

ALBERT O. HIRSCHMAN

INTERÉS PRIVADO
Y ACCIÓN PÚBLICA

Traducción de
EDUARDO L. SUÁREZ

1970

COMISIÓN DE ECONOMÍA
SISTEMA DE ECONOMÍA
PÚBLICA DEL ESTADO



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

Primera edición en inglés. 1982
Primera edición en español. 1986

Para LARA, GREGORIO,
ALEJANDRO y NICOLÁS

Título original:
Shifting Involvements. Private Interest and Public Action
© 1982, Princeton University Press, Princeton
ISBN 0-691-04214-4

D. R. © 1986, FONDO DE CULTURA ECONÓMICA, S. A. DE C. V.
Av. de la Universidad, 975; México, D. F.

ISBN 968-16-2163-8.

Impreso en México

IV. DE LOS INTERESES PRIVADOS AL FORO PÚBLICO. I

EL SIGUIENTE paso de mi investigación puede formularse fácilmente como una interrogación, a saber: ¿qué ocurre a consecuencia de toda la decepción generada por el consumo privado y la hostilidad generada a ese respecto? Como indiqué antes, investigaré si tiene sentido esta respuesta: un viraje del consumidor-ciudadano decepcionado y hostil hacia la acción pública, una nueva concentración de energías en los asuntos públicos.

A fin de que esta respuesta resulte *cogamente* plausible, convendrá recurrir a otra parte de la historia. Cuando la participación en el foro público resulta decepcionante por alguna razón, el retiro a las actividades puramente privadas parece una respuesta obvia que no requiere justificación alguna. Desde luego, no esperaríamos una simetría perfecta en estas cuestiones. Pero si el paso de lo público a lo privado parece tan evidente luego de que la esfera pública ha generado la decepción, habrá alguna razón para pensar que, en la situación opuesta, el péndulo se moverá en la dirección contraria, aunque quizás con menor fuerza y certeza.

REACCIONES DE SALIDA Y DE VOZ ANTE LA DECEPCIÓN DEL CONSUMIDOR

Pero esta clase de apelación a la analogía y la asimetría no es suficiente. En realidad, podemos obtener un entendimiento más directo del paso de los asuntos privados a los públicos a partir de proposiciones muy elementales de la teoría económica convencional. Cuando un consumidor ha comprado manzanas y naranjas durante el periodo 1, y las naranjas han sido más decepcionantes para él que las manzanas, en el periodo 2 comprará más manzanas, en igualdad de las demás circunstancias. Esta clase de razonamiento se aplica también a agregados muy grandes del gasto de consumo, tales como los de bienes durables frente a bienes no durables, o los de

bienes frente a los servicios. La primera reacción ante la decepción con las clases de servicios modernos cuya eficacia resulta poco confiable es un retorno a un patrón de gasto más tradicional. Hay muchas pruebas introspectivas y anecdóticas acerca de tales cambios de los patrones de gastos que ocurren en las vidas de individuos y familias, de modo que sería interesante saber si pueden detectarse las oscilaciones del tipo postulado para el conjunto de la sociedad, o si las oscilaciones individuales tienden a cancelarse.

Pero aquí me interesa un cambio mayor aún. Si algunas experiencias importantes del consumo privado, que hablan despertado grandes esperanzas como generadoras de "felicidad", dejan un rastro de decepción y frustración, y si el consumidor decepcionado tiene a su alcance al mismo tiempo una "búsqueda de felicidad" enteramente diferente, digamos la acción política, ¿será probable que se siga este camino en alguna ocasión favorable?

Creo que ésta es una posibilidad. Es una deducción directa de la teoría convencional siempre que se trate de consumidores conscientes de ser también ciudadanos que viven en una cultura donde lo privado y lo público son importantes categorías dicotómicas que permanentemente compiten por la atención y el tiempo del "consumidor-ciudadano". En una crítica mordaz de la defensa que hace Hannah Arendt de la vida pública como la vocación más alta del hombre, Benjamín Schwartz señaló que varias sociedades importantes, como la china, se habían desarrollado muy bien durante largo tiempo sin tener ninguna concepción del bien público por oposición al bien privado.¹ En tal cultura no se le ocurriría al consumidor decepcionado recurrir a la acción pública; por el contrario, podría encontrar satisfacción en el curso exactamente opuesto al que ha venido siguiendo, es decir, en la *des*-acumulación de pertenencias mundanas, en un intento por reducir progresivamente la intensidad de sus ambiciones, deseos y aun sensaciones. Tal es en efecto el ideal budista.²

¹ "The Religion of Politics: Reflections on the Thought of Hannah Arendt", *Dissent*, núm. 17, marzo-abril de 1970, p. 146.

² Serge-Christophe Kolm compara las "funciones de utilidad" occidentales y budistas en "La philosophie bouddhiste et les hommes économi-

Pero dondequiera que se percibe la esfera pública como una alternativa a la esfera privada —subsisten por supuesto otras alternativas tales como la búsqueda de la verdad, de la belleza o de Dios— la decepción con la búsqueda de la felicidad por la vía de las actividades de consumo tenderá a redundar en beneficio de la acción pública. Es posible que la extensión efectiva de la acción pública dependa de la existencia o la apariencia de una "causa", pero aquí estamos apelando a factores exógenos que en principio han sido descartados de nuestra historia.

Hasta aquí he tratado de presentar mi argumento en términos puramente tradicionales. Los individuos decepcionados con un conjunto de actividades se pasan a otro conjunto: *salen* de un conjunto al otro. ¿Pero qué diremos de la voz? Quizá sea tiempo de utilizar mis propias sugerencias para ampliar el análisis tradicional del descontento del consumidor y sus consecuencias por parte de los economistas. En *Exit, Voice, and Loyalty* sostuve que el consumidor dispone de dos tipos principales de reacciones activas ante el descontento. Uno es la *salida*, la única respuesta a la que han prestado atención los economistas y la única que consideran eficaz. Ésta es precisamente la reacción del consumidor que, confrontado con una experiencia decepcionante en relación con un proveedor, busca una fuente de abastecimiento diferente, en un ambiente competitivo. Hasta ahora, el argumento sobre la reacción ante la decepción se ha basado por entero en este mecanismo de la salida, sin duda poderoso. Pero los consumidores decepcionados tienen otra opción que ha pasado por alto el análisis económico: pueden alzar su voz y participar así en diversas acciones que van desde la queja estrictamente privada (pidiendo una devolución) hasta la acción pública en aras del interés general. Más adelante investigaremos si la voz en el último de los sentidos señalados derivará de alguna de las experiencias de consumo decepcionantes que se han descrito aquí. En la medida en que así ocurra, la conclusión alcanzada hasta ahora por el camino convencional de la salida se reforzará al incluir la voz.

ques", *Social Science Information*, núm. 18, 1979, pp. 489-588, especialmente pp. 529-535.

Este es un resultado notable en términos de la teoría de la salida y la voz. Ordinariamente, la salida significa una clase de acción y la voz otra clase muy diferente, mientras que en el caso que acabamos de mencionar conducen ambas respuestas a las mismas clases de acción. La razón es sencilla: la decepcionante de la felicidad a través del consumo privado, y esta salida asume con frecuencia la forma de un giro hacia la acción pública. Por supuesto, la voz es una acción pública por definición en muchas de sus manifestaciones (pero no en todas ellas). Por lo tanto, las reacciones de la voz derivadas de las experiencias de consumo decepcionantes reforzarán la reacción de la salida, y la probabilidad de un viraje hacia la acción pública aumentará consiguientemente.

¿Bajo cuáles condiciones ocurrirá en realidad este reforzamiento por la vía de la voz? Ya hemos empezado a atacar este interrogante. Cuando examinamos las experiencias de los consumidores con la compra de diversos servicios, señalamos que su decepción por una calidad más mala que lo esperado podría provocar la ira contra los proveedores. Por otra parte, en el caso de la asesoría psiquiátrica ineficaz, indicamos que los consumidores podrán culparse a sí mismos por no aprovechar los servicios recibidos. Además, el tipo de acción que realicen los consumidores "enojados" dependerá, entre otros factores, de la naturaleza del defecto de la mercancía. Si el consumidor ha tenido mala suerte y tiene razones para creer que ha recibido el único artículo defectuoso, es probable que lo devuelva o que pida una rebaja; ésta es esencialmente una respuesta privada ante un daño privado. Pero si el consumidor descubre que el producto comprado no es seguro y que ésta es una característica general de tal producto, estará involucrado un interés público, lo que volverá más probable una respuesta de voz pública.³ Al mismo tiempo, un consumidor decepcionado en esta forma tenderá en mayor medida que antes a cuestionar los arreglos sociales y políticos existentes en general. Por decirlo así, la decepción que ha sufrido lo

³ Véase "Exit, Voice, and Loyalty: Further Reflections and a Survey of Recent Contributions", 1974, reproducido en mi *Essays in Trespassing*, página 217.

provee de una *escalera* que podrá usar para ascender gradualmente hacia el foro público, saliendo de la vida privada. Más adelante encontraremos algunas escaleras similares que facilitan el regreso de la vida pública a las actividades puramente privadas, como la corrupción de los funcionarios públicos, por ejemplo.

Debemos admitir que las situaciones en que la decepción ante una compra conduce en forma directa y previsible a una respuesta de voz tenderán a constituir apenas una proporción pequeña de la suma total de las experiencias decepcionantes que se han explorado. Veamos, por ejemplo, los bienes de consumo durables que generan decepción porque el balance entre la comodidad y el placer es muy diferente del balance al que estaban acostumbrados los consumidores antes del surgimiento de los bienes durables. Estas decepciones no conducen directamente a alguna protesta pública. Se parecen más a las decepciones ya mencionadas de los servicios psiquiátricos ineficaces por cuanto la persona decepcionada no percibe ninguna respuesta clara de corrección o de mera reacción. Tales decepciones son difusas e incipientes, y se convierten en una frustración general y quizá en una depresión.

Por supuesto, este estado de ánimo puede generar a su vez una predisposición hacia la participación en acciones destinadas a lograr el cambio social y político. En esta forma indirecta, la voz podría surgir también de decepciones que no brinden al decepcionado esa conveniente "escalera de la voz".

En realidad, en la medida en que prevalezca esa clase de decepción difusa, resulta difícil saber si el desplazamiento hacia los asuntos públicos será una respuesta de salida o de voz.

Dado que la salida y la voz empujan en la misma dirección, se nos presenta aquí un problema de identificación. Ambas interpretaciones podrían ser igualmente plausibles y, en efecto, ambas respuestas pueden funcionar al mismo tiempo.

La inclusión de la voz vuelve la explicación del viraje hacia la acción pública más sugerente de lo que sería sólo en términos de la salida. ¿Pero se habrá vuelto así enteramente convincente? Eso sería esperar demasiado. Todavía resulta difícil apreciar la forma en que las diversas corrientes de decepción identificadas podrán fundirse y desarrollar una fuerza suficiente para impulsar a un individuo a cambiar su "estilo de vida". Un procedimiento para el entendimiento de esta mutación, como se sugirió antes, sería la consideración de eventos exógenos que ayudaran a despertar al ciudadano público que se oculta dentro del consumidor privado. Pero en lugar de utilizar estos eventos para redondear mi historia, prefiero llevarla adelante con su propio impulso.

Veremos en el capítulo VIII que el retorno de la vida pública a la privada se ve auxiliado a menudo por una *ideología* que proclama el comportamiento egoísta como un deber social. En consecuencia, la búsqueda ardiente de la felicidad a lo largo del camino privado no es, como solemos pensar, "algo natural"; más bien está presidida e impulsada por una ideología que la justifica, no sólo en términos de sus resultados benéficos para el buscador individual, sino como la forma más segura, y quizá la única, en que el individuo puede aportar algo al bien común. Los argumentos ideológicos en favor de la vida privada sostienen así la búsqueda del individuo con dos mensajes: uno, la promesa de la satisfacción y la felicidad; y dos, la seguridad de que no hay necesidad de sentimientos de culpa o lamentaciones por olvidarse de la vida pública. Estos dos mensajes están interrelacionados, de modo que la experiencia de la decepción en la búsqueda de la felicidad privada rehabilita y revive directamente el deseo de participar en la vida pública.

Así pues, el viraje hacia la vida pública no sería un resultado directo de las decepciones por experiencias de consumo específicas. Más bien, estas experiencias son responsables de la declinación de una ideología que había presidido la búsqueda de la felicidad privada. En la medida en que esta

ideología es resueltamente "antipública", su derrumbe tenderá a conducir a la búsqueda de una participación significativa en los asuntos públicos.

De acuerdo con esta explicación, la ideología impulsa en primer término cierto estilo de vida y cierto patrón de preferencias y luego refuerza ciertas experiencias decepcionantes específicas para intensificar los cambios resultantes en las preferencias. ¿Pero, por qué habría de confinarse la ideología al papel de mero amplificador de las oscilaciones de las preferencias originadas en la esfera del consumo y la decepción relacionada con el consumo? Sin duda podría surgir la alienación ideológica del "consumismo"—de la búsqueda de la felicidad, por la vía de la acumulación de bienes de consumo—antes que las experiencias decepcionantes específicas, y la secuencia opuesta es también muy realista. No me he ocupado de tales situaciones porque mi razonamiento ha permanecido ligado al supuesto convencional de la teoría económica en general, y de la teoría del consumo en particular, que concibe a sus actores centrales como "alojados en la gloria de su ordenamiento único de preferencias, válido para todos los propósitos", como ha señalado Amartya Sen con ironía.⁴ Mis actores cambian sus preferencias o "gustos" como consecuencia de sus experiencias de consumo, pero *en cualquier momento dado* tienen un solo conjunto de preferencias, revelado por sus elecciones y decisiones. Dado que ésta es todavía la opinión predominante, convenía permanecer dentro de su marco mientras ello fuese posible. Pero la tarea que me he propuesto —la explicación de los grandes cambios del estilo de vida— puede aligerarse con una modificación sustancial de los postulados convencionales que genere una visión más compleja, pero también más plausible, del proceso que estudiamos.

El economista tiene una concepción simple del consumidor: se supone que las compras realizadas por el consumidor en el mercado reflejan un ordenamiento único de las preferencias cuya existencia se infiere de las elecciones observadas. Si cambian estas elecciones, se supone que han cam-

⁴ "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, núm. 6, verano de 1977 p. 336.

biado las preferencias subyacentes. ¿A consecuencia de qué? Como señalamos antes, la economía no se interesa mucho por esa cuestión. Las respuestas posibles —aparte de la decepción— van desde el mero capricho o impulso hasta la decisión de renunciar a la carne que toma el nuevo converso al vegetarianismo. Las ilustraciones de las situaciones de elección binaria del consumidor que se encuentran en la literatura económica, se presentan a menudo en términos de alternativas claramente frívolas, como las de manzanas contra peras, o manzanas contra frazadas; casi nunca en términos de decisiones más graves que involucren cambios del estilo de vida. Una atención mayor a esta última clase de elecciones y decisiones habría sugerido que los seres humanos son capaces de evaluar y criticar todo el conjunto de sus preferencias como algo "revelado" por sus compras y otras acciones en términos de conjuntos alternativos de preferencias; en otras palabras, los seres humanos pueden albergar varios conjuntos de preferencias al mismo tiempo y luego afrontar el problema de decidir cuál de tales conjuntos normará su conducta. En un artículo importante e influyente escrito hace más de diez años, el filósofo Harry G. Frankfurt enfocó precisamente este fenómeno.⁵ Estableció una distinción entre los deseos, las necesidades o las voliciones *de primer orden*, que son los que pueden "leerse" en las acciones y elecciones cotidianas de una persona, y los deseos *de segundo orden*, o *deseos acerca de los deseos*, que no coincidirán necesariamente con los deseos de primer orden (sólo lo harán cuando una persona desee siempre tener exactamente los deseos que está expresando a través de sus acciones). Esta "capacidad para la autoevaluación reflexiva que se manifiesta en la formación de los deseos de segundo orden"⁶ es, de acuerdo con Frankfurt, peculiarmente característica de los humanos, y en su artículo propone, en mi opinión, convincentemente, que se *defina* a una persona humana como alguien que tiene esta capacidad para formar deseos, necesidades y voliciones de segundo orden.⁷

⁵ "Freedom of the Will and the Concept of a Person", *Journal of Philosophy*, núm. 68, enero 14, 1971, pp. 5-20.

⁶ *Ibid.*, p. 7.

⁷ Sus distinciones entre estos términos no interesan ahora.

Frankfurt considera que quienes sólo son capaces de voliciones de primer orden están privados de la esencia humana. Propone que se designe a tales no personas empobrecidas con un término que se encuentra ya en el idioma inglés: *wanton* (inconsciente). Los inconscientes están totalmente en las garras de sus deseos de primer orden y nunca se detienen a criticar o a tratar conscientemente de modificarlos. ¡Resulta así que la teoría del consumo, una de las ramas más refinadas de la economía, se ha ocupado hasta ahora sólo de estos inconscientes *infrahumanos*!

Las "voliciones de segundo orden" se designan también con un término adecuado para lo que se ha convertido en un tema de creciente interés. Mientras que Frankfurt desarrolló sus conceptos al considerar los problemas filosóficos clásicos de la acción individual y la libre voluntad, Amartya Sen (por la misma época) descubrió una idea muy similar en conexión con los problemas planteados por las situaciones en las que el comportamiento egoísta de los individuos conduce a resultados *sociales* no óptimos y aun muy inconvenientes, como se ejemplificó en el famoso caso del Dilema de los Prisioneros.⁹ Sen demostró que estos resultados pueden evitarse si los individuos involucrados pueden concebir otros patrones de preferencia que incluyan grados variables de consideración de los intereses de los demás y si luego escogen entre todos los patrones de modo que uno de estos últimos sea el escogido. Sen se refirió a tal elección como un "metaordenamiento de los órdenes de preferencia" (aquí hablaremos de la "metapreferencia" para abreviar), un concepto virtualmente idéntico al de las voliciones de segundo orden de Frankfurt. Ambos conceptos incluyen lo que llaman los filósofos debilidad de la voluntad o acrasia, la que puede definirse como una situación donde las personas actúan en contra

* "Choice, Orderings, and Morality", en S. Komer, comp., *Practical Reason*, Oxford: Blackwell, 1974, pp. 54-67. Véase también su artículo titulado "Rational Fools", pp. 335-341; y Richard Jeffrey, "Preferences among Preferences", *Journal of Philosophy*, núm. 71, julio 18, 1974, pp. 377-392, donde se explora el tema mediante la lógica formal.

No tiene caso tratar de determinar quién fue "primero" aquí, Frankfurt o Sen, ya que la esencia del fenómeno se ha conocido desde hace largo tiempo y fue descrita magistralmente en toda su complejidad por Dostoievski en *Notes from the Underground* (1864).

de su juicio (de segundo orden o meta) acerca del curso preferido y están plenamente conscientes de ello.⁹

Todo este tema ha recibido una atención considerable en los últimos años a causa de la importancia, por razones de salud, de motivar a los individuos para que dejen de fumar, pierdan peso, hagan ejercicio, etc. Con la ayuda de nuestros conceptos nuevos, tales cambios del comportamiento pueden descomponerse ahora en dos fases: primero se forma una preferencia nueva, por ejemplo de no fumar, así como una metapreferencia para preferir esta preferencia sobre la que manifiesta ahora el agente. Al actuar así, o sea al continuar fumando, el agente contradice ahora su nueva metapreferencia; decimos entonces que actúa "en contra de su mejor juicio". La segunda fase es entonces la batalla por imponer efectivamente la metapreferencia, una batalla con uno mismo marcada por toda clase de fintas, argucias y movimientos estratégicos.¹⁰ Esta secuencia compleja de dos etapas es mucho más realista como una clase importante de los cambios de comportamiento que el mero "cambio de gustos" de la teoría convencional del consumo.

Consiguientemente, la distinción que se establece entre las voliciones de primer orden y de segundo orden, o entre las preferencias y las metapreferencias, es útil primordialmente *en unión* del análisis del cambio. Si las voliciones de segundo orden se encuentran permanentemente de acuerdo con las voliciones de primer orden de un agente, sólo reforzarán lo que el agente está haciendo ya y no llevarán una existencia independiente. Si difieren permanentemente de las elecciones del agente, tenderán a perder su credibilidad y a largo plazo se degradarán a "murmuraciones y remordimientos inútiles, hipócritas". Por lo tanto, las voliciones de segundo orden y las metapreferencias se afirman en los pe-

⁹ Amélie Rorty, "Self-Deception, Akrasia, and Irrationality", *Social Science Information*, núm. 19, 1980, pp. 905-922; y Jon Elster, *Ulysses and the Sirens*, Cambridge: Cambridge University Press, 1979.

¹⁰ Véase a Thomas C. Schelling, "The Intimate Contest for Self-Command", *Public Interest*, verano de 1980, pp. 94-118; y Gordon C. Winston, "Addiction and Backsliding: A Theory of Compulsive Consumption", *Journal of Economic Behavior and Organization*, núm. 1, diciembre de 1980, pp. 295-324.

riodos de transición efectiva, aunque prolongada y atormentada, de una clase de comportamiento a otra.

Mientras tanto, se habrá puesto en claro que estos conceptos tienen una existencia antigua. Se relacionan con el super-ego de Freud y, mucho más allá, con la idea de la conciencia, el pecado y el remordimiento. La tensión existente entre lo que hace en efecto un agente y lo que siente que debiera hacer (o debiera haber hecho), es una variedad importante de la tensión existente entre las voliciones de primero y de segundo órdenes, o entre la preferencia y la metapreferencia. Pero los conceptos más nuevos no están tan infectados de moralidad como los antiguos, tales como "el llamado de la conciencia", ni conservan la animosidad hacia la moral convencional, "represiva", característica del super-ego. Los conceptos nuevos son, o tratan de ser, más generales pero también más versátiles, y ahora demostraré que tienen alguna utilidad para mi propósito actual.

Como sabemos bien por las obras de ficción, a menudo ocurre un cambio en el comportamiento de los individuos cuando confluyen las dudas e intranquilidades preexistentes —voliciones de segundo orden— con algún evento catalizador. De igual modo, los esfuerzos que se hacen por desentrañar las causas de ciertos eventos históricamente decisivos, como las guerras y las revoluciones, han llevado de ordinario a una distinción entre las raíces profundas o las fuerzas subyacentes y los eventos precipitantes. Parece ser que no podemos entender realmente el cambio fundamental, individual o social, sin apelar a alguna combinación de factores "básicos" y "contingentes".

Hay varias razones para este estado de cosas. En primer lugar, la regla para el desarrollo personal y la vida social es la reproducción, y todo cambio sustancial del comportamiento requiere una convergencia excepcional de numerosas condiciones favorables tales que, en retrospectiva, el cambio aparece sobredeterminado, cuando en realidad cada una de estas condiciones era indispensable para su generación.¹¹ En segundo lugar, lo que es más fundamental, la explicación del

¹¹ Véase mi ensayo titulado "The Search for Paradigms as a Hindrance to Understanding", reproducido en *A Bias for Hope*, pp. 358-359.

cambio social en términos de fuerzas subyacentes y eventos precipitantes corresponde a la esencia de la condición humana: "ni ángel ni bestia", como precisara brillantemente Pascal: Cuando explicamos los virajes importantes de nuestras vidas y sociedades exclusivamente en términos de eventos precipitantes nos degradamos a la calidad de meros jugadores del azar; cuando atribuimos tales virajes sólo a los cambios autónomos de la volición, nos hacemos aparecer más nobles y capaces de autodeterminación de lo que somos en realidad.

Así pues, toda modificación sustancial de nuestro estilo de vida se explica mejor por una *conjunción* de algunas voliciones de segundo orden preexistentes, favorables a tal modificación, con un evento precipitante. Más específicamente, un agente adquiere en cierto momento algunas voliciones de segundo orden que lo impulsan a adoptar un nuevo ordenamiento de preferencias que concede mayor mérito que antes a la participación en los asuntos públicos; tras un periodo de inacción y vacilación, algún evento precipitante hace que el agente actúe en efecto de acuerdo con estas voliciones de segundo orden. Ahora bien, las experiencias decepcionantes previamente analizadas —las más específicas del capítulo II y las más generales del capítulo III— encajan en este esquema en varias formas. Es más plausible, tal vez, que tales experiencias puedan concebirse como eventos que destilan, a lo largo de cierto periodo de tiempo, voliciones de segundo orden anticonsumistas, mientras que algún acontecimiento exógeno (la guerra de Vietnam o alguna neurosis personal) es el evento que precipita el viraje efectivo hacia la participación pública. Alternativamente, la experiencia decepcionante podría asumir el papel del evento precipitante, mientras que las voliciones de segundo orden se originarían en experiencias no relacionadas con el consumo, digamos en las ideologías implantadas en las mentes juveniles acerca de la importancia de tener una causa o de servir al interés público.

Ahora podemos encarar también un problema importante en el análisis de la decepción que ha permanecido en el olvido. El sentido común y el análisis convencional nos dicen que la decepción experimentada con un patrón de

consumo dado, generará un cambio de ese patrón "la próxima vez", en contra del bien culpable. Pero, ¿cuán fundamental o radical será el cambio? Supongamos que estoy en un restaurante y me decepciona la carne que ordené. ¿La próxima vez iré a otro lugar, a ordenar una carne diferente, o quizá renuncie definitivamente a la carne? Para mantener el análisis lo más sencillo posible, nos vemos tentados a afirmar que, entre más intensa sea la decepción y en igualdad de otras circunstancias, más radical será la respuesta ante la decepción y el cambio de las preferencias. Pero sentimos intuitivamente que hay algo errado en tal proposición: ninguna decepción con una carne específica, por grave que sea, podrá explicar plenamente la decisión de convertirse en un vegetariano. Por otra parte, es concebible que una decepción específica, grave o moderada, sea un elemento esencial de una serie de movimientos reflexivos que conduzcan a esa decisión radical. En otras palabras, se trata de saber si la decepción específica ocurre en un momento en el que me encuentre preparado para tomarla en serio, en el que tal decepción caiga "en terreno fértil". Tal terreno se compone precisamente de voliciones de segundo orden o metapreferencias que manifiestan un deseo —hasta ahora sin efecto— de efectuar un cambio radical en mi alimentación. De igual modo, si un ciudadano-consumidor ha forjado gradualmente cierto descontento con su estilo de vida actual y siente vagamente que debiera dedicar más tiempo y energía a los asuntos públicos, es posible que una decepción con una experiencia de consumo de la que esperábamos mucho —¡el descubrimiento de que "ni siquiera es divertido"!— desempeñe un papel decisivo en la generación efectiva del cambio fundamental.

Por supuesto, es concebible que las experiencias decepcionantes estén involucradas en los dos elementos que deben reunirse para generar el cambio. Primero, tales experiencias —digamos las de la clase más general mencionadas en el capítulo III— podrían ser responsables de la creación, a lo largo de un periodo de tiempo, de un sentimiento cada vez más intenso de que, en la persecución de la felicidad por la vía de la acumulación de bienes y placeres privados, estamos

errando el camino. Segundo, estando así preparadas las metapreferencias que favorecen la adopción de un camino nuevo, una experiencia decepcionante específica —digamos, en relación con alguna compra de bienes durables— podría actuar como el evento catalizador del cambio efectivo. Pero no hay necesidad de una concepción tan terca mente monista. Mi sesgo endógeno —la decisión de explicar los traslados a una fase nueva como algo que deriva exclusivamente de la fase anterior— trataba de concentrar la atención en ciertos aspectos de la vida individual y social omitidos hasta ahora. Como dije al principio, estoy consciente de que los factores no endógenos desempeñan papeles importantes en la historia que estoy tratando de narrar. Si gracias al concepto de las voliciones de segundo orden pudieran asignarse papeles concretos en esa historia a algunos factores externos al lado de los internos, todo funcionaría mejor.

La explicación anterior del paso a la acción pública requiere un comentario acerca de una de sus características que puede parecer desconcertante. En todo momento, el paso a la acción pública lo dan las personas que han realizado compras nuevas, que se han convertido en consumidores de automóviles y servicios educativos, no las personas que no han podido realizar estas compras. ¿No será más probable que se sientan atraídos estos desheredados? En realidad, uno de los hallazgos más sólidos de la politología empírica puede ayudarnos en este punto: la participación en la política está altamente correlacionada con la posición socioeconómica. Al mismo tiempo, sin embargo, nuestra historia sugiere una reinterpretación parcial de ese hallazgo. La explicación tradicional ha seguido los lineamientos siguientes: las personas más dotadas de recursos económicos y de otra clase tienden a participar en mayor medida en la política, porque estos recursos hacen posible y aconsejable que sus propietarios se interesen por los asuntos públicos, al lado de sus actividades privadas, como una actividad fácilmente complementaria. Este enfoque de la relación está implícito en el resumen siguiente: "el individuo de posición alta tiene mayor interés en la política, mayores habilidades, más recursos, mejor entendimiento de las cuestiones políticas, está expuesto a más

comunicación acerca de la política, se interrelaciona con otras personas que participan en la política".¹² Todo esto es cierto sin duda, pero es posible que no sea toda la historia. Algunas personas de alta posición socioeconómica podrán participar en la política porque se hayan desencantado con la búsqueda de la felicidad por la vía privada. Naturalmente, estas personas no renuncian a los bienes que hayan adquirido al pasar a la esfera pública; pero su vida tiene ahora un nuevo centro de gravedad y podría haber tensión, en lugar de armonía, entre sus nuevas aspiraciones y sus logros anteriores. Cuando enfocamos la cuestión en esta forma nos alejamos grandemente del supuesto de que los individuos de la clase media participan en los asuntos públicos sólo como una consecuencia natural de su éxito en la vida privada.

No es obvia la clase de causa pública que abrazarán quienes se hayan decepcionado en la esfera privada. Pero podemos inferir de nuestro escenario que, en una forma u otra, tales personas tenderán a inclinarse hacia la reforma. En realidad, esta inferencia es compatible también con ciertas proposiciones de la ciencia social. Se ha sabido desde hace mucho tiempo que, en el curso del crecimiento económico, quienes van ascendiendo apoyarán el orden social y político de un modo no enteramente confiable tal vez. Este fenómeno, sorprendente a primera vista, se ha explicado comúnmente por la idea de una "inconsistencia de la posición social"; mientras estas personas ascienden por una de las dimensiones de la posición social, tal como el ingreso, varias rigideces y prácticas discriminatorias obstruyen su camino en otras dimensiones, de modo que durante mucho tiempo no son aceptadas del todo por las élites tradicionales y en conse-

¹² Esta es la formulación resumida de las explicaciones convencionales de Sidney Verba y Norman H. Nie en *Participation in America: Political Democracy and Social Equality*, Nueva York, Harper and Row, 1972, p. 126. Verba y Nie aceptan estas explicaciones pero aportan nuevos análisis, y en particular subrayan el papel de lo que llaman la "orientación cívica". Véase también a Sidney Verba, Norman H. Nie y Jae-On Kim, *Participation and Political Equality: A Seven-Nation Comparison*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978, donde se encuentra un análisis internacional de la relación existente entre la posición socioeconómica y la participación política.

cuencia pueden experimentar gran rabia y frustración.¹³ Esta explicación de los estallidos repentinos de hostilidad hacia el orden establecido, de parte de los grupos de movilidad ascendente, resulta convincente en los países cuyas élites tradicionales se encuentran sólidamente atrincheradas y pueden marcar como un despreciable *nouveau riche* a quienquiera que destaque en el terreno económico. Pero esta situación ya no prevalece ampliamente. Nuestro hincapié en las decepciones sufridas por quienes alcanzan por primera vez las bendiciones de los nuevos tipos de bienes de consumo, permite un entendimiento más directo y general de la alienación observada con frecuencia entre los nuevos grupos de ricos en relación con la sociedad en la que han logrado sus progresos.

En lo que hemos dicho no hay ninguna implicación acerca de que la amenaza *principal* contra el orden social establecido provendrá necesariamente de quienes han sufrido una decepción a consecuencia de sus compras. Existen obviamente quienes no han podido realizar tales compras en absoluto y quizá tengan razones mucho más poderosas para encontrarse insatisfechos. Es posible que podamos definir una situación revolucionaria precisamente como aquella en la que la insatisfacción de los desheredados converge con la decepción de los ricos. Pero este tipo de especulación nos llevaría más allá de los límites de este ensayo.

¹³ Gino Germani presenta una reseña de la literatura sociológica sobre este tema en "Social and Political Consequences of Mobility", N. Smelser y S. M. Lipset, comps., *Social Structure and Mobility in Development*, Chicago, Aldine, 1966, pp. 371 y ss.