

## **Arbitrariedad Coherente**

Por Mañanita Ochoa

La ciencia económica se ha desarrollado a pasos de Gulliver en los últimos 50 años. Ha pasado de los sueños sociofilosóficos de Rousseau y Marx, quienes pudieran haber sido analizados y mejorados por Freud, por los mecanismos intervencionistas de Keynes. Después que Keynes descubre como es que los gobiernos pueden quitarles a unos para darles a otros, con impuestos, inflaciones, contracciones, nacionalizaciones y privatizaciones, nos encontramos con los “monetaristas” como Milton Friedman. Los Monetaristas, quienes sospechan con razón, de la capacidad de cualquier grupo poderoso, de hacer nada bien, prueban que los gobiernos deben de limitarse a hacer el bien. Hacer el bien es hacer lo menos posible y dejar que la competencia se agarre a golpes de vez en cuando, y que gane el más fuerte, hasta que gane otro.

Hoy día la ciencia de la Economía ha descubierto que los consumidores actúan impulsivamente, y que sus impulsos obedecen a una serie de reglas que están implantadas como tatuaje de marinero en los corredores recónditos del cerebro. Somos “impulsivos” más que “racionales” y la racionalidad nada mas nos llega a golpe y porrazo. A algunos no les llega nunca.

Uno de los grandes descubrimientos de la Economía Conductista (así se llama en Español la nueva revolución económica), es que el impulso de agarrar algo gratis, una ñapa, nos lleva a pagar muy caro por lo que aceptamos gratis. Se imaginan, que lo que los Economistas acaban de descubrir, lo descubrieron los Políticos hace tiempo. “A mi que me vendan promesas, no realidades,” es la consigna que más abusan los políticos. No hay país del mundo en que un político no ofrezca algo gratis, porque saben que los humanos no podemos resistir “la ñapa.” La tragedia es que las ñapas salen mucho más caras que el caviar. Y mueren frecuentemente al instante en que satisfacemos el impulso.

Cuando algo falta en una economía, es porque alguien lo quiere regalado, y alguien cree que lo puede regalar. Lo único que uno puede regalar sin problemas ni embargos es excelencia en lo que hacemos. Regalar excelencia termina creando milagros duraderos en sociedades y relaciones humanas. Cualquier cosa que te ofrezcan gratis a cambio de un voto tiene un costo para todos que va más lejos de lo predecible. Cualquier cosa gratis viene con una trampa costosa y asesina y casi todos creemos en ella porque sufrimos de “arbitrariedad coherente,” lo que nos lleva a siempre aceptar situaciones y héroes arbitrarios porque el héroe siempre nos tira una ñapa...

## Arbitrariedad Coherente

Mañanita Ochoa

01/07/2008 13:27:22

La ciencia económica se ha desarrollado a pasos de Gulliver en los últimos 50 años. Ha pasado de los sueños sociofilosóficos de Rousseau y Marx, quienes pudieran haber sido analizados y mejorados por Freud, por los mecanismos intervencionistas de Keynes. Después que Keynes descubre como es que los gobiernos pueden quitarles a unos para darles a otros, con impuestos, inflaciones, contracciones, nacionalizaciones y privatizaciones, nos encontramos con los "monetaristas" como Milton Friedman. Los Monetaristas, quienes sospechan con razón, de la capacidad de cualquier grupo poderoso, de hacer nada bien, prueban que los gobiernos deben limitarse a hacer el bien. Hacer el bien es hacer lo menos posible y dejar que la competencia se agarre a golpes de vez en cuando, y que gane el más fuerte, hasta que gane otro. Hoy día la ciencia de la Economía ha descubierto que los consumidores actúan impulsivamente, y que sus impulsos obedecen a una serie de reglas que están implantadas como tatuaje de marinero en los corredores recónditos del cerebro. Somos "impulsivos" más que "racionales" y la racionalidad nada mas nos llega a golpe y porrazo. A algunos no les llega nunca. Uno de los grandes descubrimientos de la Economía Conductista (así se llama en Español la nueva revolución económica), es que el impulso de agarrar algo gratis, una ñapa, nos lleva a pagar muy caro por lo que aceptamos gratis. Se imaginan, que lo que los Economistas acaban de descubrir, lo descubrieron los Políticos hace tiempo. "A mi que me vendan promesas, no realidades," es la consigna que más abusan los políticos. No hay país del mundo en que un político no ofrezca algo gratis, porque saben que los humanos no podemos resistir "la ñapa." La tragedia es que las ñapas salen mucho más caras que el caviar. Y mueren frecuentemente al instante en que satisfacemos el impulso. Cuando algo falta en una economía, es porque alguien lo quiere regalado, y alguien cree que lo puede regalar. Lo único que uno puede regalar sin problemas ni embargos es excelencia en lo que hacemos. Regalar excelencia termina creando milagros duraderos en sociedades y relaciones humanas. Cualquier cosa que te ofrezcan gratis a cambio de un voto tiene un costo para todos que va más lejos de lo predecible. Cualquier cosa gratis viene con una trampa costosa y asesina y casi todos creemos en ella porque sufrimos de "arbitrariedad coherente," lo que nos lleva s siempre aceptar situaciones y héroes arbitrarios porque el héroe siempre nos tira una ñapa...

<http://www.analitica.com/va/economia/opinion/3774525.asp>

## Arbitrariedad Coherente

**Mañanita Ochoa**

La ciencia económica se ha desarrollado a pasos de Gulliver en los últimos 50 años.



Editorial  
Notitarde  
C.A.

Ha pasado de los sueños sociofilosóficos de Rousseau y Marx, quienes pudieran haber sido analizados y mejorados por Freud, por los mecanismos intervencionistas de Keynes.

Después que Keynes descubre como es que los gobiernos pueden quitarles a unos para darles a otros, con impuestos, inflaciones, contracciones, nacionalizaciones y privatizaciones, nos encontramos con los "monetaristas" como Milton Friedman.

Los Monetaristas, quienes sospechan con razón, de la capacidad de cualquier grupo poderoso, de hacer nada bien, prueban que los gobiernos deben de limitarse a hacer el bien.

Hacer el bien es hacer lo menos posible y dejar que la competencia se agarre a golpes de vez en cuando, y que gane el más fuerte, hasta que gane otro.

Hoy día la ciencia de la Economía ha descubierto que los consumidores actúan impulsivamente, y que sus impulsos obedecen a una serie de reglas que están implantadas como tatuaje de marinero en los corredores recónditos del cerebro.

Somos "impulsivos" más que "racionales" y la racionalidad nada mas nos llega a golpe y porrazo. A algunos no les llega nunca.

Uno de los grandes descubrimientos de la Economía Conductista (así se llama en Español la nueva revolución económica), es que el impulso de agarrar algo gratis, una ñapa, nos lleva a pagar muy caro por lo que aceptamos gratis.

Se imaginan, que lo que los Economistas acaban de descubrir, lo descubrieron los Políticos hace tiempo.

"A mí que me vendan promesas, no realidades," es la consigna que más abusan los políticos.

No hay país del mundo en que un político no ofrezca algo gratis,

porque saben que los humanos no podemos resistir "la ñapa".

La tragedia es que las ñapas salen mucho más caras que el caviar. Y mueren frecuentemente al instante en que satisfacemos el impulso.

Cuando algo falta en una economía, es porque alguien lo quiere regalado, y alguien cree que lo puede regalar.

Lo único que uno puede regalar sin problemas ni embargos es excelencia en lo que hacemos.

Regalar excelencia termina creando milagros duraderos en sociedades y relaciones humanas.

Cualquier cosa que te ofrezcan gratis a cambio de un voto tiene un costo para todos que va más lejos de lo predecible. Cualquier cosa gratis viene con una trampa costosa y asesina y casi todos creemos en ella porque sufrimos de "arbitrariedad coherente," lo que nos lleva a siempre aceptar situaciones y héroes arbitrarios porque el héroe siempre nos tira una ñapa...

Email: [Mananitachoa@gmail.com](mailto:Mananitachoa@gmail.com)

---

[Home - Página Principal](#)

[Valencia](#) | [País](#) | [Economía](#) | [Internacional](#) | [Deportes](#) |  
[Sucesos](#)

[Titulares](#) | [Notitarde De La Costa](#)

## Arbitrariedad coherente

---

*No hay país del mundo en que un político no ofrezca algo gratis, pues saben que los humanos no podemos resistir "un chollo". La tragedia es que estas cosas mucho más caras que el caviar.*

### **Mañanita Ochoa**

En los últimos 50 años la ciencia económica se ha desarrollado a pasos de Gulliver. Ha pasado por los sueños sociofilosóficos de Rousseau, Marx y los mecanismos intervencionistas de Keynes. Después de que Keynes descubra cómo es que los gobiernos pueden quitarles a unos para darles a otros –con impuestos, inflaciones, contracciones, nacionalizaciones y privatizaciones–, nos encontramos con los monetaristas como Milton Friedman. Los monetaristas sospechan, con razón, de cualquier grupo poderoso y prueban que los gobiernos deben limitarse a hacer el bien. Hacer el bien es hacer lo menos posible y dejar que la competencia llegue a las manos de vez en cuando, y que gane el más fuerte hasta que gane otro.

Hoy en día la ciencia de la economía ha descubierto que los consumidores actúan impulsivamente y que sus impulsos obedecen a una serie de reglas implantadas, como tatuaje de marinero, en los corredores recónditos del cerebro. Somos más "impulsivos" que "racionales", y la racionalidad nos llega a golpe y porrazo. A algunos no les llega nunca.

Uno de los grandes descubrimientos de la Economía Conductista –así se llama en español la nueva revolución económica– es que el impulso de agarrar algo gratis, un chollo, nos lleva a pagar muy caro por lo que aceptamos gratis. Lo que los economistas acaban de descubrir, lo descubrieron hace tiempo los políticos. "A mi que me vendan promesas, no realidades", es la consigna de la que más abusan los políticos. No hay país del mundo en que un político no ofrezca algo gratis, pues saben que los humanos no podemos resistir "un chollo". La tragedia es que estas cosas mucho más caras que el caviar. Y, frecuentemente, mueren al instante en que satisfacemos el impulso.

Cuando algo falta en una economía es porque alguien lo quiere regalado y alguien cree que lo puede regalar. Lo único que uno puede regalar, sin problemas ni embargos, es excelencia en lo que hacemos. Regalar excelencia termina creando milagros duraderos en sociedades y relaciones humanas. Cualquier cosa que te ofrezcan gratis a cambio de un voto tiene un costo para todos que va más allá de lo predecible. Cualquier cosa gratis viene con una trampa costosa y asesina, pero casi todos creemos en ella porque sufrimos de "arbitrariedad coherente", lo que nos lleva a aceptar situaciones y héroes arbitrarios porque el héroe siempre nos arroja un cebo.