

**Sociológica**, año 19, número 57, pp. 239-273  
Enero-abril de 2005

## En favor de los mecanismos

*Jon Elster\**

### INTRODUCCIÓN

¿Existen leyes generales en las ciencias sociales? Y de no existir, ¿se limitan éstas disciplinas a la simple descripción y narración de fenómenos? En mi opinión, la respuesta para ambas preguntas es no. El cometido primordial de este ensayo es explicar e ilustrar la idea de mecanismo como punto intermedio entre las leyes y las descripciones. Coloquialmente hablando, los mecanismos son modelos causales ampliamente utilizados, fácilmente identificables, que por lo general aparecen en condiciones desconocidas y con consecuencias indeterminadas, y que nos permiten explicar, mas no predecir. Con un ejemplo George Vaillant ofrece la esencia de la idea: “Por cada niño que se vuelva alcohólico en respuesta a un ambiente de alcoholismo, quizás exista otro que se abstenga en función del mismo ambiente” (Vaillant, 1983: 65). Las



\* Traducción de Nicolás Loza Otero del original en inglés: “A Plea for Mechanisms”, en Peter Hedström y Richard Swedberg (eds.), *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, 1998, pp. 45-71.

conductas de los niños implican mecanismos: actúan como lo hacen sus padres, o de manera contraria. No podemos predecir lo que ocurrirá con el hijo de un alcohólico, pero si a la postre éste llegara a ser abstemio o alcohólico podremos imaginar que sabemos por qué.

Aunque la mayor parte de este ensayo trata del uso de mecanismos en ciencias sociales, la idea tiene aplicaciones más amplias. Al declarar que “las leyes de la física mienten”, Nancy Cartwright utiliza el siguiente ejemplo:

El año pasado planté camelias en mi jardín. Sabía que a las camelias les gusta la tierra fertilizada, así que las planté en terreno abonado. Por otro lado, el estiércol aún estaba tibio y también sabía que las raíces de las camelias no toleran las altas temperaturas. Así que no sabía qué esperar, pero cuando muchas de mis camelias murieron a pesar de un cuidado perfecto supe qué había estado mal: las camelias murieron porque fueron plantadas en tierra caliente.

Tenemos entonces una explicación para la muerte de las camelias. Ello no es demostración suficiente de que pueda ser explicada por una auténtica ley general, pues no hay ley que diga que camelias como las mías mueren al ser plantadas en suelo caliente y rico. Todas morirían con el calor, pero de mis camelias algunas crecieron y probablemente fue a causa de la riqueza del suelo en que se plantaron. Entonces, pareciera que debemos insistir en que existe algún elemento que distingue y encuadra el caso en una ley general: en tierra caliente y rica cierto tipo de camelias muere y otras crecen. [...] No niego que esto sea algo parecido a una ley general. Solamente insistiré en que nuestra habilidad para emitir esta vulgar explicación precede al conocimiento de aquella supuesta ley. El día del juicio final, cuando todas las leyes sean conocidas, explicaremos todos los fenómenos, pero mientras tanto es trabajo de la ciencia indicar qué tipo de explicaciones son admisibles (Cartwright, 1983: 51-52).

El ejemplo de Cartwright descansa en lo que llamo *mecanismos tipo B*. Brevemente definidos, éstos aparecen cuando podemos predecir que dos cadenas causales que afectan una variable independiente actuarán en direcciones opuestas, dejando indeterminado el efecto neto. Y los contrasto con los *mecanismos tipo A*, que surgen cuando la indeterminación es sobre cuál de las varias cadenas causales, en caso de haberlas, será accionada. Un ejemplo de *mecanismo tipo A* en las ciencias naturales podemos tomarlo de aquello que

provoca miedo en el comportamiento animal.<sup>1</sup> Un estímulo ambiental puede accionar una de las tres reacciones mutuamente incompatibles del miedo: huir, pelear o pasmarse. Sabemos algo acerca de las circunstancias que provocarán estas reacciones: “En respuesta a una conmoción, los animales mostrarán típicamente un incremento de actividad corriendo, saltando, gritando, silbando o atacando a un objetivo adecuado y próximo a ellos (ejemplo: otro animal). Sin embargo, en respuesta a un estímulo asociado con la conmoción, la mayoría de las veces se quedarán pasmados guardando silencio. Los mecanismos cerebrales que impulsan estos dos tipos de reacciones son distintos” (Gray, 1991: 244). No obstante, aunque podemos identificar las condiciones que accionan la parálisis en oposición a la pelea o huida, no podemos saber qué acciona pelear contra huir. “Más que pensar en términos de dos sistemas de reacción para distintas clases de experiencia dolorosa es sensato imaginar un sencillo mecanismo ‘pelear/huir’ que guarda información sobre las experiencias dolorosas y emite órdenes, ya sea para pelear o para huir, dependiendo del contexto total de estímulos en que el castigo es recibido” (Gray, 1991: 255). Afirmar que la variable independiente es “el contexto total de estímulos” es equivalente a decir que las dos respuestas son accionadas bajo “condiciones generalmente desconocidas”. Los ejemplos de pelear-huir y de Cartwright proporcionan ilustraciones robustas de mecanismos en ciencias naturales.

Ahora bien, para desarrollar mi idea de mecanismos procederé de la siguiente manera: primero definiré con más precisión lo que es un mecanismo. Después discutiré un par de mecanismos psicológicos. En la siguiente sección indicaré cómo estos mecanismos elementales pueden formar bloques en la construcción de explicaciones más complejas. En la sección posterior discutiré algunas de las condiciones bajo las cuales es posible trasladarse de la identificación de mecanismos *ex post* a las afirmaciones de predicción *ex ante*. La última sección ofrece unas cuantas conclusiones.

<sup>1</sup> Estoy en deuda con Nils Roll-Hansen por sugerirme este ejemplo.

### EXPLICAR POR MEDIO DE MECANISMOS

Permítaseme comenzar aclarando una ambigüedad terminológica. En *El cambio tecnológico* (1983a) utilicé el término de *mecanismo* en un sentido que difiere del adoptado aquí. En aquel trabajo concebí la búsqueda de mecanismos casi como sinónimo de la estrategia reduccionista de la ciencia. La explicación de la biología celular en términos químicos, o de la química en términos de la física, son ejemplos muy exitosos de la estrategia general que explica fenómenos complejos en términos de sus componentes individuales. En las ciencias sociales esta búsqueda de mecanismos o de microfundamentos está íntimamente conectada con el programa del individualismo metodológico, es decir, con la idea de que todo fenómeno social puede ser explicado en términos de los individuos y de sus comportamientos.

En aquel primer análisis el antónimo de mecanismo fue la noción de caja negra. Tomemos un ejemplo al azar: supongamos que alguien afirma que el desempleo provoca guerras de agresión y presenta como evidencia una fuerte correlación entre ambos fenómenos. Difícilmente aceptaríamos lo anterior como una ley general que explica las guerras en particular, a menos que pudiésemos mirar la caja negra para saber cómo es que el desempleo provoca guerras: ¿porque induce a los líderes políticos a buscar nuevos mercados a través de la guerra?, ¿o porque éstos piensan que el desempleo crea un malestar social que debe ser dirigido hacia enemigos externos para evitar movimientos revolucionarios domésticos?, ¿o quizá porque creen que la industria armamentista puede amortiguar el desempleo? Y aunque más de uno de estos *argumentos* es posible, deberá elegirse sólo uno para explicar el fenómeno social, por lo que con *argumento* estaré diciendo *ley general en su nivel más bajo de agregación*.

En el presente análisis el antónimo de mecanismo será ley científica. Una ley sostiene que dadas ciertas condiciones iniciales un acontecimiento de un tipo dado (causa) producirá siempre un acontecimiento de otro tipo (efecto). Por ejemplo, si mantenemos constantes los ingresos del consumidor, el incremento en el precio de un bien se traducirá en la disminución de sus ventas (ley de la demanda). Sin embargo, debemos preguntarnos qué argumento fundamenta la ley. Uno sería que los consumidores maximizan la utilidad, pero en contraste Gary Becker (1962) mostró que la ley de la demanda

también puede corroborarse con otros argumentos como, por ejemplo, que los consumidores atienden a la tradición tanto como pueden, o que incluso actúan al azar.

En términos más abstractos la ley sentencia: “si las condiciones  $C_1, C_2, \dots, C_n$ , entonces siempre tendremos E”. El alcance de una ley general equivale a explicar la existencia de E demostrando la presencia de  $C_1, C_2, \dots, C_n$ . En el mismo nivel de abstracción, una afirmación acerca de los mecanismos sería: “Si  $C_1, C_2, \dots, C_n$ , entonces *algunas veces* tendremos E”. Y en verdad, para efectos de explicación, esto no parece muy promisorio. Veamos un ejemplo. Cuando hay un eclipse de luna a veces llueve al día siguiente mas no por ello podemos aducir lo primero para explicar lo segundo. Sin embargo, cuando la gente quiere que cierta proposición sea verdadera algunas veces termina creyendo que lo es. En este caso, se refiere al primer hecho para explicar el segundo, acudiendo al conocido mecanismo de la ilusión.

Sin embargo, este fenómeno no es una ley. La mayoría de la gente abriga creencias que desearía fuesen falsas; *ex ante* no podemos predecir en qué momento adoptará el mecanismo de las ilusiones, pero lo reconocemos una vez que lo hace. Por supuesto, el simple hecho de que la gente adopte una creencia que desearía fuese verdadera no demuestra que haya caído víctima de una ilusión. Incluso si la creencia es falsa o (mucho más importante) inconsistente con la información de que dispone no podemos inferir que dicho mecanismo esté operando. Para llegar a esta conclusión se necesita un análisis más detallado: ¿es un patrón regular en su comportamiento?, ¿es fiel a sus creencias aun cuando la evidencia en contra es aplastante?, ¿parece tener un fuerte vínculo emocional con su creencia?, ¿pueden otras hipótesis ser descartadas? Por medio de procedimientos típicos como éstos podemos concluir, al menos provisionalmente, que el mecanismo de la ilusión operó efectivamente. Al hacerlo, ofrecemos una explicación de por qué la gente se aferra a la creencia en cuestión.

El mecanismo provee una explicación porque es más general que el propio fenómeno que abarca. En mi anterior terminología, ir de una regularidad de caja negra a un mecanismo es igual a ir de *si A, entonces siempre B* a *si A, entonces siempre C, D y B*. Bajo esta óptica, la bondad de los mecanismos radica en sus *granos finos*, que permiten construir mejores explicaciones. Entender los detalles

de un argumento causal reduce el riesgo de emitir explicaciones espurias confundiendo, por ejemplo, correlación con causalidad. También conocer el *grano fino* del mecanismo es intrínsecamente más satisfactorio para la mente (para ambos puntos véase Elster, 1983a: cap. 1). En el enfoque expuesto hasta aquí el movimiento de la teoría al mecanismo es de *si A, entonces siempre B a si A, entonces algunas veces B*. Y como el *grano fino* es en sí mismo deseable, también propongo que el siguiente movimiento sea hacia *si A, entonces algunas veces C, D y B*. En esta perspectiva, el mecanismo es bueno porque nos permite explicar cuando la generalización fracasa, mas no es deseable en sí mismo sino un *faute de mieux*. Más aún, si lo mejor es difícil de conseguir, fácilmente se convierte en enemigo de lo bueno, por lo que este *argumento en favor de los mecanismos* no es en contra de las explicaciones legaliformes, sino contra la práctica que usualmente sucede de recurrir a la narrativa y a la descripción cuando aquéllas fracasan.

Por lo general, los mecanismos aparecen en pares. Por ejemplo: cuando la gente desea que el mundo sea distinto de como es, la ilusión no es el único mecanismo de adaptación. Algunas veces, como en la fábula de la zorra y las uvas amargas, la gente se adapta a las situaciones cambiando sus deseos antes que sus creencias (Elster, 1983b), pero no podemos hacer la siguiente afirmación legaliforme: “cada vez que una persona se encuentre en una situación en donde los principios racionales de formación de creencias la induzcan a una creencia que preferiría fuese falsa caerá víctima de la ilusión o de las preferencias adaptativas”. Insisto: la mayoría de las personas tienen creencias que preferirían fuesen falsas. Tomemos otro par de mecanismos: preferencias adaptativas *versus* preferencias contra-adaptativas, las uvas amargas *versus* el fruto prohibido. Ambos fenómenos son bien conocidos y fácilmente identificables: algunas personas prefieren lo que pueden tener, mientras que otras tienden a desear lo que no pueden tener, aunque sería absurdo afirmar que todas las personas caben en sólo una de ambas categorías. De manera similar algunas personas son conformistas y otras anticonformistas, es decir, que siempre hacen lo contrario a los demás, y otras más ni lo uno ni lo otro.

Como en la mayoría de los ejemplos incluidos aquí, los mecanismos en parejas mutuamente excluyentes se identifican con lo que denomino *mecanismos tipo A*, pero incluso los pares de mecanis-

mos pueden operar simultáneamente sobre la variable dependiente con efectos opuestos y, aun cuando su activación pueda pronosticarse, no podemos hacer lo mismo respecto de su efecto neto. Lo anterior es lo que llamaría *mecanismos tipo B*. A manera de ejemplo consideremos el impacto de los impuestos sobre el salario neto:

Una tasa marginal de impuesto alta reduce el costo de oportunidad o el “precio” del ocio. Entonces, la gente consumirá más de aquella mercancía cuyo costo ha sido reducido sin necesidad de trabajar demasiado para obtenerla. Sin embargo, dicha conducta se traduce también en una baja en los ingresos de los individuos, toda vez que para mantener el nivel de vida al que están acostumbrados deberán trabajar mucho más. Los dos efectos anteriores, de sustitución e ingreso en el lenguaje económico, operan en direcciones opuestas y sus efectos netos son prácticamente imposibles de predecir con la ayuda de una sola teoría (Le Grand, 1982: p. 148).

Como en el ejemplo de Cartwright, los efectos por separado representan fuertes tendencias, pero el efecto neto es mucho más contingente. Además, la indeterminación que se asocia a los mecanismos parece tomar dos formas: no podemos pronosticar cómo serán accionados los *mecanismos tipo A*, y en lo que respecta a los *tipo B* no podemos afirmar cuál será el efecto neto producido por dos mecanismos opuestos entre sí.

Una subsecuente distinción de lo que llamo *mecanismos B1* y *B2*, respectivamente, puede hacerse en aquellos casos en que dos mecanismos opuestos se accionan simultáneamente por una causa común, y en el caso en que un mecanismo es accionado por otro.<sup>2</sup> El “sistema de procesos contradictorios” es un ejemplo paradigmático de los *mecanismos tipo B2* (Solomon y Corbit, 1974): vivida una primera experiencia de dolor o placer, el individuo no vuelve a su condición previa sino que genera una nueva experiencia opuesta de placer o dolor. La secuencia de placer-dolor puede percibirse con claridad en los procesos de euforia y renunciación que vive un drogadicto, mientras que la sucesión de dolor-placer se ilustra perfectamente en el alivio que experimenta una mujer cuando se desecha la posibilidad de que padezca cáncer.

<sup>2</sup> En el trabajo de Elster (1985: 123-124) puede encontrarse una aplicación a la teoría marxista respecto de la tasa de beneficios (nota del traductor).

En términos generales, he afirmado que en el caso de varios mecanismos que operan simultánea o sucesivamente no es posible decir cuándo se activará un mecanismo específico ni cuál será el efecto neto que producirá. De hacerlo, dejaría de lado la vasta literatura psicológica que demuestra el funcionamiento de esos mecanismos en circunstancias específicas. Consideremos como ejemplo la heurística de la disponibilidad y de la representatividad (Tversky y Kahneman, 1974). Para cada uno de estos mecanismos es posible especificar las condiciones bajo las cuales probablemente se accionará. Sin embargo, sería muy difícil encontrar en la vida real el conjunto de condiciones suficientes con que se activan en circunstancias experimentales. Saber que “ $C_1, C_2, \dots, C_4$  son suficientes para que suceda X y que  $D_1, D_2, \dots, D_5$  son suficientes para que suceda Y” no es útil para pronosticar lo que ocurrirá en presencia de  $C_1, C_3, D_2, D_4$ . Si sabemos que “si  $C_1$  entonces algunas veces X” y que “si  $D_4$ , entonces algunas veces Y”, deberíamos prepararnos para la aparición de cualquiera de los efectos. De hecho, en algunas condiciones se observarán ambas heurísticas, la de la representatividad y la de la disponibilidad:

Cuando en un juego hay 50% de probabilidad de ganar, la gente espera que dicha oportunidad se manifieste en sólo unas cuantas partidas, lo que únicamente es posible cuando las rachas de victorias o derrotas son cortas: una racha de seis juegos perdidos puede afectar la representatividad local. Este mecanismo explicaría la conocida *falacia de los jugadores*: la expectativa de que la probabilidad de ganar se incrementa tras una racha de partidas perdidas. La *heurística de la representatividad* pronostica que los jugadores incrementarán sus apuestas después de una racha perdedora y que las reducirán después de una ganadora. Y la mitad de los jugadores de *Black Jack* así lo hace, pero la otra mitad muestra el comportamiento contrario: aumenta sus apuestas si está ganando y las disminuye si está perdiendo, lo cual es predecible mediante la *heurística de la disponibilidad*: después de una racha perdedora perder se vuelve el resultado más factible, lo cual puede traducirse en una sobre-estimación de la probabilidad de perder los juegos siguientes. *El repertorio heurístico pronostica tanto un aumento como una disminución de las apuestas después de perder y sin mayores indicaciones sobre las condiciones que determinan las preferencias por una u otra heurística; todo el contexto teórico estará destinando a dar explicaciones con base solamente en la retrospectión* (Wagenaar, 1988: 13. Las cursivas se añadieron).

Para abreviar diría que no es que pretenda afirmar que explicar los hechos mediante el uso de mecanismos sea lo ideal o la norma. Explicar a través de mecanismos es mejor aunque más difícil, mucho más de lo que generalmente se cree. Además, seré claro desde ahora, no sugiero que los mecanismos puedan ser identificados mediante condiciones formales análogas a las utilizadas en la formulación de leyes. Aducir “si P, entonces Q” es prácticamente inútil. La explicación por medio de mecanismos opera cuando y porque podemos reconocer un patrón causal en particular que es identificable a través de las circunstancias que rodean al hecho observado y que además puede proporcionar una respuesta inteligible a la pregunta: ¿por qué ese individuo hizo aquello?

#### ALGUNOS MECANISMOS ELEMENTALES

En esta sección ofrezco una discusión más sistemática sobre algunos mecanismos elementales o atómicos. El objetivo de la exposición es demostrar el alcance y poder que tiene razonar con ayuda de mecanismos, sin intentar probar tesis alguna sino persuadir al lector de los beneficios que dicho razonamiento ofrece. Por eso, primero consideraré dos *mecanismos tipo A*, y posteriormente dos *mecanismos tipo B*.

#### PREFERENCIAS ADAPTATIVAS VERSUS ILUSIONES

La teoría de la disonancia cognitiva de Festinger surge cuando un individuo sustenta dos o más apreciaciones inconsecuentes entre sí (Festinger, 1957 y 1964; Wicklund y Brehm, 1976). Aquí, las apreciaciones no sólo son creencias dadas por ciertas ordinariamente, sino también valores asumidos conscientemente, así como las representaciones mentales de las opciones y del comportamiento mismo de los individuos.

La noción de inconsistencia se fundamenta en “las expectativas que se construyen con base en experiencias previas, incluidas nociones de relación lógica, influencias culturales y correlaciones aprendidas empíricamente” (Festinger y Bramel, 1962, p. 255). Por ejemplo: si una persona acaba de adquirir un automóvil marca X,

la expectativa concierne a que dicho individuo no creará que la marca Y sea mejor. Para ilustrar con mayor claridad lo anterior tomemos otro famoso paradigma en la búsqueda de la disonancia: pedimos a cualquier persona que escriba un ensayo aportando argumentos en favor de la práctica abortiva, pero a pesar de que los perjuicios que ésta pudiese sufrir por hacerlo fuesen mínimos, nuestras expectativas se frustrarán una vez que supiéramos que nuestro sujeto no apoya de manera alguna el aborto.

La reducción de la disonancia tiene lugar cuando alguna de las apreciaciones disonantes es cambiada o bloqueada. Dicho proceso, debemos pensar, opera inconscientemente a pesar de la ambigüedad en la formulación original de Festinger. En el ejemplo del carro, la disonancia puede evitarse si sólo se leen folletos del auto seleccionado, evitando aquéllos de autos de otras marcas. No obstante, este comportamiento no procede de elecciones conscientemente ejecutadas con el objeto de reducir la disonancia, pues si supiéramos de antemano que se leen o evitan folletos para reforzar la confianza en la elección realizada simplemente no estaríamos en forma alguna reforzándola: al decidir sobre algo, el individuo “sólo gravita” hacia las conductas que confirman lo acertado de su elección. En el caso del “ensayo sobre el aborto” la reducción de la disonancia es distinta, ya que está constreñida más obviamente a ejecutarse de manera subconsciente. Los individuos reducen la disonancia adoptando una actitud más benévola hacia el punto que defienden cuando no pueden estar seguros de que su conducta será justificada por la ausencia de mayores opciones o por los beneficios que representa su elección.

Un ejemplo particularmente importante es cuando la disonancia se genera por el deseo de que sea X pero tenemos la sospecha de que X no es. A este respecto, existen al menos cinco resultados posibles: los individuos (1) pueden intentar cambiar el mundo para hacer que X sea, (2) pueden aceptar el hecho de que el mundo no es como quisieran, (3) pueden transformar a tal grado sus creencias que adquieran la firme convicción de que X es, (4) pueden modificar a tal grado sus preferencias que mitiguen el deseo de que X sea, (5) pueden cambiar los deseos a tal grado de que lleguen a desear que X no sea (“uvas amargas”). Aquí, los casos (1), (2) y (3) pueden representar conductas autónomas o procesos mentales regidos más por los principios de realidad que por los de placer. En especial, la

respuesta (4) puede ser resultado de una construcción autónoma del carácter tal como la preconizada, entre otros, por los estoicos o los budistas. En contraposición, (3) y (5) son mecanismos de evasión que operan en un nivel inconsciente.

Hasta donde conozco no existe información que puntualice cuándo es que la reducción de la disonancia toma la forma de simple ilusión (3) y cuándo es que aparece como preferencia adaptativa (5). Nótese la presencia de diferentes y no muy deseables consecuencias a largo plazo, a pesar de que lo valioso en cada reacción es la eliminación de la tensión inmediata. Si las simples ilusiones conducen a la formación de creencias falsas acerca del mundo, actuar con base en ellas puede tener malas consecuencias, aunque no necesariamente siempre ocurra así. Las preferencias adaptativas tienden a tener más consecuencias mediante una especie de *momentum* psíquico que las lleva de la indiferencia a la aversión (Veyne, 1976: 312; Mora, 1987: 72). A donde quiero llegar es que efectivamente importa conocer cuál de los dos mecanismos equivalentes fue accionado, toda vez que, por encima de la simple reducción de la tensión, cada uno implica diferentes consecuencias en particular.

#### DERRAME, COMPENSACIÓN Y EXCLUSIÓN

En su ensayo *Cómo tomar ventaja de los enemigos*, Plutarco observa que “un hombre estará lejos de envidiar la buena fortuna de sus amigos y el éxito de sus familiares si ha adquirido el hábito de admirar a sus enemigos, sin angustiarse ni abrigar resentimiento cuando éstos prosperan”. Esto ilustra lo que yo llamaría *efecto de derrame*: envidiar a los enemigos nos induce a envidiar a los amigos. Unas páginas más adelante, anota: “Dado que la naturaleza humana resiente el fruto de sus conflictos, celos y envidias [...], en buena medida el hombre puede tomar ventaja ventilando dichas emociones sobre sus enemigos y, por decirlo de algún modo, alejando estas descargas lo más lejos de sus compañeros y familiares”. Esto es lo que llamo *efecto de compensación*: envidiar a los enemigos nos inmuniza de envidiar a los amigos.

Para decirlo más formalmente, el *efecto de derrame* consiste en que si un individuo sigue determinado patrón de conducta P en una esfera específica de su vida X, entonces también actuará según P en

una esfera Y. El *efecto de compensación* indica que si un individuo no se conduce según P en X, entonces lo hará en Y. A esto deberíamos añadir el *efecto de exclusión*: si un individuo se comporta según P en X, no lo hará así en Y. Si el *efecto de compensación* y el *efecto de exclusión* aparecen simultáneamente producirán un *efecto de suma cero*.<sup>3</sup>

El análisis de De Tocqueville sobre la democracia estadounidense descansa esencialmente en estos mecanismos y su interacción. Más que reproducir lo que ya he dicho en otros trabajos sobre este asunto (Elster, 1993: cap. 4) proporcionaré ejemplos recogidos de otros autores o temas de interés. Comenzaré con un ejemplo tomado de la discusión sobre la democracia participativa. Primero figura una tesis sustentada por Carole Pateman (1970): si los individuos en su lugar de trabajo participan en la toma de decisiones estarán más dispuestos a participar en política. Esto es *efecto de derrame*. Después existe lo que podríamos llamar la tesis de Oscar Wilde: aun bajo el socialismo –observa– la semana sólo tiene siete noches, lo que implica que participar en una esfera será a expensas de participar en otras. Esto es *efecto de exclusión*. En tercer lugar podría argumentarse que los individuos necesitan participar en los procesos colectivos de toma de decisiones por lo que, si en el lugar de trabajo se les niega la democracia, la demandarán fuertemente en lo político. Esto es el *efecto de compensación*.

En un artículo sobre la organización del ocio, basándose en el trabajo de Friederich Engels *Las condiciones de la clase obrera en Inglaterra en 1844*, Harold Wilensky (1960), perfila lo que llama la “hipótesis de la compensación del ocio” y la “hipótesis del derrame del ocio”. La primera apunta que “el trabajador que es enajenado en su trabajo lo compensa mediante pasatiempos que implican actividad y desgaste de energía”. La segunda indica que “cuando la enajenación que vive el trabajador en su trabajo se convierte en ena-

<sup>3</sup> Pretender que la mente es objeto de una ley de “suma cero” tiende a ser más una teoría, por demás falsa –la teoría hidráulica de la mente–, que un mecanismo. Tocqueville lo anotó acertadamente: “Parecería que cuando la gente se restringe de actuar en política debiera mostrarse mucho más interesada en los placeres de la literatura, pero nada parecido ocurre. La literatura permanece tan lejana e improductiva como la política misma. Quienes piensan que alejando al individuo de los grandes objetivos lograrán su devota energía en las actividades que le son permitidas tratan a la mente humana bajo falsas leyes mecánicas. En un motor a vapor o en una máquina hidráulica las llantas más pequeñas girarán más suave y rápidamente si la potencia la imprimen las llantas más grandes, pero este tipo de reglas mecánicas no son aplicables al espíritu humano” (Tocqueville, 1986: 168).

jenación en la vida, el aniquilamiento mental producido por su labor penetra hasta su ocio, es decir, el individuo desarrolla un derrame en su rutina de ocio". En lugar de asumir que uno u otro mecanismo es siempre y en todo lugar verdadero, conjeturamos que algunos individuos son objeto del primero y otros del segundo, o que un mismo individuo puede transitar entre ambos. La conjunción de los dos mecanismos ofrecería datos más satisfactorios que los obtenidos al tomarlos por separado.

Hasta aquí he considerado al *derrame* y a la *compensación* como mecanismos intrapersonales en la formación de actitudes. De cualquier manera, las últimas observaciones sugieren que nuestra perspectiva puede ampliarse si consideramos cómo operan similares efectos en las relaciones interpersonales. Cuando jóvenes aristócratas son educados junto a plebeyos de su misma edad, el *efecto de compensación* en los primeros puede sofocar el ánimo de batirse en duelo, mientras que en los otros el mismo ánimo puede ser fortalecido por el *efecto de derrame* (Billacois, 1990: 136). Podemos tener otro ejemplo en las donaciones particulares para caridad. Un mecanismo similar al de *derrame* se materializa en la normas de equidad: si otros dan más yo también debería dar más (Elster, 1989: 187 y ss; Sugden, 1984). Un mecanismo similar al de *compensación* aparece en razonamientos orientados utilitariamente: si otros aportan más, mi contribución importa menos, así que puedo disminuir mi aportación (Elster, 1989: 46 y ss; Margolis, 1982). Pronto volveré sobre este ejemplo.

#### *EFFECTO DE CONTRASTE VERSUS EFECTO DE DOTACIÓN*

A mediados de los ochenta Amos Tversky sugirió –en comunicación personal– que la experiencia pasada tiene un doble efecto sobre el bienestar presente. Por una parte, existe un *efecto de dotación*: el recuerdo de una buena experiencia es un buen recuerdo; el recuerdo de una mala es un mal recuerdo. De ahí que un buen pasado tienda a mejorar el presente y uno malo lo empeore. Por otro lado, existe el *efecto de contraste*: una buena experiencia del pasado tiende a devaluar las del presente menos buenas y un mal acontecimiento del pasado logrará que en el presente se experimente una sensación positiva de descanso. Comer en un excelentísimo restaurante de comida francesa puede provocar que a partir de entonces se disfruten

menos las platos de restaurantes de la misma especialidad y quizá de otros. Por el contrario, no existe nada que haga apreciar más la salud que recuperarse de alguna enfermedad.

Apuntada la existencia y operación regular de estos dos mecanismos podemos hacer algunas preguntas. Primero, en un mecanismo de tipo B2: si una experiencia positiva o negativa activa un *efecto de contraste* positivo o negativo sin asumir un *efecto de dotación*, ¿el efecto neto será positivo o negativo? Esta pregunta ha sido muy discutida desde que se reconoció que “si lo mejor sólo ocurre raras veces es preferible no incluirlo en el rango de las experiencias” (Parducci, 1968, p. 90).<sup>4</sup> Segundo, supongamos un mecanismo tipo B1: ¿cuál es el efecto neto, mediado por el contraste y la dotación, de las experiencias pasadas sobre el bienestar futuro? Esta es la pregunta que identificó Tversky. Tercero: combinando las dos primeras interrogaciones podríamos preguntarnos acerca del efecto neto que produce la experiencia inicial sobre el bienestar en general, tomemos o no en cuenta el pasado. En un caso, el efecto neto sobre el bienestar futuro podría ser negativo, cuando un *efecto de contraste* negativo sea más fuerte que un *efecto de dotación* positivo, pero el efecto neto sobre el bienestar en general podría seguir siendo positivo si el uso positivo de la experiencia en sí misma compensa el efecto neto negativo que tendrá después. Hasta donde sé, nadie ha estudiado la tercera y más importante pregunta.

En un trabajo sobre la segunda pregunta, Amos Tversky y Dale Griffin (1991) asumen que a diferencia del *efecto de dotación*, el *efecto de contraste* requiere de ciertas similitudes entre el presente y el pasado. Por ejemplo, la excelente comida francesa no tenderá a devaluar la comida china, suposición que en el caso particular parece razonable, pero si imaginamos a un convicto pensando cómo se siente estar libre, o a un convaleciente disfrutando de la salud recuperada, no será necesario estipular un contraste entre tipos específicos de experiencias. Dadas estas suposiciones y ante la posibilidad de realizar juicios de similitud para efectos de encuadre advirtieron que “deberíamos encontrar la manera de tratar las experiencias positivas del pasado como hechos distintos del presente” (Tversky y Griffin:

<sup>4</sup> Por el contrario, Parducci afirma que “el más bajo de los extremos ideales debería asemejarse a un fuerte choque eléctrico: insoportable pero rápido. Tal choque debería readministrarse ocasionalmente, cada vez que se saliera del contexto, o cuando su recuerdo dejara de ser espantoso” (Parducci, 1984, p. 16).

299). No obstante, también hicieron notar que la gente no tendría gran libertad para encuadrar acontecimientos placenteros. Volveré sobre este punto en la sección “De los mecanismos a las leyes”.

La mayor parte del estudio de Tversky y Griffin está dedicado al análisis de los efectos netos en situaciones experimentales, pero a pesar de que afirman que sus pronósticos fueron confirmados, todo parece indicar que cuando los acontecimientos pasados fueron distintos de los presentes no hubo *efecto de contraste*. Además, notaron que la predicción confirmada de que el *efecto negativo de contraste* respectivo a una alta recompensa es más grande que el *efecto positivo de contraste* se inspiró en el principio de aversión a la pérdida. Sin embargo, no ofrecieron más razones para creer que cuando operan juntos el *efecto de contraste* dominará al *efecto de dotación* o viceversa. Es evidente que en uno de sus experimentos el *efecto de dotación* fue más fuerte, mientras que en el otro los dos efectos se manifestaron por igual. A pesar de que la aversión a la pérdida fue citada como justificación de la diferencia entre los dos experimentos, no se dio explicación alguna para los resultados obtenidos en cada uno de ellos.

Más tarde, junto con George Loewenstein generalizamos la idea de Tversky para una amplia variedad de experiencias (Elster y Loewenstein, 1992). En adición a los efectos de *dotación* y de *contraste*, que surgen del pasado de los individuos, identificamos efectos similares que aparecen a través de la anticipación de experiencias futuras, de las experiencias de otras personas y de simples experiencias imaginarias. En virtud de que el término *dotación* no sirve para estos nuevos contextos, utilizamos el de *efecto de consumo* porque es mucho más general. Para algunos casos trabajamos con la pregunta sobre el efecto neto. Notamos que en las comparaciones intrapersonales existe una transición desde un efecto de consumo dominante hacia un efecto de contraste dominante que opera en un grado de igualdad (Loewenstein, Thompson y Bazerman, 1989). También percibimos la ausencia de un efecto de contraste cuando lo que se espera del futuro es peor que lo que ocurre en el presente. Sin embargo, en otros casos el efecto neto permanece indeterminado. Una pregunta abierta es, por ejemplo, ¿cuándo llega el efecto de consumo de “ilusión” a compensar al efecto de contraste?<sup>5</sup>

<sup>5</sup> En la ilusión, el efecto de consumo viene primero y el de contraste después, hasta que se vuelve a la realidad. Si los individuos descartan el futuro, entonces se dan rienda suelta soñando despiertos, lo que por equilibrados que sean los pone en peores circunstancias.

Los *efectos de consumo y de contraste* no son los únicos resultados de las comparaciones interpersonales. Abraham Tesser (1991) compara el *efecto desagradable de contraste*, la envidia, con un placentero *efecto de reflejo*, el gozo ante la fulgurante gloria de un individuo superior. Ambas, envidia y gloria por reflejo, crecen y declinan juntas, pues dependen de nuestra cercanía con la otra persona, siendo el efecto neto indeterminado.<sup>6</sup> En uno de sus experimentos, Tesser encontró que los dos efectos eran de magnitud aproximadamente igual, con resultado neto de cero lo mismo ante el placer que ante el dolor. Este descubrimiento no implica que la condición sea equivalente en acontecimientos en que el sujeto y la persona con quien se compara son iguales, en cuyo caso ambos efectos serían de cero. La última condición produciría no sólo cero placer o dolor netos, sino cero resultados. No obstante, Tesser encontró que los sujetos de la primera condición mencionada experimentaron cambios, como lo evidenciaría el incremento de sus habilidades para ejecutar tareas sencillas y la disminución de las mismas para realizar tareas más complejas. Regresaré sobre algunas implicaciones metodológicas respecto de este descubrimiento en la parte final del texto.

#### DESEOS Y OPORTUNIDADES

Las acciones son causadas por deseos y oportunidades, pero la explicación del comportamiento no necesariamente termina allí, pues deberíamos ir un poco más allá e investigar las causas de las causas. En algunos casos, los deseos son producidos por las oportunidades. En otros, deseos y oportunidades tienen una causa común en una variable antecedente. Ambos casos los discutiré con referencia al *efecto Tocqueville* en la explicación de la conducta revolucionaria. En su versión dinámica, el efecto consiste en que el descontento con las condiciones existentes se incrementa cuando éstas mejoran. En la versión estática el descontento es mayor cuando las condiciones son mejores.

<sup>6</sup> Según Ben-Ze'ev, "la realización de aquellos que son muy cercanos a nosotros produce más orgullo que envidia cuando los logros están [...] conectados a nosotros de forma que podemos compartir los créditos" (Ben-Ze'ev, 1992: 568). De esta manera, sostiene, en mi terminología, que la cercanía es la variable detonante en los mecanismos tipo A. Tesser, por el contrario, afirma que la cercanía es parte de un conjunto de condiciones que inducen tanto el orgullo como la envidia en los mecanismos tipo B. Nadie puede decir, *a priori*, quién está en lo correcto, o si ambos están equivocados.

Aunque Tocqueville maneja los efectos dinámico y estático juntos, éstos son claramente distintos y ninguno podría existir sin el otro (Tocqueville, 1955: 176).<sup>7</sup> Primero argumentaré sobre el efecto dinámico y después sobre el estático.

La forma clásica del efecto dinámico de Tocqueville es probablemente la sentencia de que cuando las oportunidades aumentan, las aspiraciones crecen incluso más rápidamente, produciéndose mayor descontento. En mi opinión, la idea carece de la obligatoria simplicidad que uno desearía para un mecanismo. A mi juicio, es más satisfactoria la idea de Tocqueville de que “el simple hecho de que algunos abusos hayan sido remediados atrae la atención hacia otros que ahora resultan más molestos” (Tocqueville, 1955: 177). A su vez, al poner a más individuos en contacto con la ineficiencia de la administración estatal el progreso económico propicia las condiciones del abuso (1955: 178-179). De cualquier forma, el progreso económico que no es acompañado del ascenso paralelo de otras dimensiones puede crear un estado de frustración por incongruencia de estatus, tal y como lo afirman Hirschman y Rothschild (1973: 46).

Los ejemplos minuciosos del efecto dinámico de Tocqueville ilustran el movimiento que va de “si A, entonces B” a “si A, entonces algunas veces C, D y B” (véase la segunda sección de este texto). Cualquiera que sea el ejemplo preferido parece claro que el efecto dinámico de Tocqueville podría ir, pero no necesariamente irá, al parejo del incremento neto en el descontento. Después de todo, la satisfacción económica puede compensar la frustración provocada por el trato con la burocracia estatal, o por la incongruencia de estatus. Tocqueville no ofrece una teoría de que el progreso económico invariablemente cause una revolución, sino un argumento del efecto que aquél puede tener, lo que la incongruencia de estatus muestra de manera especialmente clara. Mientras que el progreso económico satisface un deseo, también crea otros que deja insatisfechos, pero el efecto neto que produce el incremento de oportunidades sobre la satisfacción y el deseo de cambios mayores puede ir en cualquier dirección.

Consideremos ahora el efecto estático en la relación entre dificultades y cambio. En otra ocasión he sugerido que la necesidad no sólo

<sup>7</sup> Véase Elster (1989, p. 68) para una distinción similar en el análisis sobre negociación de sueldos.

puede ser la madre de las invenciones, sino también un obstáculo para ellas (Elster, 1985: 352-353). A pesar de que la invención requiere de motivación, estimulada por la necesidad, en ocasiones requiere de medios inexistentes en situaciones de dificultad. Un doble argumento similar es aplicable para la acción colectiva y más específicamente para la conducta revolucionaria. Muy raramente las revoluciones son ocasionadas por estados de deficiencias extremas, pues cuando los individuos viven en condiciones de mera subsistencia tienen que dedicar todo su tiempo a simplemente sobrevivir. Puede que tengan el deseo de un cambio, pero no tienen las oportunidades para efectuarlo. Los ricos, por el contrario, pueden tener las oportunidades mas no el deseo. En medio puede haber un grupo de ingresos similares con un efecto neto positivo en su propensión a convertirse en revolucionario, mediado por sus deseos y oportunidades. A pesar de que el efecto estático de Tocqueville no puede ser “monotónico” en toda la escala de ingresos, la tendencia a que los campesinos terratenientes sean más revolucionarios que los campesinos sin tierras indica que podría ser “monotónico” en sus partes más bajas, pero incluso en este rango, aunque el signo del efecto neto estará en general indeterminado, la primera expresión derivada no. Obviamente, los efectos dinámico y estático pueden estar combinados. Cuando la gente se enriquece puede incrementarse su frustración y al mismo tiempo su enriquecimiento puede proporcionarle los medios para hacer algo contra sus insatisfacciones. Procederé a una discusión más general sobre estos casos.

#### MECANISMOS MOLECULARES

En esta sección iré de los mecanismos elementales, o atómicos, a los mecanismos moleculares, en ambos niveles intra e interpersonales. Creo que la utilidad del tratamiento de los mecanismos es particularmente evidente en el análisis del complejo psíquico y del fenómeno social. El objetivo es ilustrar y estimular la imaginación más que argumentar en favor de una tesis específica.

La idea de *mecanismos moleculares intrapersonales* puede ser ilustrada con el siguiente ejemplo. Supongamos que por un tiempo usted ha tenido una pareja de la que decide separarse. En virtud del *efecto de contraste* habrá una reacción inicial de aflicción. Entonces,

observará a su mente jugándole el siguiente engaño: para reducir el dolor de la separación describirá a su pareja de manera que parezca mucho menos atractiva. Obviamente este es un caso de uvas amargas, de formación de preferencias adaptativas. Sin embargo, notará que el *efecto de dotación* también fue afectado. Al degradar al otro, disfrutará menos de los buenos recuerdos; de hecho se sentirá como un iluso al pensar que sostuvo una relación con una persona que no vale la pena. Por supuesto que para restaurar los buenos recuerdos tendrá que revalorar al otro, pero entonces el dolor le golpeará de nuevo.

El curso exacto de los acontecimientos depende de la fuerza relativa de los mecanismos que entran en operación. Así como “puede variar el grado en que las reacciones de un individuo son dominadas por la dotación o el contraste” (Tversky y Griffin, 1991: 298), también puede diferir su susceptibilidad a formar preferencias adaptativas. Un individuo dominado por el *efecto de contraste*, altamente vulnerable al mecanismo de las uvas amargas, se sentirá inicialmente muy miserable pero vencerá la pena más rápido. Una persona dominada por el *efecto de dotación* no sufrirá mucho al principio. Otros serán muy miserables por un largo tiempo, e incluso otros experimentarán ciclos de tristeza y alivio. Y si a la variedad de mecanismos añadimos la formación de preferencias contra-adaptativas muchas más posibilidades entrarán en juego. De la interacción de mecanismos es que están hechas las novelas y la vida cotidiana: ¿qué no es tiempo ya de que la ciencia social lo considere?

En su *Ancien Régime*, para la explicación del carácter radical de la Revolución Francesa Tocqueville se basa en gran parte en los mecanismos moleculares intrapersonales, jugando tanto con el *efecto de compensación* como con el de *derrame*: en virtud de la carencia de libertad política bajo el viejo régimen, “la agitación política fue canalizada (*refoulé*) hacia la literatura, dando por resultado que nuestros escritores se convirtieran en líderes de opinión pública y jugaran el papel que le corresponde a los políticos de profesión en los países libres” (Tocqueville, 1955: 142). Este es el *efecto de compensación*. Más tarde, “cuando el tiempo dio lugar a la acción, dichas propensiones literarias fueron importadas a la arena política” (1955: 147). Este es el *efecto de derrame*.

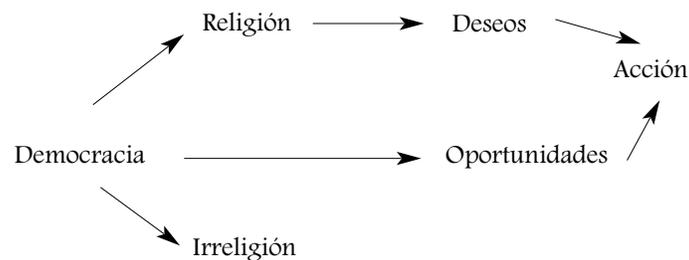
Otro ejemplo en Tocqueville se refiere a la relación entre política y religión. Si una sociedad tiene una organización política democrática, ¿será más o menos religiosa? Por una parte existe un efecto de

compensación: “Dudo que haya hombre que pueda sostener, a un tiempo, completa independencia religiosa y total libertad política. Me inclino a pensar que si una persona no tiene fe deberá obedecer, y si es libre deberá tener fe” (Tocqueville, 1969: 444). En otras palabras, cuando las necesidades respecto de la autoridad no son satisfechas en lo político, la religión lo hará. Por otra parte, existe un efecto de derrame: “En tiempos de igualdad los hombres encuentran difícil colocar a la autoridad intelectual a la que se someten más allá de las fronteras humanas [...]; podemos anticipar que en la democracia los individuos no creerán tan fácilmente en los mandatos divinos, que pronto se reirán de los nuevos profetas y que desearán encontrar al jefe y árbitro de sus intereses entre los de su misma especie y no en el más allá” (1969: 435). Aquí el argumento es que la carencia de autoridad política tiende a debilitar más a la autoridad religiosa que a fortalecerla. Como fue apuntado anteriormente, estos análisis no son necesariamente contradictorios. De hecho, su conjunción proporciona una mejor explicación de la muerte de la religión en las sociedades democráticas que si los tomáramos separadamente.

En *La democracia en América* un tema frecuente es que los defectos de la democracia pueden salvarse con más democracia, pues la democracia produce el antídoto contra sus propios males. Un caso especial de este argumento establece que la democracia puede reducir el deseo de los ciudadanos a hacer lo que la misma democracia les permite. Acabamos de ver que a través del efecto de compensación la religión puede ser un producto endógeno de la democracia. Por su parte, la religión también limitará los deseos de los ciudadanos, de manera tal que podría frustrar las oportunidades o los comportamientos licenciosos o peligrosos que favorece la democracia. Así, “mientras la ley permite a los americanos hacer lo que sea, existen cosas que la religión les previene y otras que simplemente les prohíbe intentar” (1969: 292). Sin embargo, el argumento no permite concluir nada acerca del efecto neto. Si las oportunidades se desarrollan y los deseos son restringidos débilmente, el efecto neto de la democracia sería más incrementar que reducir la incidencia de las conductas en cuestión. Los dos mecanismos han sido representados someramente en el Cuadro 1: si la influencia de la democracia sobre la religión es mediada por el efecto de compensación más que por el de derrame, la sociedad será religiosa. Si el efecto negativo de la democracia sobre los deseos, mediado por la religión, es lo sufi-

cientemente fuerte para compensar el efecto positivo de la democracia sobre las oportunidades, los ciudadanos demócratas actuarán con moderación.

**CUADRO 1**  
**MECANISMOS DE LA INTERACCIÓN DEMOCRACIA/RELIGIÓN**



#### DE LOS MECANISMOS A LAS LEYES

Aunque en ciencias sociales es difícil establecer leyes es una meta que, para bien o para mal, continúa guiando el trabajo de los especialistas. En esta sección discutiré algunas maneras de pasar de los mecanismos a afirmaciones parecidas a las leyes.

#### ELIMINACIÓN DE FALSOS MECANISMOS

En algunos casos, la presencia de dos mecanismos opuestos puede ser un producto de la percepción social. Por ejemplo, aforismos aparentemente contradictorios como “semejantes atraen semejantes” *versus* “los opuestos se atraen” son versiones distintas de la misma problemática, semejante a la del vaso medio vacío o medio lleno. Si la curiosidad y deseo de novedad de una persona son accionados por opciones que no sean ni muy similares ni muy distintas a su condición personal (Middleton, 1986), su elección marital será guiada única-

mente por la búsqueda de una diferencia óptima entre la pareja y ella misma (Byrne y Kurmen, 1988). Dependiendo de la perspectiva, la pequeña diferencia podrá percibirse cerca de lo similar, o de lo distinto, dando lugar a los dos aforismos contradictorios. A este asunto podemos llegar de una manera ligeramente distinta: si la atracción es una función en forma de U invertida de la novedad o de la semejanza, cada uno de los dos mecanismos opuestos describe simplemente partes diferentes de la curva: “En el nacimiento de dicha curva, el incremento de la preferencia se sostendrá por el incremento de la variable independiente, por ejemplo lo inesperado o lo complejo. Finalmente, el nivel óptimo es alcanzado ahí donde el incremento de la variable independiente fue seguido de la reducción de la preferencia; se alcanza entonces el punto de ‘más gusto’, confirmándose que ‘no puede tenerse demasiado de algo bueno’ ” (Ortony, Clore y Collins, 1988: 166).

#### PREDICCIÓN DE MECANISMOS A TRAVÉS DE RESULTADOS

He sostenido que los mecanismos forman los resultados, pero quizá tengan otra manifestación. Consideremos nuevamente el ejemplo de las donaciones de caridad. Ya antes identifiqué dos mecanismos que podrían ser resumidos como “doy mucho cuando los otros dan mucho” y “doy poco cuando los otros dan mucho”. Si no somos capaces de predecir qué tipo de individuos, y en qué situaciones, serán objeto de una u otra reacción, surgirá entonces la indeterminación. Sin embargo, podríamos observar el problema de manera distinta y afirmar que la gente: 1) preferiría dar lo menos posible, pero 2) también podría inventar un pretexto para justificar ante sí misma y los demás lo pequeño de sus donaciones, como citar un mecanismo, por ejemplo. Entonces podemos predecir que las donaciones pequeñas de los demás accionarán el mecanismo de equidad y las grandes el mecanismo utilitario. En ambos casos, el resultado es el mismo: pequeñas donaciones. La identidad no se obtiene porque distintas motivaciones produzcan el mismo resultado, como afirmara Becker, sino porque la gente adopta la motivación que la conducirá al resultado deseado. Este ejemplo es un poco difícil de manejar porque si las donaciones siempre fuesen bajas no quedaría claro que pudiera haber una ocasión para que operara el mecanismo utilitario. Esta dificultad no se pre-

senta en otros ejemplos, que ahora citaré. Primero mencionaré una broma judía sobre el antisemitismo.

Ignacio Paderewski, primer ministro de la Polonia de la primera postguerra mundial, discutía asuntos de Estado con el presidente Woodrow Wilson: “Si nuestras demandas no son atendidas en la mesa de negociaciones, puedo prever serios problemas en mi país [...], pues mi gente estará tan molesta que muchos de ellos saldrán a las calles a matar judíos”. “¿Y qué pasará si sus demandas son escuchadas?”, preguntó el presidente Wilson. “Pues mi gente estará tan contenta que se emborrachará y saldrá a las calles a matar judíos” (Telushkin, 1992: 112).

De manera similar, en estudios sobre los juegos de azar “se ha encontrado que como los ganadores, los perdedores incrementan el riesgo en las siguientes apuestas” (Greenberg y Weiner, 1966, reportado en Cornish, 1978: 17). Si ganas puedes asumir riesgos mayores, si pierdes incrementas tus apuestas para recuperarte de las pérdidas. Es también significativo que en “las veinte preguntas” diseñadas por Jugadores Anónimos para ayudar a los jugadores a diagnosticar su problema, se encuentra lo siguiente:

- Una vez que pierdes, ¿sientes que debes regresar tan pronto como puedas y recuperar lo que perdiste?
- Después de ganar, ¿sientes una enorme necesidad de regresar y ganar más?
- Los pleitos, malentendidos y frustraciones en casa, ¿te obligan a jugar?
- ¿Sientes la necesidad de celebrar apostando cualquier situación afortunada?

Otras conductas adictivas, como fumar o beber, tienen manifestaciones similares: son accionadas por malas noticias o malos ratos del mismo modo que por buenas noticias o buenos ratos. “Esto merece una bebida” o “esto merece un cigarro”, se cita como la justificación indulgente de un deseo.

Amos Tversky y Eldar Shafir (1992) condujeron una serie de experimentos que también son relevantes para esta conexión. Uno de ellos, relacionado con los juegos de azar, encontró que la mayoría de los individuos sostuvo que aceptaría un segundo juego habiendo ganado o perdido el anterior. Sin embargo, sólo la minoría dice

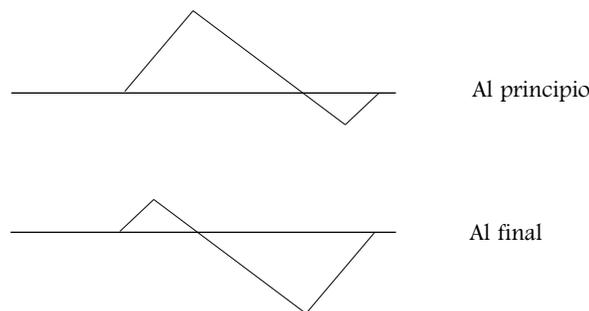
que aceptaría un segundo juego si no sabe si ganará o perderá el primero. Como podemos observar, esto es una violación al principio de la certeza, que dicta: “Si X es preferido a Y, cuando se sabe que A ya sucedió, y si X es preferido a Y cuando se sabe que A no sucedió, entonces deberá preferirse X sobre Y, aun cuando no se sepa si A ocurrirá o no”. La explicación de esta violación al principio de certeza es cognitiva, no motivacional, pero al menos en el ejemplo de los jugadores podría emitirse una explicación motivacional, asumiendo que los individuos gustan de la emoción de apostar y no sólo piensan en términos económicos. Si uno realmente quiere apostar pero sabe que no es una buena idea necesita de una excusa, una razón, un argumento que justifique hacerlo. Ganar proporciona un argumento, perder otro, pero ignorar si se gana o se pierde no lo hará. Uno no puede aceptar la apuesta diciéndose a sí mismo que sólo será la primera y que, pase lo que pase, será una excusa para continuar, pues de esta forma no trabajan las excusas, las que no son planeadas antes de tiempo, sino que por el contrario, en el acontecer uno observa las circunstancias y encuentra en ellas una razón para hacer lo que uno quiere hacer.

Ya que los mecanismos proporcionan excusas para hacer lo que uno quiere hacer podemos pronosticar qué mecanismo será accionado en los hechos y bajo qué condiciones. El efecto es algo parecido a un “marco hedonista”. La hipótesis del marco hedonista sostiene que “los individuos editan los juegos de azar de tal manera que las perspectivas parecen mejores” (Thaler y Johnson, 1990: 53). En otras palabras, el marco hedonista recubre una elección basada en la preferencia, en diferentes formas de describir una misma situación. De manera similar, el “hubiera” minimizador del donador caritativo compara los mecanismos de equidad y utilitario, utilizando aquel que le permite donar lo menos posible manteniendo el respeto propio. En ambos casos, la comparación y la elección deberán ocurrir de manera inconsciente: ¡uno no puede decidir tomarse el pelo de esta manera! Una diferencia entre los dos efectos puede observarse al citar una objeción al marco hedonista: “Imagine que acaba de recibir un premio inesperado de \$50. Esto podría ser hedonísticamente reformulado en dos premios de \$25 pero, ¿por qué parar ahí?, ¿por qué no cincuenta premios de \$1?” En contraste, la manipulación hedonista de mecanismos está limitada a un número pequeño de excusas disponibles.

### LA IDENTIFICACIÓN DE LOS DETONADORES

Consideremos lo siguiente: “la ausencia hace más indulgente al corazón” *versus* “ojos que no ven corazón que no siente”. La Rochefoucauld detectó un posible factor detonante que explicaría cuándo se observa uno u otro de estos dos mecanismos: “la ausencia reduce las pasiones moderadas e intensifica las grandes, como el viento que apaga una vela pero atiza un incendio” (máxima 276). Aquí, la estrategia generalizable consiste en identificar el aspecto particular de la situación que nos permita predecir cuál mecanismo será accionado. De manera similar, Tversky y Griffin demuestran que el efecto de dotación domina al efecto de contraste cuando el acontecimiento actual difiere cualitativamente del pasado. Tomando en cuenta el efecto de procesos opuestos (véase la segunda sección de este texto), Solomon argumenta que el efecto principal domina en los episodios iniciales y que el efecto opuesto en los subsecuentes. En la adición, por ejemplo, al principio predomina la euforia sobre la depresión, la cual tiende a dominar en los estados posteriores (véase Cuadro 2).

**CUADRO 2**  
**PREDOMINIO EN EL TIEMPO DEL EFECTO PRINCIPAL Y SU OPUESTO**



En otros casos deberíamos ser capaces de apuntar las características de un *individuo* que nos permitirán predecir la emergencia de un mecanismo en especial. Como lo mencionaron Tversky y Griffin, algunos individuos pueden ser más sensibles al efecto de contraste que al de dotación, y quizá deberíamos ser capaces de iden-

tificarlos con base en otras propiedades. Aun si Walter Mischel (1968) tiene razón cuando afirma que existe una mínima consistencia intrapersonal y situacional, las diferencias serían en sí mismas específicas según las circunstancias. Además, el comportamiento no estaría estrictamente fijado para un tipo de situación. Si Tocqueville acierta cuando afirma que los individuos necesitan una esfera en la que sean independientes y otra en la que se sometan a una autoridad, cuál de dichas esferas cubrirá esa necesidad parece un asunto arbitrario.

Una estrategia más ambiciosa para convertir los mecanismos en leyes descansa en la “teoría de la catástrofe”. Hace unos años, al dar una conferencia sobre el tema, cité algunos pares de mecanismos opuestos: uvas amargas *versus* fruta prohibida; atracción de los semejantes *versus* atracción de los opuestos; conformismo *versus* inconformismo. En la discusión, Norman Schofield apuntó que precisamente este tipo de *bifurcación* se espera en la cúspide de los modelos de catástrofe. Dichos modelos describen el desempeño de una variable dependiente como función de dos variables independientes que la conducen al punto de inflexión. A partir de cierto valor, una constelación dada de variables independientes es consistente con múltiples valores de la variable dependiente. Además, estos valores tienden a ser distantes unos de otros, lo cual corresponde a la naturaleza polarizada de los mecanismos.

Recientemente Abraham Tesser y John Achee (1994) desarrollaron este argumento sistemáticamente. Observaron que en muchas circunstancias sociales la función que relaciona las variables independientes con la dependiente tiene dos valores más que uno solo, por lo que la distribución de las conductas es bimodal antes que unimodal. Por ejemplo, la teoría de la “reactancia” de Jack Brehm (1966) está basada en la premisa de que la presión social puede, al mismo tiempo, tanto fortalecer como sofocar las inconformidades. La idea de la “psicología de la tiranía” de John Roemer (1985) también es aquí relevante: el tirano induce el miedo entre sus súbditos, pero también induce el odio; el primero les hace menos propensos a la rebeldía, el segundo la fomenta. Sin embargo, Tesser y Achee argumentan que la indeterminación desaparece una vez que vamos más allá de las variables e introducimos la dependencia de trayectorias o la “histéresis”:

La teoría de la disonancia proporciona un buen modelo psicológico para la "histéresis". Asumamos que nuestra disposición es consonante con un compromiso conductual y que la presión social negativa existente es disonante con el mismo, y que una disposición es disonante con el no-compromiso conductual y la presencia de presión social negativa es consonante con el no-compromiso conductual. Si uno comenzara actuando fuertemente en medio de una gran presión social y disposiciones débiles, la disonancia se incrementaría. Para reducirla, el individuo buscaría nuevas apreciaciones que fortalecieran su disposición. Por otro lado, si en medio de una fuerte presión social hubiese un bajo nivel de conducta, al fortalecer la disposición la disonancia también lo haría. Para reducir la disonancia habría que buscar apreciaciones adicionales que favorecieran conductas aún no comprometidas. Entonces, la conducta se mantendría baja a pesar de que la disposición se incrementa (Tesser y Achee, 1994: 104).

El modelo tiene varias implicaciones adicionales. En el primer caso, en la medida en que la disposición se debilita frente a la presión social existente se llegará al punto en que el individuo modifique su compromiso conductual a un desprendimiento de su conducta. En el segundo caso, en la medida en que la disposición se fortalece llegará el momento en que el individuo se comprometerá con la conducta y abandonará su anterior actitud de no-participación. Además, el nivel de disposición en que opera el primer cambio será menor que el nivel del segundo. Para que un individuo que haya adoptado una opinión poco popular deje de defenderla requerirá de una gran cantidad de evidencia para echarla por tierra. Por su parte, una persona poco comprometida necesitará de una gran cantidad de evidencia antes de adoptar dicha opinión. Finalmente, la combinación de presión social y disposiciones puede conducir tanto a un alto como a un bajo compromiso conductual, dependiendo del punto de partida de la acción del individuo.

Muchos de los argumentos ofrecidos por Tesser y Achee son increíblemente similares a mis ideas aquí desarrolladas. Y deberíamos volver al caso de los mecanismos opuestos que corresponden a los diferentes puntos de bifurcación. En dicho caso podríamos utilizar el conocimiento sobre una conducta pasada del individuo para superar los mecanismos y predecir lo que hará, aunque esto aún quedaría bastante lejos del ideal científico, que es predecir y explicar utilizando sólo variables estables. Sin embargo, es intrínsecamente

insatisfactorio apelar a los valores pasados de las variables con el objeto de explicar el comportamiento presente (Elster, 1976). Si bien es preferible explicar en términos de lo que el pasado traza para el presente, que en términos del pasado en sí mismo, aquella retrospectiva ofrece al menos un tipo de explicación. Y últimamente pienso que ambas aproximaciones son bastante diferentes. Consideremos la siguiente discusión acerca de dos reacciones opuestas a la presión social:

J. W. Brehm sugirió la presencia de un motivo que mantiene como un deseo del individuo la libertad de comportamiento. Este contramotivo de conformidad es denominado “reactancia”. Actualmente existe una vasta gama de literatura que documenta la operación de dicho motivo. Por ejemplo Heilman, en un estudio, dio la oportunidad a sujetos de las calles de Nueva York de firmar una petición para un asunto que apoyaban ligeramente. En el transcurso de la interacción, algunos sujetos se percataron de que otros creyeron que no era correcto permitir que la gente firmara dichas peticiones. Y este grupo de individuos se mostró más dispuesto a firmar las peticiones que aquellos que no fueron expuestos a presión social. De manera que en ocasiones la presión social fortalece la conducta contraria (Tesser y Achee, 1994: 103-104).

En el caso anterior, lo contrario al conformismo es actuar según uno desea, es decir, sin conformismo. En mi idea de los mecanismos lo contrario a conformismo es anticonformismo, es decir, hacer lo contrario de lo que hacen los demás, o de lo que los demás intentan que hagas. En otra parte he descrito estos antónimos del conformismo como su negación externa e interna, respectivamente (Elster, 1993: cap. 2). Sólo es autónomo quien vence las presiones, quien si cree estar en lo correcto las resiste sin tomar en cuenta lo que los demás piensan. Sin embargo, como observara La Bruyère, “tan débil es quien se opone al modelo como quien lo sigue”. El individuo que siempre hace lo opuesto a lo que hacen los demás, o a lo que quieren que haga, es tan heterónomamente dependiente como lo es un conformista (Elster, 1983b: 23 y 67). Conforme al modelo de la catástrofe, lo opuesto a las preferencias adaptativas presumiblemente será la ausencia de cualquier influencia causal al adoptar preferencias. En mi opinión, el antónimo es la formación de preferencias contraadaptativas, pues si bien el modelo de la catástrofe parece útil para

explicar cuándo nos sometemos a la presión y cuándo no, es insuficiente para explicar por qué en ocasiones actuamos en dirección opuesta.

#### **ARGUMENTO POR LA DESAGREGACIÓN**

Cuando opuse la explicación mediante mecanismos a la explicación mediante leyes asumí que ésta última es invariablemente determinista. Gran parte de la ciencia social descansa en la explicación estadística, un procedimiento notoriamente plagado de dificultades conceptuales. Para casos meramente particulares no podemos utilizar la explicación estadística, aunque en ocasiones se haga. Además, en este tipo de análisis es particularmente difícil distinguir causas de nexos. Creo que el análisis por mecanismos proporciona una razón adicional para que las explicaciones estadísticas se debiliten y caigan en desuso.

Supongamos que un investigador decide trabajar la relación entre las donaciones caritativas y las cantidades de dinero donadas por las demás personas, apareciendo una muy cercana conexión. Entonces, estaría tentado a concluir que los individuos, al momento de decidir cuánto aportarán en lo personal, realmente no toman en cuenta lo que otros donan. Una explicación alternativa sería que la población está formada por dos grupos homogéneos, uno motivado por las normas de equidad y otro por consideraciones meramente utilitarias. Ambos grupos observarían lo que los otros hacen al decidir cuánto donar, pero diferirían en la manera en que consideran que su conducta afectará a los demás. Para descubrir la presencia de estos dos mecanismos opuestos que no son tendencias legaliformes tendría que irse a un nivel más bajo de agregación para buscar dentro de la caja negra.

Esta perspectiva sugiere la reinterpretación de los descubrimientos de Mischel, pues en contra de lo que implicaría un efecto de derrame universal el individuo que es altruista, agresivo o impulsivo en un contexto, por ejemplo en el trabajo, no se comporta sistemáticamente de la misma manera en otros entornos, por ejemplo, con su familia. No obstante, lo anterior no significa la inexistencia de nexos causales entre contextos, aunque lo que observamos es el efecto neto de la compensación y del derrame. Supongamos, por ejemplo,

que encontramos una correlación relativamente débil entre tasas individuales de descuento del tiempo y diferentes actividades o distintos bienes. La explicación sería que algunos evitan el derrame de una esfera a otra, mientras que para otros la demanda de autocontrol es tan intensa que cuando la logran en una parte esencial de sus vidas, la llevan a su vida misma.

Asimismo, se ha observado que frecuentemente los individuos son objeto de dos fuertes deseos: el de ser como los otros y el de ser diferente a los otros, es decir, conformismo y anticonformismo. Si algunos individuos son fuertemente dominados por el primer deseo y otros por el segundo, el efecto agregado será muy débil, sugiriendo que la gente es más autónoma que heterónoma. A su vez, las teorías referentes al sufragio han identificado un mecanismo de perdedor y otro de vencedor (Simon, 1954). Aquellos individuos bajo el efecto del primer mecanismo tendieron a votar por el candidato colero en las encuestas preelectorales, mientras que los otros votaron por el candidato que llevaba la delantera. A más votos para el “perdedor”, el candidato delantero podría perder, y viceversa. Si ambos efectos fuesen mezclados no podría percibirse su efecto neto, pero las encuestas serían un buen pronóstico. La escasa influencia de las encuestas en el voto agregado no demuestra que los individuos no son afectados por ellas. El agregado neutro podría enmascarar a una población homogénea de individuos neutros o a una población heterogénea de individuos fuertemente influenciados pero que actúan en otras direcciones.

George Vaillant observa que en el agregado “no existe evidencia de que [los factores intermedios] incrementen estadísticamente el riesgo de abusar del alcohol en niños que no tienen relación biológica con algún alcohólico miembro de la familia” (1983: 65). Sin embargo, como lo mencioné en el primer párrafo de este texto, dicho resultado agregado y débil oculta dos efectos opuestos en un nivel más bajo de agregación. Si este fuera el caso, para las estrategias de intervención sería irrelevante si los niños se acercan al alcohol a causa de la forma de beber de sus padres. Quizás esta sea la implicación más importante del argumento. Para efectos de investigación, la aproximación desagregada puede ser cara y hasta poco práctica, pero para los fines de la política pública la identificación de los subgrupos es crucial.

Argumentar en favor de la desagregación también tiene consecuencias sobre los casos interpersonales. En la tercera sección de este

texto, “Algunos mecanismos elementales”, discutí los descubrimientos de Tesser relativos a que la conjunción del efecto de contraste y el efecto de dotación pueden producir un estado emocional neutro tanto para el placer como para el dolor. No obstante, para pronosticar conductas no sólo es necesario conocer el efecto neto del mecanismo, sino también la fuerza con que se manifiesta cada uno de sus componentes. En algunos individuos, los mecanismos tipo B neutralizan a los demás y lo mismo puede ocurrir con los del tipo A, pero ello no nos autoriza a inferir que no existan como tampoco podemos asumir que lo único importante para la predicción o la intervención sea el efecto neto.



**BIBLIOGRAFÍA**

- Becker, Gary  
 1962 "Irrational Behavior and Economic Theory", en *Journal of Political Economy*, núm. 70, pp. 1-13.
- Ben-Ze'ev, Aaron  
 1992 "Envy and Inequality", en *Journal of Philosophy*, núm. LXXXIX, pp.551-581.
- Billaçois, François  
 1990 *The Duel*, Yale University Press, Nueva Haven.
- Brehm, Jack  
 1966 *A Theory of Psychological Reactance*, Academic Press, Nueva York.
- Byrne, D. y K. Kurmen  
 1988 "Maintaining Loving Relationships", en R. J. Sternberg y M. L. Barnes (eds.), *The Psychology of Love*, Yale University Press, Nueva Haven.
- Cartwright, Nancy  
 1983 *How the Laws of Physics Lie*, Oxford University Press, Oxford.
- Cornish, Derek B.  
 1978 *Gambling: A Review of the Literature and its Implications for Policy and Research*, Her Majesty's Stationery Office, Londres
- Elster, Jon  
 1976 "A Note on Hysteresis in the Social Sciences", en *Synthes*, núm. 33, pp. 371-391.  
 1983a *Explaining Technical Change*, Cambridge University Press, Cambridge, Massachusetts.  
 1983b *Sour Grapes*, Cambridge University Press, Cambridge, Massachusetts.  
 1985 *Making Sense of Marx*, Cambridge University Press, Cambridge, Massachusetts.  
 1989 *The Cement of Society*, Cambridge University Press, Cambridge, Massachusetts.  
 1993 *Political Psychology*, Cambridge University Press, Cambridge, Massachusetts.

Elster, Jon y George Loewenstein

- 1992 "Utility from Memory and Anticipation", en George Loewenstein y Jon Elster (eds.), *Choice Over Time*, Russell Sage, Nueva York.

Festinger, Leon

- 1957 *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford University Press, Stanford.
- 1964 *Conflict, Decision and Dissonance*, Stanford University Press, Stanford.

Festinger, Leon y D. Bramel

- 1962 "The Reactions of Humans to Cognitive Dissonance", en A. J. Bachrach (ed.), *Experimental Foundations of Clinical Psychology*, Basic Books, Nueva York.

Gray, Jeffrey Alan

- 1991 *The Psychology of Fear and Stress*, Cambridge University Press, Cambridge.

Greenberg, M. E. y B. B. Weiner

- 1966 "Effects of Reinforcement History upon Risk-taking Behavior", en *Journal of Experimental Psychology*, núm. 71, pp. 587-592.

Hirschman, A. y M. Rothschild

- 1973 "The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development", en *Quarterly Journal of Economics*, núm. 87, pp. 544-465.

Le Grand, Julian

- 1982 *The Strategy of Equality*, Allen and Unwin, Londres.

Loewenstein, George, L. Thompson y M. Bazerman

- 1989 "Decision Making in Interpersonal Contexts", en *Journal of Personality and Social Psychology*, núm. 57, pp. 426-441.

Margolis, H.

- 1982 *Selfishness, Altruism and Rationality*, Cambridge University Press, Cambridge, Massachusetts.

Middleton, E.

- 1986 "Some Testable Implications of a Preference for Subjective Novelty", en *Kyklos*, núm. 39, pp. 397-418.

Mischel, Walter

- 1968 *Personality and Assessment*, Wiley, Nueva York.

Mora, G. F. de la

- 1987 *Egalitarian Envy*, Paragon House, Nueva York.

- Ortony, A., G. L. Clore y A. Collins  
 1988 *The Cognitive Structure of the Emotions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Parducci, A.  
 1968 "The Relativism of Absolute Judgments", en *Scientific American*, diciembre, pp. 84-90.  
 1984 "Value Judgments", en J. R. Eiser (ed.), *Attitudinal Judgment*, Springer, Nueva York.
- Pateman, Carole  
 1970 *Participation and Democratic Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Roemer, John  
 1985 "Rationalizing Revolutionary Ideology", *Econometrica*, núm. 53, pp. 85-108.
- Simon, H.  
 1954 "Bandwagon and Underdog Effects in Election Predictions", en *Quarterly Journal of Economics*, núm. 69, pp. 99-118.
- Solomon, Richard L. R y John D. Corbit.  
 1974 "An Opponent-process Theory of Motivation", en *Psychological Review*, núm. 81, pp. 119-145.
- Sugden, R.  
 1984 "Reciprocity: The Supply of Public Goods through Voluntary Contribution", en *Economic Journal*, núm. 94, pp. 772-787.
- Telushkin, J.  
 1992 *Jewish Humor*, Morrow, Nueva York.
- Tesser, Abraham  
 1991 "Emotion in Social Comparison Processes", en J. Suls y T. A. Wills (eds.), *Social Comparison*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey.
- Tesser, Abraham y John Achee  
 1994 "Aggression, Love, Conformity, and Other Social Psychological Catastrophes", en R. R. Vallacher y A. Nowak (eds.), *Dynamical Systems in Social Psychology*, Academic Press, Nueva York.
- Thaler, Richard y E. Johnson  
 1990 "Gambling with the House Money and Trying to Break Even", en *Management Science*, núm. 36, pp. 643-660, citado después de su reimpresión en R. Thaler, *Quasi-rational Economics*, Russell Sage, Nueva York.

Tocqueville, Alexis de

1955 *The Old Regime and the French Revolution*, Anchor Books, Nueva York.

1969 *Democracy in America*, Anchor Books, Nueva York.

1986 *"The European Revolution" and Correspondence with Gobineau*, Peter Smith, Gloucester, Massachusetts.

Tversky, Amos y Dale Griffin

1991 "Endowment and Contrast in Judgments of Well-being", en R. Zeckhauser (ed.), *Strategy and Choice*, Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge, Massachusetts.

Tversky, Amos y Daniel Kahneman

1974 "Judgment under Uncertainty", en *Science*, núm. 185, pp. 1124-1130.

Tversky, Amos y Eldar Shafir

1992 "The Disjunction Effect in Choice under Uncertainty", en *Psychological Science*, núm. 3, pp. 305-309.

Vaillant, George

1983 *The Natural History of Alcoholism*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

Veyne, P.

1976 *Le pain et le cirque*, Seuil, París.

Wagenaar, Willem A.

1988 *Paradoxes of Gambling Behaviour*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey.

Wicklund, R. A. y J. Brehm

1976 *Perspectives on Cognitive Dissonance*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, Nueva Jersey

Wilensky, Harold

1960 "Work, Careers, and Social Integration", en *International Social Science Journal*, núm. 12, pp. 543-560.