

ASTUCIA, IRRACIONALIDAD E ILUMINACIÓN

Reseña por Freddy Escobar Rozas*

Me es difícil leer un solo libro a la vez. Por eso, usted encontrará en estas páginas una breve referencia de los tres libros que estoy terminando de leer: "Cunning", "Predictably Irrational: The Forces That Shape Our Decisions" y "The Roads to Modernity: The British, French and American Enlightenments". Espero que sean de su interés.

* Abogado. Profesor de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Magíster en Derecho (LL.M.) por la Universidad de Harvard. Socio de Benites, Forno, Ugaz & Ludowieg, Andrade Abogados.

Don Herzog
"CUNNING"

"*Cunning*" (Princeton University Press, 2006), escrito por Don Herzog (A.B., Cornell University; A.M. y Ph.D., Harvard University), es un libro maravilloso por varias razones. Primero, porque trata sobre la astucia; cualidad que seguramente todos quisiéramos poseer. Segundo, porque, a través de un discurso argumentativo que constantemente sorprende, demuestra que muchas veces el astuto es ese al que creemos sorprendido, engañado y hasta humillado por quien se considera listo (¿realmente Penélope fue astuta? ¿no fueron más bien sus pretendientes, que tuvieron comida, alojamiento y esclavas gratis, los astutos?). Tercero, porque emplea de manera armónica un conjunto de herramientas multidisciplinarias (Psicología conductual, Filosofía moral, Economía, etc.) para explicar el comportamiento de los individuos en general y el de los astutos en particular. Y, cuarto, porque, en lugar de juzgar y condenar, simplemente intenta comprender.

El estilo de Herzog es fascinante: se sirve de personajes históricos reales (Machiavello, Benedicto XIII, Hobbes) y ficticios (Homero, Satán); viaja por el pasado y el presente como si no existiesen barreras temporales de por medio; mezcla sabios, artistas, vendedores de autos y asesinos para descubrir en ellos los mismos lados oscuros y claros; y regala frases que resumen de manera sencilla reflexiones que pueden llegar a ser bastante densas ("*An estranger may cheat on you, but only an intimate may betray you.*").

Si usted está interesado en el litigio o en la negociación, este libro le puede servir como paradigma de la argumentación, pues sus páginas están llenas de recursos destinados a relativizar (a veces con drama, a veces con comedia) conceptos, tendencias y actitudes que usualmente consideramos correctas.

Dan Ariely
"PREDICTABLY IRRATIONAL: THE FORCES THAT SHAPE OUR DECISIONS"

"*Predictably Irrational: The Forces That Shape Our Decisions*" (HarperCollins, 2009), escrito por Dan Ariely (B.A., Tel Aviv University; M.A y Ph.D., University of North Carolina; Ph.D. Duke University), es un libro desafiante, impredecible e hilarante. Sus páginas están dedicadas exclusivamente a demostrar que en muchos casos las personas se comportan de manera irracional. Para ello, Ariely y su equipo de colaboradores

(entre los que se encuentra el reconocido economista George Loewenstein) realizan diversos experimentos relacionados con situaciones de la vida ordinaria. En todas esas situaciones, Ariely detecta la existencia de variables que, a pesar de parecer poco significativas, generan cambios en las decisiones de las personas. Esos cambios no coinciden con el resultado que predice la teoría económica tradicional.

Los experimentos efectuados por Ariely y sus colaboradores son, en mi opinión, convincentes. Hace varias semanas reproduje algunos de esos experimentos y encontré las mismas tendencias irracionales que Ariely analiza (para mayor información, usted puede visitar mi *blog* "Contra la Corriente" y seleccionar el post "El Alto Costo del Costo Cero - Sthanam Sthanam Dasa Gunam").

A diferencia de otros libros sobre *Behavioral Economics* (por ejemplo, "*Nudge*", Yale University Press, 2008, de Cass Sunstein y Richard Thaler), el libro de Ariely no sugiere la implementación de política regulatoria alguna que tenga por objeto influir en las decisiones de las personas. Su ambición es más modesta: que cada uno se dé cuenta de los errores que comete y trate, si quiere, de evitarlos.

El libro muestra a un académico lucido y con dominio absoluto de herramientas sofisticadas; pero también muestra a un hombre sencillo, ocurrente y optimista. Esto hace que mi admiración por Ariely sea doble (profesional y personal); pues no es fácil sonreír a la vida después de haber sufrido quemaduras de tercer grado en el setenta por ciento del cuerpo y estar internado durante tres años en un hospital usando máscaras y vendas en todo el cuerpo.

Si usted está interesado en la estructuración o negociación de contratos, o simplemente en la mejor administración de los recursos humanos, este libro le puede servir como guía para no cometer ciertos errores en el proceso de toma de decisiones.

Gertrude Himmelfarb
"THE ROADS TO MODERNITY: THE BRITISH, FRENCH AND AMERICAN ENLIGHTENMENTS"

"*The Roads to Modernity: The British, French and American Enlightenments*" (Vintage Books, 2004), escrito por Gertrude Himmelfarb (B.A., Cambridge University; Ph.D. University of Chicago), es un libro denso, pero bello, pues gira en torno a la

¹ ESCOBAR ROZAS, Freddy. "El Alto Costo del Costo Cero (Sthanam Sthanam Dasa Gunam)". Publicado el 27 de mayo de 2010. <http://www.enfoquederecho.com/?q=node/360> (visitado el 21/07/10 a las 11:30).

iluminación y, por ende, en torno a la filosofía pura, la filosofía moral y la filosofía política. Lo que diferencia a este libro de otros que tratan el origen y desarrollo de la iluminación; es el análisis comparativo que contiene respecto de los procesos llevados a cabo en Francia, Inglaterra y Estados Unidos. A pesar de tener conexiones innegables (rechazo al orden promovido por la autoridad divina), los referidos procesos difieren notablemente entre sí. El proceso francés, abstracto y dialéctico, gira en torno a la razón. Los procesos británico y norteamericano, en cambio, giran en torno a la virtud social y a la libertad política, respectivamente. No prescinden de la razón; simplemente la usan para determinar qué es lo mejor para el grupo social, por lo que, a diferencia del proceso francés, estos últimos procesos no consideran que la razón constituya un fin en sí mismo.

¿Por qué estos procesos difieren entre sí? Himmelfarb ensaya una tesis que encuentro razonable: la diferencia del contexto social. Francia se encontraba dominada por el poder monolítico de la Iglesia Católica, por lo que necesitaba un discurso subversivo y destructor que posibilite

el proceso de reforma. Inglaterra, en cambio, no estaba socialmente dominada por el poder monolítico de una sola iglesia, por lo que, en lugar de un discurso subversivo, necesitaba un discurso conciliador de las diferentes tendencias aceptadas en el núcleo social. Por esta razón, mientras los pensadores franceses consideraron que sólo la razón podía desmontar una estructura religiosa sólida y poderosa, los pensadores ingleses consideraron que sólo el bien común podía armonizar las diversas estructuras religiosas alojadas en el seno social.

El diferente enfoque de estos procesos de iluminación tiene, en mi opinión, relación directa con el modo de concebir el rol y el funcionamiento del *Civil Law* (que se basa en conceptos abstractos que operan en función de razonamientos lógicos y formales) y el *Common Law* (que se basa en políticas específicas que buscan maximizar el bienestar social). Si usted está interesado en descubrir las bases filosóficas de los dos grandes sistemas legales occidentales, este libro le puede servir para iluminar algunos de sus aspectos fundacionales.