

# ¿Qué teoría del comportamiento para las ciencias sociales? \*

## Which theory of behaviour for the social sciences?

RAYMOND BOUDON

Centre d'Études Sociologiques de la Sorbonne  
rboudon@noos.fr

CONFERENCIA DE CLAUSURA  
DEL III CONGRESO ANDALUZ DE SOCIOLOGÍA,  
CELEBRADO EN GRANADA LOS DÍAS 17 Y 18 DE NOVIEMBRE DE 2006

### RESUMEN

Las ciencias sociales se enfrentan a macrofenómenos que son el resultado de acciones humanas individuales, por lo que tienen que recurrir a teorías del comportamiento humano para explicarlos. Utilizan así tres tipos de teoría: la teoría racional-utilitarista, la teoría causalista (que considera el comportamiento como resultado de fuerzas sociales, culturales o biológicas) y la «psicología racional» (en el sentido que la maneja Nisbet). Las tres teorías son importantes en el sentido de que nos han mostrado su capacidad para explicar convincentemente fenómenos misteriosos. Las teorías del tipo I y II han sido consideradas *potencialmente generales*, esto es, no son generales en el sentido de que no son capaces de explicar muchos fenómenos relativamente familiares; la del Tipo III, por el contrario, sí puede ser considerada una teoría *general*. Amartya Sen ha señalado que la teoría racional-utilitarista trata a los seres humanos como «idiotas racionales». El tipo II los trata como idiotas irracionales. Estas agresivas metáforas atraen la atención sobre el hecho de que los seres humanos responden a las situaciones a las que se ven confrontados ideando unos sistemas de argumentos que perciben como fuertes; esto es, que sean cognitivamente racionales.

**Palabras clave:** metodología, teoría social, individualismo metodológico, teoría de la elección racional, *Verstehen*.

### ABSTRACT

*As the social sciences deal with macrophenomena caused by individual human actions, they have to use a theory of human behaviour. They basically use three types of theory: the ra-*

---

\* Traducción de Carlos Jesús Fernández Rodríguez.

*tional-utilitarian theory, the causalist theory which sees behaviour as caused by social, cultural or biological forces and the «rational psychology» successfully explained in Nisbet's sense. The three theories are important in the sense that they have shown their capacity to explain convincingly puzzling phenomena. Type I and II theories have been claimed to be potentially general. They are not since there are many familiar phenomena they are unable to explain. Type III can by contrast be claimed to be general. Amartya Sen has made the point that according to rational-utilitarian theory human beings are «rational idiots». Type II treats them as irrational idiots. These aggressive metaphors draw the attention on the fact that human beings respond to situations they are confronted to by devising systems of arguments which they perceive as strong: by being cognitively rational.*

**Keywords:** *methodology, social theory, methodological individualism, rational choice theory, Verstehen.*

Durkheim (1967/1897) observó que las tasas de suicidio disminuyen cuando surge una crisis política de importancia. Así, su número decreció en Francia coincidiendo con las crisis más notables de la Tercera República; disminuyó también en Austria y Prusia durante las tensiones y posterior guerra entre ambas naciones, que concluiría con la victoria prusiana en Sadowa. ¿Por qué existe esta correlación contra intuitiva? A juicio de Durkheim, porque ante una crisis internacional importante la gente no puede evitar preocuparse sobre lo que sucede en el mundo exterior y, de forma provisional, terminan por abstraerse de sus problemas personales. Una vez que este mecanismo psicológico se ha hecho explícito, aumenta nuestra confianza en el hecho de que dicha correlación refleje una relación causal genuina.

Este análisis refleja un procedimiento general que caracteriza no sólo a la sociología, sino a todas las ciencias. Así, un estudio de nutrición suele comenzar con una observación macroscópica: por ejemplo, que algunos tipos de cáncer se dan con menor frecuencia entre las personas que consumen aceite de origen vegetal en vez de animal. No obstante, sólo se puede estar seguro de que la correlación refleja una genuina relación causal desde el momento en que ha sido posible describir los mecanismos responsables de tal correlación. De este modo, una regla general de cualquier ciencia es que, para explicar un fenómeno macroscópico, el analista debe intentar identificar las causas elementales últimas responsables de dicho fenómeno observado a ese nivel macroscópico. Y las causas elementales de cualquier fenómeno social, en lo que concierne a las ciencias sociales son, obviamente, las acciones humanas individuales. Una vez reconocido este principio evidente, aparece una cuestión crucial: ¿cómo pueden explicarse las acciones humanas de una forma válida? Las respuestas que han dado (y dan) las ciencias sociales a esta cuestión básica pueden reducirse, con un propósito de clarificación, a tres tipos básicos, que se analizarán a continuación.

#### TRES MODELOS DE COMPORTAMIENTO

El primer tipo de teoría (Tipo I) está representada por la habitualmente denominada Teoría de la Elección Racional (TER), también conocida como el «modelo de la utilidad esperada». Para Gary Becker (1996) o James Coleman (1986), la TER debe ser considerada como una teoría válida para todas las ciencias sociales. De acuerdo a este modelo, la gente hace lo que hace porque piensa que sus acciones van a proporcionarles una satisfacción máxima. La clase de psicología que se utiliza en la TER puede ser calificada como *consecuencial*, dado que asume que la gente actúa considerando las consecuencias que sus acciones generarán.

De acuerdo con el segundo tipo de modelo (Tipo II) el comportamiento debe, en la mayoría de los casos, ser explicado a partir del efecto de fuerzas biológicas,

culturales o psicológicas. Ejemplos de esas fuerzas serían los efectos de la socialización y las predisposiciones cognitivas, así como el resultado de la evolución biológica, o el producto de algún instinto como el de imitación, etc. Las fuerzas gracias a las cuales este tipo de teoría explica el comportamiento tienen el estatus de conjetura, excepto cuando tienen que ver con mecanismos psicológicos conocidos desde siempre. Este segundo tipo de modelo es utilizado por muchos sociólogos, y también por antropólogos como Clifford Geertz (1984). La psicología de este modelo puede ser considerada *causalista*, aunque a esta denominación se le puede objetar que no sólo las fuerzas antes mencionadas, sino también las razones, pueden ser causas.

El tercer modelo (Tipo III) es utilizado de forma explícita por Max Weber, y también de forma implícita por Tocqueville e incluso por Durkheim, así como por muchos de sus seguidores. Estos autores consideran que la causa de una acción individual es el significado que tiene en la mente de las personas: se refieren a que las acciones individuales son el resultado de motivaciones y razones comprensibles. Por mi parte, y siguiendo a Nisbet (1966), propongo llamar *racional* a la clase de *psicología* utilizada en este modelo. Esta psicología es la que se había utilizado en el ejemplo de Durkheim mencionado anteriormente: cuando hay un fuego ardiendo en el exterior, yo me olvido por un momento de mis problemas personales, lo que es una reacción comprensible. Tocqueville nos muestra que, en 1789, los franceses tenían razones para ser hostiles al clero, mientras que los británicos no: de aquí que, a efectos macroscópicos, la Ilustración francesa fuese mucho más anticlerical que la británica, o que la *Aufklärung* alemana. Del mismo modo, Max Weber explicó cómo los soldados romanos tenían razones para preferir los cultos monoteístas antes que los politeístas: esto explicaría la rápida difusión del cristianismo en los primeros siglos del Imperio romano. Tocqueville, Durkheim y Weber hicieron poco uso de la psicología causalista, ya que consideraban que una acción, creencia o actitud podía ser legítimamente sostenida como irracional, o como producto de «fuerzas» ocultas, única y exclusivamente desde el momento en que todas las posibles explicaciones racionales hubieran sido desechadas.

#### ¿TIPO I O TIPO II?

En un estudio sobre Vietnam realizado en los años veinte del siglo pasado, Popkin (1979) se preguntaba por qué las sociedades rurales tradicionales vietnamitas habían adoptado la *regla de la unanimidad* como regla constitucional básica. La bibliografía sobre la cuestión de por qué esta regla es comúnmente aceptada en las sociedades rurales del sudeste asiático, así como en África y otros lugares, empezó en la mayor parte de los casos desde una presunción, que era que, en las sociedades tradicionales, las personas tienen una percepción débil de su identidad individual. Debido a ello, el grupo en su totalidad sería el único capaz de legitimar una decisión colectiva. Esta explicación ilustra el segundo tipo de psicología

al que me refiero: se supone que las personas favorecerían la regla de la unanimidad al estar bajo el efecto de fuerzas culturales impersonales.

Se pueden formular dos objeciones a esta explicación. La primera es que la regla de la unanimidad es otro nombre para la regla del veto, así que en las sociedades en las que prevalece dicha regla de la unanimidad, cada miembro tendría un peso mayor que en las que viven bajo una regla de mayoría. La segunda es que en las sociedades rurales tradicionales que operan bajo esa regla de la unanimidad, una decisión colectiva se toma a menudo después de una larga discusión, como la acertada noción de *jaleo* nos indica. En general, la explicación causalista introduce una suposición que es a la vez *audaz*, pues postula la existencia de fuerzas culturales capaces de inscribir representaciones en la mente de la gente y *controvertida*, dado que acepta —erróneamente— que los individuos tienen menos poder bajo la regla de la unanimidad que bajo la de la mayoría. Finalmente, fracasa al no considerar ese fenómeno del *jaleo*, que siempre aparece tan pronto como la regla de la unanimidad es adoptada en cualquier contexto.

Popkin puntualizó que la teoría de la elección racional proporciona una explicación más aceptable. El régimen económico de las sociedades rurales tradicionales vietnamitas es de subsistencia. No existe ningún superávit económico; la producción cubre, como máximo, el consumo local. Si la regla de la mayoría fuese aceptada, nada podría impedir que, por ejemplo, en el grupo se prohibiese la recolección. Hoy en día, el segmento más pobre de la población vive de dicha recolección. Así que bajo la regla de la mayoría, algunos miembros de la sociedad podrían verse seriamente amenazados. Consecuentemente, dicha regla no será considerada legítima.

#### ¿ES GENERAL EL TIPO I?

Ejemplos como este llevan a que sociólogos como Coleman sostengan la idea de que la Teoría de la Elección Racional define un patrón universal no sólo para la economía, sino para todas las ciencias sociales. Sin embargo, esta visión no puede ser aceptada, ya que un cierto número de fenómenos no parecen susceptibles de ser explicados por este modelo. El caso del voto es esclarecedor en este sentido. La Teoría de la Elección Racional asume una teoría de la acción que es o bien instrumental, o bien consecuencial: la motivación de los actores descansaría en las consecuencias que, imaginan, sus acciones van a producir. Ahora bien, ningún voto individual parece tener un efecto perceptible en los resultados electorales. ¿Por qué vota entonces la gente? Una posible respuesta es que tienden a tener una visión deformada —debido a un prejuicio— de la importancia real de su voto. Pero en tal caso, es necesario explicar el origen de dicho prejuicio. ¿Acaso viene de alguna fuerza psicológica que llevaría a la mayor parte de la gente a creer, falsamente, que su voto tiene un impacto real en el resultado, a pesar de que en realidad no lo tenga?

Una teoría alternativa asume que, para la mayoría de la gente que vota, la utilidad de dicho acto es tan elevada que compensa, por decirlo de alguna manera,

la probabilidad infinitesimalmente débil de que cualquier voto individual pueda ser decisivo (Ferejohn y Fiorina, 1974). Este es el tipo de argumento que Pascal utilizó cuando intentó convencer al ateo de que Dios existía. No creer en la existencia de Dios supone que si Dios realmente existiese, condenaría al ateo al castigo eterno; por ello, sería un acto racional para él creer en Dios, incluso aunque la probabilidad de que Dios existiera fuese tan cercana a cero como el ateo creía. Pascal juega en esta famosa discusión con una paradoja matemática, por la que el número infinito multiplicado por una cantidad tan cercana a cero como se pudiera a cero sin ser cero, sería igual a infinito. ¿Pero, estamos nosotros preparados para asumir que la eventualidad de que el candidato X sea elegido presidente, en vez del candidato Y, sea tan importante para todos los votantes como pasar la eternidad en las llamas del infierno?

Cabría mencionar también muchas otras teorías que intentan reconciliar la Teoría de la Elección Racional con el hecho de que un número nada despreciable de personas realmente vota. Ninguna de estas teorías —que pertenecen al Tipo I— resulta realmente convincente, lo que nos lleva a la conclusión de que la mayoría de la gente percibe que su voto no va a marcar la diferencia. El comportamiento respecto al voto no es un caso aislado. La Teoría de la Elección Racional falla en muchos otros ejemplos, como en el caso del juego del ultimátum. En este juego, al individuo A se le pide que proponga compartir 100 € de la manera que quiera con otro individuo, B. B solamente puede aceptar o rechazar la propuesta de A. Si B la acepta, cada uno recibe la parte de los 100 € que A propuso. Si B la rechaza, los 100 € se quedan en el bolsillo del experimentador. Si la TER fuese válida, entonces A propondría algo así como 70 € para él y 30 € para B, pues B aceptaría y A conseguiría un resultado satisfactorio en su propuesta. Pero la realidad, de hecho, es que A propone a B, en la mayoría de las ocasiones, un reparto igualitario. En esta misma línea, Frey (1997) nos informa de otro interesante experimento, en el que se propone a dos grupos que decidan si aceptarían residuos nucleares en el territorio de su comunidad. En el primer grupo, se entregaría a las autoridades locales una compensación económica en el caso de que aceptasen. En el segundo grupo, no habría compensación económica alguna. En contra de la predicción de la TER, el porcentaje de personas que aceptarían residuos nucleares es mayor en el caso donde no se ofrece compensación económica alguna.

Estos contraejemplos son probablemente más que suficientes para demostrar que la Teoría de la Elección Racional no puede ser entendida como una teoría general, por el motivo obvio de que muchas acciones que lleva a cabo el actor no se inspiran por la utilidad que pueda obtener de ellas, mientras que otras acciones se manifiestan incluso como de carácter no consecucional. En otras palabras, la TER es única y exclusivamente válida bajo una serie de condiciones restrictivas.

Amartya Sen afirmó en una ocasión que el actor social que se describe en la TER es un «idiota racional». Así, por ejemplo, no debería votar. En realidad, yo conozco a un colega que, como verdadero creyente en la TER, efectivamente no

vota: siempre me he preguntado si hablaba en serio o en broma. Los actores sociales de la TER son «idiotas racionales» en el sentido de que, en un juego de dilema del prisionero, generarían una catástrofe. Axelrod (1984) ha intentado hacerlos un poco menos idiotas en una situación de repetidos juegos del dilema del prisionero, en el sentido de que, en ese caso, los actores utilizarán la estrategia del esto-por-aquello (*tit-for-tat*). Por ejemplo, ofrecen al otro jugador cooperar: si el otro actor acepta, y ninguno de ellos es tentado por los beneficios a corto plazo que una estrategia basada en la traición generaría, se evitaría la catástrofe. Sin embargo, en los dilemas del prisionero reales y reiterados, puede ocurrir que los actores no utilicen la estrategia *axelrodiana*, como nos ilustra el caso de la carrera armamentística entre los Estados Unidos y la URSS en la segunda parte del siglo xx. Aquí, los dos actores no pudieron evitar comportarse como idiotas racionales y continuaron con dicha carrera armamentística durante un largo período, hasta que una brillante innovación la llevó a su fin: la «Strategic Defence Initiative», más conocida como «Guerra de las Galaxias». Esta tuvo el efecto de que uno de los jugadores no pudo seguirla. Obrando así, el primer jugador no fue «racional», sino «inteligente», en el sentido de que destruyó la repetición del dilema del prisionero. Y fue capaz de hacerlo porque construyó una buena teoría de la situación: mi oponente está exhausto; así, si puedo desarrollar un programa que le resulte demasiado costoso, no le quedará otra elección que decidirse a abandonar el juego.

La diferencia, así, entre un actor racional y uno inteligente es que este último tiene una buena teoría de la situación y de las posibles maneras de modificar dicha situación. Él es «racional» no en el sentido de la Teoría de la Elección Racional, sino en el sentido en el que un científico es racional. Él es *cognitivamente* racional.

#### ¿ELEGIR EL TIPO I EN LUGAR DEL TIPO II?

Los fallos de la Teoría de la Elección Racional son probablemente responsables, en gran medida, de su impopularidad entre los sociólogos. Pero su impopularidad se debe también al hecho de que la TER contradice la teoría causalista del comportamiento, de acuerdo con la cual este debería ser explicado por fuerzas biológicas, culturales o psicológicas. De este modo Clifford Geertz, en un influyente artículo, proclama que la gente cree en las normas y valores dominantes en la sociedad bajo la acción de la *socialización*. Los efectos de la socialización existen sin duda alguna, pero se los evoca con demasiada facilidad. Su existencia se demuestra, generalmente, de una manera circular. Además, la socialización a menudo no funciona. Así, Weber (1988 [1920-21]) explica que en el Imperio romano la mayoría de los sirvientes civiles y los soldados habían sido educados en la religión tradicional politeísta romana. Cuando aparecieron cultos monoteístas en el Imperio romano, venidos de Oriente, como el culto a Mitra y posteriormente el cristianismo,

los romanos se sintieron sin embargo fuertemente atraídos por ellos. Así, la socialización, aparentemente, no funcionó de una forma apropiada en este caso.

El comportamiento se explica a menudo en las ciencias sociales a partir de fuerzas *psicológicas*. De este modo, los psicólogos cognitivos han observado que la gente considera como evidentes una serie de soluciones a simples problemas matemáticos o estadísticos que los matemáticos o estadísticos han demostrado que son falsos. En muchos experimentos, la gente parece subestimar o sobrevalorar las probabilidades, como ver una correlación donde no la hay, etc. Los psicólogos explican este fenómeno haciendo referencia a *influencias psicológicas erróneas*. En la mayoría de los casos, la existencia de estas predisposiciones o prejuicios se razona de una manera circular, esto es, a partir de los efectos que, sin embargo, se supone que explican. Algunas veces, se hace un esfuerzo para adivinar de dónde proceden dichos prejuicios o predisposiciones: así, Tooby y Cosmides (1992) manifiestan que las primeras experiencias de caza entre los seres humanos habrían implantado en la mente humana reglas incompatibles con las reglas *bayesianas* de la inferencia. Tales presunciones son, en gran medida, conjeturas. Más aún, incluso si se pudiesen comprobar empíricamente, explicarían exclusivamente sólo algunos prejuicios particulares, como la infravaloración o sobrevaloración de las probabilidades; sin embargo, no podrían explicar que, en algunos experimentos, la gente vea una correlación donde no la hay. Aún así, estos autores tienen el mérito de haber percibido correctamente que los prejuicios, en sí mismos, requieren de una explicación.

La teoría de *memes* de Dawkins (1976) resulta hoy en día muy atractiva. Los genes explican por qué algunas características biológicas se transmiten de un individuo a otro. Dawkins propone introducir la noción de genes culturales, que él denomina *memes*, y explicar así la evolución cultural mediante el argumento de que los *memes* se transmiten de un individuo a otro, del mismo modo que la evolución biológica se explica por el hecho de que los genes son también transmitidos de un individuo a otro. La teoría de Dawkins es una variante de teorías clásicas que proponían explicar el comportamiento mediante la socialización o los efectos de la imitación, como las *Leyes de la imitación* de Tarde.

El modelo propuesto por Geertz, Dawkins y otros autores, de acuerdo al cual el comportamiento debe ser explicado por fuerzas psicológicas, biológicas y culturales es válido en algunas circunstancias. Pero como el modelo de la Teoría de la Elección Racional, no es general. Un ejemplo obvio es el de Damasio (1994, 2003), cuando nos describe el caso de un ingeniero de minas de carácter abierto, sociable, vital y pragmático que, tras cometer un error mientras manipulaba un explosivo, sufrió daños cerebrales que le volvieron caprichoso y egocéntrico. No nos cabe duda de que el cambio en el estado del cerebro es la causa del cambio de comportamiento. No obstante, estamos obviamente muy lejos de una situación tan precisa como esta cuando el comportamiento de los adultos pasa a ser explicado a partir de alguna experiencia en su niñez, o por su socialización. Aquí la causa es, la mayor parte de las veces, una conjetura. El concepto de socialización es en



la mayoría de los casos descriptivo, más que genuinamente explicativo. Cuando un sociólogo postula que los campesinos romanos creían en muchos dioses porque fueron socializados en la religión tradicional politeísta romana, esto nos llevaría a decir que, al igual que sus padres, esos campesinos fueron educados en esta forma de religión. Este postulado apunta a un hecho más que a una relación causal. Además, como comenté con anterioridad, este caso nos hace plantearnos la cuestión de por qué la socialización funcionó correctamente en lo que concierne a los campesinos romanos, pero no en el caso de los soldados y los funcionarios.

Por otro lado, si volvemos a los ejemplos tomados de la psicología cognitiva, que dicen que un sujeto subestima alguna probabilidad o ve una correlación donde no la hay *porque* está expuesto a algún prejuicio, no se nos dice nada más que el sujeto está equivocado. La noción de *prejuicio* tiene el estatus de noción *descriptiva* etnográfica. Identificaría una causa auténtica sólo si pudiera demostrarse que la evolución biológica ha dado lugar a que se produzca algo en el cerebro que explique el prejuicio. De otro modo, nos quedaríamos solamente con una caja negra y una simple palabra. Generalmente, conceptos como *meme*, *prejuicio*, *marco*, *efectos de la socialización*, *habitus*, *representación social* y otros del mismo tipo son descriptivos más que explicativos. Popper (1976) ya puntualizó esto de forma convincente en el caso del concepto de *marco*. Dichas palabras postulan conjeturas biológicas o procesos evolutivos que están más allá de la competencia del científico social.

En este momento de nuestra discusión podemos concluir que, como mostraba el ejemplo de Popkin y de muchos otros, la Teoría de la Elección Racional puede guiarnos al esclarecimiento de teorías. Los modelos causalistas también son útiles. Pero aunque existan efectivamente cosas como los efectos de la socialización, sabemos poco sobre su naturaleza. Así, ni la TER ni los modelos causalistas pueden proclamar que son válidos a un nivel general. Becker (1996) hace una buena puntualización cuando escribe que la TER puede ser, científicamente, más aceptable que otras teorías que expliquen el comportamiento mediante fuerzas biológicas, psicológicas y culturales. Pero se equivoca cuando asume que estamos enfrentados al dilema de escoger entre la TER y los modelos causalistas. Por decirlo con el provocativo vocabulario de Amartya Sen, no estamos condenados a ver el *homo sociologicus* como un «idiota racional» —siendo racional exclusivamente en el sentido instrumental—, ni tampoco como a un «idiota irracional» guiado por fuerzas más allá de su control.

### EL MODELO TIPO III

Antes de pasar a discutir el tercer tipo de modelo de forma más detallada desde un punto de vista teórico, lo voy a presentar mediante un ejemplo: el análisis de Durkheim sobre las danzas de la lluvia. Esto nos dará una ventaja adicional, como es la de poner en cuestión una idea generalmente aceptada: que Durkheim no utilizaba modelos de tipo causalista en sus análisis.

Los rituales de la lluvia son instrumentales, en el sentido de que se supone que producen un efecto, como es la caída de la lluvia. Por supuesto, lo que se desea es la caída de la lluvia, debido a su efecto positivo en el crecimiento de las plantas. Este lado instrumental de las danzas de la lluvia no nos plantea ninguna objeción. La cuestión es más bien por qué los aborígenes creen que los rituales de la lluvia tienen la capacidad de provocar que llueva, aún cuando objetivamente no la tengan. Una solución fácil a este problema es utilizar un modelo causalista para explicar dicha creencia, asumiendo por ejemplo que los australianos han sido socializados para creer que esos rituales de la lluvia son efectivos. Este tipo de solución fue defendida de forma notoria por Lévy-Bruhl (1960 [1922]), el cual postulaba la existencia de unas fuerzas que bautizó como «mentalidad primitiva». Esta produciría un efecto en el cerebro de los «primitivos» por el que, utilizando el vocabulario de la época de Lévy-Bruhl, estos estarían sometidos a reglas de inferencia diferentes a las nuestras. Lévy-Bruhl supone, en otras palabras, que la racionalidad depende de la cultura. Este mismo tipo de solución ha contado también con la aprobación, en tiempos recientes, de autores como Needham (1972), Beattie (1964) o Sahllins (1995). De acuerdo a las teorías desarrolladas por estos, las reglas de la inferencia que utilizamos habitualmente y consideramos como universales podrían ser, de hecho, particulares y características de nuestra propia cultura.

Con su profundo sentido metodológico, Wittgenstein (1967) observó que esta explicación de las creencias mágicas es insatisfactoria, y propuso una alternativa: los occidentales estarían asumiendo, erróneamente, que los primitivos creerían en la efectividad de la magia. De acuerdo con Wittgenstein, el comportamiento mágico debe ser interpretado como *expresivo* en lugar de *instrumental*: los «primitivos» no creerían realmente en la eficiencia de sus rituales. En vez de esto, mediante estos expresarían su deseo de que la lluvia cayera.

La teoría de Wittgenstein es, indiscutiblemente, más digerible que la desarrollada por Lévy-Bruhl y sus seguidores: utiliza una psicología ordinaria y pertenece a nuestro Tipo III. Desafortunadamente para su teoría, los mismos actores rechazan, sin reparo alguno, la idea de que los rituales mágicos no tendrían ningún efecto, y no aceptan esa interpretación expresiva de sus creencias mágicas. Así, la respuesta que da Wittgenstein podría rescatarse únicamente si estamos preparados para asumir que los «primitivos» no creen efectivamente en lo que dicen que creen. Pero en tal caso, tendríamos que explicar esta falsa conciencia, y esto es más fácil de decir que de hacer. Además, la teoría de Wittgenstein es incompatible con muchas observaciones como las de Horton (1993, 1982), quién observó que la gente creía en prácticas mágicas incluso después de haberse convertido al cristianismo. Cuando se les pregunta el porqué, responden que el cristianismo es bueno para la salvación, pero que tiene el defecto de que se pierden los remedios mágicos ofrecidos por la religión animista de la que provienen, y que son muy importantes para su vida cotidiana.

Weber y Durkheim, y seguidores suyos como Horton, proponen una solución de Tipo III al problema de la explicación de los rituales mágicos, que es mucho

más aceptable que la de sus competidores. Weber (1976 [1922]) resume su teoría en una frase clave: «para los primitivos, hacer fuego es tan mágico como hacer que llueva». Esto significa que para *nosotros* los occidentales existe una diferencia entre hacer fuego y hacer que la lluvia caiga. La operación gracias a la cual los primitivos hacían fuego, frotando dos piezas de madera, está cimentada en leyes objetivamente válidas. En contraste, vemos los rituales de la lluvia como mágicos, porque no están objetivamente fundados en esas leyes. Para *ellos*, los «primitivos», la distinción carece de significado, sin embargo: ven hacer fuego y hacer que llueva como igualmente mágicos. Weber quiere decir aquí que nosotros establecemos una distinción porque conocemos las leyes de la transformación de la energía, y está claro que los primitivos no las han aprendido: de hecho, no es plausible que las hubiesen descubierto de forma intuitiva. En otras palabras, los «primitivos» probablemente han descubierto, a un nivel empírico, el modo de hacer fuego, pero la teoría con la que explican esta técnica es probablemente tan mágica como la teoría sobre la que se fundamentan sus técnicas para que caiga la lluvia. No hay ninguna razón para suponer, como hace Lévy-Bruhl, que el cerebro de los «primitivos» está «conectado» de un modo diferente al nuestro. Es suficiente con tomarse en serio un hecho obvio, y es que ellos no han aprendido física en las aulas de un colegio, y que no existe ninguna razón por la que tengan que percibir, incluso intuitivamente, leyes que los occidentales han descubierto después de muchos siglos. No existe ninguna razón para ellos que justifique el establecer una diferencia en el modo que explican cómo hacer fuego y cómo hacer que caiga la lluvia, mientras que para nosotros sí existe una razón poderosa para establecer dicha diferencia.

Durkheim no conocía la frase de Weber, pero trabajó con las mismas ideas. Cuando los «primitivos» cultivan plantas, ellos utilizan un *know-how* (saber cómo) empírico, que se transmite de una generación a la siguiente. Pero también necesitan conocer los motivos por los que las plantas crecen, se marchitan y mueren. Esto no puede ser determinado empíricamente, así que necesitan fraguar alguna «teoría biológica». Como carecen de acceso a la ciencia moderna, construyen su teoría biológica desde la interpretación religiosa del mundo que es considerada como legítima en su sociedad. Un ejemplo son las recetas mágicas, procedimientos técnicos derivados de su teoría religiosa del mundo. Pero las recetas mágicas no son fiables. ¿No mostraría esto, como postula Lévy-Bruhl, que el cerebro de los australianos de Durkheim está «conectado» de forma distinta al nuestro?

Durkheim objetaría ante este hecho que a los «primitivos» no sólo no les gusta la contradicción, sino que se enfrentan a ella como lo haría cualquier científico moderno: inventando suposiciones auxiliares. Sabemos, por la tesis de Duhem-Quine, que cuando una teoría falla en la explicación de un nuevo dato, la reacción normal de cualquier científico es inventar nuevas suposiciones auxiliares, en vez de rechazar la teoría. Como no sabe *a priori* qué elemento de la teoría es erróneo, lo más razonable para él es asumir que una suposición auxiliar podría reconciliar la teoría con el dato. Esto es lo que hacen los científicos, como muestra

la historia de la ciencia. Esto es también lo que hace el mago. En el caso en que fallase su ritual mágico, digamos que él asumiría que no lo ha ejecutado exactamente como debería, etc. Durkheim formula además otra objeción, y es que las recetas mágicas, más allá de no estar fundamentadas, fallan alrededor de un cincuenta por ciento de las veces. La respuesta del propio Durkheim es que como los rituales de la lluvia se practican en el período del año en el que es más probable que llueva, se observa generalmente una correlación entre las dos variables *días con/días sin rituales* y *días con/días sin lluvia*. Esta correlación será por supuesto falsa, pero bueno, los occidentales también basan sus creencias a menudo en correlaciones falsas.

En términos generales, la teoría de Durkheim es mucho más aceptable que las teorías alternativas de rituales mágicos que se encuentran disponibles en el mercado. Además, explica de forma fácil y convincente un número importante de datos misteriosos: por ejemplo, por qué las prácticas relacionadas con la magia son mucho más frecuentes en Europa en los siglos XVI o XVII que en el siglo XIV, o más frecuentes en las regiones más modernas de Europa: y es que eran más frecuentes en la Italia del norte que en la del sur, o que en España. En general, puede explicar muchos datos a través de comparaciones, incluso algunos descubiertos mucho después de la muerte de Durkheim, como por ejemplo los recogidos en Thomas (1973). Por tanto, la teoría de Durkheim, que es un Tipo III, funciona maravillosamente en terrenos donde muchas teorías causalistas del Tipo II han fracasado. Durkheim utiliza aquí una psicología racional ordinaria. Su tesis central es que sus australianos son racionales en el mismo modo en que lo son los científicos: tienen fuertes razones para creer en la efectividad de sus recetas mágicas.

He intentado mostrar, tomando varios ejemplos de la sociología clásica y moderna, que los modelos del tipo III son utilizados en muchos análisis esclarecedores (Boudon, 1998a, 2003, 2005). Los más grandes sociólogos, como Tocqueville, Durkheim, Weber y otros, siempre trabajaron con modelos del Tipo III. Sería excepcional el verlos satisfechos con la explicación de que algún fenómeno social se debe al hecho de que los individuos están siendo guiados por fuerzas psicológicas, sociales o biológicas.

#### EL MODELO DE TIPO III Y LOS ESCRITOS METODOLÓGICOS DE WEBER

Hasta ahora, he tomado prestado el ejemplo más importante de la obra de Durkheim a modo de provocación. En *Las formas elementales de la vida religiosa* poco queda ya de lo que había establecido en sus *Reglas del método sociológico* y de sus escritos metodológicos en general. Posteriormente, en sus últimos trabajos prohibió cualquier tipo de explicación psicológica de hechos sociológicos, como su famosa máxima establecía: *explicar hechos sociales por hechos sociales* [expliquer les faits sociaux par des faits sociaux]. En su explicación de las variaciones en las ta-

sas de suicidio, siempre utilizó psicología racional ordinaria, como en su análisis de las razones por las que los protestantes se suicidan más a menudo que los católicos, los solteros más que los casados, etc.; esto también se aplica para sus investigaciones sobre los rituales mágicos. En todos estos trabajos, Durkheim explica el fenómeno social que está explorando a partir de concebirlo como el resultado de acciones individuales, y siendo consideradas estas como comprensibles en el sentido expuesto por Weber: esto es, explicables a partir de las razones y motivaciones a las que hacemos referencia, normalmente, en nuestra vida diaria. Por diversos motivos que no pretendo explorar aquí, sus escritos metodológicos tienen poco que ver con la metodología que utiliza realmente en sus análisis. Esta discrepancia no aparece en la obra de Weber, aunque sus escritos metodológicos son simples esbozos. Cuando estos van más allá de un simple bosquejo, lo que encontramos es el modelo del Tipo III, lo que se demuestra en los ejemplos que he presentado a lo largo de esta conferencia y que, a diferencia de los modelos de Tipo I y II, puede ser considerado como genuinamente general.

En una versión analítica, los principales puntos de la teoría metodológica de Weber pueden ser descritos de la siguiente forma: en primer lugar, la idea de *comprensión* significa que, en principio, podemos encontrar que las causas de cualquier tipo de comportamiento o creencia —incluso si a primera vista esto nos pueda parecer raro— nos parecen «irracionales», en el sentido literal de la palabra. Este es el caso por ejemplo de las creencias mágicas, que dan la impresión de ser fuertemente irracionales. Aún así, pueden ser explicadas y convencernos, en el sentido de que sus motivos pueden ser identificados de una forma convincente. Dichas causas son las razones y motivaciones que la gente tiene para creer en lo que cree. Las *motivaciones* en este caso son claras, es disponer de una cosecha suficiente para ser capaces de sobrevivir. Las *razones* por las cuales se aprueban los rituales mágicos han sido identificadas también por Durkheim y Weber. Los «primitivos» tienen a su disposición teorías del mundo de las cuales toman sus recetas mágicas, exactamente de la misma forma en que nosotros extraemos recetas técnicas de nuestras teorías científicas; confrontan así sus teorías con los datos y eliminan contradicciones eventuales, utilizando los mismos instrumentos que nosotros. Así, para explicar una acción tan irracional en apariencia como los rituales para la lluvia, es importante entender que esto significa para los sociólogos que se deben reconstruir las motivaciones y razones de los actores.

Otro elemento de la teoría de la comprensión es que reconstruir las razones y motivaciones de un actor implica construir una teoría, siguiendo las reglas que generalmente se siguen cuando se construye cualquier teoría. El ejemplo de Weber del leñador aclara este punto: si veo a alguien cortando madera en su parcela, explicaré este comportamiento señalando posibles motivaciones y razones. Puede que tenga frío y quiera quemar la madera en la chimenea. Esta teoría será rechazada si el tiempo es cálido y tendré que buscar otra, hasta que descubra una teoría que sea compatible con los datos observables disponibles. En el caso en que fracase en la búsqueda de razones y motivaciones comprensibles, y solamente en este caso,

podré proponer legítimamente una explicación irracional como que, por ejemplo, esa persona sufre una tendencia compulsiva a cortar madera.

Otra cuestión muy importante que puede derivarse de las notas de Weber es que la expresión «ser racional» en realidad puede ser entendida como «comportarse, actuar o creer sobre la base de un conjunto de razones percibidas como fuertes y bien articuladas entre ellas». El ejemplo de Durkheim de los rituales mágicos nos ilustra de forma clara sobre este punto: estos se explican por un conjunto de razones articuladas en la mente de los «primitivos».

Otro punto importante es que algunas de las razones que explican una acción pueden ser instrumentales, y otras no. La distinción que hace Weber entre *racionalidad instrumental* y *racionalidad axiológica* muestra que, para él, la racionalidad no toma necesariamente una forma instrumental. El significado de esta noción de racionalidad axiológica ha sido muy discutido. Sukale (1995) llegó a afirmar que carece de significado alguno. Mi interpretación personal es que podemos y debemos distinguir entre racionalidad instrumental y racionalidad cognitiva. *Racionalidad instrumental* significa buscar el mejor medio de alcanzar una meta; *racionalidad cognitiva* significa encontrar la explicación correcta de un fenómeno. Para el caso de la racionalidad axiológica, lo que propongo es verla como un caso especial de racionalidad cognitiva. Si esta interpretación —elaborada a partir de las intuiciones de Weber— es aceptada, ser racional a un nivel axiológico significa encontrar un conjunto de razones fuertes y bien articuladas que nos guíen hacia una conclusión normativa. En breve haré referencia a ejemplos concretos para explicar esto.

Podemos observar que los fenómenos que se nos aparecen como inexplicables en el marco de la teoría del comportamiento del Tipo I son, en la mayor parte de los casos, explicables a través de la teoría del comportamiento del Tipo III. La paradoja de Frey puede ser resuelta si comprobamos que la gente aceptará con más facilidad los residuos nucleares en el territorio de su comunidad sin necesidad de ofrecerles una compensación debido a que tienden a desarrollar una teoría, por la que ellos consideran —y asumen que los demás lo entenderán del mismo modo— que son capaces de aceptar un sacrificio por el bien de todos y del interés general. En cambio, cuando se propone una compensación, la gente tiende a desarrollar otra teoría, que se les ha propuesto una ganga, y se sienten capacitados para juzgar si la oferta es realmente interesante o no. El hecho de que la misma observación haya sido realizada en dos contextos diferentes nos muestra, en realidad, que la propuesta realizada tiende a generar un mismo sistema de razones en la mente de la gente, pese a esas diferencias contextuales.

Lo que he intentado mostrar es que los hallazgos de la psicología cognitiva, generalmente explicados por los modelos del Tipo II, podrían ser fácilmente explicados a través de modelos del Tipo III: uno no necesita argumentar que las respuestas erróneas son producidas por prejuicios, afirmación que tiene una fuerte base conjetural (Boudon, 1996). En general, puede demostrarse que las dificultades que encontramos al trabajar con la teoría del comportamiento de los Tipos I y II pueden ser solucionadas utilizando la teoría del comportamiento del Tipo III.

## LA IMPORTANCIA DE LA DISCUSIÓN

Para concluir, deseo puntualizar el hecho de que esta discusión que estamos teniendo es importante no sólo desde un punto de vista científico, sino también desde uno más general, e incluso político. Tocqueville (1986 [1840]) remarcó que nuestra sensibilidad moral hacia la esclavitud había cambiado de forma irreversible. Dice así que «las más grandes mentes en Grecia y Roma nunca imaginaron que la esclavitud pudiera ser abolida». Los griegos y romanos la aceptaron porque era funcional, indispensable al sistema económico, y derivaban su convicción a partir de razones cognitivas. Posteriormente, aparecieron formas de organización social que no incluían la esclavitud y que resultaron exitosas, y a partir de ese momento se desarrollaron sentimientos negativos hacia la esclavitud: razones cognitivas generaron una nueva axiología, en la que se presentaba como una mala institución. En el siglo XVIII, Montesquieu escribió que la esclavitud era «contra natura», pero consideró que era imposible abolirla en las Antillas porque esto perturbaría profundamente el mercado del azúcar (Boudon, 2005). En otras palabras, los griegos vieron la esclavitud como algo que era indispensable, pero no fue posible aceptar esa visión una vez que se demostró que no era indispensable como se afirmaba. Todavía a finales del siglo XIX el sufragio universal se consideraba una institución peligrosa, hasta que se demostró que tampoco lo era. Todos estos ejemplos tan familiares para nosotros muestran la tensión entre racionalidad axiológica e instrumental. Los políticos de finales del siglo XVIII tenían fuertes razones axiológicas para condenar la esclavitud, y también fuertes razones instrumentales para no abolirla. Esta interacción entre razones cognitivas, axiológicas e instrumentales es también la espina dorsal del primer gran libro de Durkheim, *La división del trabajo social*.

Voy a hacer referencia a un ejemplo final, de nuestros días, para ilustrar la importancia de la aproximación cognitiva a la racionalidad, que caracteriza la teoría del comportamiento del Tipo III. El ejemplo trata sobre las diferencias existentes en las reacciones morales y en las sensibilidades del público ante hechos de la actualidad. En un artículo del 24 de diciembre de 2004, el *Internacional Herald Tribune* puso sobre la mesa una interesante cuestión sociológica. Se preguntaba por qué violaciones muy serias de la ley sólo obtienen una pequeña reacción del público en un contexto dado, mientras violaciones mucho menos serias pueden generar una mayor reprobación en otro contexto diferente. El artículo informaba que «en Alemania, el jefe de la policía de Frankfurt fue encontrado culpable de amenazar con torturas al secuestrador y asesino de un niño de once años que había capturado», aunque «tenía motivos suficientes para creer que la vida del niño secuestrado pendía de un hilo y, en este sentido, amenazar con torturar al joven secuestrador que se había apoderado de él estaba justificado». En contraste, mientras que los Estados Unidos han usado la tortura frecuentemente en la prisión de Abu Ghraib, en Bagdad y en el campamento de Guantánamo con los sospechosos capturados en Afganistán y otros lugares «[...] no hay una clara señal de que

el público se sienta fuertemente preocupado o afectado por acciones que los propios Estados Unidos denunciarían si los mismos abusos fueran descubiertos en China o en Uzbekistán». ¿Por qué esta diferencia? La reacción pública puede ser explicada en los dos casos por las razones. Pero como los contextos alemán y americano son diferentes, las razones también fueron diferentes. «Muchos norteamericanos, en el despertar del 11 de septiembre, parecen convencidos de que la tortura está justificada en el tratamiento de los sospechosos de terrorismo tras aquellos hechos», esto es, como una forma de obtener información vital, mientras que la justicia alemana fue incapaz de hacer una excepción, incluso en el caso del jefe de policía de Frankfurt. La decisión de los magistrados fue justificada, de un modo explícito, haciendo referencia al pasado alemán: «Alemania, con su horrible pasado, realmente sufre en lo relativo a un acto de amenaza de tortura». Por el contrario, «el público americano, que se siente víctima tras un terrible atentado masivo, y es testigo del terror diario de los bombardeos en Irak, parece acostumbrado a la tortura que se lleva a cabo, supuestamente, a favor de sus intereses». El mismo tipo de racionalidad contextual cognitiva se aplica para diferenciar el estalinismo y el hitlerismo. Uno puede ser un ex-estalinista, pero no un ex-nazi, porque el estalinismo es analizado todavía por mucha gente como una perversión de ideas moral y socialmente aceptables, a diferencia del hitlerismo que es visto como algo directamente inspirado por ideas diabólicas.

Los hombres no son idiotas racionales, ni irracionales. Se comportan del modo en que lo hacen porque tienen toda clase de teorías para toda clase de preguntas. En muchos casos se confunden ante la complejidad de las ideas a las que se enfrentan. La idea de Durkheim de que el mago, el hombre corriente y el científico se comportan del mismo modo es una idea profunda. Bosqueja una importante teoría general del *homo sociologicus*. Mi impresión final es que las ciencias sociales son menos interesantes ahora que en los tiempos de Durkheim, Weber o Tocqueville, porque la sociología macroscópica se ha convertido en algo impresionista, pese a que llegó a tener un carácter analítico —esto es, científico— en los trabajos de Tocqueville, Durkheim y Weber. Y la razón principal por la que produjeron teorías macroscópicas convincentes es que utilizaron una teoría del comportamiento del Tipo III, en vez de las de los Tipos I y II, que son las teorías del comportamiento dominantes hoy en día.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AXELROD, R. 1984. *The Evolution of Cooperation*, Nueva York, Basic Books.  
 BEATTIE, J. 1964. *Other Cultures*, Londres, Cohen & West.  
 BECKER, G. 1996. *Accounting for Tastes*, Cambridge, Harvard University Press.  
 BOUDON, R. 1996. «The cognitivist model: a generalized Rational Choice model», *Rationality and Society*, 8 (2): 123-150.  
 — 1998a. «Limitations of Rational Choice Theory», *American Journal of Sociology*, 104 (3): 817-828.



- 1998b. «Social mechanisms without black boxes», en P. Hedström y R. Swedberg (eds.), *Social mechanisms: an analytical approach to social theory*, Cambridge, Cambridge University Press.
- 2003. «Beyond Rational Choice Theory», *Annual Review of Sociology*, 29: 1-21.
- 2005. *Tocqueville aujourd'hui*, Paris, Odile Jacob.
- COLEMAN, J. 1986. *Individual Interests and Collective Action: Selected Essays*, Cambridge, Cambridge University Press.
- DAMASIO, A. R. 1994. *Descartes' Error: Emotion, Reason and the Human Brain*, Nueva York, Grosset/Putnam.
- 2003. *Looking for Spinoza: Joy, Sorrow and the Feeling Brain*, Orlando, Harcourt.
- DAWKINS, R. 1976. *The Selfish Gene*, Oxford, Oxford University Press.
- DURKHEIM, É. 1960 [1893]. *De la division du travail social*, Paris, PUF.
- 1967 [1897]. *Le suicide, étude sociologique*, Paris, PUF.
- 1979 [1912]. *Les Formes élémentaires de la vie religieuse*, Paris, PUF.
- FEREJOHN, J. A. y FIORINA, M. P. 1974. «The paradox of not voting: A decision theoretic analysis», *The American Political Science Review*, 68 (2): 525-36.
- FREY, B. S. 1997. *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*, Cheltenham, Edward Elgar.
- GEERTZ, C. 1984. «Distinguished Lecture: Anti anti-relativism», *American Anthropologist*, 86 (2): 263-278.
- HORTON, R. 1982. «Tradition and Modernity Revisited», en M. Hollis y S. Lukes (eds.). *Rationality and Relativism*, Oxford, Blackwell.
- HORTON, R. 1993. *Patterns of Thought in Africa and the West*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LÉVY-BRUHL, L. 1960 [1922]. *La mentalité primitive*, Paris, PUF.
- NEEDHAM, R. 1972. *Belief, Language and Experience*, Oxford, Blackwell.
- NISBET, R. 1966. *The Sociological Tradition*, Glencoe, Ill., The Free Press.
- POPKIN, S. 1979. *The Rational Peasant. The Political Economy of Rural Society in Vietnam*, Berkeley, University of California Press.
- POPPER, K. 1976. «The myth of the framework», en E. Freeman (ed.). *The Abdication of Philosophy: Philosophy and the Public Good*, La Salle, Ill., Open Court.
- SAHLINS, M. (1995). *How «Natives» Think. About Captain Cook for Instance*, Chicago, Cambridge University Press.
- SUKALE, S. 1995. «Introduction to Max Weber», en *Schriften zur Soziologie*, Stuttgart, Reclam.
- THOMAS, K. 1973. *Religion and the Decline of Magic*, Harmondsworth, Penguin.
- TOCQUEVILLE, A. de (1986 [1840]), *La démocratie en Amérique*, vol. II, en *Tocqueville, De la démocratie en Amérique, Souvenirs, L'Ancien Régime et la Révolution*, Paris, Robert Laffont/Bouquins.
- TOOBY, J. y COSMIDES, L. 1992. «The psychological foundations of culture», en J. Barkow, L. Cosmides y J. Tooby (eds.). *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*, Nueva York, Oxford University Press.
- WEBER, M. 1976 [1922]. *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tubinga, Mohr, 3 vols.
- 1988 [1920-1921]. *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Tubinga, Mohr, 3 vols.
- WITTGENSTEIN, L. 1967. «Bemerkungen über Frazer's *The Golden Bough*», *Synthese*, 17: 233-253.