

---

## Algunos mecanismos para generar cooperación

*Freddy Cante y Antanas Mockus*

---

Este breve documento constituye una lectura de algunos trabajos de Jon Elster (1989a, 1989b) acerca de la forma en que la racionalidad, la moralidad y las normas sociales pueden ayudar a producir la cooperación que requiere una acción colectiva exitosa. Esto podría ser complementado, de alguna manera, con la reflexión de Antanas Mockus (2002) sobre cómo la armonía entre ley, moral y cultura también ayuda a generar cooperación. La acción colectiva no resulta de una fórmula o estrategia mágica, sino que depende de una multitud de motivaciones –algunas de los cuales se mencionan en este escrito– y se puede explicar mediante mecanismos.

### MODALIDADES DE LA ACCIÓN COLECTIVA Y ESTRUCTURAS DE MOTIVACIÓN

#### **La acción colectiva espontánea (no deliberada)**

Hay un accionar colectivo deforme y caótico, a la manera del comportamiento de una horda (*herd behavior*), donde los individuos actúan por simple imitación y pérdida de la autonomía. Algunos comportamientos de horda son intensos en emociones rudimentarias como la rabia y el miedo, y otros poseen mayor complejidad cognitiva, como la venganza y el odio. Por cierto, emociones como el miedo, el odio y el resentimiento impulsan las acciones de colectividades humanas en determinada dirección, muchas veces como una acción colectiva violenta de una turba enfurecida (Petersen, 2002). Por lo general, el comportamiento de horda tiende a generar “males colectivos” como el terror masivo, el pánico financiero y el caos de una muchedumbre que empeora la congestión de una urbe.

Pero, desde una perspectiva más histórica, entendida como la lenta evolución de las instituciones, la acción colectiva no deliberada puede ser el orden espontáneo en donde se dan los llamados "efectos de mano invisible", resultados colectivos que dependen de la acción de los individuos más no de sus voluntades específicas. Instituciones como la *catalaxia* o el mercado constituyen una forma de cooperación indirecta donde el egoísmo termina sirviendo a intereses colectivos; por obra de la mano invisible el vicio privado termina sirviendo a la virtud pública (traducida esta en el incremento de la riqueza o del crecimiento económico).

El orden espontáneo es producto de una evolución. De acuerdo con Hayek (quien a su vez sigue a Smith, Tocqueville y Hume, entre otros), ha sido producto de procesos sociales de ensayo y error que han tomado centurias. Mientras el comportamiento de horda es instantáneo y explosivo (hay emociones como el resentimiento que se van fraguando en décadas enteras y estallan un cierto día), los efectos benéficos de la mano invisible son producto de una evolución, de siglos enteros, en la que la racionalidad misma está regulada por la ley, la moral y la cultura. El surgimiento y el desarrollo de los mercados, la moneda y la confianza ha sido producto de un proceso evolutivo, de un proceso de mano invisible, no diseñado por ninguna mente omnisciente. Pero, como han advertido los viejos institucionalistas (los más fieles a Veblen), las instituciones del orden espontáneo, en cuanto productos de la evolución, no son productos perfectos y, peor aun, muchas de ellas pueden llegar a ser contraproducentes.

La acción colectiva espontánea es intensiva en normas informales. De acuerdo con Hayek (1960), puede resultar viciada si la ley formal no es general (plural en cuanto abstracta e impersonal) y si además hay discrecionalidad (cuando hay intervención estatal y se parcializa a favor de ciertos intereses). Desde la perspectiva de la economía neoinstitucional (North), se hace énfasis en que las reglas formales o legales deben ser convergentes y complementarias de las normas informales, es decir, el orden legal debería en algún modo estar ajustado al orden espontáneo.

La racionalidad contribuye al desarrollo económico tanto más cuanto se producen transformaciones institucionales adecuadas, es decir, cambios adecuados en las reglas formales y en las reglas informales (North, 1993). Para North hay racionalidad y hay instituciones formales e informales que logran encauzar adecuadamente la racionalidad. Lo que North llama instituciones, lo hemos llamado "sistemas reguladores": ley, moral y cultura.

### La acción colectiva como acción parcialmente deliberada

Los procesos políticos encaminados a la obtención voluntaria de bienes comunes o públicos relacionados con el orden social, reformas al orden, y aun de desobediencia civil y revolución, hacen parte de la enorme cantidad de acciones colectivas que, en parte, obedecen a un cálculo de fines y medios así como a un diseño de estrategias para propiciar la cooperación.

Cuando hay primacía de la racionalidad limitada (egoísta y oportunista), donde para cada individuo es mejor no cooperar porque esto es la vía del menor esfuerzo y el máximo beneficio (que se explica por miopía o debilidad de la voluntad), los individuos racionales no logran alcanzar el bien público que resultaría de una acción colectiva exitosa. No obstante, si el grupo es pequeño hay mayores posibilidades de cooperación pues existe mayor control sobre los no cooperadores (*free riders*). Si el grupo es grande (numeroso), entonces debe existir una dinámica de bola de nieve impulsada por fundadores (aglutinados o no), o una agencia reguladora como el Estado (que debe proveer y regular el bien público y distribuir las cargas de la cooperación).

De acuerdo con Elster (1989a, 1989b), tanto el efecto de bola de nieve (cooperación descentralizada) como la agencia reguladora (cooperación impuesta por un Estado centralizado) pueden movilizar otros incentivos o motivaciones no meramente económicos (la moral, la cultura). Olson (1965) se refiere a los incentivos selectivos, entendidos como premios a quienes cooperen, y castigos a quienes no lo hagan. El Estado, mediante la ley (respaldada por la fuerza), promueve la cooperación (aquella encaminada a preservar el orden establecido).

Olson (1965) intenta hacer una analogía entre los incentivos selectivos y lo que en este artículo denominamos regulación moral y cultural. Por un lado, la moral (expresada en sentimientos de culpa) y la cultura (por ejemplo, el ostracismo social) son costos para quien no coopere y beneficios para quien lo haga. No obstante, se ajustan difícilmente al concepto muy economicista de incentivos: las dos han sido más producto de una evolución (son efectos de mano invisible); no se pueden pensar como costos y beneficios que se imponen deliberadamente aunque, funcionen mucho en la lógica del placer y del dolor. Por otro, la moral es individual (la culpa no se impone exógenamente como un incentivo económico) y las normas sociales y culturales, de acuerdo con Elster, no obedecen a un cálculo racional (no se calcula consecuencias costo-beneficio) sino que se siguen por el hecho de pertenecer a un grupo.

Parfit (1984) hace una clara distinción entre dos tipos de estrategias; la cooperación (que equivale al altruismo) y la no cooperación (equivalente al egoísmo) y sugiere dos clases de soluciones al problema de la acción colectiva, a saber: las políticas y las psicológicas. En las primeras, hay una agencia como el Estado que impone, exógenamente, incentivos selectivos sobre individuos egoístas y cambia la estructura de pagos del juego (los incentivos premian la cooperación y castigan la no cooperación). En las segundas, gracias a motivaciones endógenas como la moral o la regulación cultural de una comunidad, los individuos dejan de ser egoístas y cooperan voluntariamente (lo que cambia es la naturaleza del juego). Si el lector quiere mirar esto con el esquema de juegos muy conocidos, puede imaginar que una solución política equivale a modificar la estructura de pagos de un dilema del prisionero (al añadir pagos positivos si la gente coopera y multas, si la gente no lo hace). También puede imaginar que una solución psicológica implica juegos de naturaleza distinta como el juego del seguro, que supone individuos no autointeresados sino poseedores de preferencias sociales.

El tipo de acción colectiva deliberada, diseñada y forzada por el Estado (como en la perspectiva olsoniana) puede ser más intensivo en normas formales (imposición legal, impuestos o incentivos positivos). Si existe una intervención estatal efectiva, la acción colectiva podría ser exitosa a más corto plazo, por ejemplo, en el transcurso de algunos años o aun décadas.

Pero el problema de la cooperación es también un problema de conflicto: deben ser resueltos una serie de desacuerdos y discrepancias en el interior del colectivo, en particular sobre la distribución de cargas y de reconocimiento. Cuando las normas sociales y la moral no son suficientes, la gente no quiere llevar cargas sociales, y entonces se requiere la acción impositiva del Estado.

### La estructura de motivaciones para la cooperación

De acuerdo con Williams (2000), la estructura de motivaciones representa la disposición a cooperar o a no cooperar que tienen las personas. La no cooperación expresa el egoísmo de dos formas: la acentuada, cuando el individuo cuida de maximizar única y exclusivamente sus propios recursos privados y alcanzar sus fines al costo social que sea, y la suave, cuando hay menos individuos que maximizan no sólo sus propios recursos sino, además, los de sus allegados. Pero puede haber cooperación si hay macromotivaciones

(siempre hay la disposición para cooperar) y micromotivaciones (algunas veces hay la disposición para cooperar).

Las macromotivaciones para cooperar pueden ser de carácter altruista (endógenas: por sus propia conciencia y sus valores, el individuo tiene un sentido del deber) o egoísta (exógenas: la intervención del Estado impone al individuo unos incentivos selectivos como premios o castigos para que coopere). Las soluciones políticas a la acción colectiva provenientes de la intervención del Estado no cambian el egoísmo de los individuos, simplemente hacen que sea más costoso el no cooperar. Mientras que las macromotivaciones altruistas dependen de cuán arraigados estén los valores individuales (la moral) y qué tan fuerte sea el sentido de la culpa, las macromotivaciones egoístas dependen del nivel de control político y de la legitimidad del Estado en el momento de imponer deberes u obligaciones.

Las micromotivaciones para cooperar pueden ser de carácter altruista (el individuo posee unas preferencias sociales, en relación con la gente más allegada en pequeñas colectividades como la familia y la comunidad) o egoísta (el individuo no cooperará a menos que sea rentable hacerlo y suele responder al sistema de incentivos del mercado). Un mercado competitivo es un ideal de cooperación indirecta: mediante efectos de mano invisible, los actos egoístas fomentan la mayor riqueza y, presumiblemente, el incremento de los recursos comunes. Pero un mercado competitivo supone un escenario muy idealizado, sin externalidades, sin incertidumbre y sin problemas de desigualdad. Una comunidad—entendida como un reducido grupo de personas (docenas o a lo sumo unos cuantos cientos), obedientes a un conjunto común de valores y creencias, favorecidas por una alta densidad de vínculos sociales, amparadas por una comunicación directa, aseguradas por unas fuertes normas de reciprocidad y, dotadas de cierta igualdad en los niveles de riqueza y participación política— resulta una buena solución para la cooperación local.

Las micromotivaciones altruistas implican la presencia de preferencias sociales, diríamos de una fuerte regulación cultural. Una persona tiene preferencias sociales si cuida no solamente de sus propios recursos materiales sino, además, de los recursos materiales de relevantes agentes de referencia. Tales agentes de referencia son, por ejemplo, colegas de una firma con los cuales la persona transa frecuentemente, allegados (de la familia) o vecinos (miembros de la comunidad).

A continuación se describen, en síntesis, algunas de las preferencias sociales más importantes, tomadas de Fehr, E. y Fischbacher, U. (2002):

- Preferencia por reciprocidad o justicia recíproca. Se responde a la bondad con bondad y a la hostilidad con hostilidad. La reciprocidad de la intención se puede detectar por la equidad en la distribución de los pagos, la cual no se agota en los meros beneficios materiales.
- Aversión a la inequidad. Si una persona es altruista buscará incrementar los pagos materiales de la otra persona por encima de una determinada línea de equidad; si es envidiosa, entonces tratará de reducirlos por debajo de tal línea de referencia. Quienes tienen preferencias de reciprocidad y de aversión a la inequidad buscarán castigar a los agentes que intenten ganar, causándole pérdidas al resto.
- Altruismo puro. Es una forma de bondad incondicional, que se da sin condiciones y no emerge como una respuesta al altruismo recibido. En términos técnicos, una persona valora de manera positiva los recursos materiales asignados a un agente relevante de referencia. Nunca impone retaliación o castigo a la gente que no ha colaborado.
- Preferencias rencorosas y envidiosas. Cuando un individuo siempre valora de manera negativa los pagos materiales recibidos por un agente relevante de referencia. Pese a la conducta justa o injusta del otro agente, esta persona siempre busca disminuir los pagos del otro, aun a costa de perjudicarse a sí misma.

Las macromotivaciones altruistas, entre más intensas y arraigadas, hacen suponer la existencia de personas que, de manera incondicional, están dispuestas a cooperar unilateralmente durante prolongados periodos e, incluso, a fundar un proceso de acción colectiva. Los *first movers*, como los han denominado Elster (1989b) y Petersen (2001) están dispuestos a fundar un movimiento de acción colectiva, a sufrir todo el riesgo y a asumir los costos. Se puede decir que estos individuos no actúan estratégicamente, en el sentido de que su cooperación unilateral no obedece a un cálculo sobre las expectativas de cooperación proveniente de las otras personas. Mejor aun, los inicios de un proceso de acción colectiva (desde una relación afectiva hasta una revolución) corresponden a largos periodos de cooperación unilateral, a la espera de que comiencen a responder los jugadores que necesitan asegurarse de que otros les han precedido en la cooperación. Y esa respuesta puede tardar meses, años e, incluso, décadas y centurias: ¡muchos *first movers* no vivirán para ver el legado de su cooperación incondicional y, peor aun, serán calificados de ingenuos locos carentes de toda visión estratégica!

## Los mecanismos pueden explicar la cooperación

### La idea de mecanismos

La acción colectiva, vista como un resultado histórico, ha sido causada por un conjunto de acciones acerca de las cuales no tenemos certeza y, vista como un objetivo de política pública, depende de un conjunto de instrumentos que podemos tener a mano pero acerca de los cuales, infortunadamente, no podemos estimar sus efectos concretos. Los procesos de acción colectiva mirados hacia el pasado, hacia el presente o hacia el futuro son resultado de relaciones de causalidad, que no aparecen de una manera nítida.

Según Elster, con los mecanismos se pueden explicar fenómenos sociales en el sentido de establecer relaciones o patrones de causalidad, sujetos a la incertidumbre con respecto al pasado (no sabemos qué condiciones han causado un efecto conocido) o con respecto al futuro (conocemos causas que activan consecuencias indeterminadas).

De acuerdo con Elster (1989a), las explicaciones en ciencias sociales no nos permiten formular leyes sino solamente mecanismos de causalidad. El mecanismo está a medio camino entre la descripción y la formulación de leyes generales. El mecanismo —a diferencia de la ley (si las condiciones  $C_1, C_2, C_3, C_n, \dots$ , se presentan, el resultado *siempre* será  $E$ )— es una “generalización parecida a la ley de un nivel menor de agregación” (si las condiciones  $C_1, C_2, C_3, \dots, C_n$  se presentan, el resultado será *algunas veces*  $E$ ). Un mecanismo puede ser utilizado también para enfrentarse a las contradicciones inherentes a la acción humana y, por tanto, para sugerir una perspectiva más amplia con respecto al problema de la decisión. A diferencia de una proposición unilateral (sin contraargumentos ni contraejemplos), el mecanismo se formula en pares; un efecto puede ocurrir debido a dos causas o motivaciones opuestas. Por ejemplo, a la par de un mecanismo de uvas verdes (preferencias adaptativas) existe un mecanismo de “el fruto prohibido sabe más dulce” (preferencias contraadaptativas). Así las cosas, del mismo modo que cada refrán tiene su contrafrase, los mecanismos suelen proponerse por pares y cada uno tiene su opuesto.

Los mecanismos permiten explicar comportamientos racionales, normativos y emocionales de carácter individual y muy específicos, esto es, los mecanismos permiten establecer relaciones de causalidad muy detalladas. Por lo general, los procesos de acción individual y de cooperación son resultantes de ciertas estructuras de motivaciones (racionalidad egoísta, moralidad, cultura y ley impuesta por el Estado), que se pueden explicar mediante mecanismos.

En continuación nos referiremos tan sólo a un aspecto de los mecanismos que capturan lo benéfico y lo costoso de participar en acciones colectivas.

### La cooperación puede ser una tarea benéfica o costosa

Nosotros consideramos que las motivaciones para la cooperación, tales como la racionalidad, las normas legales, la cultura y los compromisos morales, pueden ser interpretados como mecanismos que generan la cooperación necesaria para una acción colectiva exitosa. Estos mecanismos se pueden clasificar según el beneficio o el costo, el dolor o el placer, que experimenta la persona que coopera.

Para ser más precisos, las mencionadas motivaciones para cooperar tienen matices que pueden clasificarse como costos y beneficios, placeres y dolores. Existen mecanismos que explican el costo y el dolor de la cooperación, es decir, el rostro negativo de una motivación para cooperar. También otros que explican el beneficio y aun el placer de la cooperación, esto es, el rostro positivo de una motivación para la cooperación. En pocas palabras: a veces la cooperación es placentera y a veces, dolorosa, unas veces cooperamos motivados por el placer y otras por el dolor. Esto se ilustra en la tabla 1.

Tabla 1. Estructuras de Motivación

	Racionalidad	Normas formales	Normas	informales
		Ley	Moral	Cultura
Énfasis en el aspecto positivo de la motivación	Utilidad	Admiración por la ley	Autogratificación de la conciencia	Reconocimiento social
Énfasis en el aspecto negativo de la motivación	Desutilidad	Temor a la sanción legal	Temor a la culpa	Temor a la censura social

### Una explicación de los costos y los beneficios de la cooperación

Las motivaciones positivas de la cooperación pueden estar causadas (explicadas) por una racionalidad sin fallas, una ley legítima, una moral no impuesta y

1 Hay que advertir que la racionalidad no siempre se reduce a la búsqueda de utilidad o del autointerés. En realidad los fines que persiguen los individuos racionales son abiertos, es decir, pueden existir filántropos o altruistas racionales.

gratificante y, finalmente, una cultura que corresponda a un arraigo y a una confianza con la comunidad en la que se vive (véase fila superior de la tabla 2). Las motivaciones negativas de la cooperación pueden estar causadas por una racionalidad que presenta anomalías (nosotros destacaremos la aversión a perder), una ley impuesta ilegítimamente, una moral no arraigada o vana y un desarraigo cultural (véase la fila inferior de la tabla 2).

Tabla 2. Estructuras de motivación

	Racionalidad	Norma formal	Normas informales	
		Ley	Moral	Cultura
Motivación placentera	Racionalidad estratégica Previsión Inversión Puede dar lugar a solidaridad cuando hay transparencia.	Admira la ley si es legítima y si es un compromiso voluntario; por ejemplo, vía representación democrática, participación directa, debate público.	Autogratificación de la conciencia por altruismo o autogobierno; por ejemplo, por el imperativo categórico de Kant.	Reconocimiento social mayor si hay sentido de identidad y pertenencia al colectivo. Confianza.
Motivación dolorosa	La racionalidad puede ser limitada por: miopía y debilidad de la voluntad, aversión a perder, egoísmo o vil oportunismo.	Disminuye el temor a la sanción de la ley; existe rechazo en cuanto sea ilegítima o impuesta coercitivamente.	La culpa puede ser poco eficaz por debilidad de la voluntad.	Se teme menos a la censura social cuando podemos tener otra identidad cultural u otro referente colectivo. Una manera de reducir la vergüenza es incurrir en el comportamiento vergonzoso colectivamente.

2 Miopía por incapacidad de ver y tener presentes beneficios futuros. Debilidad de la voluntad cuando conociendo esos beneficios futuros, el conocimiento no logra influir en la conducta presente.  
3 Hay egoísmo cuando se absolutiza la utilidad propia y hay ceguera o debilidad de la voluntad sobre consecuencias para otros. Elster (1989a, 1989b) ha asociado al gorrón con la debilidad de la voluntad. El oportunismo, asociable al comportamiento más corrupto, implicaría una absolutización de la búsqueda de utilidad frente a reglas formales e informales.

### Una interpretación de la aversión a perder en la percepción de la motivación para cooperar

Autores como D. Kahneman y A. Tversky (2000) han demostrado que, en términos cognitivos, los individuos solemos ser adversos a perder. Su idea se puede sintetizar en que tenemos compartimentos mentales y en que experimentamos mayor sensibilidad al percibir costos que al gozar beneficios. Su planteamiento se sintetiza como sigue:

Registramos la ganancia y la pérdida en distintos compartimentos mentales, lo que implica que no calculamos estados totales de riesgo. La teoría de los prospectos nos proporciona una función de evaluación psicológica que describe cómo percibimos y codificamos eventos al tomar decisiones. Esta es una función psicológica del valor (la utilidad es experimentada como dolor o placer), que es reconocida en términos de ganancia y pérdida como eventos experimentados inmediatamente en relación con un punto de referencia que por lo general es el statu quo. Así las cosas, al tomar decisiones se perciben los eventos de manera subjetiva en términos de ganancia y pérdida; por lo tanto, hay una ausencia de la habilidad cognitiva de examinar el estado total de una fortuna en términos absolutos y en el largo plazo. Esto significa que muchos individuos tienen problemas de miopía (esto es, al concentrarse en las ganancias y pérdidas de corto plazo, pierden de vista perspectivas y objetivos de largo plazo) (véase figura 1).

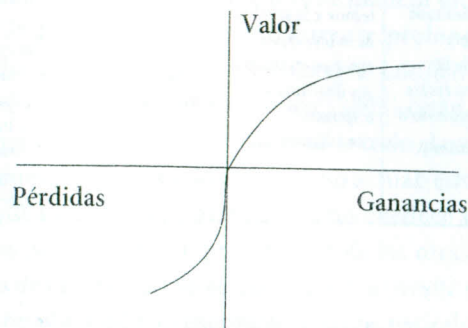


Figura 1. Una típica función subjetiva del valor.

Cuando hay aversión a perder las pérdidas son percibidas de manera más fuerte que las ganancias esperadas correspondientes. Por ejemplo, el dolor de

perder \$100 es más fuerte que el placer de obtener una ganancia del mismo monto.

Nosotros sugerimos que la aludida función asimétrica de valor (destacando la existencia de compartimentos mentales y el efecto de aversión a perder) no sólo es un problema de la decisión racional sino, además, de otras motivaciones. La aversión a perder entonces —proponemos— afecta la forma en que percibimos el cumplimiento de normas correspondientes a la ley, la moral y la cultura. El cumplimiento de las normas formales e informales puede representar estados de dolor o placer, de pérdida y ganancia subjetivas para los individuos. La motivación para cooperar puede tener matices (costos o beneficios), dado que el acto de cooperar puede ser subjetivamente valorado como una pérdida o como una ganancia, en relación con el statu quo de la persona, es decir, su posición dentro del grupo que está adelantando un proceso de acción colectiva.

### La percepción asimétrica de la cooperación propia y de la ajena

Sumado a lo anterior hay otra anomalía. La gente puede tener una valoración asimétrica de la cooperación, en el sentido de que hay una tendencia a suponer que mientras ellos cooperan mediante sentimientos positivos de admiración y cumplimiento voluntario de la ley, la moral y la cultura, el resto de las personas lo hacen obligados por temores como el castigo legal, la culpa o el repudio social. Con diversas clases de público se ha hecho una prueba (véase el anexo 1) que consiste en lo siguiente: primero, se muestra a los participantes en la tabla que aparecen seis casillas que resultan de combinar las columnas de ley, moral y cultura con las filas de motivaciones positivas y negativas. Luego se pregunta cuál de las casillas influye más en su cooperación personal. Posteriormente se pregunta cuál de las casillas influye más en el comportamiento de otras personas.

Los resultados de numerosos ejercicios experimentales se muestran en los gráficos del anexo 1. La idea principal de estos ejercicios es que, a diferencia del público internacional y de las comunidades indígenas, los colombianos perciben una fuerte asimetría en relación con la cooperación. El colombiano corriente supone que está cooperando “por las buenas” y por fines constructivos y piensa lo peor de la otra gente; supone que sus vecinos o conciudadanos están movidos por obligaciones y sólo cooperan “a las malas”. Semejante asimetría en la valoración psicológica de la cooperación implica serios obstáculos para la cooperación, pues la acción colectiva se puede ver obstaculizada si alguna o mucha gente supone que ellos están haciendo lo correcto y piensan lo contrario de sus conciudadanos.

En relación con la misma idea de asimetría del valor en la percepción de la cooperación, se puede hacer una lectura de la tabla 3. Los individuos pueden percibir que la cooperación es dolorosa o placentera en relación con su statu quo o posición en relación con sus conciudadanos. En este orden de ideas, por ejemplo, quienes podrían perder derechos adquiridos o posesiones con la cooperación, pueden sentir que cooperar es indeseable por lo doloroso. Por ejemplo, un aumento de los impuestos o una restricción a la circulación de los vehículos (peajes o permisos para circular solamente determinados días) se pueden percibir como dolores o desutilidades para sectores cuya posesión o derecho adquirido se vea afectado. Ideas análogas se pueden trabajar no sólo en relación con la regulación legal sino, además, con la moral y la cultura.

Tabla 3. La aversión a perder y las motivaciones para cooperar.

Racionalidad	Estructuras de motivación		
	Norma formal	Normas	Informales
	Ley	Moral	Cultura
Subjetivamente otorgamos más peso a las pérdidas que a las ganancias del mismo valor <sup>4</sup> .	Nosotros valoramos más un derecho adquirido ( <i>endowment effect</i> ) que un derecho del mismo valor que todavía no poseemos. Aceptamos las leyes que no perjudiquen nuestro statu quo. (Cohen & Knesch, 2000).	La moral se suele obedecer más por el peso de la culpa (pérdida de tranquilidad) que por la autogratificación (placer del deber cumplido).	Las culturas que generen más vergüenza por la desobediencia de las normas son más estables. Las culturas más laxas y más desarraigadas son vulnerables a la transacción mercantil <sup>5</sup> .

4 Tal vez este hecho explique lo que en el trabajo Mockus/Corzo se conoce como *mayoría de edad a medias* (yo entiendo por las buenas, los demás por las malas; yo me guío sobre todo por mi conciencia, los demás por la ley). Perder 100 pesos no equivale en sentimientos a ganar 100. Una de las razones para preferir obedecer a la conciencia a obedecer a la ley es que lo primero puede ser percibido como obedecer un contrato colectivo que me ha implicado hacer concesiones, que veo como más costosas que los derechos que ese contrato me concede. Igualmente, si el otro obedece a la ley, presumo que las concesiones que él hace son mayores a las que me haría actuando en conciencia.

5 Sin embargo, programas de TV como "Todo por la plata", donde las personas por dineros aceptan realizar comportamientos que escandalizan, expresarian ambivalencia frente al tema.

### La imperiosa necesidad de superar la anomia

Una sociedad puede ser muy eficaz a la hora de inculcar fines (por ejemplo, la búsqueda del interés propio y del lucro), pero puede tener grandes dificultades para inculcar restricciones a los medios (la conciencia y el conocimiento de los deberes y los derechos establecidos por las normas formales e informales). Si la racionalidad misma no está regulada por las normas, entonces no sólo somos tontos racionales<sup>6</sup> sino, además, criminales en potencia.

Un estudio sobre jóvenes en Bogotá sugiere un alto alineamiento entre racionalidad y cultura: son los mismos jóvenes los que responden que se justifica violar la ley cuando hay gran provecho económico, es la única manera de alcanzar el objetivo, los demás lo hacen y es lo acostumbrado.

Ante la debilidad de la regulación formal e informal, sugerimos dos estrategias posibles:

- Fortalecer los sistemas de policía y justicia
- Complementarlos –sustituirlos– con mayor regulación informal (cultura ciudadana: más regulación moral y cultural).

### Dos visiones de la ley

La pregunta implícita en este punto es cómo conciliar –si es que es necesario hacerlo–, la ley (norma formal) como un consenso sobre las reglas del juego, con el enfoque de la ley como una atadura (donde un sector de la sociedad restringe las decisiones de otro sector rival).

### La ley como acuerdo sobre medios

La perspectiva de la elección constitucional y la teoría de la decisión pública (*Public Choice Theory*) de Brennan y Buchanan considera la ley como un acuerdo sobre medios o reglas del juego. La constitución y la ley se aceptan porque son acuerdos de convivencia sobre lo fundamental (las reglas y no los fines de cada cual), dando lugar a diversas culturas y moralidades que pueden convivir. Si existe este tipo de acuerdos o de consensos sobre los medios, entonces se puede alinear o hacer compatible la constitución con la(s) moralidad(es) y con la(s) cultura(s).

6 El término tontos racionales se inspira en el ensayo de Sen (1982: *Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic theory*. En *Choice welfare and Measurement*. Oxford: Basic Blackwell), el cual examina el absurdo de un mundo donde sólo existiesen individuos autointeresados, sin simpatías y sin compromisos (moral y ley) con el resto de sus semejantes.

Una de las grandes dificultades de este enfoque es el encontrar un escenario ideal para promover un consenso. En la realidad, las personas están contaminadas, no habitan un escenario ficticio como la posición original de Rawls (1971), donde serían ignorantes sobre su posición social, sus dotaciones materiales y sus creencias ideológicas y religiosas en un futuro.

### La ley como atadura o restricción de elección

El enfoque de Elster (2000) examina la política como el arte de atar al adversario, limitar las escogencias del rival, y permite pensar la ley como un medio por el cual un sector de la sociedad limita a sus rivales. Por ejemplo, mediante leyes que permiten la existencia de una banca central independiente unos sectores de la sociedad limitan a sus adversarios (digamos los sectores populistas) para que no tengan facultades (como la emisión arbitraria de dinero).

Desde esta perspectiva, cuando estamos sobrios o en frío, atamos a otros o buscamos cómplices para atarnos a nosotros mismos, con el fin de actuar racionalmente (en el sentido estratégico, previsorio y solidario) cuando estemos presos de las sirenas, es decir, emocionalmente exaltados o ebrios. Si existen este tipo de ligaduras o restricciones de elección, entonces se puede alinear la elección racional individual (aunque no la oportunista) con la ley.

Una sugerencia final es que la moral y la cultura también generan ciertas ligaduras, aunque estas se sedimenten de manera más lenta y menos contractualmente (vergüenza, temor al ostracismo social, cargo de la conciencia). ¿Será que la percepción dolorosa de las motivaciones legales, culturales y aun morales está relacionada con que algunas son ataduras impuestas por otra gente?

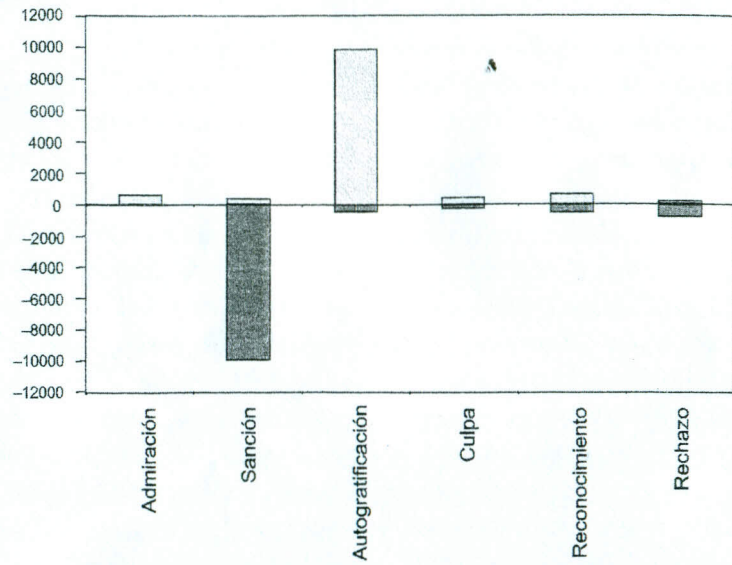
### Lista de referencias

- Cohen y Knetsch. 2000. Prospect theory and political choice. En Kahneman y Tversky. *Choices, values and frames*.
- Elster, J. 1989a. *Nuts and Bolts in the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1989b. *The Cement of Society: a Study of Social Order*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2000. *Ulysses Unbound*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fehr, E. y U. Fischbacher. 2002. Why Social Preferences Matter, the Impact of Non-selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives. *Economic Journal*.
- Hayek, F. 1960. *The Constitution of Liberty*. London: Routledge.
- Kahneman, D. y A. Tversky. 2000. *Choices, Values and Frames*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mockus, A. 2003. *Cumplir para convivir: factores de convivencia y tipos de jóvenes por su relación con normas y acuerdos*. Bogotá: Iepri.
- North, D. 1993. *Instituciones, cambio constitucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Olson, M. 1965. *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parfit, D. 1984. Prudence, Morality, and the Prisoner's Dilemma. En Elster J., *Rational Choice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Petersen, R. 2001. *Resistance and Rebellion, Lessons from Eastern Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rawls, J. 1971. *A Theory of Justice*. USA: Harvard University Press.
- Williams, B. 2000. Formal Structures and Social Reality. En Gambetta, D. (ed.). *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Electronic edition. Department of Sociology-University of Oxford.

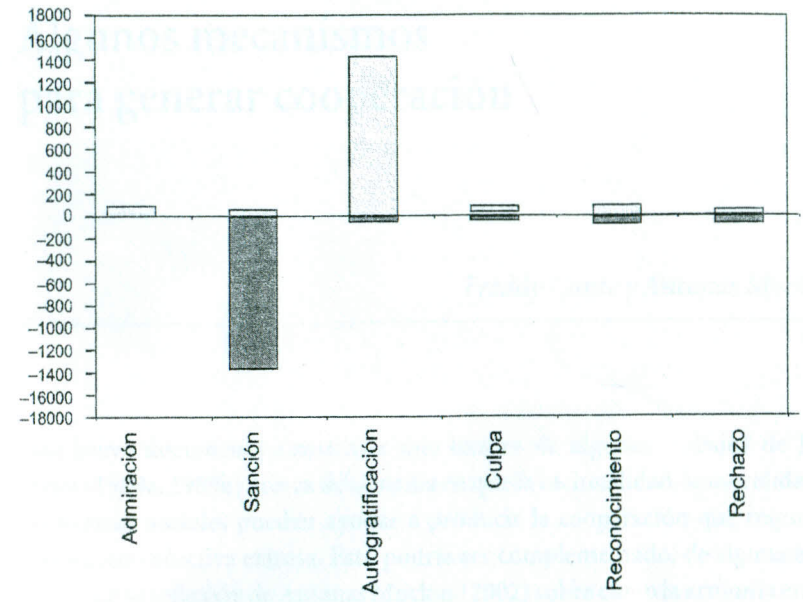




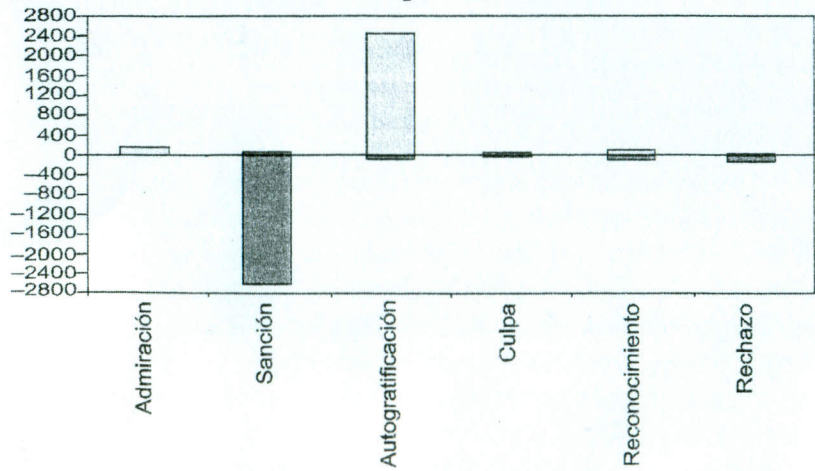
Promedio (55 conversaciones con aproximadamente 13,586 personas)



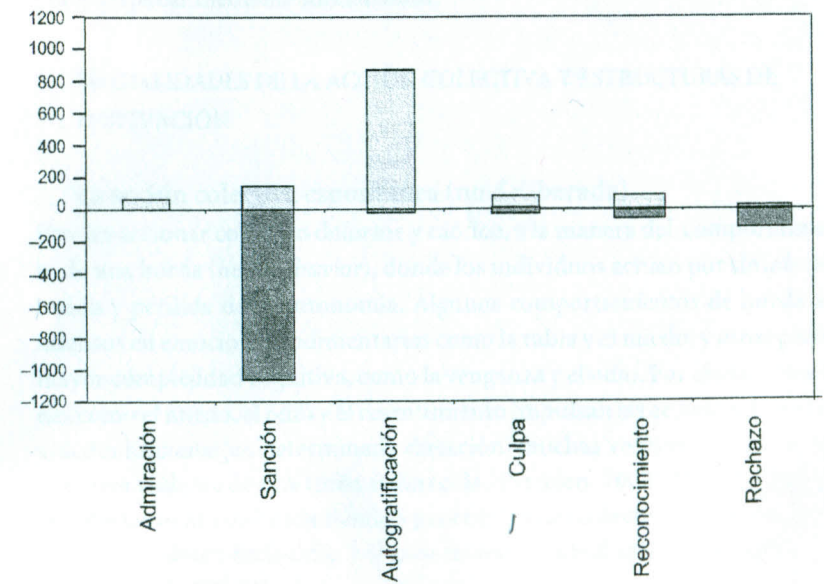
Servidores públicos



Policías y militares



Estudiantes



- Thaler, R. 1991. *Quasi Rational Economics*. New York: Russell Sage.
- . 1992. *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. New York: The Free Press.

---

## La racionalidad y las emociones<sup>1</sup>

Jon Elster

---

En un documento precedente (Elster, 1989a), discutí la relación entre racionalidad y normas sociales. Aunque mencioné el rol de las emociones en el sostenimiento de las normas sociales, no me enfoqué explícitamente en la relación entre la racionalidad y las emociones. Tal relación es el principal tópico en el presente documento, dejando las normas sociales en un lugar secundario.

Las emociones constituyen un tópico despreciado, y el desprecio de los economistas es casi total, lo cual encuentro sorprendente, más aún cuando entiendo que la economía tiene que ver con encontrar las mejores vías para promover la satisfacción humana en un mundo con recursos escasos. Con una excepción, toda la satisfacción humana ocurre en forma de experiencias emocionales. Esta excepción es la satisfacción hedonista producida por los sentidos, tales como el sabor de lo dulce en la lengua, o la sensación que produce el viento en el rostro luego de un prolongado ascenso. Tales sensaciones difieren de las emociones en que no se requiere un conocimiento previo para producir las. Yo no tengo que reconocer que al viento como viento para gozar la sensación. En contraste, para enfadarme con mi anfitrión albanio que me ofrece una tasa de té y lo hace pasándola por debajo de su brazo izquierdo, previamente debo conocer que en Albania esto es un insulto. Para los infantes, las sensaciones podrían ser la fuente más importante de satisfacción. Para la mayoría de los adultos, creo, las sensaciones toman un lugar secundario en relación con las experiencias emocionales. Si uno acepta la veracidad de tal afirmación, o aun la de aquella más débil de que las experiencias emocionales

---

1. Este artículo fue originalmente publicado en *The Economic Journal*, 106, 1996. Documento traducido por Freddy Cante.

son fuentes importantes de la satisfacción humana, entonces podríamos esperar que los economistas pensarán un poco más en ellas. Podríamos esperar de ellos investigaciones acerca de las maneras como la gente organiza su vida para maximizar la satisfacción emocional, que identificaran las fuentes del comportamiento que busca emociones subóptimas y que sugirieran cómo mejorar tal comportamiento.

Los economistas, hasta donde conozco, no han hecho nada en tal campo. El reciente trabajo de economistas sobre las emociones (Hirshleifer, 1987; Frank, 1988) se enfoca exclusivamente en el rol de las emociones para sostener (o impedir) interacciones cooperativas. Ningún economista, que yo sepa, ha considerado las emociones en su rol principal como proveedoras de placer, felicidad, satisfacción o utilidad. Para ponerlo crudamente, *los economistas han descuidado totalmente el aspecto más importante de su materia de estudio*. Sin duda, existen razones para este desprecio. Una es la carencia de un sistema de medición. Si usted pregunta a alguien si prefiere la vergüenza o la pena –digamos, si prefiere que lo sorprendan haciendo fraude en un examen, o que su mujer lo deje–, probablemente ese alguien no tenga qué responder. Las emociones mismas, de hecho, interfieren con nuestra habilidad para observarlas (Montaigne cita a Petrarca para efectos de constatar que “¡Aquel que puede describir cómo está ardiendo su corazón, se está quemando en una pequeña llama!”). Otra razón –que debería ser más un desafío que una excusa– podría ser la carencia de buenas teorías acerca de cómo las emociones son impulsadas y transformadas en choques con el mundo. Una razón ulterior podría ser que la satisfacción emocional surge predominantemente (pero no solamente) del encuentro con otras personas en lugar de hacerlo de choques con bienes materiales y que, además, hay encuentros no mediados por el mercado (¡No puedes comprar mi amor!). Una razón final podría ser un rudimentario rasgo: usualmente la gente no trata de maximizar sus buenas experiencias emocionales y, además, es probable que fallen si es que lo intentan. Los economistas podrían verse disuadidos de estudiar las emociones, simplemente porque la gente parece no tener un manejo muy racional de su vida emocional (nótese que esto difiere de afirmar que las emociones hacen que la gente se comporte irracionalmente).

Ahora procedo como sigue. Primero, dejo a un lado lo que, para efectos de este documento, cuenta como emociones y, brevemente, discuto algunas de las principales emociones [para una discusión completa sugiero que vean a Frijda (1986)]. Luego analizo el rol de las emociones en el sostenimiento de las

normas sociales y el papel de estas últimas en regular las emociones. Posteriormente, *in extenso*, exploro algunas de las interconexiones entre racionalidad y emociones. Discuto si las emociones, por sí mismas, pueden ser más o menos racionales o, por el contrario, promover la racionalidad; y si la vida emocional puede, en algún sentido significativo, ser objeto de planificación y optimización racional. En la conclusión, analizo si las emociones y la satisfacción emocional son temas que deberían dejarse al estudio de los economistas.

### Emociones

Las emociones, como las creencias y los deseos, pueden ser concebidas como eventos mentales o como disposiciones para que semejantes eventos sucedan. Usaré los términos “emociones” o “emociones ocurrientes” para referirme a lo primero, y “disposiciones emocionales” para referirme a lo segundo. Mientras las emociones son solamente un pequeño dominio bajo el control de la voluntad, las disposiciones pueden ser considerablemente moldeadas por la conciencia. Una sucinta caracterización de las emociones podría ser que ellas son la sustancia que nos desvela en las noches. Más seriamente, ellas están del lado de excitaciones fisiológicas de diversa naturaleza. La excitación no necesita ser muy fuerte, y podría argumentarse que puede estar ausente por completo, como es el enigmático caso de las emociones estéticas.

Sin embargo, otras cosas como el dolor nos mantienen desvelados en la noche. Un rasgo que distingue a las emociones del dolor es que ellas se producen *acerca* de alguna cosa, es decir, tienen un objeto intencional. En este aspecto son como las creencias y los deseos. Algunos argumentan que este rasgo también podría estar ausente, como en la así llamada ansiedad libremente fluctuante. Aunque creo que es más usual pensar en tales casos como disposiciones para sentirse ansioso acerca de muchas ocurrencias individuales, no creo que este asunto sea muy importante. Por lo general, las emociones son intencionales. Sin embargo, como Hume lo advirtió, deberíamos tener cuidado para no confundir el objeto de la emoción con su causa: si recibo malas noticias en una carta, yo podría reaccionar enfadándome con mi familia.

Además, a diferencia del dolor, las emociones tienen antecedentes cognitivos [no obstante, vean a Goleman (1995) para algunas excepciones]. Antes que podamos reaccionar de manera emocional frente a una situación, tenemos que procesarla cognitivamente. Nosotros debemos decidir si una persona que nos pisa en el metro, actúa con intención; si la persona que obtuvo el cargo que yo codiciaba lo hizo por medios inmorales; si las frecuentes ausen-

cias de mi mujer en el hogar son causadas por sus ocupaciones laborales, y así sucesivamente. Con frecuencia, como lo veremos, las emociones tienen también consecuencias cognitivas: pueden causar una nueva valoración de la situación que en primer lugar las ha causado.

Cuando el dolor nos mantiene despiertos durante la noche deseamos que se vaya. Cuando nos desvelamos por amor, no queremos que lo haya; de hecho, no necesitamos dormir mucho. A diferencia del dolor, y de emociones como la pena o la culpa, el amor es una disposición altamente deseable. En el lenguaje de los psicólogos, este tiene una valencia positiva. Otras emociones, justo como las negativas que he mencionado, tienen una valencia negativa; nosotros desearíamos no tenerlas (pero podríamos dar cabida a una disposición para tenerlas). Algunas emociones pueden ser neutrales a este respecto, como la agri dulce sensación de la nostalgia, causada por un efecto de contraste y un efecto dotación, que se neutralizan mutuamente (Tversky y Griffin, 1991).

Además de la excitación, la intencionalidad, los antecedentes cognitivos y la valencia, muchas de las emociones están asociadas con una tendencia característica hacia la acción. La urgencia primordial de una persona envidiosa es destruir, si es posible, el objeto de su envidia o a su propietario. La tendencia a la acción de la vergüenza esconderse o desaparecer; la de la culpa hacer expiaciones y reparaciones; la de la cólera es pelear; la del miedo correr; la de alegría danzar. Pero no todas las emociones tienen tales tendencias a la acción: la tristeza y la pena, y las emociones estéticas, no parecen tener tendencia alguna hacia la acción. También es importante resaltar que esas son tendencias a la acción o "acciones virtuales" como Tomás de Aquino lo dijo, con respecto al destructivo accionar que urge cuando hay envidia (*Summa Iiae*, qu.36, tercer artículo). Aunque las espontáneas urgencias emocionales están, en gran parte, fuera del control de la voluntad, nosotros podemos, a pesar de eso, contenernos de actuar cuando tenemos ciertas emociones [véase, sin embargo, Goleman (1995, p. 24)].

Finalmente, las emociones por lo general tienen una *expresión* fisiológica visible: enrojecer, palidecer, sonreír, apretar los dientes, llorar, ruborizarse, desmayarse, fruncir el ceño, etcétera. Esas expresiones están relacionadas tanto con la excitación como con la tendencia a la acción, aunque difieren de ambas. En contraste con la excitación, la expresión de una emoción está hasta cierto punto a merced de la voluntad [no obstante, véase Ekman (1992)]. A diferencia de las tendencias a la acción, las expresiones no son intencionales.

En la fenomenología de las emociones, esos seis rasgos permanecen a flote. Sin embargo, ello deja sin solución el difícil asunto de si las emociones, definidas como la copresencia de esos rasgos, forman un reino natural, en el sentido de que tienen una etiología causal común. El esbozo de la figura 1 sirve para preguntarnos si la rabia y la pena, o el amor y la envidia, se relacionan el uno con el otro por analogía o por homología.

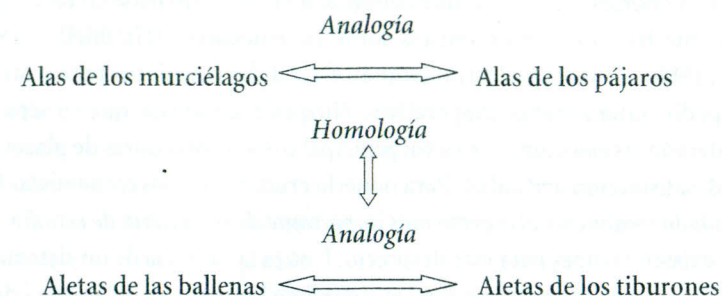


Figura 1. Diferencia entre analogía y homología.

Hasta donde conozco, nadie lo sabe. En particular, no conozco un argumento convincente en el sentido de que todas las disposiciones emocionales existen debido a su contribución para la conveniencia biológica o para la optimización social.

La enumeración de esos rasgos también deja sin resolver el interrogante sobre, exactamente, cuáles estados mentales cuentan como emociones, y si algunos de ellos pueden ser más fundamentales que otros. Aunque hay muchos casos definidos con claridad —amor, odio, pena, rabia, miedo, culpa, vergüenza, turbación, alegría, orgullo, tristeza, envidia, celos, arrepentimiento, esperanza, *Schadenfreude*, disgusto, complacencia—, no resulta claro si sorpresa, prisa, aburrimiento, frustración y excitación sexual cuentan como emociones. Tampoco está definido cuáles emociones son simples y cuáles compuestas; si las emociones simples se relacionan con las compuestas como los átomos con las moléculas, o como los colores puros con las mezclas de ellos; o, por cierto, si la sola distinción es significativa. Los psicólogos muestran una asombrosa carencia de acuerdo en tal asunto.

Una observación final concierne a la dinámica de las emociones. Una de las principales razones del porqué las emociones importan para gran parte de

nuestra vida es porque ellas tienen la capacidad para crear lo que Paul Ekman (1992) denomina como "incendios emocionales". Como los celos de Oтелo, estos incendios quedan fácilmente fuera de nuestro control, en parte por lo que Montaigne observó, y es porque nosotros no podemos notarlos sino hasta cuando ya es muy tarde para controlarlos. También, cuando una emoción nos hace reevaluar la situación, una nueva emoción tomará su lugar. Por ejemplo, como la emoción de la envidia es aborrecible (lo que constituye una reacción emocional de segundo orden), esta nos podría hacer describir la situación, al punto de justificar el maravilloso sentimiento que produce una recta indignación. "Él tiene algo que yo codicio; probablemente lo obtuvo por vías inmorales, y a expensas mías".

#### Emociones y normas sociales

En Elster (1989a, b) definí las normas sociales como órdenes para comportarse de cierta manera, que (i) no son orientadas hacia un resultado, (ii) aplican tanto a otras personas como a uno mismo, (iii) son mantenidas por las sanciones de otra gente, y (iv) son sostenidas por emociones internalizadas. Son *sociales* en virtud de (ii) y (iii) y *normas* en virtud de (i). Difieren, por un lado, de lo que son simplemente las reglas privadas que la gente puede construir para regular su comportamiento, como "nunca beba antes de la cena". Y, por otro, de las órdenes orientadas hacia un resultado características de la racionalidad instrumental, en que la acción objetivo está para ser ejecutada porque intrínsecamente es apropiada, y no porque es un medio para obtener un fin deseado. "Siempre vista de negro en un funeral" es muy diferente de "Siempre vista de blanco en un marcado día soleado".

Así las cosas, las emociones internalizadas no parecen ser necesariamente parte de un sistema de normas sociales. Aunque pueden reforzar las sanciones externas respaldadas por otra gente, no son indispensables para la operación de normas. Ahora creo que esta afirmación resulta una equivocación o, al menos es engañosa. Las sanciones externas abarcan desde los ceños fruncidos, hasta el ostracismo social y aun la persecución. Por confundir la última parte del espectro con su totalidad, uno se puede convencer con facilidad de que las sanciones importan de la misma forma que los precios, esto es, por incrementar el costo de ciertos comportamientos. Las sanciones —ya sean leves o severas— importan principalmente porque son vehículos para expresar sentimientos de rabia, disgusto y complacencia. Para muchas personas, el ser blanco de esas emociones es causa de un inmenso displacer, mucho peor del que uno sufre

por la mera privación material. Es poco menos que acobardarse de la vergüenza que se siente, antes que de la mirada de complacencia o disgusto de otras personas. Si la mirada es respaldada por una acción, tal como el rehusarse a invitarlo a la siguiente cena o a darle una hija en matrimonio, el blanco podría ser verdaderamente devastado, no por la sanción material como tal, sino porque transmite ciertas actitudes emocionales de quien sanciona. Decir que en sí misma la vergüenza es un costo podría ser algo insulso y carente de información. Una persona que trata su vergüenza como un costo podría, con toda probabilidad, nunca llegar a sentirla.

Algunas normas son fuentes de infelicidad masiva, por imponer comportamientos que pueden ser carentes de sentido, difíciles, costosos o dañinos. Esto es cierto para normas triviales, como las reglas de etiqueta, y para normas relevantes, como los códigos de honor y de venganza (Elster, 1990). Aunque los sociobiólogos, sociólogos y economistas han tratado de explicar esas normas en términos de sus efectos en materia de conveniencia e intensificación de ciertos comportamientos, uso social o racionalidad individual, no pienso que hayan tenido éxito (Elster, 1989b, pp. 125-151). Esto no implica que la experimentación o la anticipación de vergüenza y otros comportamientos que ella sustenta, sean siempre fuentes de ineficiencia o que incluso sea necesariamente ineficiente en sentido estricto. Al arrojar oprobio sobre un colinchado, la vergüenza puede inducir a que la gente coopere en problemas de acción colectiva. El temor a ser avergonzados puede producir que la gente cuide de sus parientes infantes y ancianos. Con el tiempo, cualquiera podría, a fin de cuentas, estar mejor. El efecto neto de las normas sociales en el bienestar social depende de una línea de base que sirva para la comparación. Respecto a una prosecución del autointerés universal y simple, las normas sociales sustentadas por la vergüenza, probablemente, nos causarán un efecto total mayor. Comparada con una sociedad guiada por normas morales y sostenida por la *culpa* en el caso de violación de las normas, la regulación por medio de la vergüenza es un instrumento muy incipiente.

Así como las normas son sostenidas por las emociones, las emociones y sus expresiones podrían ser reguladas por las normas sociales. En tanto que la expresión de las emociones esté dentro del control de la voluntad, las emociones serán un blanco obvio de las normas sociales. Hay, por ejemplo, una norma efectiva en contra de reír en los funerales. Expresiones que son del todo involuntarias, como llorar, sonrojarse o desfallecer, por lo general no son blanco de normas. Con mayor razón, nosotros podríamos esperar que las

emociones mismas no puedan ser reguladas por las normas. Pero para nuestra sorpresa, quizás, lo son. Aunque las emociones no son directamente accesibles a otros, los observadores motivados pueden, con frecuencia, detectar su presencia o ausencia y, si es necesario, imponer castigos. La gente puede sentirse avergonzada si no está feliz el día de su boda, o triste en un funeral; si siente rabia u orgullo en grados inapropiados; y aún sentirse avergonzada por cosas que no piensa que debería causarle vergüenza. En tales casos, la presencia o ausencia de una emoción en uno mismo activa emociones en otra gente y en sí mismo. Por tanto, más que hablar de normas que regulan emociones deberíamos, con mayor precisión, referirnos al control emocional de las emociones. Antes sugerí que bajo la presión de emociones de segundo orden, las emociones de primer orden podrían transformarse, al punto de aparecer en una forma más aceptable. Sin embargo, este mecanismo de reducción de la disonancia o defensa del ego podría fallar. Hay algunas personas que, a lo largo de su vida, se sienten profundamente avergonzadas de sus reacciones emocionales, aun cuando son capaces de controlarlas y no dejarse llevar por ellas.

### Racionalidad y emociones

Una visión estándar de la teoría de la elección racional se ilustra en la figura 2.

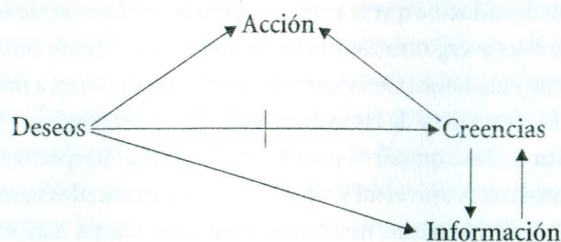


Figura 2.

Una acción es racional si satisface tres condiciones de optimización, representadas por las flechas no bloqueadas. Primero, la acción tiene que ser el mejor medio para realizar los deseos del agente, dadas sus creencias acerca de las relaciones fines-medios y otros temas de factibilidad. Segundo, las creencias mismas tienen que ser óptimas, dada la información disponible para el agente. Esto significa que el proceso de formación de creencias no debe ser distorsionado por fallas "frías" en el procesamiento de la información, o por fallas "calientes" causadas

por predisposiciones motivacionales (justo la flecha bloqueada que va de los deseos a las creencias). Tercero, el monto de información o, más precisamente, de recursos gastados para adquirir la información, en sí mismo debe ser óptimo, dadas las creencias previas del agente acerca de los costos y los beneficios de la adquisición de información y cuán importante es la decisión a tomar [para un completo recuento véase el capítulo I de Elster (1989c)].

Las emociones pueden ajustarse a este esquema de múltiples maneras. Primero, aquellos que consideran las emociones como acciones podrían argumentar que estas pueden ser valoradas por las tres condiciones de optimización. Segundo, uno podría argumentar que los criterios de racionalidad para las emociones podría tomar como modelo aquellos que usamos para las creencias, más que los que empleamos para las acciones. Tercero, uno podría examinar si la gente actúa racionalmente para adquirir disposiciones emocionales óptimas. Cuarto, uno podría preguntar si la gente actúa racionalmente para maximizar experiencias emocionales positivas. Quinto, algunos argumentan que las emociones promueven las decisiones racionales, al liberarlo a uno en situaciones de indeterminación. Sexto, uno podría argumentar que las emociones promueven también la toma racional de decisiones al proveer información que, de otro modo, no estaría disponible. Séptimo, sin embargo, uno podría argumentar, más convencionalmente, que las emociones interfieren de manera negativa con la formación de creencias, al reducir las creencias que sólo le sirven a uno o que son excesivamente optimistas. A su turno examinaré esto.

¿Son racionales las emociones? ¿Son el tipo de entidades que pueden ser valoradas como racionales o irracionales? Una respuesta negativa podría derivarse de dos premisas: la primera, siendo considerablemente involuntarias, las emociones no son acciones; la segunda, sólo las acciones libremente elegidas pueden ser valoradas como racionales o irracionales. Cada premisa podría ser cuestionada. La primera ha sido rechazada por quienes afirman que las emociones son, de hecho, escogidas más que involuntarias (Sartre, 1936; Shafer, 1976; Solomon, 1980). Para esos escritores, las emociones son acciones en el sentido en que, digamos, los cálculos mentales son acciones. Pienso que esta teoría se tropieza con algunas objeciones del sentido común. Si podemos elegir nuestras emociones, ¿por qué no elegir estar felices todo el tiempo? ¿y por qué alguien desearía estar triste?

La segunda premisa parecería estar contradiciendo la idea de las creencias racionales. Nosotros formamos creencias, pero no las elegimos. De hecho, es

ampliamente aceptado que la idea misma de “decidir qué creer” es autocontradictoria (Williams, 1973). Las creencias racionales son aquellas que podemos sustentar por una razón, no por un motivo. La pregunta es, si del mismo modo, uno puede definir qué cuenta como razón para varias de las emociones. No tengo una respuesta general pero, en algunos casos, la idea parece tener sentido. Por ejemplo, el orgullo es racional solamente si está basado en logros personales. Cuando Fanny Price en *Mansfield Park* asiste a su primer baile de disfraces, su tía lady Bertram envía a su criada Mrs. Chapman para ayudarla a vestir, lo que resultó por completo innecesario dado que Fanny ya estaba lista cuando la criada llegó a su habitación. Tiempo más tarde, cuando Fanny recibe una propuesta de matrimonio por parte de Henry Crawford, lady Bertram ve todo esto como su propia obra: “Estoy segura de que él se enamoró de ti en el baile de disfraces. Estoy segura de la travesura de aquella noche. Tú lucías demasiado bien. Todo el mundo acertó en decirlo. Sir Thomas así lo dijo. Y tú sabes que tenías a Chapman para ayudarte a vestir. Estoy verdaderamente orgullosa de habértela enviado para que te ayudara”. Ella siente orgullo de un resultado por el cual no tiene razón de estar orgullosa.

Preparando terreno para los dos enfoques siguientes, podríamos observar que las emociones contribuyen al bienestar en varios sentidos. Primero, en cualquier encuentro con el mundo, podrían surgir frecuentes emociones que son fuente inmediata de felicidad e infelicidad. Segundo, las disposiciones emocionales podrían dar forma al resultado de cualquiera de tales encuentros. Si la gente sabe que yo estoy sujeto a ataques de rabia destructiva, usualmente conseguiré mis propósitos cuando negocie con ellos. Tercero, las disposiciones tienden a dar forma al flujo de encuentros semejantes. Si la gente sabe que soy irascible, evitará entrar en tratos conmigo [una debilidad en los argumentos de Hirshleifer (1987) y Frank (1988) es que insisten en el segundo efecto mientras ignoran el tercero]. Cuarto, si controlo mi rabia para impedir tales efectos entonces incurriré en costos psicológicos que podrían ser totalmente severos. La supresión de experiencias emocionales espontáneas y de tendencias a la acción podría tener un considerable impacto negativo en los ámbitos somático y psicológico. Los pacientes de cáncer que suprimen sus emociones tienen menos posibilidades de sobrevivir que quienes lo hacen.

La idea de la planificación del carácter, como un caso especial, incluye los intentos de dar forma a las propias disposiciones emocionales, para gozar más la vida o, como proponen el budismo y el estoicismo, para sufrir menos. Cier-

tamente tratamos de enseñar a nuestros niños que no deben llorar sobre la leche derramada ni envidiar el éxito ajeno, y deberíamos también tratar de inculcar dichas disposiciones en nosotros mismos. Pero surgen dos preguntas: ¿sabemos cómo hacerlo? Asumiendo que sí, ¿esto vale la pena? En relación con la primera pregunta soy escéptico. Aunque sabemos que nuestro comportamiento en el presente da forma a nuestras disposiciones emocionales, no sabemos cómo ocurre. Si suprimo las manifestaciones de rabia, ¿esto me hará sentir menos o más rabioso en el largo plazo? El segundo punto es materia de factibilidad. Podría no valer la pena gastar diez años en entrenamiento budista para alcanzar la paz mental que soy capaz de obtener con tres o más horas de sueño nocturno (Elster, 1983a). O como Montaigne lo evidenció, no tiene sentido alguno dedicar una vida entera a superar el temor de la muerte.

En cualquier caso, la búsqueda de disposiciones emocionales óptimas no puede ser vista como algo aislado de la búsqueda de una vida óptima. Si soy irascible, debería tratar de cambiar mi disposición o más bien evitar las ocasiones en las cuales soy propenso a sufrir rabia. De manera más general, un maximizador racional de emociones positivas podría andar en búsqueda de un equilibrio, en el cual sus disposiciones emocionales sean óptimas dado el costo de darles forma, el costo de controlarlas y su corriente esperada de encuentros con el mundo, mientras su contribución a tal corriente resulta óptima dadas sus disposiciones. Aunque la idea es absurda si se toma literalmente, ofrece una perspectiva para la propia vida, y esta puede ser útil y liberadora. Pero hay algunos tropiezos. El elemento sorpresa que intensifica muchas de las experiencias emocionales positivas, por definición, no permite planificación alguna (creo que la sorpresa es un multiplicador de emociones, más que una emoción en sí misma). La gente tampoco parece estar muy bien al anticipar el impacto subjetivo de experiencias “viscerales” (Loewenstein, 1995), incluidas el dolor y otras experiencias fuertes. Muchos de quienes hacen fraude en sus exámenes podrían no haberlo hecho, si hubiesen entendido cuán horrible es el ser sorprendido.

Sousa (1987) argumentó que las emociones nos hacen capaces para escoger entre opciones, ninguna de las cuales resulta racionalmente superior a otras. Hace poco, Damasio (1994) dedicó un libro entero a discutir este enfoque, basado en su trabajo con pacientes con lesiones cerebrales. Aunque especula que “reducir emociones podría constituir una [...] importante fuente de comportamiento irracional” (p. 53), su trabajo únicamente sustenta la débil conclusión de que “los poderes de la razón y la experiencia de la emoción de-



clinan juntos" (p. 54). En otras palabras, él prueba la correlación –pacientes con lesiones cerebrales son emocionalmente débiles e incapaces de tomar decisiones– pero no la relación de causalidad. Su conjetura es que, con el fin de estructurar nuestras mentes en situaciones de considerable indeterminación, usamos “marcas somáticas” (sentimientos viscerales) que no están disponibles para los discapacitados en el aspecto emocional quienes, por tal razón, tienden a aplazar indefinidamente las decisiones. Es cierto que, con frecuencia, lo que importa es decidir algo en lugar de realizar una decisión particular. Si la conjetura de Damasio es cierta, las emociones hacen una contribución a la racionalidad. No parece, sin embargo, que nos ayuden a tomar la mejor decisión cuando esta importa.

Los sentimientos viscerales también podrían ayudarnos a formar creencias racionales. Esta conjetura parte de dos premisas. Primero, muchas de las piezas de información que poseemos no son conscientemente reconocidas. Segundo, las bases cognoscitivas de las emociones incluyen conocimiento no consciente. Si esas premisas son ciertas, podemos usar nuestras reacciones emocionales como insinuaciones para nuestra valoración inconsciente de una situación. Suponga que usted encuentra a una persona que le hace sentir una vaga incomodidad. Aunque usted sea incapaz de formular una creencia acerca de la persona, que pueda justificar esa emoción, puede inferir de tal emoción que usted debe tener alguna creencia semejante. A su turno, esa creencia podría servir como una premisa para la acción, de acuerdo con la figura 2, esto es, justo para decidir no tener más tratos con la persona en cuestión. Sin embargo la pregunta es si tales reacciones emocionales son siempre, o típicamente, justificadas para corregir percepciones inconscientes; o quizás, más adecuadamente, si podemos saber cuándo lo son. Muchas de las valoraciones cognitivas que integran las bases de una emoción están formadas por una emoción, como pasa cuando siento antipatía hacia alguien a quien he ofendido (La Bruyere, *Les Caracteres*, IV.68). En tales casos, no deberíamos tomar la presencia de una emoción como una guía confiable para una creencia confiable. ¿Pero podemos saber cuándo estamos ante uno de estos casos?

El enfoque estándar de la relación entre racionalidad y emoción es, por supuesto, que las emociones interfieren con la racionalidad. Ellas son como la arena en la maquinaria de la acción. Nadie puede negar que, con frecuencia, esto es verdad. Sin embargo, la relevancia de esta observación se ve un tanto opacada por el trabajo acerca del “realismo depresivo”, que muestra que la precisión cognitiva es lograda frecuentemente a expensas del bienestar emo-

cional (Alloy y Abrahamson, 1988). En experimentos diseñados para probar el entendimiento que tienen los sujetos del control cuando están con una imperfecta correlación entre sus respuestas y un resultado observable, los no depresivos exhiben una “ilusión de control”, mientras que los depresivos juzgan con mayor exactitud su grado de control. Los no depresivos muestran una “ilusión de no control” cuando el resultado es asociado con una falla. Además, los sujetos depresivos valoran con precisión sus posibilidades en experimentos con el juego de los dados, mientras que los no depresivos tienden a sobreestimarlas. Los sujetos depresivos tienden a ser más imparciales en su atribución causal de crédito y culpa, mientras que los no depresivos típicamente atribuyen eventos negativos a otros, y los eventos positivos a su propia intervención. Los sujetos no depresivos se ven a sí mismos más positivamente que lo que aprecian a otras personas con similares características objetivas, mientras los depresivos no están sujetos a predisponerse a su propio favor, ni a lo opuesto, que es el sesgo a la autorreprobación. Los sujetos depresivos tienen una idea precisa de cómo los percibe otra gente, mientras que los no depresivos exageran las buenas impresiones que causan en otros.

La literatura sobre el realismo depresivo muestra que el estado emocional antecedente, en el cual nadie está exaltado o deprimido, no es el estado cognoscitivo antecedente en el cual uno está libre de los sesgos hacia la autoexaltación o hacia la autorreprobación. Para estar seguros, si la gente está emocionalmente excitada, con frecuencia hace que las cosas estén peor; pero esto es sólo una condición suficiente, no una necesaria. Para estar en lo correcto uno siempre tiene que estar en el fondo de la depresión. Por supuesto, los depresivos no están muy motivados para actuar. La razón por la que no hay arena en la maquinaria de su acción es que la ingeniería es ociosa. Aunque siempre hay una motivación para actuar, para involucrarse en el negocio de la vida, encontramos arena en la maquinaria, pero no es culpa de las emociones.

### Implicaciones para la economía

¿Podrían los economistas contribuir con algo al estudio de las emociones, por encima o por debajo de lo que los psicólogos, los fisiólogos y los biólogos evolucionarios ya han hecho?

El trabajo de Kolm (1983, 1986) muestra que los instrumentos de la economía matemática son capaces de generar rasgos no triviales y no obvios dentro de la naturaleza de la planificación del carácter y de la planeación de la vida. En esos escritos analiza el Budismo como una teoría de cómo maximizar

la utilidad (o minimizar el sufrimiento) cuando se presentan obstrucciones internas al agente, en lugar de externas. Discute, por ejemplo, la asignación óptima de tiempo entre varias actividades, como la meditación (modificación del carácter), el trabajo encaminado al consumo y el consumo mismo. Mediante lineamientos similares, Scitovsky (1992) analiza el patrón temporal de consumo en los consumidores estadounidenses y sugiere vías para modificar el comportamiento consumista, al punto de lograr incrementar el placer total, derivado de un ingreso dado. Por ejemplo, aboga por la alternancia entre el ayuno y el banquete en lugar de una agenda constante para tomar alimentos.

Sin embargo, esos trabajos se concentran principalmente en las experiencias hedonistas y, sólo, de un modo marginal, en la vida emocional. Esperaríamos un movimiento más cercano al estudio de las emociones propiamente dichas, pero cuando miramos los estudios económicos de emociones interpersonales, como el altruismo y la envidia, encontramos que esas nociones son interpretadas, simplemente, como externalidades en la función de utilidad. En esas explicaciones faltan, por un lado, excitación y visceralidad y, por otro, tendencias espontáneas a la acción. Los trabajos de Hirshleifer y Frank, antes mencionados, prestan atención a tales rasgos. Su argumento básico es que, dado que las reacciones emocionales tienden a descuidar las consecuencias, ellas pueden tener buenas consecuencias en las interacciones estratégicas. Sin embargo, como lo dije, niegan el hecho de que la gente podría preferir evitar a los sujetos que despliegan tal tendencia, y así reducir el número de transacciones benéficas a las cuales estos últimos tendrían acceso.

Un interrogante productivo sería cómo la gente escoge entre varias respuestas al dolor emocional y, de manera especial si responden racionalmente a los costos y beneficios, su distribución temporal y a la certeza con la cual serán producidas. Primero, ellos podrían tomar una píldora o una bebida. Hay un beneficio de corto plazo en la forma de aliviar tal dolor, y un costo de largo plazo más conjetural en la forma de adicción y la desazón en la vida emocional. Segundo, podrían tratar de controlar por sí mismos, no la emoción, pero sí su expresión y la tendencia asociada a la acción. Hay un beneficio de corto plazo al evitar el conflicto personal, y un costo de largo plazo más conjetural en la intensificación de los conflictos intrapersonales, lo cual tiene posibles riesgos somáticos. Tercero, pueden tratar de modificar sus disposiciones emocionales. En el corto plazo incurren en gastos directos y costos de oportunidad de terapia, meditación y semejantes; mientras hay un beneficio de largo plazo más conjetural en la forma de un alivio permanente al dolor. Por últi-

mo, pueden cambiar su estilo de vida, al irse de la ciudad, la región o el país, o renunciar a estar en ciertos eventos sociales. Hay un permanente costo en la forma de una vida empobrecida, y un beneficio más conjetural y permanente en la forma de una tranquilidad emocional. La escogencia entre esas opciones podría ser o no tratable mediante el análisis económico.

En este lado, podemos preguntar si la gente puede dar y da forma a su carácter o a su vida para intensificar la gratificación emocional positiva. Al considerar la planificación de la vida rápidamente hallamos unos límites. Como lo mencioné, la gente no puede planear la sorpresa que realza sus emociones. No puedo hacerme reír por contarme un chiste, o hacerme cosquillas. En la maravillosa frase de George Ainslie (1992, p. 258), la autoestimulación sufre de falta de escasez. También ciertas satisfacciones emocionales pueden surgir solamente como productos accidentales de actividades que se han tomado para otros fines (Elster, 1983b). Puedo sentir orgullo de mis logros, pero no hubiera logrado mucho si me hubiese movido solamente por el deseo de sentir orgullo. Y usted no puede comprar amor.

En relación con la planificación del carácter también hay límites. El cultivo deliberado de emociones positivas es obstruido por el hecho de que las reacciones emocionales tienden a ir asociadas con otras. Sería agradable si pudiéramos gozar la esperanza sin ser decepcionados cuando el evento esperado no ocurre, pero no podemos. Sería agradable si pudiésemos amar sin quejarnos cuando perdemos a la persona amada, pero no podemos. Sin embargo, no parece cierto que una marcada habilidad para apreciar las cosas buenas de la vida vaya de la mano con una marcada vulnerabilidad para sentir los reveses; o que una prolongación del sufrimiento vaya de la mano con la insensibilidad frente a la *joie de vivre*; o que una gran habilidad para amar vaya de la mano con una creciente susceptibilidad para odiar. Las asociaciones ocurren entre repentinas emociones, no entre las disposiciones emocionales, o es así como parece. El cultivar una disposición positiva (incremento del bienestar) podría causarnos el sufrir unas repentinas emociones negativas que, de otro modo, no habríamos tenido, pero eso no es causa de disposiciones negativas.

Surge un interrogante relacionado con los matices de la vergüenza. Antes argumenté que las normas sociales y las reacciones de vergüenza que las sostienen pueden tanto incrementar el bienestar como reducirlo de este. La pregunta es, por tanto, si una persona puede modificar su carácter para escapar del sufrimiento sin sentido, causado en su mente por la presión de normas puramente convencionales, y sin devenir insensible a las presiones sociales para

que se comporte de una manera cooperativa y decente. Es suficientemente claro que mucha gente, cuando se libera a sí misma de las inútiles convenciones, va más lejos en su rebeldía. Lo que ocurre en tales casos, creo, es una liberación de todas las normas sociales (y de la vergüenza) sin la emergencia de normas morales (y de culpa) que tomen su lugar para obstruir el autointerés. Una liberación selectiva de las normas sociales podría ser difícil.

No se si los economistas pueden hacer contribuciones directas al estudio de esas restricciones a la planificación de la vida y del carácter. Me siento más confiado al afirmar que los psicólogos podrían beneficiarse del enfoque económico de la elección. Sin embargo, para repetirlo, debería ser una paradoja y un desafío para los economistas que, ciertamente, lo que ellos se niegan a definir dentro de objeto de estudio es el más estelar de los problemas que confrontan.

### Lista de referencias

- Ainslie, G. 1992. *Pionomics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Alloy, L. y Abrahamson, L. 1988. Depressive Realism. En Alloy, L. B. (ed.). *Cognitive Processes in Depression*. New York: Guilford Press, pp. 441-485.
- Damasio, A. R. 1994. *Descartes' Error*. New York: Grosset Putnam.
- Ekman, P. 1992. *Telling Lies*. New York: Norton.
- Elster, J. 1983a. Review of S.C. Kolm: *Le Liberte-Bonheur* and S. Collins: *Selfless Persons*. *London Review of Books* 2 (15).
- . 1983b. *Sour Grapes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1986. Deception and self-deception in Stendhal. En Elster, J. (ed.). *The Multiple Self*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1989a. Social norms and economic theory. *Journal of Economic Perspectives* 3, 99-117.
- . 1989b. *The Cement of Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1989c. *Solomonic Judgments*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1990. Norms of revenge. *Ethics* 100, 862-885.
- Frank, R. 1988. *Passions within Reason*. New York: Norton.
- Fridja, N. 1986. *The Emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goleman, D. 1995. *Emotional Intelligence*. New York: Bantam Books.
- Hirshleifer, J. 1987. On the emotions as guarantors of threats and promises. En Dupre, J. (ed.). *The Last of the Best*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Kolm, S. C. 1982. *Le Bonheur-liberte*. Paris: Presses Universitaires de France.
- . 1986. The Buddhist Theory of "no-self". En Elster, J. (ed.). *The Multiple Self*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Loewenstein, G. 1995. Out of control: visceral influences on behavior (unpublished manuscript).
- Sartre, J. P. 1936. *Esquisse d'une theories des emotions*. Paris: Hermann.
- Shafer, R. 1976. *A New Language for Psychoanalysis*. New Haven: Yale University Press.
- Scitovsky, T. 1992. *The Joyless Economy*, revised ed. Oxford: Oxford University Press.
- Solomon, R. 1980. Emotions and choice. En Rorty A. (ed.). *Explaining the Emotions*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Sousa, R. de. 1987. *The Rationality of Emotion*. Cambridge, Mass: MIT Press.