

CONCIENCIA Y DINERO: UN APORTE A UNA ECONOMÍA EVOLUTIVA

NIKLAS BORNHAUSER* Y STEFAN BRUNNHUBER**

RESUMEN

Cambios en el desarrollo de la conciencia frecuentemente transcurren en secuencias claramente delimitables, que pueden ser descritas como preconventionales, convencionales y postconvencionales. Cada uno de estos niveles se encuentra caracterizado por aspectos específicos de la estructura del sí mismo, del pensar, del aparato afectivo y de las capacidades comunicativas. Al estudiar el desarrollo histórico de sistemas económicos, especialmente de la economía monetaria, no solamente deviene visible el estado actual de la formación de modelos económicos, sino que, al mismo tiempo, se puede señalar una posible evolución con miras a una economía del saber.

Palabras claves: Economía, conciencia, desarrollo.

ABSTRACT

Changes in the development of consciousness frequently occur in clearly identifiable sequences that can be described as pre-conventional, conventional and post-conventional levels. Each one of these levels is characterized by specific patterns of being, feeling and thinking, acting and communicating. When the historical evolution of economic systems, and especially their key organizing institution of money, are mapped on the same sequence, some interesting insights arise on today's state of economic theory and on its likely future evolution towards a knowledge-based economy.

Keywords: Economy, conscience, development.

Recibido: 24.05.2007. *Aprobado:* 05.11.2007.

* Psicólogo clínico Instituto Psiquiátrico Dr. José Horwitz Barak. Santiago de Chile. E-mail: niklas.bornhauser@gmail.com

** Kliniken Essen-Duisberg Mitte at the Department of Internal Medicine / Integrative Medicine University Essen-Duisberg. E-mail: brunnhuber.cor@gmxpro.de

1. UNA PSICOLOGIA EVOLUTIVA

UNA RECOPIACION y revisión de la literatura etnosocial, antropológica y psicológica muestra que el desarrollo de la conciencia y del sí mismo está compuesto tanto filo como ontogenéticamente de diferentes escalones o etapas (Commoner *et al.*, 1990; Lovejoy, 1936; Gruber & Voneche, 1977) y que cada una de ellas está caracterizada por propiedades psicológicas cualitativamente diferentes (Smith, 1989; Loevinger, 1977). De acuerdo a la corriente evolutiva en Ciencias Humanas y Sociales, las regularidades y singularidades distintivas y propias de un determinado nivel no se dejan traspasar sin más al nivel siguiente (Kohlberg, 1984; Sullivan, 1980), lo que significa que la visión-de-mundo y de sí-mismo y las formas interactivas relacionadas se organizan en torno a un centro de gravedad específico, distintivo, asociado a cada etapa o fase particular (Erikson, 1950). De lo anterior se sigue que nuestra percepción, nuestro “actuar comunicativo” (Habermas, 1981, 1995), nuestras valoraciones afectivas y conclusiones cognitivas están influenciadas en un grado considerable por el estado evolutivo correspondiente de nuestro desarrollo de la conciencia o del sí mismo. Si bien los diferentes autores escogen diversas expresiones y en su diferenciación a ratos establecen subniveles o divisiones inferiores, a grandes rasgos se pueden distinguir tres niveles universales, que se corresponden con un nivel preconventional, convencional y postconventional.

En primer lugar, se debe distinguir un *nivel preconventional*, que se caracteriza psicológicamente por la solidaridad o adhesión primaria de cuerpo y mente, naturaleza y comunidad. El marco comprensivo, por lo tanto, es del tipo mitológico-mágico y desconoce las regularidades propias de las ciencias naturales. De este modo, un niño, que evolutivamente se encuentra en un nivel preconventional, aún no puede efectuar un cambio de roles concreto y todavía desconoce las reglas elementales de la lógica. Por ejemplo, una cantidad idéntica de líquido en dos recipientes de distinto tamaño será interpretada como volúmenes de líquido diferentes (Piaget, 1929, 1930). De la misma manera, aún se pueden confundir sujeto y objeto, pues se carece de distinciones lógico-gramaticales básicas. Como consecuencia de lo anterior, la realidad es percibida de manera concretista y literal. En ella “Moisés dividió el mar”, “el sol se acuesta” y “la madre está ausente”, aunque sólo haya ido a la pieza contigua. La relación hacia el colectivo o el grupo primario aún no permite el cambio universal de roles, ni una consideración y evaluación en perspectiva. El sometimiento a un conjunto articulado de reglas y prescripciones se logra principalmente mediante el castigo y la sanción.

El *nivel convencional* puede ofrecer la respuesta adecuada justamente a aquellos pasos del desarrollo preconconvencionales. Desde un punto de vista evolutivo, con el nivel convencional comienza la gestación de las funciones yoicas, como por ejemplo la capacidad de efectuar cambios de rol, una elevada capacidad de abstracción, la razón discursiva, la capacidad de distinguir el adentro del afuera, un cambio de perspectivas pasajero así como una conciencia crecientemente reflexiva y organizada simbólico-lingüísticamente. Los valores, las normas y leyes prescritas por la sociedad correspondiente son decisivas para la evolución de la conciencia. La conciencia yoica puede colocarse a sí misma en relación al todo complejo de la sociedad, acontece una diferenciación progresiva de cuerpo y conciencia yoica, de naturaleza y sociedad. Relaciones causales del tipo “si-entonces”, referencias lineares y un grado incrementado de comprensión de roles devienen cada vez más importantes. Weber (1988) y Habermas (1977, 1988) han hablado de una “diferenciación de las esferas valóricas”. Necesidades y motivos convencionales, tales como los describe Maslow (1954), son, por ejemplo, el reconocimiento social, la consolidación de la autoestima.

En un *nivel postconvencional* nuevamente cambia el centro de gravedad de la conciencia y con ello también cambia el *equipment* afectivo y cognitivo dominante. Todos los *estándares* afectivo-cognitivos de racionalidad aquí generados han de legitimarse ante el fondo de los logros de un nivel convencional. Ante el trasfondo de las reflexiones generales acerca del concepto de evolución, los estados ulteriores con respecto a los anteriores no solamente deben evidenciar un incremento de diferenciación, sino que, al mismo tiempo, han de integrarlos y trascenderlos. Es decir, deben considerar alcances científicos propios de un estado de derecho, pero también económicos y sociológicos. Al mismo tiempo aparecen nuevas necesidades y motivos, por ejemplo, la autorrealización y trascendencia (Maslow, 1954, 1970). Trasladando lo anterior a un contexto social, en lugar de modalidades de consideración mítico-mágicas (preconvencional) y regional-perspectivistas (convencional) aparecen *estándares* de racionalidad más avanzados tales como *tolerancia recíproca, justicia universal, relaciones de complementariedad o pluralismo universal*. Las diferencias específicas cambian y, a pesar de que el marco de enjuiciamiento o valoración del nivel convencional es coherente en cuanto a la especificidad de la fase evolutiva, con el desarrollo progresivo se desplaza el punto de gravedad de la conciencia y con ello también nuestro sistema referencial para nuestro actuar, valorar, pensar y comunicar. La Tabla 1 muestra algunas características del desarrollo de la conciencia en síntesis:

Tabla 1. Algunas características del desarrollo de la conciencia.

Niveles (centro de gravedad organizacional)	Estándares de racionalidad afectivo-cognitivos	Centro de gravedad de la conciencia	Relación para con el colectivo / Estándares sociales
<i>Preconvencional</i> (Concretismo)	Sensomotriz, emocional, instintivo, aún no socialmente mediado, psicobiológicamente determinado, motivos primarios, afectos primarios.	Autista, primario-narcisista, prepersonal, simbiótico, arcaico, colectivo-exclusivo, identidad de roles, concepto temporal cíclico.	Pertenencia, seguridad, cohesión con la naturaleza, mitológico-mágico, determinista, concretista, práctica ritualizada.
<i>Convencional</i> (Causalidad)	Concreto-operacional, formal-operacional, lingüístico-discursivo, racional-crítico, competitivo, consideraciones a corto plazo.	Socio y etnocéntrico, egológico, individualista, causal-analítico, lineal, concepto temporal irreversible, perspectivista-histórico, identidad yoica.	Autorrealización, diferenciación de la esfera de los valores, ciencias naturales, estado nacional, desarrollo tecnológico-científico, práctica experimental-intervencionista
<i>Postconvencional</i> (Complementariedad)	Tolerancia recíproca y reconocimiento, amplitud de perspectivas, cooperativo-altruista, solidario, duradero, persistente.	Universalista, pluralista, sistémico, complementario, sincronicista, colectivo-inclusivo, transpersonal, cambio de roles recíproco.	Autotranscendencia, valores humanos, sistema referencial global, apertura/transfinitismo, práctica integral, justicia o <i>fairness</i> universal.

2. SISTEMAS ECONÓMICOS EVOLUTIVOS

El marco evolutivo anteriormente esbozado se basa en una sólida estructura teórica, cuyos fundamentos empíricos y teóricos han sido aportados por la investigación psicológica. Lamentablemente, la hipótesis psicológica, asumida por las formaciones teóricas formuladas en el ámbito de la economía política, ha sido congelada en el punto evolutivo que resume el comportamiento humano como *homo oeconomicus*. Una definición clásica, basada en

los desarrollos de Dahrendorf (1958) y Gray (1987, 1999), describe a dicho concepto de hombre como un hombre hipotético, que debe ser libre de sentimientos y motivos altruistas, que se ven perturbados por la aspiración netamente egoísta hacia la riqueza y su gozo. Esta noción, introducida en su momento por A. Smith, data de varios siglos de antigüedad y, aparte de los supuestos de la maximización racional de la utilidad esperable, la disposición de un exhaustivo estado de información y una función de utilidad estable, contiene implícitamente la condición de que decisiones subjetivas no deben estar distorsionadas por variables afectivas. En suma, una serie de presunciones fundamentales difícilmente sostenibles tras varios siglos de investigación psicológica.

Consecuentemente, la pregunta que se nos plantea es la siguiente: ¿En qué consisten las repercusiones del proceso evolutivo psicológico (véase arriba) sobre el comportamiento económico? Puede ser demostrado que actividades económicas, especialmente la economía monetaria, presentan un *pattern* evolutivo, que se halla en relación directa con el grado de conciencia de los hombres afectados (Furham & Argyle, 1998).

Cada sociedad, incluyendo la sociedad contemporánea, parte del supuesto de la naturalidad y comprensibilidad de suyo de su propio sistema monetario. Este hecho es altamente asombroso a la luz de la variedad extraordinaria de objetos empleados como monedas en las diferentes sociedades¹. Desde un punto de vista psicológico, semejante “comprensibilidad de suyo” o “naturalidad espontánea” no es otra cosa que un indicio o signo de algo que aún no ha penetrado la conciencia (Belk & Wallendorf, 1990). Por ello, los sistemas monetarios son un campo ideal para investigar de manera ejemplar el grado promedio de la conciencia en una sociedad determinada. La respectiva investigación no apuntará necesariamente al establecimiento de relaciones causales del tipo causa-efecto para describir la relación entre grados de conciencia y sistemas monetarios. Más bien interesa establecer una correlación entre los valores fundamentales y las concepciones y valores al interior del sistema monetario.

Los manuales económicos clásicos tienden a definir el dinero mediante lo que *hace*: es decir, sus funciones como medida valórica, medio de intercambio y medio de concentración o acumulación de valor. En este lugar interesa más bien preguntar por lo que el dinero *es*. Para nuestros propósitos podemos definir dinero como *un acuerdo* pactado al interior de una comunidad monetaria de usar algo como medio de pago (Lea *et al.*, 1987).

¹ Sin mencionar las formas más recientes de dinero, una somera revisión de la historia de las respectivas monedas de pago entrega como resultado la siguiente lista de pequeños objetos, empleados como símbolos de valor: ámbar, perlas, caracoles, tambores, huevos, plumas, cabellos de ángel, azadas, marfil, jade, calderas, cuero, tapices, clavos, bueyes, cerdos, cuarzo, arroz, sal, dedales, kayacs, cadenas de concha, hilo y hachas decoradas (véase Glyn, 1994).



A. Smith

¿Cuál es, entonces, el *pattern* evolutivo de nuestros acuerdos colectivos, la mayoría de las veces inconscientes, acerca de sistemas monetarios en el transcurso del tiempo?

A un *nivel preconventional* el sistema monetario está basado en lo fundamental en bienes económicos. La característica común de todos los sistemas monetarios preconventionales es el uso o empleo de un objeto valioso como medio de pago. El método más antiguo es el trueque, el intercambio de mercancías o servicios sin que medie forma de moneda alguna. El trueque requiere como condición previa el que ambos partidos “dispongan de necesidades y medios adecuados”, lo cual significa una restricción considerable para la movilidad del comercio de cambio. Siguiendo a Aristóteles, estas limitaciones fueron la primera razón para la invención del dinero. El segundo paso histórico lo constituyen las llamadas mercancías monetarias, es decir, el empleo de un producto o de un bien económico como medio de pago y/o medida de valor, que al mismo tiempo posee un valor solidificado y útil. Muchas de las monedas llamadas “primitivas” pertenecían a este tipo, por ejemplo, las vacas, el arroz, los huevos o la sal. El paso siguiente está dado por la creación de una autoridad que ha de presidir el sistema –habitualmente el soberano o gobernante de la región correspondiente–, que prescribe determinados *estándares*, garantizando la pureza, el peso y otras cualidades del bien económico empleado como moneda. Una vez alcanzada esta etapa evolutiva, rápidamente siguió la amonedación o acuñación de monedas. Heródoto les atribuye este invento a los Lidios en el siglo VII a.C. y a partir de ahí se propagó “como un reguero de pólvora” sobre todo el mundo antiguo. Acuñaciones valiosas de metal, dependiendo de la región geográfica respectiva, durante mil a dos mil años siguieron siendo la forma de moneda más importante hasta que se produjera la primera revolución tecnológica relevante –la invención del papel de moneda.

A un *nivel convencional* el sistema monetario está organizado por el papel. La primera moneda de papel apareció en China durante el reinado de Hien Tsung (806-821 d.C.) como sustituto pasajero de las tradicionales monedas de cobre (Davies, 1994). La primera vez que occidente –con total incredulidad– supo de una moneda de papel fue a través de Marco Polo, quien visitó China desde 1275 hasta 1292. No obstante, tuvimos que esperar hasta el comienzo de la Revolución Industrial para que fuera empleada en el mundo occidental por el ciudadano promedio. El *estándar* del oro fue el mecanismo de transición desde las monedas basadas en bienes económicos hasta las monedas de papel. Durante este tiempo el dinero de papel distribuido *debía* estar asegurado en un 100% por monedas de oro o barras de oro. En realidad, esto la mayor parte del tiempo no fue el caso, empero la idea de un aseguramiento de la moneda puesta en circulación por medio del oro se siguió considerando como “hoja de parra” importante². Esto sólo

cambiaría oficialmente en 1972, cuando el Presidente Nixon, incluso para los bancos centrales, suspendió la convertibilidad del dólar en oro y con ello dio fin al acuerdo de Bretton Woods. En el fondo, el dinero de papel siempre fue lo que se designó como moneda tipo “Fiat”, es decir, una moneda creada *ex nihilo*, para la cual una autoridad simplemente determinaba que a algo, que en sí no poseía un valor relevante (es decir, papel), se le atribuyera un valor determinado. Tal como ya se advirtió, este desplazamiento tecnológico permitió un desplazamiento gradual del poder de la producción de dinero de los soberanos de la era preconvenicional hacia el sistema bancario de la fase convencional. Un monopolio legalmente asegurado de este tipo de dinero como medio de pago legal fortaleció aún más este privilegio de los bancos.

Con el cambio hacia un nivel postconvencional también cambió la forma de organización del dinero. Surgen sistemas monetarios económicos. Mientras que se reconocen primeros indicios del comienzo de un *pattern* evolutivo orientado hacia una psicología postconvencional, ¿no sería posible también reconocer algunos signos tempranos de un sistema monetario postconvencional? Dado que en este caso se trata de proyecciones o predicciones hacia el futuro, todo lo que pueda decirse al respecto es de carácter especulativo y sin lugar a dudas resultará más controversial de todo lo que se haya afirmado mediante los procedimientos de investigación retrospectivos acerca de un pasado estudiado y conocido. Es un hecho positivo y asegurado que la mayor parte del dinero actual es de tipo electrónico. Solamente un 5% estimado del dinero puesto en circulación sigue siendo dinero de papel. Incluso el gobierno de Singapur aspira a convertir el 100% de su capital en dinero electrónico y para el 2008 tiene la intención de llevar a cabo todos sus negocios electrónicamente. Menos visible resulta el hecho de que –tal como sucedió cuando se introdujo el dinero de papel– el poder de la creación monetaria se vuelve a desplazar. En realidad el monopolio del dinero en depósitos en el transcurso de los últimos decenios ha sufrido un lento pero irreversible declive hasta su total extinción.

Dado que se han determinado las características de las variables monetarias más relevantes de los tres niveles evolutivos anteriormente comentados –preconvenicional, convencional y postconvencional–, podemos arriesgarnos a trasladar este análisis a la evolución de los sistemas económicos respectivos. Esta a su vez depende en un grado considerable de una comprensión específica del tiempo. La Tabla 2 muestra una visión panorámica acerca de lo que los tres niveles anteriormente discutidos significarían para el marco económico de una sociedad.

² Por ejemplo, la relación entre las reservas de oro y la emisión de billetes del Banco de Inglaterra, que en 1794 consistía en un 70%, a comienzos del siglo XIX ya había bajado a un 50%, para reducirse a menos de un 10% en 1913 (Cannan, 1969; Gallarotti, 1995).



Reunión de Bretton Woods

Tabla 2. Algunas características de sistemas económicos preconconvencionales, convencionales y postconvencionales.

Nivel evolutivo	Sistema económico	Sistema monetario	Condiciones de encuadre	Percepción temporal	Tipo de hombre
Precon- vencional	Trueque primitivo, sociedades agrarias	Basado en mercancías, ninguna moneda, monedas de mercancías	Religiones-mitologías, tradiciones locales o regionales	Cíclica, prioridades del aquí y ahora	<i>Homo ritualis</i>
Conven- cional	Epoca industrial, mercados de competencia	Basado en papel, "standard" del oro", acuerdo de Bretton-Woods	Sistemas de derecho nacionales, sistemas de acuerdo internacionales	Prioridades lineares, de corto plazo	<i>Homo oeconomicus</i>
Postcon- vencional	Postindustrial, sociedad del saber/de la información	Sistemas monetarios electrónicos complementarios	Sistemas globales/ locales complementarios, condiciones y requisitos diferentes, elección consciente de consecuencias económicas	Simultáneamente diferentes percepciones temporales, elección consciente de prioridades temporales	<i>Homo universalis</i>

3. DISCUSION

En primer lugar, es sumamente importante tener presente que los tres niveles de sistemas económicos en la actualidad son ejercidos simultáneamente en diferentes lugares del mundo. Antropólogos y etnólogos describen a muchas culturas agrarias y algunas culturas de cazadores y recolectores, que aún se siguen encontrando en un nivel preconconvencional y que practican el "trueque primitivo" sin emplear moneda alguna como medio de intercambio. Mientras tanto muchas de estas culturas "primitivas" se han desarrollado hasta tal punto que emplean diferentes formas de monedas de mercancía (por ejemplo, sal o vacas). Diferentes razones de tipo religioso y mitológico

gico justifican las tradiciones locales y regionales que determinan estos tipos de intercambio. En aquellas sociedades predomina una percepción temporal del tipo cíclico, marcada por eventos condicionados por el paso de las estaciones y determinadas fiestas periódicas, hacia las cuales los respectivos mercados están enfocados. El trueque es una parte subordinada de un conjunto articulado de procesos rituales y se ha desarrollado con el paso del tiempo para asegurar que se disponga de las cosas necesarias para la sobrevivencia y el bienestar de todos los participantes. El hombre que se encuentra en este nivel de la realidad se podría designar como *homo ritualis*.

Dado que la mayor parte de la humanidad en la actualidad actúa en un nivel convencional de la evolución psicológica, deberíamos contar con que también la mayoría del intercambio económico opera a este nivel. Este es el mundo de la época industrial, en la cual dominan los mercados competitivos, en los cuales los monopolios de ciertas monedas nacionales fueron creados por leyes o acuerdos internacionales. La percepción temporal mayoritaria es aristotélica: un tiempo linear, granular, que se extiende desde un pasado indeterminado hacia un futuro igualmente incierto y que —en cuanto a lo económico— coloca un marcado énfasis en las consideraciones de corto plazo. Todas las características del sistema de valores convencional y del marco psicológico correspondiente se aplican al *homo oeconomicus*.

Finalmente, existen algunos indicios que apuntan al pronto surgimiento de una realidad postconvencional. Estos nuevos procesos actualmente siguen encontrándose en un estado embrionario y apenas desarrollado. Con ello nos estamos refiriendo a la aparición de monedas complementarias (Lietaer, 2000): éstas evolucionan en paralelo a las monedas nacionales y han experimentado un crecimiento exponencial en los últimos 10 años. Hoy en día es un hecho mundialmente reconocido que economías políticas progresivas son transformadas en economías políticas postconvencionales, basadas en la administración del saber. El sistema monetario, no obstante, que es una variable retardada temporalmente, sigue siendo casi exclusivamente de tipo convencional. Los signos de cambio que indican hacia un cambio monetario postconvencional desde un nivel convencional suelen ser desechados con excesiva facilidad. Todo el sistema de las monedas complementarias hasta cierto punto puede ser comparado con el momento evolutivo crucial en el cual se encontraba el ámbito de la aviación cuando los hermanos Wright se suspendieron en el aire con su primer avión. El milagro ahí consistió en que su aparato siquiera voló. Su rendimiento real consistió en probar que efectivamente era posible volar. Al aparecer una innovación de este tipo, ésta suele ser embrollada, incompleta, confusa y de pequeño o limitado alcance, por lo cual habitualmente se encuentra con fuertes resistencias. Así, por ejemplo, muchas personas en su momento miraron con ojos críticos o escépticos el cambio del nivel preconvencional hacia el convencional marcado por la introducción de las monedas de papel.

Con tal de volver a las características psicológicas postconvencionales descritas en la Tabla 1, encontramos a la tolerancia recíproca y el reconocimiento del otro, la solidaridad y el apoyo a largo plazo como emociones predominantes. Prevalece el pluralismo en el cual las diferencias culturales son aceptadas y respetadas en un grado creciente y, al mismo tiempo, la capacidad de colocarse en el lugar del otro y la *fairness* universal devienen cada vez más importantes. Es este un mundo en el cual las antiguas polaridades entre el individuo y los colectivos y las oposiciones entre identidad local y global fueron integradas y devinieron trascendentes. Tal como se mostró en la Tabla 2, monedas complementarias favorecerían a semejante sistema de valores y facilitarían el establecimiento de un equilibrio económico entre prioridades locales y globales. Los hombres en esta sociedad serían conscientes de la falta de neutralidad de la elección monetaria y la práctica correspondiente indicaría que se debe elegir aquella moneda para sus transacciones que apoya los fines o el tipo de relaciones que ellos desean fomentar mediante esa transacción particular. Por ejemplo, de tratarse de relaciones distantes o comerciales, seguirían empleando sus monedas convencionales actuales. En cambio, de tratarse de negocios con el vecino o de comercios destinados a implementar una mejoría en el abastecimiento o la asistencia de personas de tercera edad o de una mayor variedad de la experiencia vital de niños, sería sensato emplear otro tipo de moneda complementaria, diferente a las escasas monedas nacionales.

Tal como sucede en la psicología, existe el peligro de confundir las características de niveles económicos postconvencionales con algunos aspectos de niveles preconvencionales. Por consiguiente, aprovechando el ejemplo histórico de la psicología, se hace necesario mirar más allá de las apariencias superficiales antes de poder decidir de caso en caso con qué nivel se está tratando. Por ejemplo, economistas convencionales podrían rechazar las monedas de intercambio contemporáneas actuales como regresión hacia un “intercambio primitivo pre-monetario”. De hecho, *existen* casos de intercambio que representan un retroceso económico preconvencional: el intercambio aparece espontáneamente cuando se derrumba una moneda nacional, tal como sucedió con el rublo ruso en los años 90 tardíos o con el peso argentino a comienzos del siglo XXI. No obstante, también existen tipos de intercambio sofisticados, adecuados a la época de la información, que son absolutamente postconvencionales. Ellos se efectúan por ser menos costosos que las transacciones efectuadas con dólares normales. En pocas palabras, al igual que en el caso de las evoluciones psicológicas, en este ámbito al mismo tiempo se pueden constatar *tanto* retrocesos en la dirección de un nivel preconvencional *como* progresos hacia un nivel postconvencional. De confirmarse este esquema evolutivo podría significar un futuro positivo y optimista tanto para la sociedad humana como para la teoría econó-



Rublo ruso en 1998

mica política. La humanidad es una especie reciente que no por primera vez experimenta un cambio de conciencia. La estrecha relación de reciprocidad entre los resultados de la investigación psicológica y el desarrollo de la economía monetaria puede hacer un aporte significativo al logro de dicho cambio.

REFERENCIAS

- Belk, R.W. & Wallendorf, M. 1990. "The Sacred Meanings of Money". *Journal of Economic Psychology*, Vol. 11, p. 35-67.
- Cannan, E. 1969. *The Paper Pound of 1797-1821*. 2ª edición. New York: Augustus Kelley.
- Commoner, B., Richards, F. & Armon, C. 1990. *Beyond Formal Operations*. New York: Praeger.
- Dahrendorf, R. 1958. *Homo Sociologicus: Ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Davies, G. 1994. *A History of Money from Ancient Times to the Present Day*. Cardiff: University of Wales Press.
- Erikson, E.H. 1950. *Childhood and Society*. New York: Norton.
- Furham, A. & Argyle, M. 1998. *The Psychology of Money*, London: New York.
- Gallarotti, G. 1995. *The Anatomy of an International Monetary System*. New York: Oxford University Press.
- Glyn, D. 1994. *A History of Money from ancient times to the present day*. Cardiff: University of Wales Press.
- Gray, J. 1987. "The Economic Approach to Human Behavior: Its Prospects and Limitations". In Radnitzky, G. & Bernholz, P. (eds.), *Economic Imperialism. The Economic Method Applied Outside the Field of Economics* (p. 33-49). New York: Paragon House Publishers.
- . 1999. *False Dawn. The delusions of global capitalism*, London: Granta.
- Gruber, H.E. & Voneche, J.J. (Eds.). 1977. *The essential Piaget: An interpretive reference and guide*. New York: Basic Books.
- Habermas, J. 1977. *Erkenntnis und Interesse*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Habermas, J. 1988. *Der philosophische Diskurs der Moderne*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Habermas, J. 1981. *Theorie des kommunikativen Handelns*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Habermas, J. 1995. *Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Kohlberg, L. 1984. *The psychology of moral development*. San Francisco: Harper and Row.
- Kohlberg, L. 1996. *Die Psychologie der Moralentwicklung*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Lea, S.E.G., Tarpy, R.M. & Webley, P. 1987. *The Individual in the Economy. A Textbook of Economic Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Liettaer, B. 2000. *Mysterium Geld*, Munich: Riemann Verlag.

- Loevinger, J. 1977. *Ego Development*. San Francisco: Jossea-Bass.
- Lovejoy, A. 1936. *The great chain being: A study of the history of an idea*. Cambridge: Harvard University Press.
- Maslow, A.H. 1954. *Motivation and personality*. New York: Harper and Row.
- Maslow, A.H. 1970. *Religions, Values and Peak Experiences*. New York: Viking.
- Piaget, J. 1929. *The Child's Conception of the World*. London: Kegan Paul & Co.
- Piaget, J. 1930. *The Child's Conception of Physical Causality*. London: Kegan Paul & Co.
- Sullivan H. 1980. *Die interpersonale Theorie der Psychiatrie*. Frankfurt a. Main: Fischer
- Smith, H. 1989. *Beyond the Postmodern Mind*. Wheaton, Illinois: Quest Books
- Weber, M. 1988. *Gesammelte politische Schriften*. Tübingen: Mohr.

