

---

# ACCIÓN COLECTIVA, METAPREFERENCIAS Y EMOCIONES

---

Freddy Cante\*

## Resumen

**Cante, Freddy.** "Acción colectiva, metapreferencias y emociones", Cuadernos de Economía, v. XXVI, n. 47, Bogotá, 2007, páginas 151-174.

La acción colectiva es, fundamentalmente, un problema de consenso moral, político o ideológico de metapreferencias o de coordinación emocional; en segundo lugar, es un problema de negociación y de intensidad de la cooperación dependiente de las preferencias (ordenamiento de resultados individuales y colectivos). Aunque la acción colectiva depende de la capacidad de interacción estratégica y ésta abarca las motivaciones racionales (intereses) y no racionales (razones, pasiones y normas sociales), el tamaño de los grupos constituye un gran impedimento para organizar masivas y duraderas acciones, generadas desde abajo y no dependientes de incentivos selectivos controlados por una minoría organizada.

**Palabras claves:** acción colectiva, metapreferencias, negociación, cooperación. **JEL:** A13, D71, D74.

---

\* Ph.D. (c) en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Investigador adscrito al CEPI, Facultad de Ciencia Política de la Universidad del Rosario y al Instituto Superior de Educación Social ISES (Colombia). E-mail: documentosong@gmail.com. Este artículo fue recibido el 1 de febrero de 2007 y su publicación aprobada el 21 de noviembre de 2007.

## **Abstract**

**Cante, Freddy. "Collective action, meta-preferences and emotions," Cuadernos de Economía, v. XXVI, n. 47, Bogota, 2007, pages 151-174.**

Collective action is (fundamentally) a problem of moral, political or ideological consensus of meta-preferences or emotional coordination. It is also a problem of negotiation and the intensity of preference-dependent cooperation (ordering individual and collective results). Even though collective action depends on the ability to take strategic interaction and this covers rational (interests) and non-rational motivation (reasons, passions and social norms), group size constitutes a great impediment for organising mass, long-lasting action, produced bottom-up and not being dependent on controlled selective incentives by an organised minority.

**Key words:** collective action, metapreferences, negotiation, cooperation.  
**JEL:** A13, D71, D74.

## **Résumé**

**Cante, Freddy. « Action collective, métapréférences et émotions », Cuadernos de Economía, v. XXVI, n. 47, Bogota, 2007, pages 151-174.**

L'action collective est, fondamentalement, un problème de consensus moral, politique ou idéologique de métapréférences ou de coordination émotionnelle. Deuxièmement, c'est un problème de négociation et d'intensité de la coopération dépendant des préférences (mise en ordre de résultats individuels et collectifs). Bien que l'action collective dépende de la capacité d'interaction stratégique et celle-ci comprend les motivations rationnelles (intérêts) et non rationnelles (raisons, passions et normes sociales), la taille des groupes constitue un obstacle important pour organiser des actions massives et durables, produites à partir du bas et non dépendantes d'incitations sélectives contrôlés par une minorité organisée.

**Mot clés :** Action collective, métapréférences, négociation, coopération.  
**JEL :** A13, D71, D74.

## INTRODUCCIÓN

Destacados estudiosos del tema de la acción colectiva han examinado factores particulares que la hacen posible. Varios han hecho énfasis en la moralidad y las preferencias sociales (Elster 1989a y 1989b, Ferh y Fischbacher 2002, Gintis *et al.* 2005, Hirschman 1982, Parfit 1984, Sen 1967 y 1982, Taylor 1982); algunos en los incentivos selectivos (Olson 1965 y G. Hardin 1968) o en las emociones (Frank 1988, R. Hardin 1995, Petersen 2002); otros en las creencias (R. Hardin 2006, Schelling 1978 y Williams 2000); y, unos pocos, en las oportunidades (Tarrow 1994). En este artículo, se ofrece una explicación de cómo puede ser posible la acción colectiva, gracias a la articulación de factores como los enunciados, y se defiende la hipótesis de que las metapreferencias y las emociones son los elementos generadores o desencadenantes de tal proceso.

Aunque los autores anteriormente mencionados, han expuesto que la interacción estratégica ayuda a producir acciones colectivas, la evidencia empírica muestra –dándole la razón a Olson (1965)– que las minorías organizadas, sea en forma de agrupaciones como la comunidad o la clase política, tienen una mayor capacidad para actuar estratégicamente. En este trabajo, se defiende el planteamiento olsoniano, según el cual, las minorías organizadas suelen dominar a las mayorías dispersas y se constituyen en empresarios de la acción colectiva; que se relaciona con la idea de la “clase política” –concepto discutido en trabajos como el de R. Hardin (1995) y desarrollado por Gramsci (1971 y 2002) y Mosca (2004).

Finalmente, a manera de conclusión, se sugiere una posible tipología de los diferentes tipos de acción colectiva.

## DEL PROBLEMA DE LA NO COOPERACIÓN HACIA EL DEL DISEÑO

### **El enfoque tradicional: el problema de los colinchados**

En su versión más simple y marcadamente economicista, el problema de la acción colectiva es el de los colinchados. Existen algunas agrupaciones (clases sociales, sindicatos, vecindades, entre otros) que no logran propósitos colectivos o no acceden a bienes de consumo colectivo (seguridad, justicia, cambio social, entre otros), porque gran parte de los individuos que las componen no cooperan para tales empresas. La no cooperación es la opción preferida por muchos individuos, bien sea porque sus preferencias se limitan a fines exclusivos (marcadamente privados y personales) o porque prefiriendo, nominalmente, las finalidades colectivas buscan que sean otras personas quienes carguen con los costos reales de la acción colectiva.

La lógica de aquello que se podría denominar como inacción colectiva, radica en que el *autointerés* individualista perjudica el interés del grupo: si los individuos sólo cuidan de sí mismos, entonces fallan para actuar colectivamente, y a su turno, el desastre colectivo perjudica sus fines individuales. El clásico planteamiento liberal de autores como Smith y Hayek ha evidenciado las virtudes de la cooperación indirecta, la cual ocurre en el orden extenso del mercado –un orden complejo, impersonal, descentralizado, no organizado y no programado. Por efectos de la mano invisible (resultados sociales que dependen de las acciones de los individuos, pero no de sus voluntades), el autointerés individual (búsqueda de lucro) contribuye a los intereses de las colectividades (riqueza de las naciones, crecimiento de los mercados). El presumible fracaso de la cooperación directa es la otra cara de la moneda y ha sido expuesto por autores como Olson (1965) y G. Hardin (1968), quienes asumen que el problema se puede resolver mediante una mano visible (en especial la intervención estatal) que pueda premiar la cooperación y castigar la no cooperación de los individuos autointeresados. Otros autores como Sen (1967), Schelling (1978), Parfit (1984) y Elster (1989a, 1989b), también comparten la misma preocupación, aunque buscan trascender el economicismo y proponer otras soluciones basadas en la moral (cooperación voluntaria basada en la adopción de un patrón de preferencias), y en las vecindades y comunidades (presión social).

### **Interacción estratégica, disidentes, colinchados y costes**

La acción colectiva es un proceso de interacción estratégica (elección interdependiente) que requiere del consentimiento moral, político o ideo-

lógico (no disidencia, indiferencia o apatía) y de la cooperación racional (no colinchamiento) de los individuos que pertenecen a una colectividad. Además, la acción colectiva depende de las creencias y de las oportunidades endógenas y exógenas.

Como ha insistido Hardin (1997), haciendo una interesante interpretación de los planteamientos de Hobbes, Smith y Marx: el consentimiento o coordinación, supone una metapreferencia sobre determinado orden colectivo, la cual precede a la cooperación. Dicha metapreferencia sobre el orden, que puede ser el imperante o uno alternativo a éste, supone una moral, una ideología, una posición política o un interés de clase que lo sustente. Lo más frecuente es que un individuo esté, al menos, dispuesto a cooperar con acciones colectivas como una revolución, una misión suicida o con la construcción de una comuna libertina, si previamente, existe una metapreferencia, con relación a un orden social existente o deseado. Tan sólo especímenes con orfandad de valores y perfil de sicarios o mercenarios se unirían a cualquier acción colectiva, movidos solamente por preferencias estrictamente económicas y por el cálculo de costos y beneficios. Infortunadamente, retomando la preocupación de Sen (1967, 1982), Hirschman (1982), Gintis *et al.* (2005) y otros autores, la acción colectiva se ha planteado como un problema del *Homo economicus*, ignorando la otra faceta del pensamiento de Smith que se inscribe en su *teoría de los sentimientos morales*.

Como es típico en los procesos de interacción estratégica, el accionar colectivo supone al menos tres independencias: a) el consentimiento (y la cooperación) de cada individuo depende de las decisiones de todos; b) el consentimiento (y la cooperación) de cada individuo depende del consentimiento (y de la cooperación) de todos; y c) la decisión de cada individuo depende de las decisiones de todos.

De acuerdo con Sen (1982), la racionalidad examina la relación entre elecciones y preferencias (se prefieren las opciones o resultados que minimicen costos y maximicen beneficios), mientras que, la moralidad es un juicio a las preferencias (aunque las escogencias sean racionales pueden constituir preferencias sádicas o corruptas). La política, la ideología y los intereses de clases, también, podrían constituir juicios a las preferencias. Sen advierte que en un contexto de interdependencia estratégica, no es claramente discernible la conexión entre preferencias y resultados de las acciones individuales, por problemas de información y limitada influencia individual en los resultados colectivos e individuales. Asimismo, tanto la racionalidad

como la moralidad (y, obviamente, la ideología, la política y los intereses clasistas) están sujetos a dicha interdependencia. Sen insiste en que ciertos modelos de moralidad podrían identificar algunas acciones como inmorales (parcializadas o injustas), dadas las preferencias de todos los individuos que actúan en el proceso de interacción social.

Además del consentimiento, de la cooperación y de las creencias, la acción colectiva es costosa, puesto que, depende de oportunidades materiales e institucionales. Hay cinco facetas de este proceso, las cuales se enuncian y desarrollan enseguida:

- a. Consentimiento colectivo para pertenecer a una colectividad y para actuar en beneficio de ésta, lo cual supone un consenso (voluntad colectiva) o una coordinación (norma social), gracias a motivaciones como la razón y/o las emociones.
- b. Una vez existe consentimiento se requiere de la cooperación, la cual demanda solucionar un problema de negociación, para armonizar los intereses individuales con los fines colectivos.
- c. El consentimiento y la cooperación dependen de las creencias de los individuos y éstas juegan un papel estratégico. Los individuos dan su consentimiento y ofrecen cooperación si consideran que sus semejantes, también lo harán (señales y efectos de demostración que toman su propia dinámica por las creencias) y debido a la confianza que le inspiran (la cual es posible por la creencia de una interdependencia directa y/o continuada).
- d. Se presentan oportunidades endógenas para actuar colectivamente, las cuales abarcan posibilidades de organización e interacción estratégica (incluyendo el tamaño del grupo), además de habilidades y recursos.
- e. Existen oportunidades exógenas, las cuales son de carácter estructural y político.

### **Las motivaciones humanas y la acción colectiva**

Siguiendo a Elster (1999) las motivaciones humanas caen en tres categorías principales: interés, pasión y razón. El interés equivale a la prosecución de ventajas individuales o grupales, ya sea en forma de dinero, poder, honor o estatus. La pasión es una motivación visceral que puede llegar a quedar por fuera del control del individuo y/o del grupo. Las pasiones incluyen emociones (unas crudas como el miedo y la rabia; otras con referentes cognitivos como el resentimiento, el odio y la venganza; y algunas positivas, como el amor). Al lado de lo pasional, también, caben el hambre, la sed, el deseo sexual, los estados de dolor, los estados de intoxicación por consumo de drogas, el ansia por las drogas y la locura. La razón, por el contrario, es una capacidad imparcial que está motivada por preocupaciones

concernientes al bien común o por los deberes y derechos individuales, es una motivación, idealmente, desapasionada y desinteresada. Hay razones como el imperativo kantiano (no usar a otras personas como medios para nuestros fines) y el mandamiento cristiano de amar al prójimo como a sí mismo, las cuales nos impulsan al altruismo, aunque, como han subrayado Elster (1989a, 1989b, 1999) y Hirschman (1984) no siempre la razón se identifica con fines altruistas.

Por su parte Sen (1977) sugiere la distinción entre la simpatía y el compromiso que, no obstante, se podría complementar con las ideas de Elster sobre motivaciones. La simpatía es entendida como una externalidad (el bienestar o malestar de otra gente afecta nuestra función de bienestar) y podemos tener preferencias sociales e incluso emociones (hacia nuestro gremio o clase social) que constituyen un refinado egoísmo. El compromiso obedece a una elección basada en principios (normas sociales, leyes, razones), impone una cuña entre la escogencia y el bienestar personal, y muchas veces puede conducir al sacrificio.

La acción racional supone una elección deliberada que ayuda a mejorar los intereses grupales o individuales. Ésta supone unas capacidades cognitivas para elegir la vía del menor esfuerzo, es decir, escoger los medios menos costosos para alcanzar los fines seleccionados; y actuar estratégicamente, que quiere decir, escoger las opciones más benéficas con relación al tiempo, y a las estrategias que permitan sacar ventaja a los adversarios y/o establecer alianzas provechosas con otros.

La razón motiva a la acción sobre la base de unos principios o normas. Las pasiones pueden ser emociones crudas que incitan, instintivamente, a la acción (el hambre o la rabia), o emociones con referente cognitivo que inciden para actuar de una manera explosiva y desenfrenada (el odio o el resentimiento). Mientras que, las razones tienen una larga vida, las pasiones son efímeras, aunque algunas decisiones racionales (como el ansia insomne de lucro) y algunos principios basados en la razón (la lealtad con una causa revolucionaria), pueden estar afectados por fuertes emociones. La razón y la pasión son motivaciones más directas para la acción, son menos permeables a la decisión calculada, estratégica y consecuencialista de la racionalidad. No obstante, pueden existir usos estratégicos de los argumentos, de la razón, de las normas sociales y de las emociones, como lo han explorado Schelling (1960), Frank (1988), Elster (1995) y Petersen (2005).

La acción colectiva está afectada por las mencionadas motivaciones, no es una acción meramente racional, no es un mero juego de intereses y estra-

tegias. Existen ciertas acciones colectivas más intensivas en pasiones y/o razones que en cálculo racional de costos y beneficios.

### **El consentimiento para actuar colectivamente**

Siguiendo y ampliando el planteamiento de R. Hardin (1997), la acción colectiva supone dos etapas: la primera corresponde a un consentimiento de los individuos con relación a un orden social establecido o deseado; y la segunda, a una negociación en la cual se deciden a ofrecer su respectiva cuota de cooperación y se definen las condiciones de ésta. En el lenguaje económico, el consentimiento equivale a resolver un problema de coordinación, lo cual supone hallar una moneda común (un medio general de pago que todos aceptan), que hace posible que, sobre la base de un patrón compartido de preferencias (metapreferencia), cada individuo estime los costos y beneficios de cooperar y de no cooperar. El consentimiento suele estar, principalmente, motivado por la razón y/o por la emoción; mientras que, la cooperación depende más de la intensidad de las preferencias, con relación a los intereses que obedecen a un cálculo racional de costos y beneficios.

Cuando hay una razón para actuar colectivamente, el consenso equivale a la existencia de una visión del mundo compartida. De igual manera, se puede entender, en términos más formales, como una metapreferencia que orienta las preferencias cotidianas e inmediatistas hacia un determinado orden social. La metapreferencia, de acuerdo con Sen (1982) moldea el ordenamiento de preferencias, es un “ordenamiento de ordenamientos” y no sólo sirve para describir distintas moralidades sino, también, ideologías, prioridades políticas o intereses de clase.

Para autores como Gramsci (1971) y Bleiker (1997) una visión del mundo dominante (hegemónica) se expande a todos los aspectos de una sociedad y abarca ideología, moralidad, cultura, lenguaje y poder, y es un conjunto de valores fundamentales que permite diferenciar lo correcto de lo incorrecto, lo moral de lo inmoral, lo bueno de lo malo, y lo verdadero de lo falso. Gramsci (2002) hace énfasis en que el consentimiento o voluntad colectiva se logra mediante la educación (persuasión, argumentación) de la sociedad civil, puesto que, ésta constituye un campo de batalla ideológica y una esfera de “indiferencia jurídica”, es decir, un terreno libre de sanciones y obligaciones tributarias impuestas por la clase gobernante.

Hirschman (1982) –quien recoge los planteamientos de autores como Sen (1974)–, hace énfasis en que los seres humanos sufrirían carencia de propósitos, serían entes sin sentido o tontos racionales, si tan sólo estu-

viesen movidos por preferencias económicas individualistas que atañen a los gustos y a las escogencias cotidianas. En realidad, las personas tienen deseos de segundo orden o metapreferencias que no sólo incluyen a sus semejantes, también, dan un sentido a su vida (dan una dirección y un significado a sus escogencias cotidianas de primer orden). Desde esta perspectiva, el dilema del prisionero con el cual se asocia, simplistamente, el problema de la inacción colectiva, conduce a desastres colectivos cuando los individuos prefieren cuidar de sí mismos, pero si existen metapreferencias (cierta moralidad, compromisos colectivos o algunas preferencias sociales), puede existir cooperación.

De una manera similar, se podrían plantear soluciones a la denominada paradoja liberal de Sen (1970). Cuando existe una metapreferencia que prioriza los valores liberales, entonces, un censor pudibundo debería renunciar a sus preferencias autointeresadas (de saciar sus ansias de intromisión) y dejar que un libertino se deleite con la lectura de *El amante de Lady Chatterly*. Con relación a la pobreza, algunos autores argumentan que lo prioritario está en el ámbito de las metapreferencias y no en los incentivos que, artificiosamente, buscan cambios en las preferencias. Si la metapreferencia prioriza valores como la generosidad y el igualitarismo, entonces, los individuos egoístas deberían renunciar a sus privilegios y compartir con los pobres –esto guarda estrecha relación con los llamados a la moralidad que hacen autores como Parfit (1984) y Cohen (2000).

Las visiones del mundo compartidas y las metapreferencias, también, permiten reducir, ostensiblemente, los costos de la cooperación: los individuos valoran más sus fines últimos o estilos de vida que sus escogencias o intereses inmediatistas. Hirschman (1982) explica el viraje del interés privado (egoísta) hacia la acción pública, en parte, por la presencia de ideologías que privilegian lo colectivo sobre lo individual, y el viraje inverso cuando son los valores del neoliberalismo los que se imponen en la mentalidad de la gente.

Cuando existen relaciones sociales horizontales, el consenso se logra gracias a la educación, la formación, la argumentación y la intervención de unos “intelectuales orgánicos”, quienes orientan a grandes sectores de la sociedad civil, en la perspectiva de Gramsci (2002). Cuando existen relaciones verticales, existe una hegemonía impuesta, debido a que, la clase política impone sutil o descaradamente, una visión del mundo dominante a la sociedad civil (Bleiker 1997).

En acciones colectivas muy costosas como los ataques suicidas (cuando el terrorista sabe muy bien que su misión será exitosa a condición de que

muera en el proceso), las huelgas de hambre, el autoinmolamiento, entre otras, la evidencia disponible muestra que los individuos actúan sobre la base de fuertes convicciones (o visiones del mundo), como 'gente buena' en el sentido aristotélico, es decir, no motivada por el miedo o la vergüenza (Elster 2005, 233-241).

Cuando son las emociones las que impulsan a actuar colectivamente, éstas hacen las veces de líderes o referentes de coordinación de la acción colectiva, además, alteran el ordenamiento racional de preferencias y hacen que los individuos sean insensibles a los costos que acarrea la cooperación. De acuerdo con Petersen (2002), las emociones coordinan a legiones de individuos egoístas y vagamente conectados en una dirección particular, y crean un sentido de acción urgente que, pese a los costos (incluida la pérdida de la vida), priorizan la concreción de un deseo colectivo que se torna compulsivo. Por cierto, se subraya emociones como el odio, el resentimiento y la venganza, las cuales son activadas por ciertas creencias (referentes cognitivos) y normas colectivas, es decir, suponen la previa existencia de colectividades con valores, historias e identidades en común.

Petersen (2002, 2005, 2006) sugiere que la relación de causalidad de estas emociones se describe así: hay una transformación social que altera los conjuntos de oportunidades de una colectividad, sus miembros reciben cierta información y forman una determinada creencia que produce una emoción la cual, a su turno, activa un acuciante deseo, y éste impulsa a la acción. Los deseos activados por la emoción no obedecen a ningún cálculo y alteran los ordenamientos racionales de las preferencias. Además, presas de sus emociones, las personas suelen distorsionar sus creencias y la información disponible. En el Cuadro 1 se sintetizan las mencionadas relaciones de causalidad.

No obstante, Petersen y R. Hardin insisten en lo triste de tal hallazgo: históricamente, han existido acciones colectivas exitosas y millares de individuos que se han comportado irracionalmente (sacrificando lo mejor de sí por su colectividad), pero el éxito de grupos o comunidades específicos se labra con la desgracia de las colectividades agredidas. Hay emociones como el odio y la venganza que alteran los ordenamientos de preferencias, de tal suerte que, la destrucción de grupos rivales y la defensa incondicional de la colectividad a la que se pertenece, son más prioritarios que, por ejemplo, la seguridad y la autoestima. Gran parte de las acciones colectivas destructivas típicas de comunidades muy cerradas y del conflicto étnico pueden ser explicadas por las emociones.

**CUADRO 1**  
**RELACIÓN DE CAUSALIDAD ENTRE CREENCIAS, EMOCIONES Y DESEOS URGENTES QUE IMPULSAN A LA ACCIÓN**

Creencia	Emoción	Deseo para actuar
Existe un peligro o amenaza	Miedo	Huir o pelear
Alguien o algo me ha causado daño	Rabia	Propinar un castigo espontáneo a ese alguien o algo.
Alguien o algo ha causado daño y es intrínsecamente nocivo	Odio	Destruir el objeto del odio.
Alguien ha hecho algo malo a otra gente	Indignación	Rehuir de esa persona
Uno o varios individuos, antagonistas al grupo al que se pertenece, alcanzan un estatus superior y quizás no merecido	Resentimiento	Tomar acciones para reducir el estatus del adversario, incluyendo la violencia.
Otra persona no debería poseer el bien o la ventaja que uno desea	Envidia	Poseer el bien u objeto deseado y en casos extremos destruirlo
Uno ha causado un daño sobre alguien o algo	Culpa	Buscar castigo y expiación
Uno ha cometido una conducta ilícita (ilegal o inmoral)	Vergüenza	Desaparecer (desterrarse o morir)

Fuente: Elaboración propia, a partir de los trabajos de Petersen (2002, 2005, y 2006).

### **La negociación y la cooperación**

Elster (1989a, 1989b) ha insistido en que en lugar de una simplista elección binaria (cooperar o no cooperar), hay un problema de negociación (de conflicto de intereses y de justicia) asociado a la cooperación. La negociación evidencia dos problemas adicionales: la ubicuidad del conflicto, dado que, aún entre quienes cooperan hay divergencias y competencia; y, el hecho de que, la cooperación es diferencial y cada individuo tiene diferentes cuotas de cooperación.

La negociación supondría, de acuerdo con Buchanan y Tullock (1965), que las personas tengan distintas intensidades en sus preferencias y un tratamiento cardinal de las mismas. Un enfoque ordinal de las preferencias tan sólo permitiría distinguir entre cooperar o no cooperar, pero un tratamiento cardinal (que da cuenta de la intensidad de las preferencias) permitiría establecer el grado de cooperación o de no cooperación. Al existir intensidades diferentes en las preferencias, los individuos pueden, por ejemplo, recibir pagos monetarios a cambio de tolerar acciones o situaciones sociales sobre las

que sus preferencias son menos intensas. No obstante, si hay individuos con preferencias opuestas y cada cual prefiere su opción con la más alta intensidad, entonces, no hay posibilidad alguna para negociar.

Aquí se hace énfasis en que la convergencia en materia de metapreferencias puede hacer posible la negociación y generar cooperación. La no cooperación y las rupturas en las negociaciones pueden ser sintomáticas de hondas divergencias en las metapreferencias. Al negociar existe un lenguaje común (una misma moneda) y la posibilidad de llegar a un acuerdo, el cual supone un intercambio (se da para recibir algo a cambio, se cede para que la otra parte, también ceda). En este artículo, se sugiere la existencia de dos tipos de negociación, una de carácter unilateral (una minoría organizada o conjunto de empresarios de la acción colectiva impone sus condiciones a la masa), y otra de carácter contencioso (las ofertas de la minoría organizada son rechazadas por las contraofertas de sectores organizados de la masa, lo cual ocasiona la ruptura de las negociaciones, pero puede producir nuevos acuerdos o, en algunos casos, un nuevo orden social).

Hay una negociación unilateral cuando existe una división entre quienes mandan (empresarios de la acción colectiva, clase gobernante) y quienes obedecen (masa desorganizada de individuos egoístas). En tal negociación, existe un uso estratégico de los incentivos, por parte de un empresario de la acción colectiva, que estimula (manipula), económicamente, a una colectividad para que coopere con una acción cuyas finalidades, posiblemente, no comparta. R. Hardin (1997), habla de “poder indirecto” para referirse a las situaciones donde se “compra” la cooperación. Esta negociación, en el lenguaje descarnado y directo de Schelling (1960), comprende tres estrategias: a) sobornos, que funcionan cuando hay gente dispuesta a cooperar con una causa colectiva a cambio de un incentivo o premio que le representa un beneficio privado; b) amenazas, que funcionan cuando hay gente que suele cooperar por temor a la sanción, es decir, al incentivo negativo o castigo que le representa un daño privado; y c) intercambios difíciles de rechazar, que son una mixtura de sobornos y amenazas.

La negociación impuesta unilateralmente supone, además, que los individuos son egoístas autointeresados (sólo cuidan de sus intereses privados) y pueden ser sobornados o constreñidos para cooperar con una finalidad colectiva. Cuando la cooperación se impone debe existir un uso estratégico de los incentivos: mediante sobornos, castigos o mezclas de los dos, una clase gobernante puede lograr que sus subordinados civiles cooperen.

Para algunos autores el uso de incentivos selectivos (como promesas y amenazas) no dista de la psicología conductista de Skinner, puesto que tanto en los laboratorios como en las relaciones sociales verticales hay un dirigente (manipulador) que busca amaestrar a unos subordinados (ratas de laboratorio) para que hagan o dejen de hacer algo, y para lograrlo usa combinaciones de placer (beneficio) y dolor (costo) (Kohn 1999).

Cuando la negociación es contenciosa, se supone que los individuos de la masa no son meros objetos pasivos de los incentivos de empresarios de la acción colectiva y que, posiblemente, están organizados y en desacuerdo (moral, político o ideológico) con sus dirigentes. Puede, entonces, existir al menos dos situaciones: primero, existen pequeñas agrupaciones de individuos, las cuales se denominan comunidad, que siguen un conjunto peculiar de valores (o metapreferencias) y que en parte están reguladas por normas de intercambio como la reciprocidad, y algunas de dichas comunidades desobedecen o se resisten al Estado (Taylor 1982); segundo, los individuos de sectores organizados de la masa (como sindicatos y gremios) tienen la capacidad de responder (controvertir, hacer contraofertas) a las propuestas de negociación de los empresarios políticos y aún promover una ruptura de las negociaciones (sufrir los costos de su rebeldía o búsqueda de dignidad), lo que podría explicarse porque ostentan metapreferencias diversas a las de sus dirigentes.

En las situaciones de ruptura de las negociaciones, además, se asume que los individuos poseen preferencias sociales, es decir, que no son egoístas autointeresados, sino que cuidan de los intereses o de los destinos de las colectividades a las que pertenecen. Hay, de acuerdo con Fehr y Fischbacher (2002), al menos cuatro tipos de preferencias sociales que son: a) altruismo: hay un tipo de personas que, incondicionalmente, siempre estarán dispuestos a cooperar en una empresa colectiva, aún a costa de sus intereses privados y de su vida; b) reciprocidad: algunas personas cooperan condicionalmente, es decir, si la otra gente también lo hace y están dispuestas a sufrir menoscabo en sus intereses particulares para presionar o castigar a las partes que no cooperan; c) aversión a la inequidad: algunas personas podrían no cooperar cuando ellas o alguna gente cercana reciban menos de lo que otra gente recibe; y d) envidia: ciertas personas podrían incluso destruir las propiedades o ingresos de otra gente que recibe más que ellos, algunas veces esto se asocia con un pago inmerecido. Con frecuencia, las preferencias sociales suponen la previa existencia de colectividades o espacios autónomos de la sociedad civil (no controlados por el Estado o la clase gobernante) y que se denominan comunidades. Una comunidad, de acuerdo con Taylor (1982) y Petersen

(2001) supone un conjunto común de valores y creencias, unos lazos sociales directos y polifacéticos, unas normas sociales (en especial la reciprocidad), y una situación social que se aproxima a la equidad en cuanto a las oportunidades económicas y a la presión social.

Hay evidencia empírica, trabajos de economía experimental como los de Camerer (2003) y estudios de caso como los de E. Ostrom (2005) que demuestran la existencia de preferencias sociales (en especial, la reciprocidad) que regulan la cooperación. En situaciones análogas al juego del ultimátum, en la mayor parte de los experimentos, cuando los individuos tienen preferencias sociales y están en el rol de oferentes hacen ofertas justas (que cada parte tenga cerca del 50% del premio a repartir) y cuando están en el rol de contra-oferentes rechazan ofertas injustas (que la parte que gobierna se quede casi con todo el premio). En la discusión de tales evidencias experimentales, por parte de autores como los citados, se hace énfasis en que los individuos buscan negociaciones más equitativas. Aunque en el proceso de ofertas y contraofertas tengan que soportar resultados no racionales (en un juego del ultimátum, cuando hay ruptura de negociaciones y ambos jugadores pierden, los resultados no son óptimos de Pareto).

### **El papel estratégico de las creencias**

La interacción estratégica es imperfecta y limitada debido, entre otras cosas, a los límites cognitivos de los individuos. Si apenas se puede percibir el conjunto de oportunidades visibles (dotaciones materiales, derechos legales), lo concerniente a las intenciones y estrategias de las otras personas es prácticamente imperceptible y, por lo tanto, es objeto de expectativa, creencia y conjetura.

Para que exista una acción colectiva exitosa, las personas necesitan hacer lo correcto, en el momento apropiado, en relación con lo que el resto de la gente está haciendo. En su interacción las personas están afectadas por las creencias, las cuales generan ciertos comportamientos, por ejemplo, si se cree que las personas minusválidas tienen menos capacidad laboral que el resto de la gente, entonces, los empleadores evitarán contratarlos (Schelling 1978). No importa que las creencias presenten información incompleta o plena de sesgos o prejuicios.

Mientras la coordinación o el consentimiento demandan una convergencia (o consenso) casi unánime (dado que se trata de compartir una ideología, una visión del mundo, una moneda o una convención), la cooperación exige que un gran número de las personas que integran el colectivo se decidan a

cooperar. Tales problemas son análogos a la búsqueda del precio justo para toda la gente que, según los padres escolásticos, sólo podría ser calculado por Dios. Hay límites del conocimiento objetivo por parte de los seres humanos y sus gobiernos, debido a que la cuantiosa y abierta sociedad moderna, está compuesta por millares de variables (individuos), cada una con un conocimiento particular y referido a su situación específica de tiempo y lugar. La acción colectiva, más aún si es masiva, presenta problemas cognitivos similares a los estudiados por autores como Hayek (1988).

Por los desmesurados costos económicos y políticos que acarrearía a las sociedades, Estados y comunidades el detectar y sancionar a los disidentes o rebeldes (quienes perturban el consentimiento o coordinación), y a los colinchados (quienes reducen la cooperación), la acción colectiva sería imposible de lograr. No obstante, en el mundo real, muchas acciones colectivas funcionan. En lugar de un gran número de censores, gendarmes, policías y supervisores, existe un manejo estratégico de las creencias. Las personas se integran al grupo o a la coalición ganadora, porque creen que la totalidad o la gran mayoría de la gente lo está haciendo, los individuos dan su consentimiento y cooperan con determinada causa porque creen que una gran parte del resto de la población lo está haciendo.

Las creencias requieren un fuerte efecto de demostración para, posteriormente, ganar una dinámica propia, en otros términos, multiplicarse y expandirse por todos los confines de una sociedad o de una comunidad. Lo primero que debe existir es un hecho que se magnifica con la publicidad, y luego se esparce con la fuerza del rumor. Minorías organizadas como terroristas y gobernantes dominan a mayorías dispersas. El blanco primordial de los terroristas está constituido por gobiernos y masivos segmentos de la sociedad: es suficiente ejercer la violencia contra un ínfimo segmento de dicha población. El poder del terror se magnifica gracias a un fuerte efecto de demostración (una violencia macabra y ejemplar contra unos pocos) magnificado por la publicidad y el rumor. Los rebeldes o inconformes enfrentan individual o desorganizadamente al gobierno, y éste parece todopoderoso cuando los detecta y les da un castigo terrorífico y ejemplar, de tal suerte que sus potenciales seguidores renuncian a desobedecer, sin necesidad de que, los gobernantes lleguen a extremos orwellianos (un gendarme detrás de cada ciudadano).

El trabajo de Quattrone y Tversky (1982) muestra dificultades adicionales de la interacción estratégica, puesto que muchas veces la gente no puede establecer conexiones entre acciones y resultados, y actúan sobre la base de diagnósticos. Haciendo la revisión de alguna literatura sobre la paradoja de Newcomb, los autores citan las anécdotas de algunas religiones que suponen

destinos ineluctables (aunque los creyentes no pequen ya su condena está marcada por su Dios) y hacen experimentos médicos (algunos pacientes creen que si se les diagnostica una alta resistencia en una prueba ya están curados, contradiciendo la existencia objetiva de la enfermedad). Las elecciones masivas, que por el carácter secreto del voto y la votación simultánea se asemejan a un dilema del prisionero de muchos jugadores, se pueden manipular con elegancia. Del trabajo de autores como los citados, uno podría deducir que las encuestas de opinión hacen las veces de diagnósticos o pistas de hacia qué dirección debería ir el destino colectivo y sirven para fabricar candidatos triunfadores. Los supuestos sondeos de opinión están orientados a formar determinadas creencias, para que la gente se decida a votar el día de las elecciones reales por el candidato ganador en las encuestas que, con cierta insistencia, se hacen previamente a las elecciones.

Y para no ir más lejos, en Colombia ha existido un sintomático despliegue de la publicidad en contra de los delincuentes sexuales y juveniles, justo durante los meses previos a la expedición del nuevo código de la infancia y la adolescencia (Ley 1098 del 2006). Gran parte de la opinión cree que estos son monstruos y merecen duras condenas, comparados a las mansas palomas de guerrilleros (fabricantes de minas antipersonales) o paramilitares (tan diestros en el arte macabro de despedazar cuerpos vivientes con la motosierra) que gozarían de tratamientos tan o más que indulgentes que los contemplados en la actual ley de Justicia y Paz (Ley 975 de 2005).

La confianza, elemento fundamental de la acción colectiva y aún en sus concepciones economicistas, también está relacionada con las creencias. Sólo en situaciones sociales muy hipotéticas como la jungla hobessiana (en donde la vida es brutal y breve, y las relaciones azarosas) y en dilemas del prisionero que se juegan una sola vez, lo más rentable parece ser no creer en que el resto de la gente cooperará. Pero en sociedades con relaciones más estables y transacciones más repetidas, suele estar en el interés de cualquier individuo el ser confiable y confiar en otros: la confianza es una inversión en relaciones sociales duraderas, en transacciones menos inciertas y en prestigio. Los llamados juegos de la confianza (Camerer 2003) y trabajos teóricos como los de R. Hardin (1991, 2006) y B. Williams (2000), permiten suponer que existe una posibilidad para la cooperación social gracias a determinadas creencias individuales. Si los individuos se encontraran sólo una vez estarían en situaciones de dilema de prisioneros (de una sola ronda), y lo más racional sería no cooperar. Pero, en realidad, mantienen relaciones sociales duraderas y no desean perder oportunidades de hacer contratos que podrán generar mutuos beneficios durante períodos considerables y, por lo tanto, confían y cooperan. Aún de existir situaciones de

dilema del prisionero iterativo con un final indefinido, sería más costoso dejar de cooperar: el no cooperador perdería las oportunidades de nuevas transacciones provechosas.

La confianza permite cooperar antes de que otras personas lo hagan, sobre la base de que se cree en que cooperarán, en que ellos son confiables y responderán cooperativamente. Esto supone unos acuerdos informales (normas sociales que se han fortalecido con el paso del tiempo) y unos compromisos legales (los no cooperadores serán castigados). La confianza es un bien público y tiene importantes elementos de reciprocidad, supone obligaciones (deberes) y garantías (derechos). En sociedades cercanas a los ambientes hobbesianos y a la mafia (prestación de los servicios de seguridad y garantías contractuales por parte de violentas agencias de protección privatizada), los derechos individuales serán bienes posicionales de unos privilegiados que puedan pagar por ellos. Por cierto, un conjunto de instituciones estables, la existencia de una constitución y un gobierno legítimo son garantes de confiabilidad a gran escala, aquella que permite hacer transacciones que trascienden la estrechez del marco de relaciones comunitarias y, estrictamente, locales (Levi 1996).

### **Las oportunidades endógenas y exógenas**

La acción colectiva es costosa (las tareas pedagógicas de persuasión encaminadas a lograr consensos sobre ciertas metapreferencias, la comunicación y la organización y las transacciones tienen un costo elevado). El accionar colectivo no se da en el vacío, depende de motivaciones y, también, de medios (oportunidades) para actuar. Las oportunidades son endógenas cuando la colectividad tiene algún grado de control para mejorarlas, y son básicamente, diversas formas de capital: físico, financiero, incluso natural y cultural, humano y social; y son exógenas cuando están más allá de la capacidad de control del colectivo. Aquí sólo se deja enunciado este tema que ha sido estudiado, extensamente, por autores como Tarrow (1994).

## **ALGUNAS DIFICULTADES PARA LA INTERACCIÓN ESTRATÉGICA**

### **La acción colectiva y el tamaño de los grupos**

El clásico trabajo de Olson (1965)<sup>1</sup>, aunque cuestionable por su enfoque economicista, ha abierto una senda de exploración para resolver el proble-

---

<sup>1</sup> Especialmente los capítulos II y IV.

ma de las acciones colectivas masivas. Uno de sus aportes más significativos es identificar que en los grupos pequeños es posible la cooperación voluntaria y la interacción estratégica, y en los grupos grandes resulta difícil, y aún imposible, cooperar voluntariamente y actuar estratégicamente. Mientras en los grupos grandes la cooperación y a veces los beneficios de ésta tienden a ser insignificantes, en los grupos pequeños se valora el aporte de cada integrante y es más grande la tajada que le reporta el cooperar. Las soluciones propuestas por algunos de los autores que siguen esta senda como Sen (1967), Schelling (1978), Taylor (1982), Parfit (1984), Elster (1989a, 1989b), Williams (2000) y H. Gintis (2005), se pueden sintetizar estableciendo una relación entre el tamaño del grupo y el carácter voluntario u obligado de la cooperación (Cuadro 2).

CUADRO 2  
COOPERACIÓN Y TAMAÑO DE LOS GRUPOS

	Grupos pequeños: Docenas a algunos cientos de personas	Grupos grandes: Miles y millones de personas
Cooperación voluntaria	Comunidades que garantizan confianza y reciprocidad. Grupos de empresarios políticos.	La cooperación unilateral está sujeta a la incertidumbre.
	La interacción estratégica es posible.	Interacción estratégica difícil y aún imposible.
Cooperación involuntaria	Comunidades donde se ejerce ostracismo y presión social. La interacción estratégica es posible.	Hay empresarios de la acción colectiva, en especial “la clase política”, que usan, estratégicamente, incentivos selectivos y coerción, y que crean ambientes para la confianza a gran escala.

Fuente: elaboración propia.

Las minorías organizadas (clases gobernantes) dominan a las mayorías dispersas (pueblo), entre otras razones, porque la acción colectiva es costosa. El problema de la acción colectiva, en términos económicos, radica en que los grupos son menos racionales que los individuos que los componen, puesto que, cada individuo busca solucionar sus propios problemas (cuidar de sus intereses y objetivos particulares), y si todos o una mayoría obran así (con egoísmo), habrá un desastre para todos. Bien que los individuos se comportan estratégicamente (tienen en cuenta no sólo sus expectativas y creencias, sino también las que perciben de los posibles aliados y/o rivales), la interacción

estratégica es menos costosa y más factible en los grupos pequeños. Sandler (2004) argumenta que los costos de la acción colectiva son variables y dependen del tamaño del grupo.

En los grupos pequeños (entre dos personas y tres docenas como máximo) existen menos costos de transacción y de organización para informarse acerca de los otros (sus dotaciones iniciales, sus posibles creencias y expectativas y, en especial, su comportamiento efectivo para cooperar en la acción colectiva). En los grupos grandes (entre unas pocas docenas hasta cientos, millares y millones de personas), los mencionados costos de transacción y organización se multiplican a niveles astronómicos (Olson 1965).

### **La clase política impone metapreferencias e induce a cooperar**

En tiempos de guerra (guerras internacionales o guerras civiles) y de paz (en regímenes aristocráticos y en aquellos, presuntamente, gobernados por la soberanía popular), con frecuencia, las minorías organizadas subyugan a las mayorías dispersas. Hay una división entre los que obedecen y los que mandan, y estos últimos son una minoría organizada que se denomina como la “clase gobernante” y que domina a las mayorías dispersas. Tales mayorías constituyen la sociedad civil, la cual lucha por organizarse y buscar espacios de autonomía para mantenerse libre de la intervención estatal. La clase política, de acuerdo con Mosca (2004), se especializa en mandar y concentra los medios estratégicos para ejercer el poder desde arriba (verticalmente), los cuales históricamente han sido la violencia (poder militar), la riqueza (poder económico), la autoridad religiosa (poder eclesiástico) y la autoridad intelectual (tecnocracia).

Aunque la clase gobernante es una minoría y no posee un monopolio absoluto de los medios de ejercer poder, domina a las mayorías dispersas, entre otras cosas, por un uso estratégico de las creencias. La clase política no necesita tener un gendarme o un censor vigilantes detrás de cada ciudadano, debido a la finitud material (y aún de la escasez) de medios de poder militar, económico, religioso e intelectual. Su dominio radica en que se enfrenta por separado ante cada uno de los insignificantes individuos que componen a las mayorías dispersas, y si uno o unos pocos desobedecen, entonces son ejemplarmente, reprimidos y el efecto se magnifica por los medios de comunicación. Además, la clase política impone una visión del mundo dominante (una metapreferencia) a la masa, es decir, no se limita a usar, estratégicamente, los incentivos sino, quizás más importante aún, a adoctrinar a sus subalternos para que obedezcan. Si los gobernados com-

parten la metapreferencia de la clase política, en consecuencia, estarán más dispuestos a cooperar en determinadas acciones colectivas.

### CONCLUSIÓN: HACIA UNA TIPOLOGÍA DE LA ACCIÓN COLECTIVA

Sería pretencioso descalificar a Olson, dado que, gran parte de las acciones colectivas son impuestas verticalmente (hay división entre quienes mandan y quienes obedecen). Existen Estados e impuestos, sindicatos represivos con los esquirols y, peor aún, hay imperios o grupos locales violentos que imponen determinados comportamientos colectivos, gracias al terrorismo de Estado o de minorías autoritarias. Existe un uso estratégico de los incentivos por parte de los empresarios de la acción colectiva (Dixit y Nalebuff 1991, Jervis 1991, Margolis 1991, Olson 1991, Zeckhauser 1991). Gran parte de las normas formales (derecho escrito), de los contratos y de las regulaciones sobre derechos de propiedad están hechas para imponer castigos a los colinchados (Baird, Gertner y Picker 1994) —y en razón de eso y de la ambientes institucionales confiables es que los compradores acostumbran a pagar y los vendedores a entregar la mercancía en cualquier transacción legal de la contidianidad. Y como para hacer énfasis en la advertencia olsoniana sobre el tamaño del grupo, existe argumentación teórica y bastante evidencia empírica sobre los éxitos de la acción colectiva por parte de comunidades (pequeños grupos) en Taylor (1982), Petersen (2001) y Gintis *et al.* (2005). En el Cuadro 3 se sugieren distintos tipos de acción colectiva, cuyas formas de consentimiento y cooperación se detallan un poco más en el Cuadro 4.

El consentimiento para actuar colectivamente, puede ser impuesto por una clase política hegemónica (acción colectiva impuesta); hay pequeñas colectividades que poseen fuertes formas de consentimiento; existen acciones colectivas masivas de quienes son disidentes de las tradicionales clases políticas (acción colectiva contenciosa); y se presentan historias o identificaciones de una colectividad que activan ciertas emociones (acción colectiva emocional) (ver Cuadro 4).

Existen fugaces, aunque muy significativas acciones colectivas masivas (movimientos sociales, insurrecciones no armadas), denominadas contenciosas (en el sentido de que son populares, desde abajo, por parte de, agraviados que están excluidos de los canales institucionales), las cuales han llegado a producir importantes revoluciones democráticas. Son fugaces, aunque se coordinan por organizaciones «paraguas» que cobijan a las pequeñas organizaciones comunitarias o con base local, y tienden a ser flexibles y pluralistas

**CUADRO 3**  
**ACCIONES COLECTIVAS MOTIVADAS POR INCENTIVOS, METAPREFERENCIAS Y EMOCIONES**

TIPO DE ACCIÓN	ILUSTRACIÓN
Hay consenso sobre una metapreferencia antes de negociar (acción colectiva consensuada).	Dadas las opciones: C (cooperación universal), E (egoísmo universal), G (gorrón), S (sacrificado), cuyos valores, en términos de preferencias cardinales, se pueden representar respectivamente como: 10, 8, 2 y 1. Una colectividad, antes de cooperar, llega a un consenso sobre una metapreferencia que puede ser autointeresada como las del dilema del prisionero (10>8>2>1), basada en normas de reciprocidad como las del juego del seguro (8>10>2>1) o basada en ciertos principios altruistas (8>1>10>2)
Hay uso estratégico de los incentivos (acción colectiva impuesta)	Una minoría organizada (clase política) interviene para organizar a una mayoría dispersa (por ejemplo, de individuos autointeresados) y cambia la estructura de pagos del juego (no sus valores o metapreferencias), estableciendo pagos positivos (premios) para la cooperación y pagos negativos (castigos) para la no cooperación.
Hay una historia o creencia que activa una emoción (acción colectiva visceral)	Una fuerte emoción como el odio o la venganza altera cualquier ordenamiento racional de preferencias y aún a costa del sacrificio total, los individuos de una colectividad muchas veces cooperan para destruir a un grupo rival.

Fuente: elaboración propia.

**CUADRO 4**  
**TIPOS DE ACCIÓN COLECTIVA EN RELACIÓN CON EL CONSENTIMIENTO Y LA COOPERACIÓN**

	Impuesta desde arriba	Comunitaria	Contenciosa	Emocional
Consentimiento	Visión del mundo (metapreferencia) impuesta por una clase política	Conjunto común de valores o metapreferencias	Una visión del mundo o metapreferencia que compite con la hegemónica	Visión del mundo incompatible con una colectividad rival, acciona una emoción
Cooperación	Impuesta mediante uso estratégico de los incentivos selectivos	Preferencias sociales, negociación contenciosa. Los valores comunes promueven la cooperación.	Preferencias sociales, ruptura de las negociaciones. El disenso hace imposible la cooperación.	Elección irracional, no hay cálculo de costos. La emoción impulsa a ciertas acciones colectivas

Fuente: elaboración propia.

en cuanto a las finalidades colectivas (Tarrow 1994, Schock 2005). Se destacan masivas acciones colectivas no violentas, como la liberación de la India liderada por Gandhi, la lucha por los derechos civiles de los negros liderados por M. L. King y, en años más recientes, los procesos de poder popular en Sudáfrica y Filipinas.

Como lo han planteado R. Hardin (1995) y Petersen (2002, 2005) hay ruidosas acciones colectivas exitosas (de violencia étnica), diríamos fruto de la antipatía, puesto que, el bienestar de una comunidad determinada se logra gracias al malestar de su colectividad rival. Emociones como el odio, el resentimiento y la rabia han producido acciones colectivas violentas, en Europa del Este en el siglo pasado, por ejemplo, de los serbios contra los bosnios y los albanos, de los lituanos y ucranianos contra los judíos, y de los checos contra los germanos.

La formación de metapreferencias, en cuanto a visiones del mundo referentes a un orden social alternativo, implicaría principalmente, un cambio en la cultura —el mundo de los valores Portes (2006)—, y sólo sería posible en el largo plazo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baird, Gertner y Picker (1994). *Game theory and the law*. Cambridge: Harvard University Press.
- Bleiker, R. (1997). "Civil society". En R. Powers y W. Vogele (editores), *Protest, Power, and Change, an Encyclopedia of Nonviolent Action from ACT-UP to Women's Suffrage*. New York: Garland Publishing, Inc.
- Buchanan J. y Tullock, G. (1965). *The calculus of consent, logical foundations of constitutional democracy*. Michigan: University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Camerer, C. (2003). *Behavioral game theory, experiments in strategic interaction*. New Jersey: Princeton University Press.
- Cohen, G. A. (2000). *If you're an egalitarian, how come you're so rich?* Cambridge: Harvard University Press.
- Dixit y Nalebuff. (1991). *Thinking strategically, the Competitive edge in business, politics and everyday life*. Cambridge: MIT Press.
- Elster, J. (1989a). *Nuts and bolts in the social sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1989b). *The cement of society: a study of social order*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (1995). "The strategic uses of argumentation". En J. K. Arrow *et al.* *Barriers to conflict resolution*. New York: W. W. Norton & Company.
- Elster, J. (1999). *Alchemies of the mind*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Elster, J. (2005). "Motivations and beliefs in suicide missions". En D. Gambetta, (editor), *Making sense of suicide missions*. New York: Oxford University Press.
- Fehr, E. y Fischbacher, U. (2002). "Why social preferences matter. The impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives", *Economic Journal*, 112(478): 1-33.
- Frank, R. (1988). *Passions within reason*. New York: Norton.
- Gintis, H., Bowles, S., Boy, R., y Fehr, E. (eds). 2005. *Moral sentiments and material interest, the foundations of cooperation in economic life*. Cambridge: MIT Press.
- Gramsci, A. (1971). *Selections from the prison notebooks, 1928-1937*, traducido por Q. Hoare y G. N. Smith. New York: International.
- Gramsci, A. (2002). *La política y el Estado moderno*. México: Fontamara.
- Hardin, G. (1968). "The tragedy of commons". *Science*, 162: 1243-1248.
- Hardin, R. (1991). "Trusting persons, trusting institutions". En R. Zeckhauser, (Ed.), *Strategy and choice*. Cambridge: MIT Press.
- Hardin, R. (1995). *One for all: the logic of group conflict*. Princeton: Princeton University Press.
- Hardin, R. (1997). "Economic Theories of the State". En D. Mueller, (ed.) *Perspectives in Public Choice*, Cambridge: CUP.
- Hardin, R. (2006). *Trust*. Cambridge: Polity Press
- Hayek, F. A. (1988). *The fatal conceit: the errors of socialism*, (editado por W.W. Bartley III). Londres: Routledge.
- Hirschman, A. O. (1982). *Shifting involvements: private interest and public action*. Princeton: Princeton University Press.
- Hirschman, A. (1984). *De la economía a la política y más allá: ensayos de penetración y superación de fronteras*. México: Fondo de Cultura Económico.
- Jervis, R. (1991). "Systems Effects". En R. Zeckhauser, (Editor), *Strategy and choice*. Cambridge: MIT Press.
- Kohn, A. (1999). *Punished by rewards, the trouble with gold stars, incentive plans, as praise, and other bribes*. Boston y New York: Houghton Mifflin Company.
- Levi, M. (1996). "Social and unsocial capital", *Politics and Society*, 24(1): 45-55.
- Margolis, H. (1991). "Free riding versus cooperation". En R. Zeckhauser, (Editor), *Strategy and choice*. Cambridge: MIT Press.
- Mosca, G. (2004). *La clase política*, (selección e introducción de Norberto Bobbio). México: Fondo de Cultura Económica.
- Olson, M. (1965). *The logic of collective action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olson, M. (1991). "Autocracy, democracy and prosperity". En R. Zeckhauser, (Editor). *Strategy and choice*. Cambridge: MIT Press.
- Ostrom E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton: Princeton University Press
- Parfit, D. (1984). "Prudence, morality and the prisoner's dilemma". En Jon Elster, *Rational choice*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Petersen, R. (2001). *Resistance and rebellion, lessons from Eastern Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Petersen, R. (2002). *Understanding ethnic violence: fear, hatred, and resentment in Twentieth-century Eastern Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Petersen, R. (2005). "The strategic use of the emotion in Conflict: emotion and interest in multiethnic states". Ponencia presentada en el Seminario Internacional sobre *Argumentación racional, negociación y acuerdos*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Petersen, R. (2006). "Justicia, rabia, castigo y reconciliación". En F. Cante y L. Ortiz, *Umbral de reconciliación, perspectivas de acción política no violenta*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- Portes, A. (2006). "Instituciones y desarrollo: una aclaración conceptual", *Cuadernos de Economía*, 25(45): 13-52, segundo semestre de 2006.
- Quattrone, G. A. y Tversky, A. (1982). "Self-deception and the voter's illusion", *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(2): 237-248.
- Sandler, T. (2004). *Global collective action*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Schelling, T. (1960). *The strategy of conflict*. Cambridge: Harvard University Press.
- Schelling, T. (1978). *Micromotives and macrobehavior*. New York: W.W. Norton and Company.
- Schock, K. (2005). *Unarmed insurrections, people power movements in non-democracies*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Sen, A.K. (1967). "Isolation, assurance and the social rate of discount", *Quarterly Journal of Economics*, 81: 112-124.
- Sen, A. K. (1970). "The impossibility of a Paretian liberal", *Journal of Political Economy*, 78:152-157.
- Sen, A. K. (1982). "Choice, orderings and morality". En A. K. Sen, *Choice, welfare and measurement*. Cambridge y Londres. Harvard University Press.
- Sen, A. K. (1977). "Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory", *Philosophy and Public Affairs*, 6(44): 317-344.
- Taylor, M. (1982). *Community, anarchy and liberty*. New York: Cambridge University Press.
- Tarrow, M. (1994). *Power in movement: collective action, social movements and politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Williams, B. (2000). "Formal structures and social reality". En D. Gambetta, (Editor), *Trust: making and breaking cooperative relations*, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford.
- Zeckhauser, R. (Ed.) (1991). *Strategy and choice*. Cambridge: MIT Press.