tiempo de institucionalizarlos y apegarse a ellos, dado que les asigna valoraciones de verdaderas, correctas o mejores.

Dos cuestiones son aquí relevantes. La primera, el apego humano a la institucionalidad obedece a las conductas imitativas correspondientes a las neuronas espejo. La segunda, desde el punto de vista filogenético, este apego a la institucionalidad conlleva un factor de estabilidad social que evita los costos contrarios al desarrollo civilizatorio que implicaría una constante inestabilidad producto de un continuo cambio de las reglas sociales. Estas neuronas espejo conectan el comportamiento individual de acuerdo con los intereses de la especie.

Como se expone enseguida, la imitación es una capacidad que se traduce, en el plano del pensamiento y la toma de decisiones del individuo, en el seguimiento de patrones o moldes a los que se suele designar con los términos de estilos, rutinas o esquemas de cognición.

### *Racionalidad limitada y esquemas cognitivos*

Ahora conviene considerar la cuestión de la primacía de los hábitos mentales sobre el pensamiento racional, y para el caso tendremos presente la perspectiva de las ciencias cognitivas y luego la visión que ofrece la antropología.

El proceso cognitivo recurre a las rutinas antes que a la razón, tal como lo señala Veblen. Esto, a fines del siglo XIX, aún no había sido esclarecido por la psicología. Hoy día, sin embargo, esta aseveración –nacida de la observación empírica del comportamiento humano en sociedad– ha sido confirmada: “la neurociencia y la fisiología han demostrado que los humanos recurrimos a procesos estandarizados de memorización que fundamentan la acción inteligente [...] moldes cognitivos [...] altamente estables y durables. Se activan con intenciones de acción y no siempre son conscientes o accesibles a la reflexión racional en un sentido instrumental” (Gandlgruber, 2010: 47-48).

<sup>18</sup> La literatura económica ha analizado el papel que juega la emulación en las burbujas financieras, y recurre al término “especularidad” en la interacción de los agentes económicos (Aglietta, Brender y Coudert, 1990: cap. 5). Estudios recientes, realizados mediante la técnica de emisión de positrones, indican que la epinefrina –un neurotransmisor– desempeña una función muy importante en las decisiones financieras (véase nota 20 *infra*).

La psicología contemporánea distingue dos tipos de cognición: *a*) la descriptiva, abocada a la descripción y eventual descubrimiento de lo que son las cosas, por lo cual se le llama también cognición verídica, y *b*) la preceptiva, que se encuentra orientada a la acción del individuo. La primera se dedica a responder a la pregunta: *qué es* (eso que veo o escucho; lo que piensa o dice el otro), mientras que la segunda contesta al interrogante *qué hacer* (hacia dónde quiero orientar los acontecimientos, con qué propósito). Las ciencias cognitivas se han centrado en el primer tipo de procesos y son mucho más recientes las investigaciones sobre los segundos (Goldberg, 2006: 187-188). Es oportuno recordar que conforme con lo expuesto anteriormente, el estudio de todos estos procesos cognitivos se centra en los lóbulos frontales, región donde se ubican las capacidades de decisión, control y volición, aunque no excluye, por supuesto, el estudio de otras regiones cerebrales.

Respecto a los procesos de conocimiento y toma de decisiones por parte del individuo, la neurología y la psicología afirman que tienen lugar mediante el uso de esquemas de pensamiento a los que se designa con los términos de “estilos”, “moldes”, “rutinas” y “guiones”, de acuerdo con el nivel de análisis que se aborde. Goldberg (2006) habla de la existencia de estilos cognitivos y de toma de decisiones que corresponden a los géneros masculino y femenino, así como de las “rutinas” cognitivas que el individuo consolida y va acumulando según el paso del tiempo. Cabe tener en cuenta que en la operación de estos esquemas cognitivos juega un papel decisivo la memoria, pues todos estos patrones reactivan redes o circuitos neuronales específicos, que no son otra cosa, en principio, que recuerdos nacidos de la experiencia del individuo; sin embargo, no todo recuerdo se constituye en un patrón de cognición, sino sólo aquellas memorizaciones a las que la mente recurre con mayor frecuencia (Goldberg, 2006: 125-159). Párrafos más adelante se relacionará la memoria con los dos hemisferios del cerebro.

En lo que a los *estilos de cognición* se refiere, este neuropsicólogo cuestiona los estudios de la mente y conducta humanas que no consideran la variable género y que proceden al análisis del comportamiento del *Homo sapiens* como si se tratara de una especie indiferenciada sexualmente (Goldberg, 2004: 104 y ss.). La investigación de las diferencias de género en los procesos cognitivos y de toma de decisiones es, de hecho, muy reciente y de ahí lo preliminar de muchas de sus conclusiones. Sin embargo, estudios realizados por el propio Goldberg parecen sugerir que “los varones exhiben un patrón de selección de respuestas más dependiente del contexto”, en tanto que las mujeres muestran un “patrón de

selección de respuestas más independientes del contexto” (Goldberg, 2004: 106). Ninguno de los dos moldes de respuesta-decisión es en sí superior o mejor. La estrategia que pone mayor atención en el contexto es más eficaz en entornos cambiantes, mientras que aquella que se centra más en el actor y menos en el contexto resultaría más eficaz en entornos estáticos (Goldberg, 2004: 107-108).<sup>19</sup>

La noción de *moldes cognitivos*, acuñada también por Goldberg, no atañe a cuestiones de género, sino de edad. Conforme transcurre el tiempo, el cerebro del individuo va acumulando una serie de “moldes” de cognición que se activan de manera involuntaria. Los moldes tienen la capacidad de “potenciar” la mente y son lo que se designa coloquialmente como la “fuente de la sabiduría”. Goldberg distingue cuatro tipos de “sabidurías”: una genética y tres culturales. La primera, a la que llama *del filo*, tiene que ver con las reacciones comunes frente a ciertos estímulos o acontecimientos: presencia de reptiles, arácnidos, abismos, fuego.<sup>20</sup> El segundo tipo de molde cognitivo es el *de la especie*, descrito como un “conjunto de categorías codificadas y transmitidas por la cultura que nos permite interpretar el mundo de una manera adaptativa para la especie”. El tercer tipo de molde es la *sabiduría del grupo*, es decir, el conjunto de “habilidades y competencias que posee un grupo de individuos que comparten una formación o interés común [...], y les permite desarrollar tareas complejas”. El cuarto tipo de moldes

<sup>19</sup> Entre hombres y mujeres existen diferencias tanto en la estructura como en la bioquímica del cerebro. En cuanto a lo primero, el hombre presenta una mayor protuberancia del polo frontal derecho sobre el izquierdo. En los varones el lóbulo frontal derecho es de mayor grosor cortical que el izquierdo; en las mujeres, el grosor de ambos lóbulos frontales es igual. En los hombres el cuerpo calloso tiene en varios de sus tramos mayor grosor que el de las mujeres, y así otras desemejanzas menores. Algo similar ocurre con los neurotransmisores –sustancias químicas que hacen posible el paso de la comunicación entre las neuronas– en el proceso conocido como sinapsis. Los neurotransmisores en los hombres registran mayores asimetrías hemisféricas que en las mujeres (Goldberg, 2004: 110-112). Los neurotransmisores se clasifican en: *a*) aminoácidos, *b*) monoaminas y *c*) neuropéptidos. En cuanto a las funciones de cognición y decisión, el primer grupo incide básicamente en la memoria de largo plazo (acetilcolina y epinefrina); el segundo grupo repercute en el estímulo motivacional y la satisfacción (dopamina), así como en el humor, la excitación, la adaptabilidad social y la violencia (serotonina); el tercer grupo interviene esencialmente en la función del sueño (Boom y Aguilar, 2010; Brailovsky, 1995; Damasio, 2006: 99-100, 173, 191; Klinger, 2010a y b). Los niveles de neurotransmisores condicionan emociones y estados de ánimo así como capacidades mentales en general, como se verá más adelante. Las correlaciones entre esas diferencias fisiológicas y químicas, por una parte, y las conductas de hombres y mujeres, por otra, están en proceso de estudio y aún no se han establecido en la mayoría de los casos (Cole, 1999). También existen asimetrías en el predominio hemisférico de las emociones entre hombres y mujeres (Damasio, 2006: 168).

<sup>20</sup> Estos moldes instintivos están en las capas más profundas y antiguas de la corteza cerebral, se encuentran profundamente relacionados con el funcionamiento de la amígdala y el sistema límbico. Damasio las denomina *emociones primarias*.

corresponde, en esta gradación esquemática, al del individuo (Goldberg, 2006: 114-115). En este nivel se advierte, siguiendo a Vygotsky y Luria, que el conocimiento compartido por una sociedad es internalizado por el individuo como un conocimiento personal y, al hacerlo, el actor retoma y asume como suyos los modos de interpretar, reflexionar y tomar decisiones que corresponden a moldes o patrones presentes en dicha sabiduría de la colectividad (Goldberg, 2006: 115-121).

En términos muy parecidos, Cole habla de la existencia de modelos, esquemas y guiones culturales de pensamiento: “la experiencia humana está mediada por esquemas cognitivos que canalizan el pensamiento individual estructurando la selección, retención y uso de la información” (Cole, 1999: 120). Esos esquemas son “estructuras de conocimiento en las que las partes se relacionan entre sí y con el todo de una manera ordenada [...] representan nuestro conocimiento de los objetos, las situaciones, los acontecimientos, las secuencias de acontecimientos, las acciones y las secuencias de acción” (Cole, 1999: 120).

Conviene subrayar que todos estos esquemas consisten en *mecanismos de selección* de la información: “ciertos elementos esenciales se relacionan entre sí, mientras dejan que otros menos esenciales se ocupen según las necesidades de acuerdo con las circunstancias. Algunos elementos, llamados valores por defecto, pueden no especificarse en absoluto” (Cole, 1999: 120). En igual sentido se formula la noción de *esquemas culturales compartidos* como “patrones de esquemas elementales que componen el sistema de significado característico de cualquier grupo cultural” (Cole, 1999: 121). Los “guiones” cognitivos, a su vez, constituyen esquemas de acontecimientos de la vida cotidiana compartidos con actores específicos, sin los cuales “todo acto social tendría que ser negociado de nuevo” (Cole, 1999: 122-124).

Respecto a las limitaciones implícitas en la captación de la información existente a partir de cualquier patrón o rutina cognitiva, independientemente del tipo de que se trate –estilo, molde, esquema, guion–, Cole (1999: 125) sostiene que siempre queda “fuera una enorme cantidad y es una gran simplificación de la información visual, acústica, sensorial y proposicional potencial que se podría experimentar”. En cuanto a la racionalidad limitada del actor, cabe enfatizar lo que sostiene la perspectiva neuropsicológica: todo esquema cognitivo selecciona –a la vez que discrimina– partes y aspectos de la información a procesar. Todo esquema es un filtro neurológico: realza o destaca en nuestro cerebro cierta información al tiempo que oculta otra. De acuerdo con esta dualidad de los esquemas cognitivos, tal vez sería de una mayor validez metafórica el uso del término “plantillas” cognitivas, aludiendo al hecho de que las plantillas tienen como peculiaridad

permitirnos visualizar espacios con una forma específica (letras, números, figuras geométricas, etcétera) mientras que, necesariamente, mantienen otros espacios ocultos a nuestra vista.<sup>21</sup>

¿Por qué recurrimos a estos esquemas de pensamiento a los cuales corresponde el funcionamiento de determinadas redes o rutas neuronales? La respuesta se relaciona con las funciones neurológicas del reconocimiento de la novedad y del uso de la rutina. Ambas subyacen a la estructura dual y a la dinámica interactiva del cerebro (por cierto no sólo del *Homo sapiens*, sino de la mayoría de las especies animales, incluidos algunos insectos). Mientras que el hemisferio derecho cuenta con una configuración neuronal más adecuada para el registro de lo novedoso, el izquierdo dispone de una configuración más apta para procesar rutinas mentales (Cole, 1999: 219 y ss.). El hemisferio derecho –donde predomina la corteza de *asociación heteromodal*– capta la información de manera integrada, en su conjunto, mientras que el otro –en el cual predomina la corteza de asociación de modalidad de *asociación específica*– “desmonta en representaciones separadas el mundo que nos rodea” (Cole, 1999: 221).<sup>22</sup>

Respecto de esta conformación cerebral dual se ha identificado, asimismo, que el hemisferio derecho, por tener más células fusiformes, es capaz de hacer conexiones neuronales con regiones de la corteza cerebral que están más remotas, mientras que el izquierdo desarrolla sobre todo conexiones con redes neuronales más próximas corticalmente. Esto corresponde también a sus funciones

<sup>21</sup> Éste es un rasgo común a todo esquema o modelo teórico, incluidos los conceptos: permite aprehender, explicar, describir, “recortar” en distinto grado –según sean su perspectiva, profundidad, alcances y supuestos– sólo una parte determinada de la realidad, al tiempo que, necesariamente, ocultan o dejan de lado otras partes o aspectos de la misma. Incluso la noción de paradigma científico formulada por Khun está aludiendo de hecho a un cierto tipo de molde cognitivo, aquel compartido por una determinada comunidad científica: “realización científica universalmente reconocida que durante cierto tiempo proporciona modelos de problemas y soluciones a una comunidad científica”. También indicó que todo paradigma es efectivamente un “compromiso profesional” –un “arreglo institucional” se diría hoy– de una comunidad determinada en torno a una constelación implícita de creencias metodológicas, teóricas, instrumentales y conceptuales entrelazadas (Khun, 1971: 43 y 269). Se trata de otro caso de conocimientos de los que todos participan; compartir un paradigma es lo que define a una comunidad científica específica.

<sup>22</sup> Conforme a lo anterior, las teorías científicas tienen una base neurológica en correspondencia con la división hemisférica del trabajo cognitivo. Los modelos y paradigmas que poseen una naturaleza holística –como sería el caso del enfoque institucionalista– corresponden a funciones cerebrales con predominio del hemisferio derecho; ellas “ven el bosque”. En cambio, los enfoques que metodológicamente parten de “desagregar” la realidad, como sería el paradigma neoclásico, corresponden a funciones cerebrales con preponderancia del hemisferio izquierdo que “ven el árbol”. La integración de las funciones hemisféricas implica la conjugación, en un plano teórico, de las perspectivas que proporcionan ambos hemisferios.



de procesar la novedad y la rutina. Por supuesto que lo novedoso y lo rutinario están en constante evolución y esto significa una constante comunicación entre los dos hemisferios. Las nuevas experiencias, actos, acontecimientos, e información en general activan de manera predominante el hemisferio derecho y, eventualmente, ese registro va siendo transferido al izquierdo a medida que se lleva a cabo la repetición de tales experiencias, actos o acontecimientos (Cole, 1999: 227-232).

Este desplazamiento o transferencia de información del hemisferio derecho al izquierdo y la consiguiente formación de rutinas cognitivas supone –a nivel del lenguaje y de cualquier otro dispositivo cultural adquirido– que su aprendizaje requiere críticamente del hemisferio derecho, pero conforme domina su uso y perfecciona su manejo, ocurre una transferencia de los patrones –lingüísticos o de otro tipo– hacia el hemisferio izquierdo. Éste es el gran “depósito” de una continua acumulación de patrones cognitivos. En general, durante las primeras edades del individuo, el hemisferio derecho desempeña un papel predominante mientras que, en edades más avanzadas, el hemisferio izquierdo va adquiriendo una mayor preponderancia; ocurre un desplazamiento “del centro de gravedad cognitivo” (Goldberg, 2006: 233-239).<sup>23</sup>

En el marco de la antropología simbólica, Castaingts (2012) recupera y conjugua conceptos y nociones formuladas por los estructuralistas Lévi-Strauss y Leroi-Gourhan, a fin de sustentar el concepto de *cadena operatorias* formadas –en el caso de los seres humanos– por “signos y frases que conducen a un saber hacer” (Castaingts, 2012: 80); afirma que “a medida que el sistema neuronal se desarrolla, el ser comienza a disponer de un mayor conjunto de cadenas operatorias y finalmente el hombre con su inteligencia, logra combinar distintas cadenas operatorias para configurar otras nuevas y más complejas” (Castaingts, 2012: 82). Dichas cadenas son un “conjunto de procedimientos grabados en el sistema neuronal” que articulan operadores tanto del orden lógico como del orden simbólico “para afrontar un problema planteado por el medio”, y que “se heredan por medio de una cultura y se transmiten por medio de la educación” (Castaingts, 2012: 81-83).

Incorporando las cadenas operatorias al análisis simbólico de la antropología, Castaingts propone entenderlas como “conjunto de operadores lógicos ordenados

<sup>23</sup> Desde el punto de vista de la génesis de los procesos mentales en el infante, autores neovygotksyanos rusos, Galperin y Talizina, incursionaron en la formación y desarrollo de las acciones. La acción del individuo se automatiza en la medida en que el sujeto reduce sus operaciones con ayuda del lenguaje y llega el momento en que tales operaciones mentales pasan al plano inconsciente: el lenguaje se oculta internamente (Galperin, 2009b: 80-97; Talizina, 2009).



en términos de sintagmas”, que permiten entablar comunicación, comprender, dar sentido y saber hacer (Castaingts, 2012: 84). Señala, asimismo, la convergencia de perspectiva entre la antropología simbólica y las neurociencias. En particular, indica que los estudios de la teoría de los grupos neuronales sostienen esencialmente que en cada área del cerebro se forman agrupamientos de millones de circuitos neuronales y que las conexiones sinápticas se debilitan o refuerzan según las experiencias, favoreciendo o inhibiendo determinadas rutas de redes neuronales; Castaingts juzga que esto confirma que tales cadenas “son procesos simbólicos que tienen su correlato en los circuitos neuronales” (Castaingts, 2012: 97-99).

Hecho este recorrido sobre la influencia decisiva de la cultura en los procesos cognitivos, a continuación se expone la influencia de las emociones y los sentimientos sobre la razón y la intencionalidad de los actores.

### *Razón, emociones y decisión*

En este apartado se trata la racionalidad e intencionalidad limitadas del actor desde la perspectiva de las influencias que sobre ellas ejercen las emociones. En esta tarea, por supuesto, sólo se tiene en cuenta el punto de vista de la neurología.

Para abordar el punto hay que cuestionar la oposición dualista mente-cuerpo formulada por Descartes en el siglo XVII, y que, hasta fechas recientes, constituía el paradigma filosófico imperante en las neurociencias: la mente (*res cogitas*) en oposición al cuerpo (*res extensa*) (Reale y Antiseri, 1988: caps. II y VII). La primera razona y crea pensamientos, mientras que el segundo, entendido como máquina corporal, ejecuta acciones y movimientos físicos, ya sea por órdenes de la mente o por el estímulo de las emociones; éstas, por definición, opuestas a la razón. La máquina del cuerpo sólo era el depósito de la mente. Por esta visión, que concibe a la razón en forma pura y siempre lógica, la toma de decisiones está al margen de la influencia de las emociones (Damasio, 2006: 202).

En la actualidad, esta visión ha sido superada por las ciencias del cerebro. Las emociones son parte integrante de la dinámica del pensamiento racional, “forman parte de la espiral de la razón” (Damasio, 2006: 3-4). De hecho, las emociones, en algunos casos –por supuesto que no en todos–, posibilitan reaccionar con inteligencia sin pensar conforme a un método lógico, o bien, permiten tomar decisiones que resultan acertadas sin ser conscientes de los pasos que llevaron a ellas. La explicación a estos comportamientos donde se conjugan razón y emociones es neurológica y radica en que “los sistemas cerebrales que se ocupan conjuntamente

de las emociones y la toma de decisiones por lo general participan en la gestión de la cognición y el comportamiento sociales” (Damasio, 2006: 5 y 94). Desde el punto de vista neurológico, la razón no está separada de las emociones-sentimientos

Las emociones-sentimientos que se identifican primero son las más básicas y se presentan acompañadas (entre paréntesis) de sus respectivas variantes: felicidad (euforia y éxtasis), tristeza (melancolía y nostalgia), enojo (ira y coraje), miedo (pánico y timidez) y asco (desagrado y repugnancia). Pero experimentamos otras emociones más sutiles, como el remordimiento, la vergüenza, la alegría por la desgracia ajena o la vindicación (Damasio, 2006: 179).

En la relación razón-sentimientos hay una cuestión básica. Se trata de los *modos cognitivos* asociados a los estados somáticos. Existe una concordancia entre la eficiencia cognitiva y los estados corporales: está demostrado que en los estados corporales/emocionales que podemos llamar negativos (depresión, angustia) la generación de imágenes mentales es lenta, repetitiva y el pensamiento arroja escasos resultados, mientras que en estados corporales/emocionales positivos el pensamiento es rápido, asociativo, altamente creativo de imágenes, diverso y más eficiente (Damasio, 2006: 176 y ss., 194-195).

La relación emociones-razón adquiere mayor complejidad cuando las primeras acotan, es decir, delimitan, el rango de las decisiones que procesa la razón. A esta teoría se le conoce como la de los *marcadores somáticos*, pues trata de señales de advertencia emitidas por el cuerpo ante una situación que demanda tomar decisiones dentro de un rango de opciones. El autor de esta teoría pregunta: ¿qué es decidir? Es razonar con el fin de, ante una situación determinada, “seleccionar una opción de respuesta, es decir, elegir una acción no verbal, una palabra, una frase o una combinación de todo lo anterior, entre muchas posibles” (Damasio, 2006: 196). Se requiere entonces identificar la situación (reconocer el problema), evaluar las diversas opciones en juego y las consecuencias (ventajas y desventajas). Estas decisiones pueden ser de dos tipos básicos. Un primer tipo corresponde a decisiones en las que las emociones primarias (innatas) ocupan un papel vital y permiten adoptar cursos de acción frente a necesidades de orden fisiológico o enfrentar una situación de peligro. Aquí las emociones están estrechamente vinculadas al sistema límbico (en especial amígdala y cíngulo anterior) (Damasio, 2006: 161-163); es la sabiduría de filo de la que habla Cole.

El segundo tipo de decisiones que involucra emociones secundarias compete a cuestiones tales como optar por una carrera, un trabajo, una adopción, una inversión, tomar tal o cual camino para regresar a casa. En estas decisiones las emociones entran en juego, de manera consciente o no, en el cálculo de ventajas-

desventajas, costos y beneficios, que lleva a cabo el actor (*costos de oportunidad*, en el lenguaje de la economía).

Aquí ocupan un papel de suma importancia los *marcadores somáticos*: señales de emoción y sentimientos que, de inmediato, como si de una reacción instantánea se tratara y sin volverse del todo conscientes para el actor, reducen o acotan el número de opciones o alternativas ante las cuales decidir un curso de acción (Damasio, 2006: 205-206). Lo importante a destacar es que las emociones de tipo secundario utilizan en buena medida la estructura y los circuitos de las emociones primarias. El proceso inicia con la evaluación cognitiva del acontecimiento o situación ante la cual decidir, hecho que implica la evocación de imágenes verbales y no verbales. En el nivel no consciente, redes neuronales de la corteza prefrontal responden a las imágenes evocadas de acuerdo con *representaciones disposicionales*, las cuales no son innatas sino adquiridas por el individuo mediante su experiencia. También de forma involuntaria, el sistema límbico recibe la respuesta proveniente de la corteza prefrontal a través de mensajes de los sistemas motor, endócrino y nervioso, así como de cambios operados en los núcleos neurotransmisores (Damasio, 2006: 209 y ss.).

De lo anterior, una conclusión es clara: una parte trascendental del procesamiento mental es inconsciente. El individuo sólo tiene una pequeña capacidad de introspección y de acceso a los orígenes y mecanismos de sus procesos de razonamiento y toma de decisiones (Mora, 2007: cap. 7).

Todas estas delimitaciones neurológicas y culturales subyacen ocultas en el campo de la racionalidad y la intencionalidad de los actores; aunque esto no significa, por supuesto, rebajar la importancia de la razón como patrimonio de la especie *Homo sapiens*, ni tampoco reducir la trascendencia del pensamiento lógico en la toma de decisiones del individuo. El desarrollo civilizatorio y la convivencia social conllevan necesariamente una represión de las *pulsiones* (Freud, 1930), y el pensamiento racional está en la base de los logros científicos de la humanidad. Aquellas limitaciones solamente significan que, en nuestro cerebro, la razón no existe en una condición de pureza kantiana, ni el método lógico en el pensamiento opera con la perfección atribuida al mundo platónico de las ideas.<sup>24</sup>

<sup>24</sup> Se encuentra fuera del propósito de este ensayo abordar la dualidad de la naturaleza del *Homo sapiens*; su racionalidad, creatividad y adaptabilidad en cuanto mecanismos de variación y modificación de entornos socioculturales.

## Conclusiones

El propósito de este ensayo ha sido identificar las convergencias que guarda el enfoque institucionalista de las ciencias sociales con los estudios de la antropología y la neuropsicología, centrándonos en un par de conceptos clave: la noción de institución y la visión del *homo institutionalis*. Las principales conclusiones a resaltar luego de haber culminado este ejercicio transdisciplinario pueden resumirse en lo siguiente.

La antropología y la neuropsicología confirman la relevancia de la cultura en la condición y el comportamiento humanos. Filogenéticamente, la especie no se explica sin la cultura y el desarrollo ontogénico sólo tiene lugar en la interacción social. Lo más relevante es que, de acuerdo con ambas perspectivas disciplinarias, la cultura –vale decir el vivir social del *Homo sapiens*– configura neurológicamente la neocorteza de los lóbulos frontales, donde en lo fundamental radican las funciones psicológicas superiores.

En este cotejo temático interdisciplinario se identificaron origen y trayectorias de evolución parecidas entre el institucionalismo vebleniano y la psicología cultural vygotskyana-luriana; ambos comparten una matriz filosófica y epistemológica asentada en el historicismo germano y sus mutuos planteamientos respecto del individuo/actor son coincidentes y se refuerzan entre sí. Esto ha permitido observar la trascendencia alcanzada en las décadas recientes por el historicismo alemán –una corriente heterodoxa en sus orígenes y de influencia marginal durante la hegemonía del positivismo en las ciencias sociales– mediante disciplinas científicas *aparentemente* de corte tan diverso como las ciencias sociales y la neuropsicología.

En cuanto al segundo tema de análisis (el comportamiento del actor), la neuropsicología y la antropología coinciden en que existe una tendencia a la emulación como condición básica para llevar a cabo procesos de aprendizaje e interacción en contextos sociales; coinciden también en que hay una recurrencia a las rutinas (estilos, moldes, guiones) en los procesos de cognición y decisión por parte del actor y que estas rutinas o hábitos están moldeados culturalmente. En razón de tales elementos, ambas disciplinas coinciden en que el actor posee una racionalidad e intencionalidad limitadas en su comportamiento; esto se debe a dos causas.

La primera obedece al uso no intencional de estilos, moldes y rutinas cognitivas; al respecto hemos destacado que estos moldes son mecanismos para seleccionar la información a recibir y procesar por parte de la razón. En tal sentido, hemos sugerido el uso del término *plantillas* cognitivas a fin de describir su papel dual: destacar/discriminar información de la realidad proporcionada por los sentidos al cerebro.

En este punto se tuvo la oportunidad de observar que mientras la neuropsicología ha comenzado a abordar las diferencias conductuales hombre/mujer, aludiendo a la existencia de “estilos cognitivos” diferentes, en la literatura institucionalista, en cambio, la cuestión de la diferenciación de los comportamientos y motivaciones del actor conforme su condición de género parece ser un tema aún no abordado. La ausencia parecería no justificarse en razón del peso que han adquirido en las décadas recientes los estudios de género en las ciencias sociales y porque, al interior del institucionalismo contemporáneo, uno de los principales aspectos que establece diferencias entre sus distintas corrientes es, precisamente, el énfasis menor o mayor que le asignan al actor o el contexto en los procesos de toma de decisiones; una de las cuestiones que parece diferenciar a los estilos cognitivos hombre/mujer. Las distinciones de estilos cognitivos por género quizás puedan incorporarse de forma fructífera al debate en el seno del nuevo institucionalismo económico. Asimismo, esas distinciones de “estilos” pueden contribuir en un sentido semejante a la discusión sobre el desempeño del actor en los escenarios políticos, atendiendo justamente a su condición de género –aspecto, por cierto, ausente en el estudio de Fukuyama sobre los orígenes del orden político y en otros estudios institucionalistas de naturaleza política.

La segunda de estas causas por las que la razón y la intención están restringidas obedece al papel crucial que las emociones y sentimientos juegan en el acotamiento inconsciente de la información para seleccionar y computar y, por tanto, en la reducción del rango de opciones por considerar, así como en la cantidad de los escenarios de consecuencias a evaluar. En este tema se observó una coincidencia relevante con lo planteado por la antropología simbólica, que corrobora el uso de cadenas de operadores lógicos y simbólicos articuladas fisiológicamente a redes neuronales específicas.

El esquema que se presenta en la siguiente página intenta recuperar los tres enfoques del análisis efectuado.

Este esquema busca representar a la cultura como foco central de análisis por parte de la triple perspectiva institucionalista-antropológica-neuropsicológica. Intentamos también mostrar los correlatos temáticos y conceptuales que articulan a esta “triada” de posiciones analíticas.

De este modo, lo que para las ciencias del cerebro es el estudio de la conducta del individuo, para la antropología es el estudio de la especie *Homo sapiens* y, para el institucionalismo, el estudio del actor social. De manera semejante, lo que desde un punto de vista neuropsicológico es interiorización del lenguaje y de otras herramientas culturales, desde uno antropológico consiste en la capacidad simbólica para interpretar e interactuar y, esto, desde uno institucionalista es la base de la naturaleza socialmente embebida del actor.

ESQUEMA 1



Además, es posible tender líneas de convergencia entre moldes cognitivos, operadores lógico-simbólicos y hábitos de pensamiento. Por último, el esquema permite mostrar que la racionalidad e intencionalidad limitadas del actor obedecen al uso no intencional de estilos, moldes y esquemas cognitivos –además de la influencia de las emociones– en sus procesos de pensamiento y decisiones; tales moldes cognitivos en términos antropológicos se transmiten mediante el aprendizaje cultural que se interioriza en el *individuo/Homo sapiens/homo institutionalis*.

La última conclusión a extraer es que los estudios institucionalistas no parecen haber superado la división convencional entre las disciplinas constitutivas de las ciencias sociales. No obstante su intención holística original –de establecer los principios de una ciencia social unificada–, el institucionalismo ha evolucionado conforme patrones convencionales de especialización –y separación– de los respectivos campos de conocimiento de las ciencias sociales. En particular, llama la atención que dado que comparten su objeto de estudio –el comportamiento del ser humano– exista hasta ahora una escasa vinculación del institucionalismo con la antropología y la neuropsicología.

El ejercicio analítico de este ensayo sugiere que, por el contrario, sería conveniente prestar mayor atención a la búsqueda de un sustento y enriquecimiento de los postulados del institucionalismo respecto a la cultura y el comportamiento social de los actores, a partir de las aportaciones y nuevos descubrimientos hechos tanto por la antropología como por las ciencias cognitivas. Este ensayo es una primera identificación básica de las convergencias y principios compartidos entre los análisis antropológicos, neuropsicológicos e institucionalistas. Este ejercicio –como lo trata de ilustrar el esquema– es una aproximación al estudio de las articulaciones conceptuales que entre ellos se pueden establecer.

## Bibliografía

- Aglietta, Michel, Anton Brender y Virginie Coudert  
1990 *Globalisation financière: l' aventure obligée*, Economica/Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales, París.
- Bainbridge, William Sims  
2007 *Nanoconvergence: The Unity of Nanoscience, Biotechnology, Information Technology, and Cognitive Science*, Prentice Hall, Nueva Jersey.
- Bartra, Roger  
2007 *Antropología del cerebro*, Fondo de Cultura Económica (FCE), México.
- Boom, Margriet y Luis Aguilar  
2010 *Reparando el cerebro*, Trillas, México.
- Brailovsky, Simón  
1995 *Las sustancias de los sueños: Neuropsicofarmacología*, FCE, México.
- Brue, Stanley y Randy Grant  
2009 *Historia del pensamiento económico*, Cengage Learning, México.
- Castaingts, Juan  
2012 *Antropología simbólica y neurociencia*, Anthropos/Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Barcelona.
- Chomsky, Noam  
2000 *New Horizons in the Study of Language and Mind*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Cole, Michael  
1999 *Psicología cultural*, Morata, Madrid.
- Cole, Michael y Sylvia Scribner  
2003 "Introducción", en Lev Vygotsky, *El desarrollo de los procesos psicológicos superiores del hombre*, Crítica, Barcelona, pp. 17-36.

- Cole, Michael e Yrjö Engeström  
 1993 “Enfoque histórico-cultural de la cognición distribuida”, en Gavriel Salomon (coord.), *Cogniciones distribuidas*, Amorrortu, Buenos Aires, pp. 23-74.
- Damasio, Antonio  
 2006 *El error de Descartes*, Drakontos/Crítica, Barcelona.
- Esser, Klaus et al.  
 1994 *Competitividad sistémica*, Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín.
- Freeman, Christopher  
 2008 *Sistemas de innovación. Ensayos seleccionados de economía evolutiva*, Edward Elgar Publishing, Londres.
- Freud, Sigmund  
 1992 “El malestar en la cultura”, en *Obras completas*, vol. XXI, Amorrortu, Buenos Aires, pp. 57-140 [1930].
- Fukuyama, Francis  
 2011 *The Origins of Political Order: From Prehuman Times to the French Revolution*, t. I, Farrar, Straus and Giroux, Nueva York.
- Galperin, Piotr  
 2009a “Acerca del lenguaje interno”, en Luis Quintanar y Yulia Solovieva (comps.), *Las funciones psicológicas en el desarrollo del niño*, Trillas, México.  
 2009b “La formación de los conceptos y las acciones mentales”, en Luis Quintanar y Yulia Solovieva (comps.), *Las funciones psicológicas en el desarrollo del niño*, Trillas, México.
- Gandlgruber, Bruno  
 2010 *Instituciones, coordinación y empresas*, Anthropos/UAM, Barcelona.
- Garza, Enrique de la  
 2012 “Neoinstitucionalismo, ¿alternativa a la elección racional? Una discusión entre la economía y la sociología”, en Enrique de la Garza (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología*, Anthropos/UAM, Barcelona, pp. 25-48.
- Geertz, Clifford  
 1987 *La interpretación de las culturas*, Gedisa, México.
- Goldberg, Elkhonon  
 2004 *El cerebro ejecutivo*, Drakontos/Crítica, Barcelona.  
 2006 *La paradoja de la sabiduría*, Drakontos/Crítica, Barcelona.
- Granovetter, Mark  
 1994 “Business Groups”, en Neil Smelser y Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton, pp. 453-475.
- Guerrero, Diego  
 1997 *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Trotta, Madrid.



- Heilbroner, Robert  
1972 *Vida y doctrina de los grandes economistas*, t. II, Orbis, Barcelona.
- Iacoboni, Marco  
2009 *Las neuronas espejo*, Katz, Madrid.
- Khun, Thomas S.  
1971 *La estructura de las revoluciones científicas*, FCE (Breviarios, 213), México.
- Klinger, Cécile  
2010a “Des synapses tout en souplesse”, en *Les Dossiers de la Recherche*, núm. 40, agosto, pp. 12-13.  
2010b “Le cerveau dérégulé”, en *Les Dossiers de la Recherche*, núm. 40, agosto, pp. 32-33.
- Landreth, Harry y David Colander  
2006 *Historia del pensamiento económico*, McGraw-Hill, Madrid.
- Leakey, Richard  
1981 *El origen del hombre*, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México.
- Luria, Alexander  
1986 *Las funciones corticales superiores del hombre*, Fontamara, México.  
1997 *Desarrollo histórico de los procesos cognitivos*, Akal, Madrid.
- Marx, Karl  
1970 “Prólogo”, en *Contribución a la crítica de la economía política*, FCE, México [1857].
- McCormick, Ken  
2006 *Veblen in Plain English. A Complete Introduction to Thorstein Veblen's Economics*, Cambria Press, Nueva York.
- Mora, Francisco  
2007 *Cómo funciona el cerebro*, Alianza Editorial, Madrid.
- Mueller, Fernand-Lucien  
1963 *La psicología contemporánea*, FCE, México.
- Newman, Philip Charles  
1963 *Historia de las doctrinas económicas*, Juventud, Barcelona.
- North, Douglas  
1998 *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, FCE, México.
- Piaget, Jean et al.  
1973 *Tendencias de la investigación en las ciencias sociales*, Alianza Editorial/Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, Madrid.
- Reale, Giovanni y Darío Antiseri  
1988 *Historia del pensamiento filosófico y científico*, Herder, Madrid.
- Rivière, Ángel y María Núñez  
1996 *La mirada mental*, Aique, Buenos Aires.

Roll, Eric

1942 *Historia de las doctrinas económicas*, FCE, México.

Swedberg, Richard

2001 "Hacia una nueva sociología económica: balance y perspectivas", en *Trabajo*, año 2, núm. 4, enero-julio, pp. 5-33.

Talizina, Nina

2009 *La teoría de la actividad aplicada a la enseñanza*, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Puebla.

Thompson, John B.

1990 "The Concept of Culture", en John B. Thompson, *Ideology and Modern Culture. Critical Social Theory in the Era of Mass Communications*, Stanford University Press, Stanford, pp. 122-162.

Tomasello, Michael

2007 *Los orígenes culturales de la cognición humana*, Amorrortu, Buenos Aires.

Vygotsky, Lev S.

1994 *Pensamiento y lenguaje*, Quinto Sol, México.

2000 "Historia del desarrollo de las funciones psíquicas superiores del hombre", en *Obras escogidas*, t. III, Visor, Madrid, pp. 11-340.

2003 *El desarrollo de las funciones psíquicas superiores del hombre*, Drakontos/Crítica, Barcelona.

Vygotsky, Lev S. y Alexander Luria

2007 *El instrumento y el signo en el desarrollo del niño*, Fundación Infancia y Aprendizaje, Madrid.

Weber, Max

2003 *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, FCE, México [1905].