

LA PERSPECTIVA PLURI MOTIVACIONAL EN LA ACCIÓN COLECTIVA COMO CRITICA AL DISCURSO ECONÓMICO ESTÁNDAR

Docente e investigador UPLA, Valparaíso, Chile

Debate o discusión en teoría social.

GT 20: Sociedad civil: protestas y movimientos sociales.

Dr. Francisco Báez Urbina

RESUMEN

Las motivaciones utilitaristas de carácter egoísta no son las únicas disponibles. En ese sentido, para poder ubicarlas en un contexto teórico motivacional de mayor complejidad, el siguiente documento entrega algunos conceptos sobre la perspectiva pluri motivacional propia del marxismo analítico. Dentro de esta corriente teórica, Elster ha venido desarrollando un esbozo de teoría de las motivaciones que alude a emociones y a normas sociales, cuasi morales y morales que, junto con el egoísmo y la norma de maximización explícitamente recogidas por la TER, constituyen un marco motivacional a la acción colectiva interesante que sobrepasa la reducida antropología subyacente en los modelos económicos.

PALABRAS CLAVE: Acción colectiva, bienes públicos, diseño institucional.

INTRODUCCIÓN: RACIONALIDAD Y MORALIDAD PARA LA COOPERACIÓN

Con la idea de precisar hasta dónde pueden servir los modelos de elección racional a la comprensión del tema de la cooperación, y en qué medida éstos demuestran su insuficiencia imponiendo la búsqueda de alternativas o complementos (supuestos que claramente escapan a las preferencias relativas al cálculo maximizador), a continuación entregamos una pequeña propuesta confeccionada a partir de distintas fuentes desarrolladas por Elster en algunos de sus textos aparecidos en las últimas dos décadas (“Alquimias de la Mente” o “El Cemento de la Sociedad”, entre otros), que responde a la necesidad de desarrollar una gama motivacional más amplia y plural, y en donde se exponen algunos mecanismos alternativos a la acción intencional, a saber, los mecanismos sub-intencionales: las emociones humanas y los mecanismos supra-intencionales: las normas sociales. Para ver el desarrollo completo de la estructura motivacional en toda su amplitud ver Báez (2009).

Utilizaremos fundamentalmente los capítulos referentes a motivaciones y normas sociales del libro “Explaining social behavior: more nuts and bolts for the social science” aparecido recientemente en el año 2007, y el documento “Racionalidad, moralidad y acción colectiva” editado en español el año 1991. En ellos, Elster reafirma su intención de buscar los mecanismos alternativos al propio interés que, más allá de la racionalidad económica estándar, igualmente sirvan para explicar la acción y la interacción social, dando cuenta de parte de la complejidad de la acción social individual y colectiva que quedaba inexplicada en los modelos económicos. Pese a que ya había desarrollado *in extenso* algunos de esos mecanismos, sus componentes y dimensiones específicas en relación a la acción humana en algunos de sus anteriores libros, en textos más recientes, desarrolla de forma más definitiva sus conjeturas acerca de una posible teoría de las motivaciones humanas que, por un lado, aludan a la multiplicidad de motivos que, en general, orientan y posibilitan la acción, y que por otro, resalten las relaciones de potenciación y refuerzo que se dan entre emociones y normas. Es así como en su último

libro (Elster, 2007) avanza una teoría de las preferencias más acabada, en la que, de modo más rotundo y definitivo incluye algunas consideraciones sobre la estructura de la mente y la motivación humanas. Ello le permite incluir motivaciones asociadas a normas profundamente arraigadas (como la norma cívica en el caso del voto) y enraizadas en emociones básicas (como la vergüenza o el deseo de aprobación), sentimientos que claramente acompañan al comportamiento de tantas especies (y, por supuesto, a la especie humana). Con ello no sólo pretende esclarecer otras formas de dar cuenta de la relación entre egoísmo y altruismo, por ejemplo, sino, también, mostrar cómo creencias, normas y emociones se refuerzan entre ellas, completando, diversificando y complejizando de manera inteligente y realista la base tradicional del modelo de acción, deseos y oportunidades que las distintas versiones de la Teoría de la Elección Racional (TER) han venido fundamentando sobre el supuesto del comportamiento maximizador o utilitarista.

Por su parte, en “Racionalidad, moralidad y acción colectiva”, Elster (1991) intenta reconstruir de cerca el modo en el que efectivamente se desarrolla el ciclo cooperativo en los procesos reales. Así, Elster desarrolla una interesante propuesta en la que, presentando los diagramas de Schelling (1989), redefine el espacio de pertinencia de los modelos de la TER, muestra sus límites y propone una conjetura alternativa. De esta manera, plantea los que él cree son los verdaderos motivos que –de la racionalidad a la moralidad- suelen verse involucrados en el caso del comportamiento cooperador. Aun manteniendo los conceptos y categorías hasta acá vertidos, esto es, las nociones *schellingianas* de coalición, coalición mínima y beneficio medio, introduce de forma complementaria algunas distinciones que le interesan, en tanto posibilitan una mejor comprensión del tema. A continuación, describe la diferencia que puede reconocerse entre determinados tipos de motivaciones condicionales. Por una parte, están los motivos que llevan a cooperar en aras del beneficio medio o dependiendo de cuántos más lo hacen al margen de los *costes* iniciales, y la cooperación *tout court* de quienes cooperan siguiendo imperativos sociales o morales inapelables. Respecto de los primeros, señala cómo, en función de la naturaleza del resultado, éstos pueden ser o bien racionales, o por el contrario, irracionales, dependiendo de si el beneficio medio decrece y queda por debajo del *coste* de oportunidad, tal y como indica la curva de utilidad media.

Atendiendo a la lógica en la que estos modelos funcionan o contribuyen a la comprensión de la acción colectiva, distingue además entre distintos motivos maximizadores, mostrando cómo puede darse una clara diferencia entre maximizadores excluyentes o egoístas que reproducen el comportamiento del antes llamado utilitarista cotidiano, y los maximizadores incluyentes o altruistas condicionales que hacen depender su cooperación de cuántos más entran en coalición. Puede además añadirse una nueva diferencia; esta vez, entre los motivos que alientan a estos últimos y los motivos específicos que llevan al altruismo incondicional no consecuencialista. De hecho, en este último caso parece estarse aludiendo a un comportamiento básicamente no racional (en sentido económico), esto es, a un comportamiento que atiende a principios no maximizadores ajenos a la utilidad. Según la tesis de Elster, son motivaciones de este tipo las que alimentan lo que él ha dado el llamar kantismo cotidiano, un tipo de impulso a la acción ajeno a los modelos económicos, pero que, en realidad, está en la base misma de la cooperación social. Elster cree que sin este tipo de motivaciones kantianas no sólo no es posible entender el altruismo incondicional, sino siquiera el altruismo condicional de carácter psicológico apenas mencionado.

Naturalmente que, al conjeturar sobre motivaciones adicionales, se hace necesaria la consideración de las fuentes alternativas que dan cuenta de comportamientos a los que los modelos económicos parecen ajenos. Es en ese contexto en que Elster inserta sus referencias a las emociones políticas e intuiciones sociales o morales, y a las normas (sociales, morales o cuasi-morales). Con ello, y de forma bastante evidente, su propuesta a la vez que fija el espacio de utilidad real de los modelos económicos, sirve también para señalar los límites descriptivos y explicativos derivados del monismo motivacional que alienta al edificio económico. Así pasará a entenderse cómo, en un determinado

momento, el paso del *free riding* a la cooperación presupone abandonar el cálculo racional utilitarista clásico del maximizador inclusivo, y explorar el impacto de mecanismos alternativos de cooperación, y, por ende, de sus respectivos procesos de refuerzo y potenciación.

LA TIPOLOGÍA PLURIMOTIVACIONAL Y LA TENSIÓN RACIONALIDAD / MORALIDAD EN LA ACCIÓN COLECTIVA

A continuación, se propone sucintamente una tipología que, intentando incorporar las diferentes clasificaciones apenas expuestas, reconstruya y caracterice el conjunto de las diversas motivaciones disponibles a la acción social. De esta forma, intentando incluir el abanico completo de la cooperación humana, reteniendo las posibilidades interpretativas de los modelos económicos estudiados y, aun conociendo sus límites, se intentará reconstruir la propuesta central hecha por Elster (2007), añadiendo además algunas motivaciones auxiliares.

En efecto, el estudio de la acción colectiva remite a motivaciones para la cooperación que van más allá de los supuestos de hombre racional. Pese a que en determinadas situaciones el problema de la acción colectiva puede ser definido en términos de resultados racionales a partir de motivaciones egoístas, es evidente que la cooperación y la bola de nieve de la acción colectiva realmente observable involucran un conjunto de motivaciones no consideradas por el modelo de la Teoría de la Elección Racional (TER). De esta manera cobra relevancia la propuesta del pluralismo motivacional que Elster ha ido perfeccionando en estos últimos años. Es probable que su distinción entre diferentes fuentes de preferencias que pueden entrar en cualquier análisis de acción colectiva y cooperación constituya su crítica más aguda a los supuestos de hombre que dan fundamento a la TER. De hecho, su propuesta lo sitúa en los límites mismos de aceptación de la teoría económica estándar, su marco de referencia inicial. Así, criticando la pobreza motivacional del *homo economicus* y de los modelos económicos en general, Elster acabará abriendo el espectro de orientaciones a la acción intencional o con sentido. Con ello, a la vez que escapa a la rigidez del pensamiento instrumental, logra plantear la necesidad de una teoría de las motivaciones que incluya la multiplicidad de impulsos que pueden llevar a la acción colectiva. Dado que los modelos de la TER resuelven sólo parcialmente el problema de la relación entre racionalidad individual y racionalidad colectiva, el espectro de motivaciones que alientan la intencionalidad de la cooperación ciertamente tendrá que ir más allá de lo que estipulan los supuestos de partida de dichos modelos; argumento que, sin duda, ha pasado a ser una de sus apuestas más decididas. En ese tenor, en estas dos décadas ha ido entregando posibles intentos de tipologías que recogen ese abanico ampliado de motivaciones para la acción.

Ejemplo de ello, “El Cemento de la Sociedad” (2006a) resulta particularmente interesante, sobre todo desde el punto de vista de la relación entre racionalidad y norma social. En él, el conjunto de actores básicamente considerado se caracteriza por una tipología que opone, en un extremo, tipos de agentes inspirados en motivaciones incondicionalmente egoístas y orientadas al resultado (maximizadores excluyentes puros, por ejemplo) a agentes inspirados por motivos fundados en principios altruistas, en el otro. Sin embargo, Elster cree que esta tipología inicial de motivos, aparte de incluir motivos no racionales como normas sociales referidas a terceros, debe considerar emociones humanas, normas morales o cuasi morales, además de sus respectivos y necesarios procesos de refuerzo, potenciación y asistencia (Elster, 2007). Será sólo a partir de aquí desde donde pueda darse una respuesta plausible y completa a las interrogantes acerca de la naturaleza del acto (individual) y del ciclo (colectivo y secuencial) de la cooperación, pudiéndose entender efectos como el de bola de nieve u otros semejantes observados en los datos de evidencia disponibles.

Pues bien, reconstruyendo los tipos generales de motivaciones a la cooperación que trabaja en varios de los textos señalados, podemos identificar y describir al menos los siguientes motivos:

Tabla 11. Tipos de motivaciones a la cooperación disponibles, organizados según criterios de condicionalidad y racionalidad.

Tipos de motivación a la cooperación	Tipo de agentes	Calificación de racionalidad
I. Comportamiento egoísta orientado al resultado. No cooperación incondicional.	1. <u>Maximizadores excluyentes</u> . Egoístas incondicionales. De entrada no cooperan. Se orientan al resultado y buscan la maximización del interés propio. Actúan paraméricamente (no en coalición).	Racionales.
II. Altruismo condicional (depende del número de cooperadores o del beneficio esperado). Norma cuasi moral condicional orientada al resultado. Cooperación condicional.	2. <u>Maximizadores incluyentes</u> . Están orientados al resultado pero actúan estratégicamente. Cooperan (a) dependiendo de cuántos más cooperan; y (b) entran en coalición, cuando su contribución hace subir la utilidad o el beneficio medio. Entre ellos podemos contar: 2.1 <u>Participantes de elite</u> : preferente cooperan en el inicio. 2.2 <u>Participantes de masas</u> : exigen cierta cantidad previa de participación y se regocijan cuantos más cooperan. 2.3 <u>Individuos motivados por la norma cívica, la norma de honestidad y/o de justicia, etc.</u> : cooperan hasta el final aunque sólo si ya hay una cantidad suficiente de participantes.	
III. Altruismo incondicional o norma moral orientada al proceso. Cooperación incondicional.	3. <u>Kantianos cotidianos</u> . Orientados al proceso. Teóricamente cooperan siempre. Pueden ser insensibles tanto a <i>costes</i> como a beneficios, aunque, en realidad, lo son a ambos.	No racionales (*).

Fuente: Elaboración propia a partir de Elster (2006, pp. 233-234; 1995, pp. 25-33).

(*) No racionales desde la perspectiva de la teoría económica.

Las diferencias esenciales entre los distintos tipos así caracterizados están en función de a) si se dan o no motivaciones incondicionales, esto es, motivaciones que generan decisiones independientes de lo que haga al resto. En este sentido, los grupos I y III vienen representados por dos tipos enteramente distintos de individuos, incluso podría decirse que completamente opuestos desde el punto de vista de su ética pública. Los primeros, los maximizadores excluyentes, representan la típica motivación del *homo economicus* ya analizado repetidamente y, por tanto, que se omite a estas alturas del texto. En cambio, los segundos, los altruistas incondicionales, representan la novedad introducida en el espectro de motivaciones, e interesará dedicarle –más adelante– un espacio propio. Una segunda distinción entre tipos, b), viene dada por el hecho de que unos se orientan directamente al resultado y otros al proceso. Dentro de ella, el grupo de los individuos orientados al resultado lo constituirán los individuos egocentrados ubicados en el cuadrante I de la Tabla 1 (no cooperadores incondicionales) y los cooperadores condicionales ubicados en el cuadrante II; por su parte, el grupo de los orientados al proceso lo constituirán sólo los sujetos movilizados por imperativos morales ubicados en el cuadrante

III (cooperadores incondicionales). Esta segunda distinción puede verse más claramente en la Tabla 2, donde cruzamos orientaciones egoístas, no egoístas y orientadas al resultado y al proceso.

Tabla 2. Otra forma de ver los principales tipos de motivación: egoísmo, altruismo y otros tipos de orientación a la acción.

Tipo de motivación		Tipo de orientación	
		Al resultado	Al proceso
Orientada a la utilidad (o consecuencialismo)	Egoísta	Maximizadores excluyentes (Dilema Prisionero Simple).	-
	No egoísta o altruista psicológica	Maximizadores incluyentes y altruistas condicionales y/o recíprocos (Dilema Prisionero Múltiple y Dilema Prisionero Iterado).	-
No orientada a la utilidad (no-consecuencialismo o no utilitarismo)	Altruista Moral	-	Altruismo kantiano (Kantianos cotidianos).

Fuente: elaboración propia a partir de Elster (2006, pp. 233-234; 1995, pp. 25-33).

Por último, (c) como puede verse en la tercera columna de la Tabla 1, los grupos pueden diferenciarse según su comportamiento, sea claramente racional en términos de la TER, o rompa con los supuestos mínimos de su modelo de preferencias y caiga fuera de esa definición de racionalidad. Así, mientras casi todos los tipos de motivación pueden incluirse en formas más o menos laxas de la elección racional, únicamente los sujetos ubicados en el cuadro III. 5 (altruistas incondicionales) escapan completamente a dicho criterio.

Maximización Incluyente y Altruismo Psicológico de Carácter Condicional

La diferencia o el contraste básico entre motivaciones egoístas y motivaciones altruistas es simple. Mientras la motivación egoísta es un deseo de aumentar el bienestar propio, la motivación altruista es un deseo de aumentar el bienestar de otros, incluso a expensas de pérdidas netas en el propio bienestar. En términos simples un acto altruista es una acción en la que una motivación altruista provee una razón suficiente, es decir, no es un acto instrumental. El definirla en términos de sacrificio del propio bienestar no excluye casos relativos a bienes materiales (como donar sangre, por ejemplo). Sin embargo, según Elster (2007), existe una serie de problemas o confusiones, lo que invita a hacer las distinciones pertinentes. Aunque, en algunos países las donaciones son obligadas, y en otros, supererogatorias, es decir, voluntarias, el donar sangre u órganos es uno de los casos en los que - por lo general - apenas hay duda acerca de la pureza del impulso motivador altruista. Sin embargo, hay otras situaciones en las que sí la hay o en las que el acto de altruismo simplemente se simula. Entre los ejemplos de situaciones en las que una motivación egoísta parece no serlo, tenemos el caso de alguien que se sacrifica para que su hijo tenga una educación de elite; en tal caso, dicho sacrificio puede estar beneficiándolo personalmente. Por el contrario, en relación a las situaciones en donde una motivación

altruista parece no serlo, tenemos, por ejemplo, el caso de alguien que, pudiendo pagarle una escuela privada, envía a su hijo a la pública, sacrificando su propio beneficio social y el de su hijo en aras de una posible mejora del bien público. Finalmente, entre las situaciones en las que se simula una motivación altruista tenemos el caso de alguien que coopera con una iniciativa de tipo colectivo o bien por interés (por oportunismo electoral a mediano plazo), o bien por pasión (deseo de aprobación, capricho, despecho, ira, por ejemplo). Así, las normas cuasi morales pueden simular el comportamiento cooperador.

En ese sentido, el deseo de ser bien evaluado (un mecanismo de aprobación) o no mal evaluado (el mecanismo correspondiente de desaprobación) pueden servir de falsa moneda. Que la aprobación o la vergüenza emulen al altruismo depende de criterios sustantivos de terceros (entornos estratégicos de interdependencia). El deseo de honor, por ejemplo, puede inducir a barbaridades sociales (morir para gloria de la patria o el culto al cuerpo). Así, mientras algunas sociedades occidentales modernas estimulan comportamientos egoístas que simulan preocupación por otros, otras, en cambio, están sujetas a una forma de familismo amoral como la mafia de Sicilia de los últimos dos siglos, por ejemplo. En ese sentido, y respecto del mecanismo del amor propio (deseo de estima propia o autoestima), mientras el deseo de aprobación/desaprobación afecta los comportamientos, el deseo de autoestima puede afectar motivaciones aún más profundas. De acuerdo con ello, aunque posiblemente de forma espontánea e inconsciente, la gente suele optar por alguna combinación de teoría causal (qué explica por qué se llegó a ese estado de cosas) y una concepción normativa que pueda justificar su comportamiento en la línea de la autoestima.

Dentro de este planteamiento, en el mecanismo de la cooperación por reciprocidad de Axelrod (1984), por ejemplo, puede verse como una interacción entre dos que eligen entre competir o no competir (DPI); pero, con la salvedad de que en contextos iterados, los agentes saben que volverán a encontrarse un número indefinido de veces (parámetro w), y como tienen memoria (recuerdan interacciones anteriores), saben que la estrategia ganadora es cooperar y están dispuestos a hacerlo siempre que sean correspondidos. Para ello, es necesario que conozcan intuitivamente que una regla de comportamiento ganador es ser decente, esto es, siempre empezar cooperando. Y así también, otras reglas como dejar pasar (regla que no se ceba en los fallos cuando se cree que puede ser reparada), o de retaliación o respuesta correspondiente, llevan a la estrategia cooperadora del *Tit for tat* (o toma y daca) como estrategia (o mecanismo) de cooperación estable.

Pues bien, despejando los indicadores de motivos genuinamente altruistas de los que no lo son, es preciso señalar que la acción que beneficia a otros es claramente proactiva, no reactiva, y es completamente anónima, esto es, tanto la identidad del benefactor como del receptor no son conocidas. En función de ello, tal vez convenga distinguir, por ejemplo, entre 1) donar dinero de forma anónima y descreída, y 2) dar limosna en la iglesia (en la creencia de que Dios lo ve). Ambas son dos situaciones que claramente pueden ser diferenciadas en función de la audiencia interna o externa, es decir, la naturaleza del <observador> de nuestros actos: si es intra psíquico o social. Incluso en los actos del más puro y evidente altruismo -como la donación anónima a extraños- se ha de cuidar el hecho -apenas mencionado- de que pueden ir acompañados de motivos espurios. Respecto de ello, y de acuerdo al propio Kant, aunque la máxima de una acción sea recta, resulta casi absolutamente imposible averiguar -con fundamento en la experiencia- si ésta está fundada en términos verdaderamente morales y en la concepción del deber o no. En ese sentido, muchas veces puede darse el hecho de que, en un examen atento, no encontremos nada más que el principio moral del deber, pero de ello no podrá inferirse necesariamente que no se trate sólo de algún impulso secreto de autocomplacencia o de autoestima. En tales casos, incluso cuando podemos decir que no actuamos ante una audiencia externa (algún observador ocasional), no podemos asegurar que no actuemos frente a una de carácter interno (nuestro propio fuero).

En definitiva, el altruismo para Elster (1991) puede llevar a procurar, o bien la obtención de beneficios de primer orden a otros, o bien la simple obtención de placer de la observación del placer de primer orden obtenido por otros. Se trata de una actitud o inclinación puramente psicológica, no de una actitud moral: “para que el altruismo resulte atractivo y efectivo tiene que implicar que hay ciertas ocasiones en las que se prefiere incrementar el placer de primer orden de alguien en lugar del propio. Pero no es necesario suponer que tal conducta se deriva siempre de un sentimiento de obligación moral” (Elster, 1991, p.60). Con todo, si nadie tuviera placeres egoístas de primer orden tampoco nadie podría tener motivos altruistas de segundo orden u orden superior.

El Altruismo Incondicional o Kantismo Cotidiano

Dentro del campo de las motivaciones no egoístas orientadas al resultado, entendiendo la moralidad como cualquier evaluación impersonal, y a diferencia del altruismo psicológico de carácter condicional, los <kantianos cotidianos> son sujetos morales, esto es, siguen una norma estrictamente moral no consecuencialista. Teóricamente cooperan siempre y se comprometen desde el comienzo, muchas veces actuando incluso contra sus propios fines (cooperar incondicionalmente siempre va contra los propios fines egocentrados). Obedeciendo a sus propias convicciones (motivaciones) y sin ocuparse por la eficacia o resultado de su acción, cumplen con su deber de cooperar orientándose siempre en relación al proceso y no respondiendo a consideraciones de carácter externo. Pero, no se trata de un cálculo insensato o poco razonable (aunque el propio Elster alude a algún matiz de locura, probablemente mística), ya que contribuyen sólo si saben que todos estarán mejor en situación de cooperación universal que en situación de no cooperación universal: *harán su porción de contribución correspondiente si todos hicieran lo mismo* (consideración, por tanto, hipotética). Sus acciones no son instrumentales, es decir, no se orientan al resultado sino al proceso, y están guiados por motivaciones relativas al deber, esto es, por imperativos categóricos. No obstante, aunque no entre directamente en sus cálculos, su conducta puede traer consecuencias deseables para los demás. Teóricamente, pues, su estrategia dominante es la cooperación. De buenas a primeras pueden mostrarse insensibles tanto a los *costes* de la cooperación inicial como a los beneficios de su resultado último. En la práctica, sin embargo, de alguna manera, aunque -dependiendo de la situación- pueden llegar a ser sensibles a ambos. Generalmente se trata de individuos (y comportamientos) fuera de serie. Aunque son pocos, junto a los que siguen la norma de la honestidad funcionan como catalizadores o multiplicadores de la cooperación.

Motivaciones Condicionales Complementarias

Aunque de importancia relativa menor, otras tres motivaciones pueden resultar también complementarias y conviene recogerlas ya que también sirven al desarrollo de la argumentación. Se trata de los motivos que alegan los llamados cooperadores de elite, los cooperadores de masas y los que siguen la norma de la honestidad. Todos ellos son igualmente altruistas condicionales que obtienen beneficios del resultado asociado a la participación general; por ello, se trata de altruistas que habitualmente necesitan de la presencia de otros cooperadores, pese a que dicho número pueda variar. Puntualmente, los participantes de elites prefieren que la cooperación sea baja y desean estar presentes en el momento de creación de un movimiento; pero, cuando el movimiento se extiende y cobra fuerza, pierden interés, se aburren y tienden a dejar de participar. En lo que respecta a los cooperadores de masas son altruistas condicionales que se regocijan tanto más cuanto mayor es el movimiento y, no obstante, antes de sumarse, exigen algún mínimo variable de cooperación ya establecida y en funcionamiento. Por su parte, los que siguen la norma de la honestidad son los altruistas condicionales que preferentemente se sumarán cuando el número de otros cooperadores sobrepasa el umbral

considerado por ellos como obligación condicional. Como tienen diferentes umbrales, pueden ir ingresando al movimiento en momentos diferentes en el tiempo. Por lo general no están presentes en el momento de la creación, pero, en cambio, continúan comprometidos aún después de que su participación pierde eficacia. Sienten que deben compartir los sufrimientos de los demás, desprecian el pensamiento instrumental orientado hacia el futuro y se basan en los datos del pasado para hacer cálculos del tipo: ¿cuántos han cooperado ya? Su particularidad radica en que representan una posición inversa al utilitarista cotidiano, ya que deciden cooperar incluso cuando el número de cooperadores es o demasiado alto o demasiado bajo. Quienes siguen la norma de la honestidad y la equidad cooperan sólo si una buena parte de los demás también lo hacen, razón por la cual no suelen estar presentes en los inicios de los ciclos cooperativos. Con todo y ello, si son los kantianos cotidianos quienes suelen inducir la cooperación en los demás operando a manera de catalizadores de ésta, sus multiplicadores virtuosos son los que siguen la norma de la honestidad. La interacción entre estos dos tipos de motivación puede provocar efectos positivos que ninguna de ellas podría provocar por separado (Elster, 2006).

A MODO DE CONCLUSIONES

Se ha repasado sucintamente la propuesta de motivaciones a la acción colectiva *elsteriana* que sobrepasa el ámbito propio de las motivaciones egocentradas utilitaristas orientadas al resultado previstas en la ciencia económica estándar. Con ella se quiso dar cuenta de una posible teoría de las motivaciones humanas que venga a complejizar el pobre conjunto de motivaciones a la acción propio de la antropología del *homo economicus*. Su consideración debe ser tenida en cuenta a la hora de intentar generar instituciones que excedan los espacios propios del utilitarismo liberal y nos acerquen a un tipo de marco institucional más equitativo y democrático.

REFERENCIAS UTILIZADAS

Axelrod, R. (1984). *La evolución de la cooperación. El dilema del prisionero y la teoría de juegos*. Madrid, España: Alianza.

(2003). *La complejidad de la cooperación. Modelos de cooperación y colaboración basados en los agentes*. Buenos Aires, Argentina: FCE.

Báez Urbina, F. (2006). *Bienes públicos y comportamiento no cooperativo: La oposición ciudadana a los centros de atención a drogodependientes en Cataluña*. Tesis de maestría no publicada, Universidad Autónoma de Barcelona, España.

(2009). *El problema de la acción colectiva y los movimientos de oposición ciudadana a la provisión de bienes de uso colectivo: El trazado del AVE a su paso por Barcelona, un caso relevante de estudio*. Disertación doctoral no publicada, Universidad Autónoma de Barcelona, España.

(2011). Acción colectiva y diseño urbano. Notas sobre las oposiciones a la provisión de bienes de uso colectivo. *Revista Polis*. Vol. 10 (28), 17-32.

(2012). Lo colectivo, lo técnico y lo político: Algunos apuntes sobre la necesidad de la deliberación en la construcción de lo público. *Revista Polis*. Vol. 11 (32), 15-32.

Elster, J. (1991). Racionalidad, moralidad y acción colectiva. En F. Aguiar, (comp.): *Intereses individuales y acción colectiva*. Madrid, España: Fundación Pablo Iglesias.

(1995). *Psicología política*. Barcelona, España: Gedisa.

(1996). *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. Barcelona, España: Gedisa.

(1997). *Egonomics*. Barcelona, España: Gedisa.

(2006). *El cemento de la sociedad. Las paradojas del orden social*. Barcelona, España: Gedisa.

(2007). *Explaining social behavior: more nuts and bolts for the social science*. Cambridge, EEUU: Cambridge University Press.

Schelling, T., (1989). *Micromotivos y macroconductas*. México: FCE.