

# Crear y obedecer: La explicación por mecanismos y la legitimidad política



**IZTAPALAPA**  
*Agua sobre lajas*

*Nicolás Loza Otero\**

## Resumen

Introducción a la postura teórico-metodológica de la explicación por mecanismos como alternativa tanto al modelo nomológico deductivo en ciencias sociales como a su rival narrativo, se enlistan algunos de los mecanismos que podrían dar cuenta de las creencias políticas y particularmente de las creencias en la legitimidad de una autoridad y se examinan los desafíos y paradojas que esta línea explicativa le plantea a la investigación empírica. Se abordan cuestiones relativas a las versiones débiles del individualismo metodológico y la teoría de la elección racional, y se reflexiona en torno a los usos de la estadística, teniendo como trasfondo el concepto de legitimidad.

**Palabras clave:** explicación por mecanismos, individualismo metodológico, elección racional, estadística, legitimidad política, creencias políticas

## Abstract

This work is an introduction to the theoretical-methodological approach of the explanation by mechanisms as an alternative to the deductive nomological model in social sciences as well as to its narrative rival. It also mentions some of the mechanisms that could evidence political beliefs, in particular, beliefs concerning legitimacy of an authority. Also, it examines the challenges and paradoxes that this explanatory line sets forth to empirical investigation. This work deals with issues regarding weak versions of methodological individualism and rational choice theory and it ponders upon the uses of statistics with the concept of legitimacy as background.

**Key words:** explanation by mechanisms, methodological individualism, rational choice, statistics, political legitimacy, political beliefs

\* Universidad Autónoma de Zacatecas.  
nicolas\_loza@yahoo.com.mx  
y loza@uaz.edu.mx

## Introducción

**E**xplicar por mecanismos es descubrir el agente causal de las relaciones entre entidades observadas, es decir, abrir esas cajas negras que son los coeficientes de asociación entre variables, describir el modo de operar de los individuos, pensar historias alternativas para correlaciones persistentes, acuñar enunciados legaliformes que sin embargo no son leyes, relatar conexiones de sentido entre acontecimientos o terminar historias. La explicación por mecanismos (EM) puede considerarse una propuesta teórico-metodológica parecida a un programa de investigación sin serlo e implica asociar las versiones débiles del individualismo metodológico (IM) y de la teoría de la elección racional (TER) a un uso de la estadística quizá más modesto, comandado deductivamente y con la pretensión de orientar el trabajo interpretativo.

Como cualquier otro macroestado social, la legitimidad de una autoridad, una institución, una política o todo un modo de dominación, en tanto creencia colectiva, puede ser la variable dependiente o independiente de una explicación, en cuya arquitectura podrían articularse exclusivamente macroestados sociales o también macro y microvariables, esto es, dar cuenta de la génesis de la macrovariable a través de los estados individuales –microvariables–, o bien, que la macrovariable haga inteligibles los estados individuales de nuestro interés. La EM no se conforma con asociar macroestados sociales apuntando sus variaciones concomitantes, sino que busca las creencias, acciones e interacciones individuales –microvariables– que sustentan sus vínculos: identificar microvariables, sus estados, relaciones y resultados buscados o no, contenidos en los componentes originales o emergentes en el sistema de acción, es identificar mecanismos, lo que puede comenzar con el hallazgo, guiado desde la teoría, de una regularidad empírica relevante, para indagar el por qué y el cómo de la correlación, penetrar en su génesis y/o derivaciones individuales y examinar las consecuencias teóricas y lógicas de lo postulado.

Este trabajo se divide en tres partes, en la primera se expone la EM, en la segunda se presentan casi a manera de inventario algunos mecanismos que podrían

dar cuenta de las creencias políticas colectivas, en particular las de legitimidad, y la tercera es una reflexión breve sobre algunas implicaciones de la EM en la investigación de la legitimidad, apuntando las limitaciones de lo expuesto y trazando algunas de las tareas que podrían seguirse en esta línea.

## Explicación por mecanismos

Hace más de treinta años, Robert Merton señaló que si bien el término *mecanismo*, aparecía con frecuencia en la sociología, se le utilizaba de manera semejante al de *sentido común*, por lo que este protoconcepto debía precisarse; para él, los mecanismos eran “las consecuencias de determinados procesos sociales sobre determinadas partes de la estructura social”; y añadía que el objetivo principal de la sociología era identificarlos y establecer las condiciones bajo las que entraban en acción o dejaban de operar. Según Hedström y Swedberg, para Weber, las consecuencias de la ética protestante en el comportamiento económico de la gente, la idea de *tertius gaudens* en Simmel y el análisis del vínculo entre los efectos individuales y grupales sobre las tasas de suicidio en Durkheim son EM, que sin embargo no fueron llamadas así por sus autores. En 1993, Arthur Stinchcombe definió a los mecanismos como “piezas teóricas sobre unidades de diferente nivel (por ejemplo, el individuo) al de la unidad principal sobre la que quiere teorizarse (por ejemplo, el grupo)” (Hedström y Swedberg, 1998: 4-7).

Un ejemplo de la EM y sus implicaciones tomado de disciplinas diferentes de las sociales es la biología, que, a decir del pionero en la investigación del código genético, no cuenta con nada que se parezca a las leyes generales de la física, sino con “leyes como las de la genética mendeliana” que son “amplias generalizaciones con significativas excepciones”, por lo que sus explicaciones recurren a “mecanismos contruidos con componentes químicos que son frecuentemente modificados por otros posteriores, mecanismos que se suman a los anteriores” (Moscovici, 2003: 27).

La disyuntiva que pretende resolver la EM fue planteada por Jon Elster en su defensa de los mecanismos, presentada primero en la obra coordinada por Hedström y Swedberg en 1998 y reelaborada y publicada más tarde como capítulo introductorio de *Alquimias de la mente*, donde la imposibilidad de las leyes generales en las ciencias sociales tampoco conducía al autor a recomendar la descripción y narración de fenómenos. Por su parte, sin participar de este esfuerzo coordinado para definir y promover la EM –quizá por su distancia respecto al IM–, Moscovici ha sustentado una solución semejante, pues para él las teorías no

deberían esperar ser falsificadas o verificadas “sino aspirar a la fertilidad como único criterio de su calidad”, suscribiendo la idea de Festinger de que demasiado énfasis en la precisión estadística “puede llevar a investigaciones estériles” (Moscovici, 2003: 27 y 33). Tomando a la identidad como ejemplo de su propuesta: “los dos mecanismos fundamentales, comparación social y reconocimiento social (Moscovici y Paicheler, 1973), corresponden cada uno a diferentes formas de definir al otro en las relaciones del individuo con el mundo que le rodea” (Moscovici, 2003: 22).

La EM aspira a la *forma* general del modelo de cobertura legal de Hempel, que a decir de Popper supone para las ciencias sociales que la *descripción* de la situación y las *situaciones sociales típicas* equivalen, respectivamente, a las condiciones iniciales y a los modelos de la física (Popper, 1997: 165). Pero si los enunciados legales son más un objetivo formal que una realidad sustantiva de las sociedades, la indeterminación debe aceptarse, limitando el alcance de los enunciados y concediendo a la narrativa, entendida o no como descripción densa, el papel de gozne entre acontecimientos (Elster, 2002: 17). La EM no se limita a la suscripción y ulterior debilitamiento del modelo de Hempel, sino que añade la adhesión y también el debilitamiento tanto del IM como de la TER.

El IM debilitado parte de observar empíricamente a los individuos que participan de la interacción, concediéndoles capacidades creativas, suponiendo una o más motivaciones de su actuar, atribuyéndoles racionalidad o no y aceptando la existencia de entidades no individuales, que agregan componentes o emergen de éstos con nuevas propiedades —rechazando de paso la falacia de composición— que influyen o condicionan las decisiones personales, evitando enfrascarse en la discusión ontológica sobre la primacía del todo o la parte. Sin compartir el IM, Moscovici apunta que se trata de una convención que permite suponer que lo social puede distinguirse analíticamente de lo individual (Moscovici, 2003: 19).

Los partidarios de la EM reconocen la parsimonia, elegancia, potencia y a veces aciertos de la TER, pero señalan también que el supuesto de monomotivación limita innecesariamente el horizonte de mira, por lo que insisten en integrar la multiplicidad de motivaciones, creencias y preferencias individuales en la explicación de los resortes y efectos de la acción. Boudon, por ejemplo, argumenta en favor del postulado de racionalidad, pero sostiene que su interpretación utilitaria es muy estrecha para la sociología, por lo que propone un modelo cognoscitivo de racionalidad que conjuga conocimientos y valores de los agentes (Boudon, 1998: 173). Sin embargo, ni la cognición ni los valores son las únicas alternativas al mecanismo de la racionalidad utilitaria: Elster, por ejemplo, propone tomar en cuenta las emociones (Elster, 2002: 190-201) y Hedström defiende la imitación

racional (Hedström, 1998: 306-327). Más adelante, con el caso de la legitimidad, veremos la variedad de mecanismos posibles.

De las prácticas corrientes en el análisis estadístico, la EM critica el inductivismo y la ausencia creciente de teoría. Sørensen señala que la sociología cuantitativa “está menos informada teóricamente” por lo que sus progresos “son menos relevantes que hace tres décadas”, reemplazando el ajuste teórico de los modelos con el ajuste estadístico y desplazando el análisis del vínculo de sentido entre acciones y agentes por el de coeficientes (Sørensen, 1998: 238). A este tipo de trabajo, orientado a estimar la influencia causal de las variables ambientales e individuales como determinantes de la conducta, Coleman le llamó *conductualismo individualista*. Por su parte, Stinchcombe sugería que el sociólogo con dificultades para pensar al menos tres historias alternativas de una misma correlación debía escoger otra profesión; advertía del riesgo experimentado por sociólogos *cuantitativistas* de usar el lenguaje de los mecanismos de manera retórica (Hedström y Swedberg, 1998: 1-31).

De acuerdo con Coleman, la EM consiste en dar cuenta de la manera en que los macroestados sociales influyen en el comportamiento individual, para luego explicar cómo los individuos asimilan estos hechos y, por último, cómo es que el número de personas y la forma en que participan de una acción e interacción generan nuevos macroestados. Fragmentando la trayectoria, identifica tres tipos de mecanismos: los macro-micro, los micro-micro y los micro-macro. En los dos primeros, el actor es un individuo singular cuyos mecanismos explicativos se sitúan en su interior, mientras que en el tercero figuran distintos actores cuyos mecanismos son externos. Gambetta (1998) ofrece una definición de los dos primeros al decir que se trata de “modelos hipotético-causales que proporcionan sentido al comportamiento individual, cuya forma es: dadas ciertas condiciones  $K$ , un agente hará  $X$  por el mecanismo  $M$  con probabilidad  $P$ ”, en tanto que Schelling define los del tercer tipo como “hipótesis verosímiles que pueden explicar un fenómeno social en términos de interacción entre individuos o entre individuos y algún agregado social” (Hedström y Swedberg, 1998: 22).

Para Coleman, la ciencia social ofrece ejemplos notables de EM que sin embargo no completan adecuadamente las transiciones macro-micro-macro, como la proposición de Max Weber de que ciertas orientaciones de conducta económica favorecen la organización capitalista de la sociedad, pues “la organización económica capitalista es un sistema de acción y no es suficiente la suma de orientaciones de valores de la población para mostrar cómo surge este sistema, o cómo funciona una vez que ha surgido” (Coleman, 1994: 192). En estas dificultades se encontrarían también algunas teorías de la revolución, como la *detención*

*momentánea* o *curva J* de James Davis, la *privación relativa* de Ted Gurr o las teorías de las *expectativas crecientes* que tienden a traducir los estados de frustración individual en alzamientos revolucionarios, dejando de lado la organización y la interacción de los individuos (Coleman, 1994: 193)

## Los mecanismos de la legitimidad

Antes de empezar, estipularé el sentido que asocio al concepto de legitimidad. En general, el término se utiliza de dos maneras, la amplia y la estricta. En su sentido amplio, legitimidad es cualquier forma de apoyo actitudinal a una figura política, sea un individuo, una institución, un conjunto de instituciones o un mandato: aprobación utilitaria, confianza, creencia en el derecho de mando y el deber de obediencia, identificación, afecto o simpatía, son subformas de ese respaldo. En su sentido estricto, legitimidad es única y exclusivamente la creencia en el derecho del gobernante a serlo y el deber del gobernado a obedecer o cooperar con la autoridad. Un elemento adicional a la definición del sentido estricto de la legitimidad, es que su creencia no sólo se funda en razones utilitarias, a las que incluso podría ser ajena, sino también y necesariamente, en valores y/o afectos. En adelante, al utilizar el término legitimidad, lo haré, salvo aclaración en contra, en su sentido amplio.

Para un observador externo, el vínculo de sentido de la creencia del individuo  $S$  en la legitimidad de una figura política  $O$  es una caja negra (cuadro 1, expresión A). Normalmente, el análisis de asociación, es decir, la relación entre variables agregadas, tiene esta forma:  $S$  cree o no en la legitimidad de  $O$ , explicando la relación mediante otra variable como los rendimientos materiales del gobierno o la cultura política de un conjunto de individuos. Si abrimos la caja negra estaremos en condiciones de identificar las motivaciones o formas de la creencia (cuadro 1:  $m$ ). Si tomamos la propuesta de Weber, las posibles motivaciones de la acción serían las emociones, la tradición, la racionalidad con arreglo a valores y la racionalidad con arreglo a fines (cuadro 1,  $m = e, t, rv, rf$ , respectivamente). Nótese que el sentido amplio de la legitimidad implica que la conexión de sentido entre  $S$  y  $O$  sea cualquier motivación, incluida la posibilidad de que sólo figuren las creencia racionales y los juicios utilitarios (expresión B). En sentido estricto, la creencia en el derecho de gobernar del gobernante y el deber de obediencia del gobernado sería confeccionada o motivada emocional, tradicional o racionalmente con arreglo a fines o valores, excluyendo la posibilidad de que sólo fuera por razones utilitarias (expresión C).

CUADRO 1  
*Expresiones simplificadas de las formas de legitimidad*

| Expresión                                                | Forma                   | Contenido                                                          |
|----------------------------------------------------------|-------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| A $S \rightarrow O$                                      | <i>Caja negra</i>       |                                                                    |
| B $S \rightarrow (m = rf. \dots e, t, rv) \rightarrow O$ | <i>Sentido amplio</i>   | <i>Cualquier forma de respaldo actitudinal</i>                     |
| C $S \rightarrow (m = e, t, rv. \dots rf) \rightarrow O$ | <i>Sentido estricto</i> | <i>Creencia en el derecho de gobernar y el deber de obediencia</i> |

Por ejemplo, un individuo  $S$  podría creer que la autoridad presidencial  $O$  es legítima porque, si bien no ofrece notables rendimientos materiales a los gobernados, se constituyó y desempeña conforme a los valores de la tradición, mismos que comparte y quizá le enorgullezcan o produzcan otro tipo de emoción ( $m = rv, e$ ), otra persona podría compartir la misma creencia porque la autoridad se instituyó y trabaja de acuerdo con una regla constitucional que comparte, pero no le entusiasma ( $m = rv$ ), y una más simplemente porque cree que la regla existente, que cumple la autoridad, le conviene ( $m = rf$ ). Aquí, los dos primeros casos son de legitimidad en sentido estricto, mientras que el tercero es problemático, pues las posturas dominantes definen la legitimidad por su componente no instrumental. En la EM, los objetivos de investigación deben centrarse en los vínculos de sentido entre  $S$  y  $O$ .

¿Qué mecanismos de formación de creencias en la legitimidad de una figura política podríamos considerar? Si entendemos al mecanismo como vínculo de sentido entre entidades, habría que aclarar que puede consistir en una sola creencia dado un supuesto motivacional, en una creencia asociada a otra creencia manteniendo este supuesto o en una o más creencias –interactuando o no– asociadas a una o más motivaciones –interactuando o no–, en un solo individuo o en dos o más interactuando. Para generar y organizar el elenco, debe distinguirse primero entre creencias *racionales* y *no racionales*, separando *micro-macro*, *macro-micro* y *micromecanismos*; en este último tipo distinguiré entre los que Elster llama *calientes* porque son de naturaleza emocional y los *fríos*, de origen racional. Entonces, a manera de lista, sin suponerlos compatibles ni asimilables en una sola teoría, referiré aquellos de que tengo noticia o me parecen verosímiles, aunque no todos tengan el mismo nivel de aplicación ni la misma utilidad ni potencia para interrogar la creencia en la legitimidad.

En principio podría ser indiferente a las motivaciones de la acción o suponerla eficientemente impulsada por la persecución del autointerés. Así, el primer tipo

de creencias racionales constituidas mediante micromecanismos fríos podrían ser las *informadas* y *adecuadas*, o sea, las supuestas por la TER: un individuo creerá en la legitimidad de una autoridad porque de acuerdo con su información es la que más ventajas le genera. En segundo lugar, señalaría el modelo *inequality, education and opportunity* IEO, de Boudon, cuya modificación respecto a la TER es suavizar la motivación del autointerés, agregándole la *argumentación contextual* de los actores (Boudon, 1998: 194). Cabe aquí la *elección del grupo de referencia* con que los individuos realizan comparaciones interpersonales de bienestar, privación o justicia (cuadro 2, celda 1-A). Algunos micromecanismos calientes que propician creencias racionales serían las *corazonadas* que resuelven problemas en situaciones de indeterminación (Elster, 2002: 347), la *imitación racional* de Hedström (1998: 307) o bien, conforme a la teoría de la *inteligencia afectiva*, todas las creencias racionales (cuadro 2, 1-B). Sobraría apuntar que ni todas las formas de imitación ni todas las corazonadas producen creencias racionales, además de que utilizarlas no implica rivalidad con la TER ni con la teoría de la inteligencia afectiva, mientras que esta última pretende corregir a la TER.

Micromecanismos fríos o cognoscitivos que generan creencias no racionales son las *emociones conscientes* y *planificadas*, como podrían ser las máximas individuales sobre las emociones que *deben* sentirse respecto a los acontecimientos políticos, o las emociones que *pueden* expresarse o no en la esfera pública. Otro micromecanismo frío de consecuencias irracionales serían los “procesos cognoscitivos tan rígidos e ingenuos que sistemáticamente llevan al error” (Elster, 1991: 23-24), como la excesiva, entorpecedora y costosa acumulación de información, la adscripción a reglas inflexibles de evaluación, como la miopía que conduce a sobrevalorar el corto plazo o su contrario, la hipermetría, que sólo atiende el largo plazo, las creencias sencillamente falsas cuyo error sin embargo no es de origen motivacional, sino que se localiza en la falla de una o varias de las operaciones o secuencias de la razón. Ejemplos de estas últimas distorsiones son las *heurísticas* de la *representación* y la *disponibilidad*, asociadas a la asignación de probabilidades; la primera supone que lo observado agota su probabilidad de ocurrencia, por lo que será más probable lo que no ha sucedido, mientras que la segunda supone mayor probabilidad futura a lo que se observa en el presente (Elster, 1998). Otro ejemplo es la *inconsistencia temporal*, que implica cambiar de preferencias “por el mero paso del tiempo” (Elster, 2002a: 36-57), en buena medida porque los individuos tienden a descontar hiperbólicamente el futuro o porque en la interacción estratégica una creencia racional en  $t_1$  –si gobiernas no te respaldaré– puede ser una creencia irracional en  $t_2$  –aunque ganó, no merece mi cooperación– (cuadro 2, 2-A).

En el origen de creencias no racionales podrían identificarse micromecanismos calientes, esto es, emocionalmente motivados, como la reducción y ampliación de la disonancia, ya sea la clásica discrepancia cognoscitiva de Festinger, o la expresiva y moral de Kuran. La primera es la aplicación de estrategias cognoscitivas cuando hay discrepancia entre lo preferido y lo elegido, como eludir información, subrayar las propiedades de lo elegido o cambiar de preferencia. Para Elster, a pesar del nombre, se trata de un mecanismo de naturaleza emocional antes que racional (Elster, 1995: 23). Merelman (1966), por ejemplo, interpretó la legitimación de un sistema político como aprendizaje, que empieza con la satisfacción mediante incentivos selectivos materiales, pasa a la asociación de estos beneficios con incentivos colectivos o bienes simbólicos y después alimenta un mecanismo de estabilización que se vale de la reducción de la disonancia cognoscitiva.

La *disonancia expresiva* supone diferencias entre preferencias privada y pública, que se alivian mediante la internalización –finalmente, no es tan mal partido– o la revuelta –ya basta–. La *disonancia moral* implica preferencias derivadas de meta-preferencias contradictorias y los vehículos de su reducción son la racionalización –era lo único que podíamos hacer– o la redención –no era para tanto– (Kuran, 1998: 154). En contraste, el pesimismo superficial o la tendencia a haziarse rápidamente del objeto deseado son casos de ampliación de la disonancia, que consiste en subrayar las diferencias entre lo deseado y lo obtenido en detrimento de esto último –la desilusión democrática–.

Otras creencias no racionales serían el uso, la moda y la imitación irreflexivas –todos lo hacen así– así como la descripción diferente de situaciones –las buenas razones para robarse un voto–, individuos u objetos idénticos, el autoengaño, la racionalización de la esperanza, las ilusiones o la búsqueda de sentido (cuadro 2, 2-B). Es “un fenómeno ampliamente ignorado pero muy significativo para el estudio de la vida política” que las creencias surgen de la necesidad de los individuos de encontrar sentido, la búsqueda de propósito en toda acción, hasta en las más insignificantes, la “necesidad de creer que existe una justicia en el universo, como se ha analizado en las teorías del mundo justo” y la autoexigencia de “tener una creencia” antes que “una creencia correcta”. La producción de creencias ilusorias opera de forma parecida a las preferencias adaptativas: un agente que desea  $x$  pero no lo obtiene puede ilusionarse con que al cabo lo obtendrá, o peor aún, con que ya lo obtuvo. Las ilusiones también pueden considerarse formas de maximización del placer en el corto plazo y deben distinguirse del autoengaño, pues las primeras son “irracionales pero no paradójicas”, ya que “no son una simple compartimentalización de la creencia, sino un proceso activo, deliberado y motivado”, mientras que el segundo implica un yo dividido (Elster, 1995: 23).

En general, como puede deducirse de esta enumeración, la racionalidad en la formación de creencias se vulnera cuando se violan los supuestos de la TER de independencia entre creencias y preferencias o de la preferencia respecto a la situación, cuando intervienen predisposiciones u otras influencias sociales. Y aunque se ha llegado a conceder a los individuos autointeresados la capacidad privilegiada de

CUADRO 2  
*Esquema analítico de la formación de creencias*

| Construcción de la creencia                | Tipo de creencia                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                            | (1) Racional                                                                                                                                                                                                                             | (2) No racional                                                                                                                                                                                                           |
| (A) Micromecanismos: fríos (cognoscitivos) | Informadas y adecuadas<br>Argumentos contextuales y elección del grupo de referencia                                                                                                                                                     | Emociones conscientes y planificadas<br>Rígidos e ingenuos<br>Míopes / hipermétricos<br>Creencias falsas: representación / disponibilidad,<br>Inconsistencia temporal                                                     |
| (B) Micromecanismos calientes (emocional)  | Corazonadas racionales<br>Imitación racional<br>Inteligencia afectiva                                                                                                                                                                    | Reducción y ampliación de la disonancia<br>Autoengaño / ilusiones<br>Racionalización de la esperanza<br>Mundo justo / búsqueda de sentido<br>Uso y moda social, imitación<br>Descripciones distintas de objetos idénticos |
| (C) Micro-macro                            | Razón transubjetiva, umbrales, redes de difusión, profecía que se autorrealiza, creencia que se autolimita, imitación, internalización y revuelta.<br>Decisiones colectivas: deliberación, votación, negociación, persuasión, imposición |                                                                                                                                                                                                                           |
| (D) Macro-micro                            | Opinión pública, derecho, valores sociales, tradiciones, educación formal                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                           |
| (E) Multidimensionales                     | Tradición y normas, deberes y derechos. Legitimidad                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                           |

*Fuente:* elaboración propia a partir de Elster, 1995.

producir creencias racionales –criaturas infalibles de arcilla inexistente según el marqués de Halifax (Hirschman, 1999: 67)– no es claro que así sea, como tampoco que la pasión no produzca creencias racionales.

En el caso de las creencias, los mecanismos micro-macro son aquellos que permiten la difusión, transformación y conversión de una creencia individual en una colectiva más o menos extendida. La *razón transubjetiva* de Boudon podría representar el mecanismo básico, toda vez que explica desde el individuo por qué una creencia individual puede convertirse en creencia colectiva (Boudon, 1997), mientras que el *comportamiento basado en umbrales* de Granovetter y Goldstone, las *redes de difusión* de Coleman, la *revuelta* de Kuran, la *profecía que se autorrealiza* de Merton, la *imitación racional*, la *creencia que se autolimita*, el *efecto emulación* y su anverso *snob* de Tyler son variaciones que explican la propagación de la creencia (Hedström y Swedberg, 1998). Por su parte, los procedimientos de toma de decisiones colectivas también constituyen mecanismos micro-macro de formación de creencias (cuadro 2, C), como la deliberación racional que transforma las creencias individuales, la votación que agrega preferencias, la negociación que intercambia intereses; en los tres casos cabe, por supuesto, la deformación de las creencias o de las preferencias, además de mecanismos como la persuasión emocional o la imposición, entre otros (Elster, 1998a). En este piso, las asimetrías en poder, influencia, autoridad y recursos de quienes interactúan no son del todo indiferentes, pues en algunos casos constituyen la base de las probabilidades diferenciadas de que una idea, valor o norma tienda a difundirse exitosamente.

La opinión pública, las tradiciones, las normas y el derecho, los contenidos que transmiten el sistema educativo y los medios de comunicación, entre otros, son vínculos macro-micro, formas de la socialización primaria o secundaria que posibilitan la difusión de juicios y valores sociales, que si bien se procesan individualmente, están en favor de unas y no de otras creencias, haciendo más o menos probables en el plano individual, mediante influencia o presión social, según sea el caso, opiniones conformistas, reactantes o socialmente deseables (cuadro 2, D).

Por último, el automatismo de algunas creencias, que en ocasiones sustentan prácticas rutinarias y quizá ancestrales que se autofortalecen con su simple recurrencia, como la tradición y algunos derechos, deberes y normas que aparecen como máximas morales de los individuos, podrían llevarnos a pensarlas como singulares o endémicas, pero de ninguna manera ajenas a los flujos micro-macro-micro, pues para constituirse y reproducirse cotidianamente, transitaron por individuos e interacciones, por las formas de la autoconvicción y la difusión social. Son, en suma, creencias multidimensionales en su origen y reproducción, de cuya explicación podrían dar cuenta la concatenación de muchos de los mecanismos

descritos. De esta naturaleza es precisamente, la creencia en la legitimidad de una figura política (cuadro 2, E).

Vayamos a las preferencias apuntando su homología con las creencias, pues antes de desear algo, tomamos posesión cognoscitiva de ese algo, por lo que las preferencias son una forma particular de las creencias. Siguiendo a Hampshire, Habermas señaló que “expresar una intención, o imputar una intención de hacer algo, es similar en muchos aspectos a expresar o imputar una creencia” (Habermas, 1993: 265). Entonces, muchos de los mecanismos anteriormente enlistados son aplicables a las preferencias, por lo que bajo los supuestos de la TER podríamos hablar de *deseos racionales* cuando además de ser exógenos a la situación resultan verosímiles, o de *preferencias ilusorias* si éstas no son verosímiles. Sin embargo, mecanismos específicos a los deseos son las *preferencias adaptativas* y *contraadaptativas*, que reducen o amplifican la disonancia actuando sobre los deseos.

La interacción entre preferencias y creencias constituye una fuente más de racionalidad e irracionalidad en el universo subjetivo del actor. Para abordarla, ampliaré el ejemplo de Elster sobre la democracia y la democratización como fuentes tanto de las creencias del actor sobre sus oportunidades de participación, como de sus preferencias de participar políticamente. En principio, no hay razón para pensar que puedan realizarse todas las combinaciones lógicamente posibles, pues deseos y creencias covarían de modo que algunas asociaciones son imposibles o inestables; la existencia de una misma causa antecedente es una de las razones de que la variación no sea infinita (Elster, 1995: 179).

Una primera manera de covariación entre creencias y preferencias es la sobre-determinación, que opera cuando el mismo factor antecedente incrementa tanto las oportunidades como los deseos de llevar a cabo una acción: un ejemplo es la emergencia de la legitimidad democrática como causa de mayores ambiciones de participar en la vida pública y de las posibilidades de satisfacer el deseo (cuadro 3, renglón A). El caso inverso es cuando una misma causa disminuye tanto las oportunidades como los deseos de emprender una acción: la nueva legitimidad democrática podría inhibir tanto el deseo como las oportunidades de competencia de los políticos a través de un partido asociado al viejo régimen (cuadro 3, B).

Otro mecanismo que Elster considera anómico es cuando a mayores deseos de emprender una acción concurre la creencia en menores oportunidades, combinación ilustrada por Tocqueville para quien en la democracia, “la misma igualdad que le permite a cada hombre abrigar grandes esperanzas, lo hace débil”. Otro ejemplo sería cuando la democratización dispara las demandas públicas de reparación de agravios o carencias, mientras las posibilidades del sistema legal o económico son las mismas que en el régimen antecedente. Otro subcaso de esta

combinación es la reactancia, que implica la tendencia a preferir lo que es difícil de alcanzar. Un ejemplo más es la curva *J* de Davis (cuadro 3, C), que ocurre cuando “la fase a largo plazo del crecimiento se ve seguida por una fase a corto término de estancamiento u ocaso económico [...] [mientras] las expectativas de ascenso [...] recién creadas por el periodo de crecimiento, se alejan cada vez más de su satisfacción” (Stone, 1977: 78). Esta brecha entre deseos y oportunidades es la forma elemental de las teorías de la crisis de legitimidad como desajuste entre expectativas y capacidades estatales que postularon tanto los llamados *neo-conservadores* como la *nueva izquierda* en los años setenta (Weil, 1989).

El caso inverso es cuando las mayores oportunidades son acompañadas del debilitamiento de la preferencia. Una muestra paradójica sería el crecimiento de los padrones electorales que reducen el valor personal del voto, conduciendo a un elector racional a preferir no participar, o en el caso de una autoridad con la que un individuo simpatiza pero cree que cuenta con mucho respaldo, conducirlo a no participar en acciones de apoyo (cuadro 3, D). Como se advierte, entre la brecha y el debilitamiento anida la posibilidad de relaciones compensatorias, cuya frecuencia empírica –como en todos los demás casos– debe documentarse. En este repertorio, la forma con más consecuencias sociales es la distancia entre las aspiraciones y oportunidades, y no tanto la simple restricción de estas últimas. Además, la brecha aumenta o disminuye en virtud de mecanismos racionales o no racionales sobre las creencias, las preferencias o ambas. Un ejemplo de acortamiento desde los deseos es el apunte de Tocqueville: “en la antigüedad, los hombres pensaban en impedir que los esclavos rompieran sus cadenas; hoy lo que se intenta es que no deseen romperlas”.

Las causas y consecuencias de la brecha tienen sin embargo más de una EM. Para Gambetta, la paradoja de Stouffer no consiste en la casual coincidencia de más preferencias por la promoción, con menores oportunidades de lograrla, sino en que instituciones con más promociones, incentivarán el interés de los individuos en lograrla, lo que a la postre hará crecer los deseos por encima de las oportunidades, disparando la frustración. En mi opinión, este argumento concatena dos mecanismos: primero el efecto *marco* (cuadro 3, E) y después algunos de los compilados por Gambetta, para quien la explicación de Stouffer descansa en un mecanismo irracional: los individuos comparan sus deseos con los de sus pares, igualando sus preferencias. Algo semejante ocurre según el mecanismo de emulación de Taylor: mientras más gente obtenga promoción, más fuerte será el sentimiento de que lograrla es importante. Elster diría que las preferencias adaptativas son un mecanismo racional que actúa sobre los deseos: cuando la promoción es frecuente, los que no tenían una fuerte preferencia por la promoción, la tendrán

CUADRO 3  
Mecanismos de interacción de creencias y preferencias

|     |                  |          |                                |          |                                                             |
|-----|------------------|----------|--------------------------------|----------|-------------------------------------------------------------|
| (A) | Democracia       | ◀ +<br>+ | Deseos<br>Oportunidades        | ▶ Acción | <i>Impulsadas por sobredeterminación</i>                    |
| (B) | Democracia       | ◀ -<br>- | Deseos<br>Oportunidades        | ▶ Acción | <i>Inhibidas por sobredeterminación</i>                     |
| (C) | Democracia       | ◀ +<br>- | Deseos<br>Oportunidades        | ▶ Acción | <i>Brecha deseos oportunidades:<br/>reactancia, curva J</i> |
| (D) | Democracia       | ◀ -<br>+ | Deseos<br>Oportunidades        | ▶ Acción | <i>Brecha oportunidades deseos<br/>debilitados</i>          |
| (E) |                  |          | Deseos<br>+ ↑<br>Oportunidades | ▶ Acción | <i>Marco: impulsa por oportunidades</i>                     |
| (F) |                  |          | Deseos<br>+ ↓<br>Oportunidades | ▶ Acción | <i>Ilusiones</i>                                            |
| (G) |                  |          | Deseos<br>- ↑<br>Oportunidades | ▶ Acción | <i>Marco: inhibe por oportunidades</i>                      |
| (H) |                  |          | Deseos<br>- ↓<br>Oportunidades | ▶ Acción | <i>Adaptativas</i>                                          |
| (I) | Si P en X,...    |          | también en Y                   | ▶ Acción | <i>Difusión, derrama, dotación</i>                          |
| (J) | Si no P en X,... |          | entonces sí en Y               | ▶ Acción | <i>Compensación</i>                                         |
| (K) | Si P en X,...    |          | entonces no en Y               | ▶ Acción | <i>Concentración</i>                                        |

Fuente: elaboración propia con base en Elster, 1995: 180-184.

(cuadro 3, C). Por su parte, la explicación de Merton descansa en las expectativas irracionales de la gente, mas no en sus preferencias: “si objetivamente poco es posible, la gente tiende a creer que nada lo es; en el otro extremo, si algo es posible, tiende a creer que todo lo es”. Boudon, también explica la frustración por cambios en las expectativas, pero presenta un mecanismo racional (cuadro 3, D): cuando los individuos cuentan con oportunidades objetivas de promoción invierten en lograrla, por lo que se sentirán muy frustrados si no la concretan (Gambetta, 1998: 115-118).

Otra forma de covariación entre deseos y creencias será cuando los primeros impulsan ilusiones. Si alguien prefiere obedecer autoridades legítimas pero originalmente piensa que no lo son, pudiera modificar sus creencias ilusionándose con que finalmente lo son (cuadro 3, F), pero también podría adaptar sus deseos acudiendo al expediente de reducir la disonancia, como ocurre en la fábula del zorro y las uvas, en donde una vez que el zorro descubre que no podrá alcanzarlas concluye que están amargas, o, en el vocabulario de nuestra problemática, que la legitimidad no es tan importante para la gobernación (cuadro 3, H). No es claro, sin embargo, “que los deseos modelados mediante la reducción de la disonancia sean irracionales *ipso facto*” en tanto que los configurados por “mecanismos de incremento de la disonancia son más obviamente irracionales” (Elster, 1991: 28). Por otra parte, no existe ley que informe que siempre que haya preferencias y creencias contradictorias se reducirá la disonancia a través de ilusiones o mediante el ajuste a la baja de los deseos. Lo que existe es el mecanismo que ofrece las posibilidades de que la reducción sea mediante ilusiones *versus* preferencias adaptativas.

La creencia de que existen mayores oportunidades de actuar de cierto modo puede estimular los deseos de actuar de ese modo; en el caso de las democratizaciones esa creencia corresponde a la aparente sobredemanda y ciclo de movilizaciones que generan (cuadro 3, E). Paradójicamente, el caso inverso también es cierto: la creencia de menores oportunidades de tal o cual modo de acción podría inhibir los deseos de actuar de esa forma (cuadro 3, G). Estas combinaciones amplían o reducen la disonancia prospectivamente y Elster les llama *efecto marco*, pues actúan en la base cognoscitiva de la motivación y consisten en “la inversión de preferencias inducida por un nuevo encuadre de la situación”. Y aunque pareciera que las personas escogen el marco que les hará felices, tampoco “es obvio que los mecanismos motivacionales no conscientes sean capaces de operar de esta manera” (Elster, 1991: 30).

Otra forma de sobreposición entre preferencias y creencias es cuando algunas metapreferencias definen la manera en que el individuo formará su creencia o su deseo. Mecanismos de este tipo son la difusión, la compensación y la concentración (cuadro 3, I, J, K):

el efecto de difusión establece que si una persona sigue cierta pauta de conducta *P* en una esfera de su vida *X*, también seguirá la misma pauta *P* en la esfera *Y*. El efecto de compensación establece que si un individuo no sigue *P* en *X* si puede lo seguirá en *Y*. El efecto de concentración, por último, dice que si la persona sigue *P* en *X*, no lo hará en *Y* (Elster, 1998).

En términos de creencias, la difusión implicaría personas que por conceder o negar legitimidad a una pieza del régimen también se la otorgan o niegan a otra: quien siga esta regla no podría ser considerado *ingenuo filósofo* que hace distinciones finas entre, por ejemplo, el Poder Legislativo y el Ejecutivo. Por su parte, quienes aplicaran la *compensación*, es decir, aquellos que si no legitiman una figura lo hacen con otra, también producirían juicios heterónomos a partir de una regla de constitución de las creencias preocupada por el equilibrio. Por último, quien *concentra* su opinión sobre una figura, podría producir juicios autónomos sobre la base de distinciones o sin ellas. Como se advierte, la compensación y la concentración arrojan un *efecto de suma cero*, pero no tienen por qué presentarse conjuntamente.

Hasta aquí, referí creencias y preferencias sin importar la motivación del individuo, o bien en la subjetividad de una persona cuya base motivacional es el autointerés sólo tangencialmente tocado por otras motivaciones. ¿Qué sucede si declinamos del supuesto de monomotivación y aceptamos otros resortes de la acción?

Según Hirschman, en la tradición occidental, el antagonismo motivacional entre razón y emoción se remonta a Platón. En la Edad Media la pasión por el honor parecía una motivación aceptable, que en el Renacimiento “alcanzó la condición de ideología dominante conforme la influencia de la Iglesia retrocedía”. En esos años, sin embargo, la demolición de los héroes ya había comenzado: para Hobbes, las virtudes heroicas eran simples formas de la autoconservación, del amor propio para Rochefoucauld o de la vanidad para Pascal. Sucesivamente, escolásticos e ilustrados diagnosticaban consecuencias desastrosas para los individuos y pueblos abandonados al gobierno de sus pasiones (Hirschman, 1999: 39, 44 y 65). La separación radical entre razón y emoción, o interés y emoción, fue acompañada del hecho histórico que derogó “el rol del afecto en la esfera pública” y asoció la emoción a la “distracción, distorsión, extremismo e irracionalidad” (Marcus, Neuman y MacKuen, 2000: 2). No obstante, a la vuelta de los siglos, en el campo del racionalismo contemporáneo, la investigación en psicología cognoscitiva y las neurociencias (Damasio, 2001: 10) han replanteado la separación: una crítica interna a la TER acepta que las corazonadas o sentimientos pueden “fomentar la conducta racional en situaciones de indeterminación” (Elster, 2002: 347) e instalados en la tradición científica, hay quienes defienden que entre

conocimiento y afecto domina la interacción, pero si hubiese sucesión, la “conciencia sería la última y no la primera palabra” (Marcus, Neuman y MacKuenn, 2000: 8 y 39).

Después de Maquiavelo, el demoledor retrato emocional del hombre y el fracaso de distintas prédicas para autolimitarlo, de la psicomaquia a la razón, pasando por la religión, condujeron a la identificación y elogio de una tercera motivación. La idea de oponer los intereses y las pasiones apareció por primera vez –conforme a Hirschman– en la obra del duque de Rohan, publicada en los límites del siglo XVIII. En ese trabajo, se relegaba significativamente la razón “al papel meramente instrumental de advertir dónde está el interés”, pero en sus orígenes, significó lo mismo interés en la riqueza que interés en la salud, interés de conciencia, que interés en el honor. Y junto a esta generosa cobertura semántica, que combinaba las pasiones suaves con la recta razón, un atractivo adicional era que proporcionaba predictibilidad y constancia a la vida social. A la postre, con todo, el sentido amplio del interés cedió paso a su entendimiento estrecho y finalmente dominante: el interés fue convirtiéndose en interés por la riqueza, bienes materiales y acaso poder (Hirschman, 1999: 35, 56-57 y 66).

Por su parte, la sociedad entre interés y razón no deja de ser problemática. Apoyado en Habermas y Barry, Elster señala que un agente racionalmente motivado buscará la comprensión antes que el éxito, comprometiéndose con “tres pretensiones de validez: la verdad de las proposiciones, la rectitud normativa y la sinceridad o veracidad, por lo que ha de estar abierto a la argumentación racional y dispuesto a cambiar su perspectiva como resultado de tal argumentación”. En este caso, la razón resulta instrumental al interés de ser comprendido, pero el origen motivacional de esta finalidad no se aclara. Por su parte, Elster define al interés como “la orientación a mejorar la situación de cualquier subgrupo empírico de la sociedad, sea en placer, riqueza, fama, estatus o poder, asumiendo que los subgrupos constituidos por una sola persona constituyen un importante caso especial” (Elster, 2002: 410). Ahora, la razón resulta instrumental al interés, pero este último es entendido casi como interés material. Por supuesto, con esta terminología se abren nuevos problemas: por ejemplo, si el placer del subgrupo se realiza en la comprensión, ¿qué tipo de motivación sería ésta? En ambos casos, por si las paradojas anteriores fueran pocas, confiar en que la razón indicará el interés o la ruta de la comprensión, no deja de ser una hipótesis problemática.

En Weber la razón es instrumental a los fines y a los valores, pero en Elster siguiendo a Habermas, la razón es un fin, una motivación particular cuya misión es lograr la comprensión, al tiempo que también es instrumental no sólo a los valores, sino que llega a serlo a las emociones. En mi opinión, el objetivo de la

comprensión podría entenderse como un valor, es decir, como un caso particular de la acción racional con arreglo a valores, por lo que mi elenco motivacional base es el weberiano, insistiendo en que por *fin* entiendo *interés*.

Por último, debiera considerar cómo interactúan las motivaciones, pues aquí tenemos una fuente más de indeterminación de la que distintos mecanismos pueden dar cuenta. Según Elster, cualquier motivación transita dos filtros antes de ser profesada ante los demás: “en primer lugar, ha de ser aceptable para la propia persona; en segundo lugar [...] también para otras personas”, por lo que propone entender la puesta en escena de las motivaciones y el repertorio de sus transformaciones con mecanismos específicos, que serían la *transmutación* y la *tergiversación*.

La transmutación ocurre cuando “el deseo de estar motivado por *X* origina la creencia de que uno desea *Y* por *X* y no por la motivación real propia *Z*”. Por su parte, la tergiversación implica “que si yo profeso la motivación *Z* que me hace desear *Y*, los demás me castigarán, por ello, profeso la motivación *X* para desear *Y*”. Dicho de otro modo, el cambio en la primera es real, mientras que en la segunda sólo es aparente, pero ninguno de los dos opera libremente, a voluntad del actor ni de su entorno, sino que los limitan la restricción de coherencia “que existe porque la concepción de imparcialidad que se adopta en un determinado momento ha de ser coherente con las concepciones imparciales adoptadas en anteriores ocasiones” y la restricción de imperfección que “existe porque una coincidencia perfecta entre el interés propio y el argumento imparcial sería oportunista de un modo a menudo demasiado transparente” (Elster, 2002: 411, 419 y 420). Para Elster, ambas restricciones aplican completamente en el caso de la tergiversación, mientras que en la transmutación la restricción de incoherencia podría no aplicar. Un ejemplo de transmutación y tergiversación de motivaciones impulsada por la democratización, es decir, por efecto marco, sería el de los políticos que queriendo estar motivados por una racionalidad con arreglo a valores, en este caso, los valores democráticos, lo llegan a estar, mientras que otros, sabiéndose conducidos por el autointerés o cualquier otro impulso públicamente inconfesable, se dicen motivados por una racionalidad con arreglo a valores.

La proscripción de las emociones de la fachada de la vida pública podría calificarse como un acto repetido de tergiversación, en que la motivación *X* —una emoción— que explica la acción *Y* es presentada como motivación *Z* —el interés nacional—. Para ilustrar esta práctica acudiría al ejemplo del propio Elster sobre la envidia, que es una emoción “que no queremos reconocer ante otras personas ni ante nosotros mismos”, por lo que, citando a Schoeck, “a los escritores modernos se les hace difícil incluso admitir esta emoción en otras personas” en lo que constituye un “caso auténtico de represión” que conduce al teórico político y al

crítico social “a ver un concepto que se les hace cada vez más incómodo para ser utilizado como una categoría explicativa o en referencia a un hecho social” (Elster, 2002: 203 y 204).

Con estos argumentos en mente, sobraría decirlo a estas alturas, suponer actores monomotivados en su acción sólo podría justificarse en una heurística elemental, por lo que el *menage à trois* de La Bruyère y la tipología cuatripartita de Weber nos obligan a pensar el curso de la acción social en situaciones donde no sólo hay sobreposición, contradicciones, conraintenciones, falsificaciones e inconsistencias entre creencias y preferencias, sino también motivaciones múltiples, interpenetradas, transmutadas y tergiversadas por el actor.

## Implicaciones para la investigación de la legitimidad

Hasta aquí, sobre la base de una primera distinción entre creencias, preferencias y motivaciones racionales y no racionales, referí al menos 18 mecanismos de constitución de creencias, 11 maneras de interacción preferencias/creencias y dos mecanismos de modificación de motivaciones. No intento, debo insistir, presentar las piezas de una teoría, sino las herramientas de una heurística, pues articular una teoría suponiendo individuos con motivaciones, creencias y preferencias tanto racionales como no racionales e interactuando entre sí, sería describirlo todo sin explicar absolutamente nada. A cambio, propongo un conjunto de mecanismos que nos permitan pensar *ex ante* y explicar *ex post* por qué los individuos tienen las creencias que tienen y cuáles fueron o pueden ser los efectos de sus actitudes sobre sus conductas. Por último, los mecanismos considerados tienen distintos niveles de abstracción y cobertura, pues incluí desde micromecanismos concretos acerca de las creencias de las personas, como las ilusiones, micro-macro-mecanismos un poco más generales que involucran creencias y acciones, como los umbrales o la negociación, y micromecanismos base o que se pretenden generales acerca de la difusión de creencias como la razón transubjetiva, o que implican creencias y acciones como la teoría de la inteligencia afectiva.

La aplicación de estos mecanismos al entendimiento de los procesos de legitimación de una figura política implica separar e identificar primero el nivel del análisis: no utilizaremos los mismos mecanismos si queremos dar cuenta del por qué y el cómo de las creencias de la gente, que si se tratara del por qué y el cómo de sus conductas. Un ejemplo común de la falta de esta distinción sería explicar el por qué y las consecuencias de la desaprobación al desempeño gubernamental: si suponemos un individuo racional suficientemente informado, es decir, si acudimos al mecanismo de la racionalidad, podríamos pensar que la desaprobación

deriva de que los rendimientos que el gobierno le ofrece están por debajo de su umbral. Pero sólo la ingenuidad nos haría desplazar este mecanismo acerca de la formación de sus creencias a la predicción o explicación de acciones antigubernamentales, pues ese mismo individuo actuará de distintas maneras según crea que se le presentan sus oportunidades, siendo su desaprobación la misma causa eficiente de alejarse del sistema político, votar por otro partido o por el mismo partido en el gobierno dependiendo de si cree que todas las alternativas políticas son igual de malas, si considera que hay una fuerza política superior o si piensa que el partido en el gobierno, siendo malo, es el menos malo, respectivamente.

Un ejemplo de aplicación de la EM concatenados sería el argumento de Olson y Hafer acerca de la interacción paradójica entre creencias y preferencias anudando tres dispositivos que explican la legitimación de las condiciones de desigualdad social entre los que la experimentan: el primer micromecanismo gravita sobre una creencia ilusoria, caliente o motivada, a saber, “la motivación a creer que el mundo es un lugar justo”, el segundo micromecanismo implica al grupo de referencia y la confección de una creencia no racional, consistente en “la tendencia de los individuos en desventaja a reportar relativamente menos experiencias personales de discriminación” porque se comparan con sus pares y no con quienes no experimentan discriminación. El tercero, un micro-macromecanismo, refiere la influencia del agregado social sobre el individuo y “es el hecho simple de que por lo regular, es socialmente indeseable decirse resentido por la privación” (Olson y Hafer, 2001: 158). Si esta explicación la trasladamos al tema de la legitimación de una autoridad, podríamos suponer que las personas tienden a querer creer que los gobiernos gobiernan para el bienestar público, que los gobernados compararán los resultados de una política pública en relación con sus pares en iguales o peores condiciones de vida y, por último, que podría ser igual de indeseable socialmente decirse especialmente maltratado por el gobierno.

Ahora, sin embargo, no se trataba de concluir la aplicación, sino tan solo de sugerirla a partir de un inventario de mecanismos. Hay muchos temas pendientes por pensar, problemas por construir y soluciones por probar. Por ejemplo: si bien la EM de la frustración de Stouffer y Gambetta parece lógicamente aplicable, no sin paradojas y desafíos, a una comunidad política –los gobiernos con rendimientos que incentivan la demanda podrían generar mayores demandas y sentimientos de frustración– aparecen dudas a propósito de la escala –gobiernos locales, nacionales, supranacionales– y quizá con más fuerza respecto al enganche emocional de las personas, pues no implica por igual a un individuo ser promovido en su trabajo, que lograr la pavimentación de una vía que utilizará de vez en cuando. Finalmente, documentar de manera empírica, a través de trabajo experimental o por encuestas, algunos de los mecanismos postulados aguarda investigadores creativos y pacientes.

## Bibliografía

- Boudon, Raymond  
 1998 “Social mechanisms without black boxes”, en Peter Hedström y Richard Swedberg, eds., *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 172-203.
- Boudon, Raymond, et al., dirs.  
 1997 *Cognition et sciences sociales. La dimension cognitive dans l'analyse sociologique*, Presses Universitaires de France, Paris, 281 pp.
- Coleman, James  
 1994 “Microfundamentos y conducta macrosocial”, en Jeffrey Alexander, et al., comps., *El vínculo micro-macro*, Gamma/Universidad de Guadalajara, Jalisco, pp. 189-212.
- Damasio, Antonio R.  
 2001 *El error de Descartes. La emoción, la razón y el cerebro humano*, Crítica, Barcelona.
- Elster, Jon  
 1991 *Juicios salomónicos. Las limitaciones de la racionalidad como principio de decisión*, Gedisa, Barcelona, 231 pp.  
 1995 *Psicología política*, Gedisa, Barcelona, 214 pp.  
 1998 “A plea for mechanisms”, en Peter Hedström y Richard Swedberg, eds., *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 45-71.  
 1998a *Deliberative Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 1-18.  
 2002 *Alquimias de la mente. La racionalidad y las emociones*, Paidós, Barcelona, 536 pp.  
 2002a *Ulises desatado. Estudios sobre racionalidad, precompromiso y restricciones*, Gedisa, Barcelona.
- Gambetta, Diego  
 1998 “Concatenations of mechanisms”, en Peter Hedström y Richard Swedberg, eds., *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 102-124.
- Habermas, Jürgen  
 1993 *Teoría de la acción comunicativa: complementos y estudios previos*, Rei, México.
- Hedström, Peter  
 1998 “Rational imitation”, en P. Hedström y R. Swedberg, eds., *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hedström, Peter, y Richard Swedberg  
 1998 “Social Mechanisms: An introductory essay”, en Peter Hedström y Richard Swedberg, eds., *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 1-31.

Hirschman, Albert O.

- 1999 *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos en favor del capitalismo previos a su triunfo*, Ediciones Península, Barcelona.

Kuran, Timur

- 1998 "Social mechanisms of social dissonance reduction", en Peter Hedström & Richard Swedberg, eds., *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.

Marcus, George, Russell Neuman y Michael MacKuen

- 2000 *Affective Intelligence and Political Judgment*, The University of Chicago Press, Chicago, 199 pp.

Merelman, Richard

- 1966 "Learning and legitimacy", en *The American Political Science Review*, vol. LX, núm. 3, septiembre, pp. 548-561 [The American Political Association, Wisconsin].

Moscovici, Serge

- 2003 "Precondiciones para la explicación en psicología social", en *Polis 03*, vol. DOS, pp. 11-47 [Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México].

Olson, James M., y Carolyn L. Hafer

- 2001 "Tolerante of Personal Deprivation", en John Jost y Brenda Major, eds., *The Psychology of Legitimacy. Emerging Perspectives on Ideology, Justice, and Intergroup Relations*, Cambridge University Press, Cambridge.

Popper, Karl

- 1997 *El mito del marco común. En defensa de la ciencia y la racionalidad*, Paidós, Barcelona.

Sørensen, Aage

- 1998 "Theoretical mechanisms and the empirical study of social processes", en Peter Hedström y Richard Swedberg, eds., *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.

Stone, Lawrence

- 1977 "Puntos de vista académicos recientes acerca de la revolución", en Lawrence Kaplan, comp., *Revoluciones. Un estudio comparativo desde Cromwell hasta Castro*, Extemporáneos, México, pp. 61-87.

Weil, Frederick

- 1989 "The sources and structure of legitimation in western democracies: a consolidated model tested with time-series data in six countries since World War II", en *American Sociological Review*, vol. 54, octubre, pp. 682-706.