

Shiller, Robert J. ; Shiller, Virginia M.

Los economistas como filósofos mundanos

Revista Cultura Económica N° 85, 2013

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central “San Benito Abad”. Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la Institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Shiller, R. J., Shiller, V. M.. (2013). Los economistas como filósofos mundanos [en línea], *Revista Cultura Económica*, 31(85).

Disponible en: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/economistas-como-filosofos-mundanos.pdf> [Fecha de consulta:.....]

Los economistas como filósofos mundanos*

ROBERT J. SHILLER Y VIRGINIA M. SHILLER

Revista Cultura Económica

Año XXXI • N° 85

Junio 2013: 10-20

En su influyente libro de 1953, *Los filósofos mundanos: la vida, el tiempo y las ideas de los grandes pensadores económicos*, Robert Heilbroner hizo una vivificante descripción acerca de lo que los economistas hacen; descripción que durante décadas fue asignada a incontables alumnos de economía como lectura complementaria. Heilbroner escribió que su elección del término “filósofos mundanos” se debe a la pregunta por la amplitud y profundidad moral de los economistas. La denominación prevaleció, y durante muchos años fue común referirse a los economistas como filósofos mundanos. La inspiración de ese libro ha contribuido al deseo de muchos de ser economistas, y tener vidas fructíferas como investigadores.

Sin embargo, mientras la cantidad de investigaciones hechas por economistas es sorprendente, se cuestiona si la investigación económica encarna las nociones de “mundana” y de “filosófica” en la forma en que debería. ¿La economía como profesión ha perdido sustancialmente de vista la noción de idealismo que existió en las décadas anteriores? ¿El fuerte impulso por desarrollar una especialización profunda para impulsar al límite la investigación ha conducido a una pérdida de la perspectiva moral?

La crisis financiera que comenzó en 2007 y continúa hoy, es ampliamente entendida en la prensa popular como evidencia de un decaimiento, ya sea moral o de otro tipo, en la sabiduría y en el juicio de la profesión del economista. ¿Por qué

falló la profesión en su conjunto al no anticipar ni plantear ninguna advertencia significativa acerca de la mayor crisis financiera en la mejor parte de un siglo?

Incontables críticos ajenos a la profesión sostienen que los modelos en los que confiaban los economistas estaban demasiado depurados o especializados como para permitir que la mayor parte de ellos pudiese ver el cuadro de conjunto, y dar alarma sobre los problemas que se estaban desarrollando. En este punto, creemos que es importante considerar las tendencias que hubo en economía a lo largo de los años, y pensar en los factores que influyeron en las agendas de investigación. Comenzaremos con el estudio del trabajo de dos de los “filósofos mundanos” de Heilbroner. En general, los hombres que fueron descriptos en este libro y que ejercieron influencia en el desarrollo temprano de la profesión – incluyendo a Adam Smith, Karl Marx, Henry George, John Maynard Keynes, Thomas Malthus, Alfred Marshall y John Stuart Mill – estaban interesados en la corriente intelectual más general de sus días, y estaban involucrados en importantes cuestiones de políticas públicas, relevantes para la mejora de las vidas de los ciudadanos. Ellos concebían su disciplina en forma más amplia, y más en términos de imperativos morales de lo que parecen hacerlo hoy la mayor parte de los economistas.

I. Ejemplos

Adam Smith era profesor, no de economía, sino de filosofía moral¹. Su *Teoría de los sentimientos morales*, publicada por primera vez en 1759, era una mezcla de filosofía, psicología y economía. Su concepción de la fuerza rectora detrás de la actividad económica desconcierta: es gente egoísta por naturaleza, ¿o acaso se preocupan por otros? En su evaluación de la moralidad humana, Smith se encaminó hacia la psicología, esforzándose por describir con precisión los móviles humanos. Este libro fue el fundamento que le permitió escribir *La riqueza de las naciones* en 1776, el libro que sentó las bases de la economía moderna.

John Maynard Keynes escribió un trabajo filosófico *Tratado sobre probabilidad* (1921), acerca de los fundamentos profundos de la teoría probabilística. Dudaba de que uno debiera siquiera pensar en términos de probabilidades: “Algunas frecuencias estadísticas son, con límites más estrechos o más amplios, estables. Pero las frecuencias estables no son muy comunes, y no pueden adoptarse a la ligera” (Keynes, 1921: 336). Esto lo condujo a pensar en las probabilidades como grados de convicción, y por lo tanto, como fenómenos psicológicos, para así rechazar una buena parte del modelo económico probabilístico, y formular el concepto de “espíritus animales” como una fuerza en la economía. De este modo, su filosofía de la probabilidad, y su rechazo de la manipulación mecánica de los modelos probabilísticos fueron centrales a la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (1936)².

El interés de Keynes en cuestiones filosóficas derivó en su influyente libro acerca de la conferencia de paz de Versalles, *Las consecuencias económicas de la paz*, escrito tras el fin de la Primera Guerra Mundial. Allí expresó sus preocupaciones sobre los duros pagos de compensación que el Tratado de Versalles impuso a los alemanes, e intercaló el análisis puramente económico con ideas acerca del impacto psicológico que tendrían las compensaciones de guerra, la opinión popular acerca de la justicia del acuerdo,

así como el carácter moral de la gente que negoció el tratado. El análisis de Keynes anticipó los sucesos económicos, sociales y políticos que condujeron a la Segunda Guerra Mundial. Este trabajo, uno de los éxitos más significativos en la historia de las predicciones hechas por economistas, reveló una modalidad de investigación extremadamente amplia, inductiva.

Pareciera que el mismo tipo de interrogante se hallaba muchas veces detrás de las advertencias de quienes, antes de 2007, previnieron la última crisis financiera. Una vez más, percibir una crisis inminente implicó pensar en la falta de confianza en nuestros modelos de probabilidad, en la psicología humana y en el curso de los hechos históricos y de los cambios institucionales, que no eran contemplados por los modelos econométricos modernos.

La especialización, por supuesto, tiene distintas ventajas: facilita el rápido progreso científico, por lo menos siguiendo las directivas indicadas por los visionarios que no se especializaron tan en profundidad. Pero el espíritu de especialización profesional tiene también potenciales desventajas. Si la especialización es demasiado extrema, tiende a llevar demasiado lejos las ideas originales, más allá de su propósito útil. En la academia, la especialización sumada a las fuertes presiones competitivas, genera una situación en la cual los académicos generalmente sienten que no tienen tiempo para considerar cuestiones más amplias, e incluso estar familiarizados con hechos básicos y simples que excedan el campo de su especialidad. Su conocimiento general puede ser vergonzosamente limitado, y así pueden retraerse en su propia especialidad y producir investigaciones que contribuyen en pequeña medida al desarrollo de su campo de estudio, pero carecen de una visión de conjunto.

II. Una tendencia a largo plazo hacia el incremento del rigor científico y la especialización

Los departamentos de ciencias sociales modernos comenzaron a proliferar a

finales del siglo XIX. El diario *The Sun* de Baltimore explicaba el desarrollo de la ciencia económica en 1892:

La economía política ha pasado a designar un grupo de ciencias. Anteriormente se suponía que cualquier persona de inteligencia ordinaria podía enseñar economía política... Ahora en cada departamento de economía se requiere de una combinación de especialistas para la presentación de los resultados de las investigaciones más recientes. (*The Sun* -Baltimore- 20 de febrero de 1892: 3)

Ya en esa época había una tensión en la profesión de la ciencia económica entre aquellos que veían los problemas sociales y éticos que desafiaban al análisis formal, y aquellos que enfatizaban la pura teoría económica. En 1889, Edwin R. A. Seligman, entonces un profesor adjunto de política económica de la Universidad de Columbia, expresaba la tensión entre la “vieja escuela” que usaba un “método histórico y comparativo”, y la “nueva escuela” que acentuaba un “método de ley natural *a-priori*” y el “pensamiento abstracto”. (Seligman, 1889)

Seligman sugería que los adherentes a la “nueva escuela” tendían a ser más jóvenes, y que eran los economistas más grandes los que se hallaban más inclinados hacia lo filosófico. Es interesante notar que esta observación podría hacerse acerca los economistas de hoy. Quizás haya algo de cierto en eso de las intuiciones que se obtienen con el tiempo, percepciones que trascienden la época en la que uno vive. La tendencia de largo plazo hacia la ampliación del sentido de la disciplina científica, no siempre derivó en una especialización estrecha. En 1916, un observador, el filósofo de Harvard Ralph Barton Perry, observó cómo una visión más profunda de la naturaleza humana había estado deslizándose en la economía:

“La teoría económica ha ido creciendo ininterrumpidamente en forma más psicológica (...) Ha habido una tendencia de crecimiento

sostenido, al menos en la teoría, para ir más allá de las formas existentes y de los instrumentos del proceso económico, hacia las motivaciones humanas que subyacen y animan el proceso”. (Perry, 1916: 447)

Ciertamente, el énfasis de la economía moderna en representar el comportamiento económico humano en términos de maximización de funciones utilitarias, en medio de restricciones, significó un triunfo para una visión más humanista de los procesos económicos. Entendía a las personas y sus intenciones como el centro de la teoría económica, y condujo al desarrollo de la economía de bienestar, que dio una mejor conexión moral al análisis económico.

Sin embargo, desde la perspectiva de los críticos, la especialización técnica de la economía se volvió prominente hacia fines del siglo XX, cuando innovaciones tales como la teoría de las expectativas racionales y las hipótesis de mercados eficientes parecían ser desarrolladas hasta el exceso por sus entusiastas.

Incluso el inventor del concepto de expectativas racionales en 1961, John F. Muth, se preocupó en las décadas subsiguientes por la estrechez de las tendencias relacionadas con este concepto. En una carta de 1984 enviada a Michael C. Lovell, profesor de economía en Wesleyan, Muth aseveró que:

Es un poco sorprendente que serias alternativas a las expectativas racionales nunca hayan sido efectivamente propuestas. Mi artículo original era en gran parte una reacción contra las hipótesis ingenuas de las expectativas yuxtapuestas con el comportamiento de toma de decisiones altamente racional, y parece haber sido ampliamente malinterpretado. (Carta del 2 de octubre de 1984, cortesía de Michael C. Lovell)

Hay dos líneas que al parecer, vale la pena explorar: 1) explicar por qué las reglas para “suavizar” funcionan y cuáles son sus

limitaciones y 2) incorporar conocidos prejuicios cognitivos en la teoría de las expectativas (Kahneman y Tversky). Es realmente increíble que se haya avanzado tan poco en estas líneas de análisis.

Robert Heilbroner, en la séptima y última edición de *Filósofos mundanos*, publicada en 1999, incluyó un capítulo final titulado “¿El fin de los filósofos mundanos?” Heilbroner expresó su preocupación acerca de la creciente focalización de la economía como una “ciencia” comparable a la física o a la biología, que busca descubrir las leyes que gobiernen los eventos económicos. Sin embargo, Heilbroner citó la advertencia de Alfred Marshall acerca de que “la economía no puede ser comparada con las ciencias físicas exactas porque trata con las fuerzas cambiantes y sutiles de la naturaleza humana” (Marshall, 1920: 5). Asimismo, Heilbroner mostró que la economía no puede ser una ciencia pura porque la vida social de los seres humanos es por naturaleza política.

III. La economía como ciencia moral

El primer uso del término “economía como ciencia moral” parece datar del discurso presidencial de Kenneth Boulding del *American Economic Association*, en 1968. Según Boulding, generalmente no se considera que las ciencias puedan estar influenciadas por consideraciones morales, ya que apuntan simplemente a descubrir conocimientos acerca del mundo. Sin embargo, Boulding sostiene que las ciencias dependen inherentemente de una aceptación común de un sistema de valores, y por ende, tienen por naturaleza un componente ético. En la exposición de este argumento, Boulding aseveró:

No podemos escapar a la proposición acerca de que como la ciencia se mueve desde el conocimiento puro hacia el control, esto es, hacia crear lo que conoce, lo que crea se transforma en un problema de decisión ética, y dependerá de los valores comunes de las sociedades en las cuales subyace

la subcultura científica, así como de la subcultura científica. En estas circunstancias, la ciencia no puede proceder sin al menos una ética implícita, esto es, una subcultura con valores comunes adecuados. (Boulding, 1969: 3)

En su discurso de 1968, Boulding señaló una dirección que con frecuencia lleva a los economistas demasiado lejos: la fascinación que estos tienen con el óptimo de Pareto como un marco para el análisis político. Parece evidente para muchos economistas que la ciencia económica debiera adoptar el criterio de Pareto como una disciplina de investigación: debemos perseguir el desarrollo de políticas que mejoren las condiciones de vida de cada persona, y dejar a un lado por no merecer nuestra consideración, cualquier política que empeore la situación económica de cualquier persona. Pero -Boulding objetó- el supuesto subyacente a la teorización de Pareto, que la gente se preocupa sólo por sí misma y que no hay ni malicia ni bondad en ninguna parte del sistema, es obviamente falso. “Difícilmente se podría imaginar algo menos descriptivo de la condición humana” aseguró. (Boulding, 1969: 4)

Aquí, Boulding está aseverando que se debe entender en primer lugar “la condición humana” para poder luego desarrollar una economía como ciencia moral. Desde esta perspectiva, es necesario que los economistas posean ciertos conocimientos de historia y de la vastedad de las ciencias sociales, sumados al desarrollo matemático y las habilidades técnicas. Si no vamos a depender exclusivamente de un criterio de Pareto estrechamente determinado, necesitamos tener algún sentido de la interconectividad de las personas, de sus reacciones emocionales, y de sus motivaciones.

IV. Promover la economía como ciencia moral

Tras el aparente fracaso de los economistas para ver las posibilidades de nuestra reciente crisis financiera, hay signos emergentes de un mayor interés

en un balance entre la especialización y el conocimiento de los hallazgos de otros campos de estudio, que incluyen la historia, la psicología y la sociología. ¿Qué puede hacer la profesión para fomentar que sus miembros mantengan esta línea? ¿Hay apoyos o incentivos que promuevan que los jóvenes economistas tengan un mayor interés en reivindicar el título de filósofos mundanos?

Aquellos que tienen la capacidad de influenciar la dirección de la investigación económica (que incluye a quienes evalúan las propuestas de investigación, se comprometen en la contratación y promoción de investigadores, o que dirigen revistas académicas) tienen una importancia clave en el incentivo de perspectivas más amplias que armonicen distintas aproximaciones, para permitir así una valoración más compleja de los problemas económicos.

Un ejemplo de lo que puede hacerse, ha sido la creación en 1987 del *Journal of Economic Perspectives*. En el primer número los primeros editores, Joseph Stiglitz, Carl Shapiro y Timothy Taylor, lamentaban que “los especialistas hablan con desdén a otros especialistas”, y aseveraban que los economistas necesitaban una nueva revista para “servir como una revista de economía académica para el público de economistas en general.” Escribieron: “El título de la nueva revista fue elegido para reflejar dos aspectos centrales de su misión: proporcionar una variedad de perspectivas sobre la economía y mostrar cómo una perspectiva económica puede ayudar a entender la sociedad y algunos de sus problemas” (Stiglitz, Shapiro y Taylor, 1987: 3).

Si bien los artículos de la revista no predijeron la crisis financiera mundial de 2007, no obstante cierto número de los artículos publicados fueron relevantes justo antes de la crisis. El número de la primavera de 2005 incluyó un artículo de W. Scott Frame y Lawrence J. White, manifestando la preocupación de los autores acerca de los problemas sistémicos planteados por Fannie Mae y Freddie Mac, aunque no sugerían una falla inminente. El número del otoño de 2005 presentó

el simposio “Conocimiento, ciencias cognitivas y economía” que incluía un artículo, de Ernst Fehr y Jean-Robert Tyran, que exponía una teoría cognitiva de las burbujas especulativas basada en la economía experimental, aunque no analizaba la situación de ese momento. El mismo número tenía un artículo de Charles Himmelberg, Christopher Mayer y Todd Sinai sobre la supuesta burbuja especulativa en el mercado inmobiliario, pero llegaba a una conclusión débil, que “es imposible afirmar categóricamente que exista o no una burbuja inmobiliaria” (Himmelberg et. At., 2005: 89). El número de invierno de 2005 incluía la presentación de un simposio de sociología y economía que sentó las bases de un debate sobre la sociología de la condición especulativa en los mercados; debate que en efecto, no se produjo.

Estos académicos vieron con claridad los elementos de la crisis pero no lograron unirlos para alertar a los lectores de que la crisis era inminente. ¿Estos autores no anticiparon la crisis en absoluto, o se vieron a sí mismos solamente como creadores de modelos especializados, renuentes a usar su juicio para desafiar el punto de vista dominante acerca de la solidez de nuestro sistema financiero? Está claro que no todos los problemas de especialización fueron resueltos con la fundación de esta revista.

Sin embargo, el esfuerzo ilustrado por el *Journal of Economic Perspectives* de incentivar a los economistas profesionales a que combinen una amplia variedad de líneas de investigación, y se formen juicios propios acerca de los problemas apremiantes del presente, se halla en la dirección correcta. Sencillamente, debemos implementar más cambios, tales como otros foros interdisciplinarios, y un diseño mejorado de incentivos para los investigadores, tanto en su formación como en sus subsiguientes carreras. El imperativo verdadero para los investigadores es la necesidad de redoblar esfuerzos para fomentar el enriquecimiento mutuo y la amplitud de pensamiento, guiado por el propósito moral de perfeccionar el bienestar humano³.

Referencias bibliográficas

- Boulding, Kenneth (1969). "Economics as a Moral Science." *American Economic Review*, 59(1):1-12
- Cate, Thomas, y L. E. Johnson (1998). "The Theory of Probability: A Key Element in Keynes' Revolution." *International Advances in Economic Research*, 4(4):324-344.
- Choudhury, Masudul Alam (1994). *Economic theory and social institutions: A critique with special reference to Canada*. United Press of America, Inc. London.
- Fehr, Ernst, y Jean-Robert Tyran (2005). "Individual Irrationality and Aggregate Outcomes," *Journal of Economic Perspectives*, 19(4):43-66.
- Frame, W. Scott, y Lawrence J. White (2005). "Fussing and Fuming over Fannie and Freddie: How Much Smoke, How Much Fire?" *Journal of Economic Perspectives*, 19(2):159-84.
- Heilbroner, Robert (1953). *The Worldly Philosophers: The Lives, Times And Ideas Of The Great Economic Thinkers*. Simon & Schuster, New York.
- Himmelberg, Charles, Christopher Mayer y Todd Sinai (2005). "Assessing High House Prices: Bubbles, Fundamentals and Misperceptions." *Journal of Economic Perspectives*, 19(4):67-92.
- Keynes, John Maynard (1919). *Economic Consequences of the Peace*. Macmillan, London.
- Marshall, Alfred (1920). *Principles of Economics*. MacMillan, London.
- Muth, John F. (1961). "Rational Expectations and the Theory of Price Movements." *Econometrica*, 29:315-35.
- Perry, Ralph Barton. (1916). "Economic Value and Moral Value." *The Quarterly Journal of Economics*, 30(3):443-85.
- Seligman, Edwin R. A. (1889). "Review [of Gustav Schmoller]." *Political Science Quarterly*, 4(3):543-545.
- Smith, Adam. (1759). *The Theory of Moral Sentiments*. A. Millar, in the Strand and A. Kincaid and J. Bell in Edinburgh.

Traducción: Agostina Prigioni

* Artículo presentado por los autores en la 9ª Conferencia Anual "Fundamentos filosóficos de la ciencia económica y la buena economía: valores individuales, búsqueda del hombre y realización personal" que tuvo lugar el 7 de enero de 2011. © American Economic Association, 2011. *Cultura Económica* agradece a los autores por permitirnos publicar esta doble versión en español e inglés.

1. Los profesores de política económica o de economía no comenzaron a aparecer sino hasta el siglo XIX. Por ejemplo, en la Universidad de Cambridge, la economía se enseñaba como parte de las ciencias morales (Choudhury, 1994).
2. Para profundizar, véase Thomas Cate and L.E. Johnson, 1998.
3. Agradecemos a Marie-Laure Djelic por sus fructíferos debates.

Traducción: Agostina Prigioni

ECONOMISTS AS WORDLY PHILOSOPHERS

In his influential 1953 book *The Worldly Philosophers: The Lives, Times And Ideas Of The Great Economic Thinkers*, Robert Heilbroner gave an inspirational account of what economists do, an account that was assigned as supplemental reading to countless beginning economics students over decades. Heilbroner wrote that he chose the term "worldly philosophers" because of the breadth and moral depth of economists' inquiry. The appellation stuck, and for many years it was common to refer to economists as worldly philosophers. The inspiration of that book has contributed to the desire for many to go on to become economists, and to productive lives as researchers.

But, while the volume of research turned out by economists is most impressive, there are questions whether "worldly" and "philosophical" are represented as much as they should be in economic research. Has economics as a profession substantially lost sight of the idealism that existed in earlier decades? Has the strong impulse to pursue narrow specialization in order to propel

research to the frontier led to some loss of moral perspective?

The financial crisis that started in 2007 and that continues today is widely taken in the popular press as evidence of a lapse, moral or otherwise, in the wisdom and judgment of the economics profession. Why was it that the profession as a whole failed to anticipate and raise any significant warning about the biggest financial crisis in the better part of a century?

Countless critics from outside the profession think the models that economists relied upon were too rarified or specialized to allow most economists to see the big picture and to sound the alarm about problems that were developing. At this juncture, we believe it is important to consider trends in economics over the years, and to think about factors influencing research agendas. We will start with consideration of the work of two of Heilbroner's "worldly philosophers." Overall, the men who were featured in this book and who were influential in the early development of the profession – including Adam Smith, Karl Marx, Henry George, John Maynard Keynes, Thomas Malthus, Alfred Marshall, and John Stuart Mill – were concerned with the broader intellectual current of their day, and were involved in important public policy issues with relevance to bettering the lives of citizens. They conceived of their discipline more broadly, and more in terms of moral imperatives, than most economists seem to do today.

I. Examples

Adam Smith was a professor, not of economics but of moral philosophy¹. His *The Theory of Moral Sentiments*, first published in 1759, was a mixture of philosophy, psychology, and economics. It puzzled over the guiding force behind economic activity: are people inherently selfish, or do they have a concern for others? In assessing human morality, Smith found his way to psychology, and an effort to describe accurately human drives. This book was the foundation that enabled him

ultimately to write his *Wealth of Nations* in 1776, the book that laid the foundation for modern economics.

John Maynard Keynes wrote a philosophical work *A Treatise on Probability* (1921) on the deep foundations of probability theory. He doubted that we should even be thinking in terms of probabilities: "Some statistical frequencies are, with narrower or wider limits, stable. But stable frequencies are not very common, and cannot be assumed lightly." (Keynes, 1921: 336) This led him to think of probabilities as degrees of belief, and hence psychological phenomena, to reject much probabilistic economic modeling, and to formulate a concept of animal spirits as a force in the economy. Thus, his philosophy of probability and his rejection of mechanical manipulation of probabilistic models were central to *The General Theory of Employment Interest and Money* (1936).²

Keynes' interest in philosophical issues led to his influential book *The Economic Consequences of the Peace*, written at the end of World War I about the Versailles peace conference. He expressed concerns about the heavy reparation payments from the Germans imposed by the Versailles treaty, and interspersed purely economic analysis with ideas of the psychological impact of the reparations, the popular sense of their justice, as well as of the moral character of the people negotiating the treaty. Keynes' analysis anticipated the economic, social, and political events that lead to the tragedy of World War II. This work, one of the most significant successes in the history of forecasting by an economist, showed an extremely broad, inductive, mode of inquiry.

It would appear that that same kind of inquiry was often behind the warnings of those of us who, before 2007, warned of the recent financial crisis. Sensing an imminent crisis once again involved thinking about the unreliability of our probability models, and instead of human psychology and of the course of historical events and institutional changes that weren't captured in modern econometric models.

Narrow specialization has its distinct

advantages, of course: it facilitates rapid scientific progress, at least along directions that have been indicated by earlier visionaries who did not specialize so narrowly. But a spirit of specialization in the profession has potential disadvantages as well. If specialization is too extreme, it has a tendency to lead to carrying original ideas too far, beyond their useful purpose. Specialization coupled with strong competitive pressures within academia leads to a situation in which academics often feel that they just do not have time to ponder broad issues and learn even basic simple facts outside their specialty. Their general knowledge may be embarrassingly limited, and so they may retreat into their own specialty and produce research which contributes in small ways to the development of the field, but fails to pay attention to the larger picture.

II. A Long-Term Trend Towards Increasing Scientific Rigor and Specialization

Modern social sciences departments began to proliferate in the late 19th century. The Baltimore Sun commented on this development for economics in 1892:

Political economy has come to mean a group of sciences. Formerly it was supposed that any person of ordinary intelligence could teach political economy... Now it requires a combination of specialists to present the results of the most recent researches in every department of economics (The Sun – Baltimore – February 20th 1892: 3).

Already at this time there was a tension in the economics profession between those who saw social and ethical issues that defied formal analysis and those who emphasized pure economic theory. In 1889, Edwin R. A. Seligman, then an adjunct professor of political economy at Columbia University, commented on the tension between the “old school” that used a “historical and comparative method,” and the “new school” that stressed an “a priori natural-law method” and “abstract reasoning” (Seligman, 1889).

Seligman suggested that adherents of the “new school” tended to be younger, and that it was the older economists who were more philosophically inclined. Interestingly, this observation might be made by some about economists today. Perhaps there is indeed something about insights gained with aging, insights which transcend the era in which one lives. The long trend toward a greater sense of scientific discipline did not always result in narrow specialization. By 1916, one observer, Harvard philosopher Ralph Barton Perry, remarked at how a broader vision of human nature had been creeping into economics:

Economic theory has steadily grown more psychological. (...) There has been a steadily growing tendency, in theory at least, to go behind the existing forms and instruments of the economic process, to the human motives which underlie and animate the process.” (Perry, 1916: 447)

Indeed, the emphasis of modern economics on representing human economic behavior in terms of maximization of utility functions in the face of constraints was a triumph for a broader more humanistic view of economic processes, in that it saw people and their motives as the core of economic theory, and led to the development of welfare economics, which gave a better moral connection to economic analysis.

But, in the view of critics, the technical specialization of fields in economics became more prominent in the late twentieth century, when such innovations as rational expectations theory and the efficient markets hypothesis seemed to be carried to excess by their enthusiasts.

Even the inventor, in 1961, of the concept of rational expectations, John F. Muth, had concerns in subsequent decades about the narrowness of trends related to his concept. In a 1984 letter addressed to Michael C. Lovell, Professor of Economics at Wesleyan, Muth asserted that:

It is a little surprising that serious alternatives to rational expectations

have never really been proposed. My original paper was largely a reaction against very naïve expectations hypotheses juxtaposed with highly rational decision-making behavior and seems to have been rather widely misinterpreted (Letter dated October 2, 1984, courtesy of Michael C. Lovell).

Two directions seem to be worth exploring: 1) explaining why “smoothing” rules work and their limitations and 2) incorporating well-known cognitive biases in an expectations theory (Kahneman & Tversky). It is really incredible that too little has been done along these lines.

Robert Heilbroner, writing in the seventh and last edition of *The Worldly Philosophers*, published in 1999, included a final chapter titled “The End of the Worldly Philosophy?” Heilbroner expressed concern about an increasing focus on economics being a “science,” comparable to physics or biology, which seeks to discover laws governing economic events. However, Heilbroner cited Alfred Marshall’s warning that “economics cannot be compared with the exact physical sciences, for it deals with the ever-changing and subtle forces of human nature.” (Marshall, 1920: 5). In addition, Heilbroner noted that economics cannot be a pure science because the social life of humans is inherently political.

III. Economics as a Moral Science

The first use of the term “economics as a moral science” appears to date from Kenneth Boulding’s *American Economic Association* presidential address in 1968. In Boulding’s view, sciences are usually not viewed as influenced by moral considerations, since they are aimed simply at discovering knowledge about the world. However, Boulding argues that sciences inherently depend upon a common acceptance of value systems, and hence have an inherent ethical component. In making this argument, Boulding asserted:

We cannot escape the proposition that as science moves from pure

knowledge toward control, that is, toward creating what it knows, what it creates becomes a problem of ethical choice, and will depend upon the common values of the societies in which the scientific subculture is embedded, as well as of the scientific subculture. Under these circumstances science cannot proceed at all without at least an implicit ethic, that is, a subculture with appropriate common values (Boulding, 1969: 3).

Boulding singled out in his 1968 address a direction that often carries economists too far: the fascination that economists have with the Pareto improvement as a framework for policy analysis. It seems self-evident to many economists that economic science should adopt the Pareto criterion as a research discipline: We should pursue the development of policies that make every single person better off, and cast aside any policy as unworthy of our consideration if it makes anyone worse off. But, Boulding argued, the underlying assumption that motivates Pareto theorizing, that people care only about themselves and that there is neither malevolence nor benevolence anywhere in the system, is demonstrably false. “Anything less descriptive of the human condition could hardly be imagined” Boulding asserted (Boulding, 1969: 4).

Here, Boulding is asserting that one must understand “the human condition” in order to pursue economics as a moral science. In his view, this requires economists to have some knowledge about history and the broader social sciences, in addition to developing mathematical and technical skills. If we are not going to rely exclusively on a narrowly defined Pareto criterion, we need to have some sense of the interconnectedness of people, and of their emotional reactions and motivations.

IV. Promoting Economics as a Moral Science

After the apparent failure of economists to see the possibility of our recent financial crisis, there are emerging signs of greater

interest in a balance between specialization and knowledge of findings in other fields, including history, psychology, and sociology. What can the profession do to encourage its members to continue this trend? Are there supports or incentives that could encourage young economists to have greater investment in reclaiming the title of worldly philosophers?

Those who are in the position to influence the direction of economic research, including those who evaluate research proposals, engage in the hiring and promotion of researchers, or who manage scholarly journals, are in a key position to encourage broader perspectives which bring together various approaches to allow a more sophisticated assessment of economic problems.

An example of what can be done has been the creation in 1987 of the *Journal of Economic Perspectives*. In the first issue the inaugural editors, Joseph Stiglitz, Carl Shapiro, and Timothy Taylor, lamented that “specialists talk most easily to other specialists,” and asserted that economists needed a new journal to “serve as a scholarly economics journal for the general audience of economists.” They wrote: “The title of the new journal was chosen to reflect two central aspects of its mission: to provide a range of perspectives on economics and to show how an economic perspective can help in understanding society and some of its problems.” (Stiglitz, Shapiro y Taylor, 1987: 3)

Articles in that journal did not predict the world financial crisis that began in 2007, but the journal did publish a number of articles that were relevant just before the crisis. The spring 2005 issue included an article by W. Scott Frame and Lawrence J. White that worried about systemic issues posed by Fannie Mae and Freddie Mac, though it did not suggest imminent failure. The Fall 2005 issue featured a symposium “Cognition, Brain Science and Economics” that included a paper, by Ernst Fehr and Jean-Robert Tyran, which presented a cognitive theory of speculative bubbles based on experimental economics, though it did not discuss the current situation. The same issue had an article by Charles

Himmelberg, Christopher Mayer and Todd Sinai about the alleged speculative bubble in the housing market, though it reached a weak conclusion that “it is impossible to state definitively whether a housing bubble exists” (Himmelberg et. al., 2005: 89). The winter 2005 issue included a symposium on sociology and economics that set the stage for a discussion of the sociology of the current speculative situation in the markets, though it did not actually do this.

These scholars clearly saw elements of the crisis but did not put all the elements together to alert the reader that a crisis was imminent. Did these authors really not anticipate the crisis at all, or did their view of themselves as just specialized model builders make them hesitant to use their own best judgment to challenge the prevailing viewpoint that our financial system was solid? Clearly, not all of the problems of specialization were solved by the founding of this journal.

But the kind of effort exemplified by the *Journal of Economic Perspectives* to encourage professional economists to synthesize from a wide variety of research directions and to form judgments about the pressing issues of the day is the right direction to go. We simply must implement more changes, such as other interdisciplinary forums, and improved design of incentives for researchers, both in their training and in their subsequent careers. The real imperative for researchers is that efforts need to be redoubled to encourage cross-fertilization and broad-spectrum thinking, driven by the broad moral purpose of improving human welfare.³

References

- Boulding, Kenneth (1969). “Economics as a Moral Science.” *American Economic Review*, 59(1):1-12
- Cate, Thomas, and L. E. Johnson (1998). “The Theory of Probability: A Key Element in Keynes’ Revolution.” *International Advances in Economic Research*, 4(4):324-344.
- Choudhury, Masudul Alam (1994). *Economic theory and social institutions: A critique with*

special reference to Canada. United Press of America, Inc, London.

Fehr, Ernst, and Jean-Robert Tyran (2005). "Individual Irrationality and Aggregate Outcomes," *Journal of Economic Perspectives*, 19(4):43-66.

Frame, W. Scott, and Lawrence J. White (2005). "Fussing and Fuming over Fannie and Freddie: How Much Smoke, How Much Fire?" *Journal of Economic Perspectives*, 19(2):159-84.

Heilbroner, Robert (1953). *The Worldly Philosophers: The Lives, Times And Ideas Of The Great Economic Thinkers*. Simon & Schuster, New York.

Himmelberg, Charles, Christopher Mayer and Todd Sinai (2005). "Assessing High House Prices: Bubbles, Fundamentals and Misperceptions." *Journal of Economic Perspectives*, 19(4):67-92.

Keynes, John Maynard (1919). *Economic Consequences of the Peace*. Macmillan, London.

Marshall, Alfred (1920). *Principles of Economics*. MacMillan, London.

Muth, John F. (1961). "Rational Expectations and the Theory of Price Movements." *Econometrica*, 29:315-35.

Perry, Ralph Barton. (1916). "Economic Value and Moral Value." *The Quarterly Journal of Economics*, 30(3):443-85.

Seligman, Edwin R. A. (1889). "Review [of Gustav Schmoller]." *Political Science Quarterly*, 4(3):543-545.

Smith, Adam. (1759). *The Theory of Moral Sentiments*. A. Millar, in the Strand and A. Kincaid and J. Bell in Edinburgh.

* Paper presented by the authors at the 9th Annual Conference "Philosophical Foundations of Economics and the Good Economy: Individual values, Human pursuits, Self-realization and Becoming", that took place on January 7th, 2011. © American Economic Association, 2011. *Cultura Económica* thanks the authors for allowing us to publish this paper in both English and Spanish.

1 Professors of political economy or economics did not begin to appear until the 19th century. For example, economics was taught as part of the moral sciences tripos at Cambridge University. (Masudul Alam Choudhury (1994).

2 For further reading see Thomas Cate and L. E. Johnson (1998).

3 We would like to thank Marie-Laure Djelic for helpful discussions