

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	11
PRÓLOGO	13
INTRODUCCIÓN	
De la filantropía tradicional al altruismo organizado ...	27
 CAPÍTULO I	
MOTIVACIONES PARA LA ACCIÓN COLECTIVA	
ALTRUISTA	37
1. Altruismo y Sociología	37
2. La rentabilidad del Altruismo	41
3. Incentivos públicos o generales	45
4. Incentivos privados o selectivos	59
 CAPÍTULO II	
SOCIALIZACIÓN Y PARTICIPACIÓN COMUNITARIA	79
1. La acción altruista como producción social	79
2. Socialización Primaria:	82
2.1. La Familia	82
2.2. La Escuela	85
3. Socialización Secundaria:	98
3.1. Los colectivos en la adolescencia	98
3.2. Las asociaciones	101
3.3. Los medios de comunicación de masas	102
 CAPÍTULO III	
HOMBRES Y MUJERES	107
1. La acción social participativa en clave de género	107
2. Socialización del género y acción participativa	115
3. Ellos, Ellas y sus vivencias	124
4. La evolución de los modelos: acortando distancias	154
5. Edad y Género	135

CAPÍTULO IV

CICLO VITAL Y ACCIÓN COMUNITARIA	137
1. Análisis diacrónico de la acción colectiva	137
2. Ciclo Vital Individual:	140
2.1. La configuración social del tiempo personal ...	140
2.2. Estructura de edades y control social	142
2.3. De un modelo de oscilación excluyente a un modelo integrado de equilibrio	154
3. Ciclo Vital del Asociado	157
4. Ciclo Vital del Colectivo	164
5. Consecuencias biográficas del activismo	170

CAPÍTULO V

LAS ORGANIZACIONES VOLUNTARIAS: LO PRIVADO

HECHO PÚBLICO	173
1. Sociedad Civil y Ciudadanía	174
2. De la motivación particular al interés colectivo	178
3. La creación de tejido social	180
4. Las organizaciones voluntarias como agentes de intervención social	182
5. Altruismo y política social	187
6. Organizaciones voluntarias y políticas de desarrollo	198
7. Los colectivos altruistas como agentes sociales reivindicativos	199

CAPÍTULO VI

ENTRE MOVILIZACIÓN ALTRUISTA Y PARTICIPACIÓN POLÍTICA

CIÓN POLÍTICA	203
1. ¿Pasividad o política alternativa?	205
2. Los ciudadanos y la política	209
3. Estructura socio-económica y altruismo organizado	213
4. Teoría política y dinámicas movilizadoras	217
5. Un nuevo campo multiorganizacional	223
6. ¿Pluralismo o Particularismo?	230

CONCLUSIÓN	235
------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	237
--------------------	-----

CAPÍTULO I

MOTIVACIONES PARA LA ACCIÓN COLECTIVA ALTRUISTA

1. Altruismo y sociología

El altruismo puede ser definido como aquella acción social en la que el sujeto expresa una intencionalidad inmediata de búsqueda de beneficios para otro u otros terceros, ajenos al desarrollo de la acción. Piliavin y Charn al hacer un trabajo recopilador de las investigaciones más recientes sobre esta materia, llegan a la conclusión de que en la década de los 90 nos encontramos ante lo que denominan «un paradigma cambiante». Así como en los años 80 se entendía que sólo una primera aproximación permitía hablar de conducta altruista, puesto que un estudio más meticuloso revelaba que este supuesto altruismo era tan sólo una muestra más de la conducta egoísta de todo ser humano, otras investigaciones más recientes tienden a interpretar que existe un «altruismo verdadero», parte de la naturaleza humana, al que no cabe buscar motivaciones ocultas³. Plantear la cuestión de este modo, entendiendo que existen dos opciones interpretativas perfectamente distinguibles y casi antagónicas, una en la que se afirma que el altruismo no es más que una forma de «egoísmo» y otra en la que se lo califica de «verdadero», desde mi punto de vista evidencia una visión simplista, excesivamente

³ Ver PILIAVIN y CHARN (1990:28).

normativa o incluso moralista. No parecen términos excesivamente adecuados para una investigación social.

En la literatura sociológica dedicada al análisis del comportamiento altruista encontramos distintas perspectivas de análisis. Unos autores centran su atención en la posibilidad del condicionamiento genético y en la existencia de un factor hereditario. En otros casos es interpretado como comportamiento normativo, socialmente inducido, en el que el seguimiento de los modelos de conducta ocupa lugar privilegiado. O bien se incide en el carácter intencional y en el proceso reflexivo que conducen al desarrollo de la acción, con lo que nos encontraríamos ante diferentes interpretaciones desde la teoría de la elección racional⁴. Así, unos estudian los factores biológicos de la conducta, otros los educacionales y los demás lo analizan desde perspectivas más o menos próximas a las de una lógica situacional e interactiva⁵.

El altruismo se manifiesta como tal y es buscado intencionada o inconscientemente por muchos individuos, es decir, es legítimo interpretarlo como parte de la naturaleza humana. Ahora bien, investigar las causas que concurren en su puesta en funcionamiento o si las consecuencias que de esta conducta se derivan suponen beneficios para sus propios actores, no debe llevar a calificaciones del estilo de «verdad o falsedad, egoísmo o generosidad». Analizar consecuencias posteriores o simultáneas, manifiestas o latentes, de la acción altruista no debe en ningún caso ser interpretado como puesta en cuestión de la realización del altruismo, sino como parte del análisis que busca la fundamentación de este tipo

⁴ El condicionamiento biológico del comportamiento altruista ha sido estudiado por WILSON (1975), su carácter normativo por BANDURA (1977), y su dimensión racional es analizada por MARGOLIS (1982) y BENN (1979), entre otros.

⁵ Para más información sobre este enfoque metodológico ver GINER (1978).

de comportamiento. Es limitándonos a su carácter de variante específica de la acción social como entendemos el interés de la sociología por este tipo de conducta, y es, asimismo, la forma de alejarse de planteamientos de tipo moral o ético, que no hacen al caso.

Como ya aclaraba en la introducción, este libro se circunscribe a un tipo concreto de comportamiento altruista. Dejaremos de lado el altruismo de carácter individual, el que se desarrolla en el círculo personal privado, para atender a lo que vamos a denominar *dimensión social del altruismo*, que será el que se materializa en un colectivo. Será así entendido como una forma específica de contribución a la acción colectiva, donde, en unos casos, los intereses están definidos claramente como intereses de otros terceros, otros que no colaboran en la acción y que serán quienes recibirán el beneficio de la misma y, en otros, se tratará de acciones colectivas en las que se persiguen bienes de carácter general, bienes públicos, no divisibles, de los que obtiene beneficio toda la sociedad, incluso toda la humanidad. Serían bienes públicos, en este sentido, la paz, la justicia, la libertad, o la defensa del medio ambiente. Con ello, forman parte de lo que aquí vamos a estudiar, tanto el voluntariado de carácter social, como las organizaciones incluidas dentro de los nuevos movimientos sociales, en tanto que en todos ellos los sujetos que participan no aspiran a la obtención de un beneficio para sí mismos, sino para unos específicos damnificados, o para la generalidad.

Desde una perspectiva teórica, la acción colectiva altruista presenta caracteres específicos a la par de otros idénticos a cualquier otra acción comunitaria. En lugar de analizar factores genéticos o psicológicos, o si existen personalidades altruistas o no, investigaremos qué es lo que conduce a esta actividad comunal y con qué consecuencias para sus actores. El punto de mira serán los actores que proveen de beneficios a terceros o a la generalidad, nunca los supuestos receptores de

los mismos, y es ahí donde estableceremos una reflexión en torno a qué son realmente los beneficios, o para quién.

Los estudiosos de la acción colectiva⁶, desde las teorías de la elección racional pasando por las explicaciones normativas o los partidarios de la centralidad de los factores emotivos o afectivos, aportan interpretaciones diversas de este tipo de conductas. Una respuesta de carácter integrador más que exclusivista es la que se presenta aquí, donde lo expresivo y lo instrumental son analizados desde perspectivas que pueden resultar relativamente contradictorias en una primera aproximación. La instrumentalización de lo expresivo, la rentabilidad de lo que parece al margen de planteamientos de utilidad será parte de lo expuesto, mostrando qué es lo que aporta la participación a quienes se implican.

El estudio que aquí presento se ve sustentado tanto en trabajo teórico de estudios propios y ajenos, como en investigación empírica. Utilizaré para ilustrar cada caso los resultados de un estudio realizado al efecto en una asociación de heteroayuda, en la que analicé, microsociológicamente, la acción altruista en lo que aquí calificamos como su dimensión social, es decir el altruismo en un grupo, un colectivo creado con el fin de atender necesidades ajenas. Tal como explico en la Introducción la organización elegida fue la sección madrileña de Amnistía Internacional (AI) y realicé el trabajo de campo con la ayuda de sus voluntarios. En sus manifestaciones, explicaciones, vivencias, y expresiones se apoya buena parte de lo aquí escrito⁷.

⁶ Para una definición precisa de lo que en sociología se entiende por este concepto ver *From Mobilization to Revolution*, TILLY (1978), donde se define la *acción colectiva* como toda acción comunitaria en la que confluyen los siguientes elementos: intereses, organización, movilización y estructura de la oportunidad.

⁷ En el Anexo 1, situado al final de la Introducción, reproduzco un cuadro con los datos de los entrevistados, así como unos datos meto-

2. La rentabilidad del altruismo

Que de toda actividad realizada se obtiene algún tipo de satisfacción personal no es algo que revele nada realmente sorprendente. Que, por tanto, de una acción altruista se obtengan beneficios individuales para el propio sujeto que la realiza tampoco resulta extraordinario. La conducta en la que se persiguen utilidades para otros sin contraprestación a cambio, está acompañada también de rendimientos particulares para el propio que la pone en práctica. Si no fuese así, posiblemente no podría producirse. Cuáles son estos beneficios, de dónde provienen y cómo se sustentan es parte de lo que se ha investigado en este estudio.

La acción colectiva altruista es consecuencia de un proceso social de doble vía: de un lado, la sociedad conformadora de caracteres prosociales o personalidades proclives a acciones altruistas; de otro, la utilización que los individuos hacen de las organizaciones altruistas como contextos en los que dar satisfacción a necesidades o apetencias personales. Es decir, por una parte, la sociedad a través de múltiples vías inculca a sus miembros un conjunto de valores, normas y principios morales⁸. A ello se unen: las experiencias personales; según algunos los factores genéticos; una configuración específica de la estructura psicológica individual, y, por último, la influencia del contexto social inmediato. Todo conjuntamente da lugar a personalidades proclives a acciones altruistas.

Por otra parte, encontramos que existen unos colectivos concretos (asociaciones altruistas) con una serie de caracteres

dológicos de la investigación a que el mismo hace referencia. Creo que este breve apunte metodológico facilitará el seguimiento de las citas con las que se ilustran las afirmaciones de algunos capítulos de este libro.

⁸ En este sentido cabe hacer referencia a la obra de PARSONS, ver (1982). Una versión más reciente del carácter normativo de la acción social la encontramos en ELSTER (1991).

específicos que pueden resultar un reclamo atractivo para determinados individuos. Nos referimos a aquellas personas que, si bien, en alguna medida, presentan una configuración solidaria de su personalidad, su tendencia altruista no sería lo suficientemente intensa para implicarles en la acción, necesitan algún tipo de incentivo que convierta la afiliación en algo más sugerente. Son especialmente sensibles a otros bienes, que Kendrick llamará «intangibles», que los ciudadanos intuyen poder encontrar en una asociación de heteroayuda⁹. Es decir, una vida poco ocupada, una necesidad de hacer amigos, unos valores firmes en los que creer representados por una imagen de identidad colectiva y muchas más, serían las satisfacciones que muchas personas prevén encontrar en un colectivo del tipo al que nos estamos refiriendo, y es la previsión de obtención de estos rendimientos particulares la que, tal vez inconscientemente, va a jugar un papel prioritario en el proceso de decisión que culmina en la implicación.

Resulta aquí especialmente valioso el constructo analítico aportado por Florian Znaniecki para explicar la actividad humana, distinguiendo entre tendencia, actitud y actividad. El término tendencia sugiere una determinación prospectiva referida a un sistema de valores que puede o no ser culminada en acto. La actitud es una apreciación definida en torno a un objeto, que pone en evidencia la tendencia, y que aparece como sustituto potencial del acto. Cada actitud manifiesta una tendencia y cada acto es la puesta en práctica de una actitud. Así, en el caso que nos ocupa, una tendencia altruista se manifestará unas veces como actitud en relación con los valores implícitos en el altruismo y otras veces como actividad que construye, en la realidad dinámica, el sistema de valores concretos¹⁰.

⁹ Ver KENDRICK (1991).

¹⁰ Ver ZNANIECKI (1992:168-175).

Para analizar cómo se produce el paso de la actitud a la actividad estudiaremos las motivaciones o incentivos que favorecen el paso de un estado a otro. Znaniecki considera que todo estudio de motivaciones carece de interés sociológico y sólo conduce a explicaciones psicologistas. Para salvar este riesgo de psicologismo propongo utilizar el término incentivo que nos ubica en una perspectiva de naturaleza más sociológica y permite, en mi opinión, bordear la psicologización de la explicación. Aún siendo conceptos muy próximos, el término incentivo remarca lo que ofrece el exterior al sujeto y el concepto de motivación se articula en sentido inverso, es decir subraya lo que proviene del individuo y le dirige hacia el exterior¹¹. Denomino incentivo a aquello que moviliza a la acción, adoptando este término en su acepción más amplia, es decir superando la concepción meramente instrumental del mismo. El estudio de incentivos nos permitirá acercarnos a las imágenes que los individuos tienen de su pro-

¹¹ Dado el origen y la habitual aplicación del término *incentivo* en los estudios económicos, quiero salvar el sesgo economicista con el que podría ser interpretado. Incentivo puede ser todo aquello que moviliza cuya fuerza de atracción se encuentra fuera del sujeto. Es un impulso que proviene del exterior; por tanto, de la sociedad, pero no necesariamente de tipo económico-instrumental. El que la fuerza provenga del exterior es lo que le distingue de la motivación, donde el acento se sitúa en el proceso psicológico interno. Un incremento salarial puede ser un estímulo, del mismo modo puede serlo realizar una tarea para conseguir la amistad o el apoyo social de alguien a quien tenemos en gran estima. En un caso hablaremos de incentivo en sentido utilitarista, en el otro encontramos un carácter expresivo. Pero, ¿se podría negar que en ambos se trata de una búsqueda de utilidad? ¿Por qué no hablar de utilidad o beneficio al referirnos, por ejemplo, a la implicación en una asociación que nos ayudará a superar una crisis de identidad, o un problema de incomunicación?, ¿no se trata, acaso, de una auténtica utilidad para el sujeto? La utilización de este tipo de términos, aparentemente impregnados de economicismo, ayuda a redimensionar los conceptos y a llenar de contenido sociológico las explicaciones de algunos comportamientos humanos.

pia realidad, del colectivo en el que se implican y de los valores, normas, anhelos, aspiraciones, que actúan como referente simbólico final de su decisión.

Los incentivos que conducen a la acción colectiva altruista se pueden dividir en dos grandes bloques: incentivos públicos o generales e incentivos privados o selectivos. También podemos decir que existen dos tipos diferenciados de actores en función de sus incentivos movilizadores, lo que se traducirá en los diferentes tipos de utilidad que de la acción obtengan. Estarían de un lado aquellos que persiguen bienes públicos o generales, es decir, cuyo objetivo prioritario tanto manifiesto como latente es la obtención de beneficios para terceros o para la generalidad. De otro lado, aquellos otros en los que si bien el objetivo manifiesto es de tipo público o general, su objetivo latente, fácilmente apreciable mediante el análisis de sus expresiones, es la obtención de utilidad personal.

Distinguimos así entre incentivos públicos o generales e incentivos privados o selectivos. Evidentemente en cada voluntario se da una mezcla de ambos, públicos y privados, ahora bien, el trabajo de campo permite afirmar que en cada sujeto lo que aparece con más nitidez y contundencia es un tipo u otro. Desde el punto de vista metodológico resulta interesante resaltar que siempre existe un incentivo dominante y unos incentivos secundarios que, en cada caso, se articulan de una forma específica. Es decir, cada entrevista toma la forma de un holograma en el que uno de los incentivos aparece como figura especialmente remarcada, donde el resto resulta información complementaria que ayuda a entender la centralidad del incentivo principal¹². Lo que impulsa a la acción

¹² En PAYNE (1990) se explican minuciosamente las vías de detección de los incentivos, las formas de localizar el incentivo dominante y la construcción del marco complejo de incentivos en que se mueve cada

participativa parece ser más una necesidad emocional que una razón fácilmente describible, lo que redundaría en las explicaciones teóricas que interpretan las acciones colectivas de carácter altruista como no racionales, como acciones emotivas, afectivas o normativas. Pero iremos viendo en qué medida se puede mantener esta caracterización de la acción colectiva altruista, y qué papel juegan la racionalidad, la emotividad o las normas.

3. Incentivos públicos y generales

Podemos definir como incentivos públicos o generales a aquellos que inclinan a la búsqueda activa de un tipo de bienes que por su carácter de indivisibilidad, no son aplicables de manera exclusiva a quienes actúan para conseguirlos. Serían bienes públicos, tales como la libertad, la paz, la justicia, la solidaridad, es decir, de su obtención se beneficiarán la mayoría o la generalidad de los individuos, aunque a veces se aplique de manera específica a unos pocos. Aquellas personas que actúan motivadas, de forma prioritaria, por la obtención de estos objetivos y que no necesitan de otro tipo de estímulos para llegar a la acción altruista constituirán un tipo específico de voluntario. Serán aquellos que se implican en la organización siguiendo una ética autónoma, una convicción personal profunda en valores de solidaridad. Se trata de per-

participante. La forma de seguir el incentivo dominante será más sencilla cuanto más abierta sea la actitud del investigador, llegando así el investigado a lo que parece ser, por lo recurrente, «el tema de conversación natural», aquello de lo que la persona elige hablar, en lo que pone mayor énfasis, lo que quiere remarcar, el lugar al que nos conducen las digresiones..., todo ello va alineando la información de una manera precisa.

sonas que no necesitan de incentivos externos para actuar y que cuando de su actuación obtienen beneficios privados, estos serán un efecto colateral no buscado, pero no lo que les conduce a la acción, ni, en principio, lo que les mantiene en ella.

3.1. *Incentivo de autenticidad personal y coherencia ética*

Este tipo de comportamientos pueden ser entendidos desde las teorías de la elección racional, siempre que amplie-mos la concepción de racionalidad y tengamos en cuenta los valores expresivos tanto como los instrumentales. Se destaca, así, el carácter de intencionalidad de toda acción racional, intencionalidad que se ve acompañada por un análisis de cos-tes y beneficios¹³. Nos encontraríamos, así, ante lo que Benn y Hollis denominan *hombre autónomo*, el individuo que actúa siguiendo sus intereses últimos como ser humano, que es lo que le hará sentirse autónomo, ya que actuar en función de razones de tipo instrumental sería actuar como un *ser de plás-tico*, sin convicciones profundas. Benn lo explica de la siguiente forma: «La acción es racional si manifiesta actitu-des, creencias o principios que sería incoherente para una per-sona, bajo las condiciones apropiadas, no expresar, dado el carácter que generalmente se complace en reconocer como suyo» (Benn 1979)¹⁴.

¹³ Subrayo aquí las reflexiones de RODRIGUEZ IBÁÑEZ (1991) en cuanto a que resaltar el carácter de intencionalidad de la acción es lo más rele-vante de la teoría de la elección racional.

¹⁴ El análisis de los comportamientos sociales desde el enfoque de la elección racional, atendiendo a lo que denominamos «racionalidad subjetiva», lo encontramos en BOUDON (1989), TAYLOR (1988), MARGOLIS (1982), BENN y HOLLIS (1977).

Nos encontramos ante personas que se caracterizan por tener un sentido ético de la vida, de responsabilidad moral, de compromiso social y personal con lo que les rodea. Se definen como contrarios a las visiones superficiales y materialistas que consideran como inconsistentes y frívolas, su radical separación de los valores materialistas es uno de los ejes claves de su definición personal. La siguiente cita puede demostrar estas afirmaciones:

Pregunta: ¿te supone renunciar a algo dedicarle tanto tiempo a AI?

Respuesta: «No. Lógicamente, si tú te metes aquí pues, a lo mejor yo, comparado con lo que hace otra gente, no hago una serie de actividades. También depende un poco de las opciones de cada uno. Yo creo que vale mucho más la pena, en lugar de estar viendo el “Un, Dos, Tres”, pues a lo mejor, estar haciendo, no digo yo algo de AI, pero una labor como la de AI. Un factor importante es que el trabajo de AI no es productivo para nadie, o sea nadie se va a beneficiar económicamente de ello, al trabajo que tu haces nadie le va a sacar una rentabilidad económica./...Entonces, bueno, todo esto te aporta a tí una riqueza personal que, bueno, que no es medible o tangible en forma de coche o vídeo». (Entrevista nº 2).

Construyen una imagen de sí mismos que necesitan ver reflejada en su práctica de vida. El comportamiento altruista de estos sujetos viene dado por la necesidad de mantener esta imagen de sí mismos que se ve reforzada al realizarse en su práctica cotidiana. Ahora bien, esto no quiere decir que su acción no sea intencional, ni que no pase por una reflexión sobre costes y beneficios previsibles, tal como demuestra el siguiente caso:

Pregunta: ¿Tú podrías recordar cuál fue tu primer contacto con AI?

Respuesta: «Sí, lo recuerdo muy bien. Recuerdo muy bien cuál fue la motivación inicial de ir a AI. Fue así como una forma muy, muy razonada, muy desde la cabeza. Yo estuve buscando una organización cuyo radio de acción fuera más amplio, que se saliese del marco familiar del barrio y que tuviera pleno sentido para mí, para colaborar con él. Entonces pues, había sindicatos,..., la disciplina militante de un partido me atraía menos,...Y así pensé en AI.» (Entrevista n° 6).

Dentro de los teóricos de la elección racional estudiosos del altruismo cabe resaltar el papel de Margolis quien interpreta estas conductas como racionales, entendiendo racionalidad en un contexto y unas circunstancias concretas, la conducta es racional para el propio sujeto, con independencia de que lo sea objetivamente para otros. El individuo elige, entre diversos comportamientos posibles, la implicación en una acción colectiva altruista, pero en muchos casos siguiendo un proceso de reflexión y un cálculo de previsibilidad de costes y beneficios que permite interpretar esta conducta como condicional¹⁵, tal como puede ilustrar el siguiente caso:

Pregunta: ¿Cuándo decidiste entrar en AI?

Respuesta: «Yo ya había pensado que en algún momento teníamos que ayudar a esta gente (se refiere a la organización AI. *Nota de la autora*). Yo en AI, para trabajar, un día me presenté allí y dije: "mira, yo soy socio desde hace un montón de años y quiero echar una mano,

¹⁵ Para una reflexión sobre la condicionalidad o incondicionalidad de los comportamientos y, en función de ello, su carácter racional o normativo, ver ELSTER (1991:120-121).

si quereis que venga una tarde a la semana que es a lo que me comprometo, pero no más, ni menos, es a lo que me comprometo". Yo tengo claro que mi tiempo lo tengo ya muy bien distribuido, y muy ordenado, y yo lo que quiero es dar una tarde a la semana.» (Entrevista n° 3).

Cuando Becker propone interpretar el compromiso social desde una perspectiva sociológica, más allá de su carácter de estado subjetivo, aporta un enfoque de especial interés para el caso que nos ocupa. El compromiso es entendido como una línea consecuente de acción, una tendencia expresada a lo largo del ciclo vital de un individuo como indicador conductual específico¹⁶. Los comportamientos altruistas que estudiamos en el apartado de incentivos públicos encajarían en esta definición, se trata de quienes consecuentemente y de manera más o menos constante se implican en colectivos altruistas. Es lo que en otro texto he denominado *asociado habitual*¹⁷, aquel individuo que define como uno de los ejes de su personalidad el compromiso colectivo. El siguiente caso confirmaría lo dicho:

«Yo creo que cuando uno pasa años muy fundamentales de la propia vida con expectativas que han arraigado hondamente, pues, yo, por ejemplo, con mis cuarenta años, si he vivido veinte años concediendo crédito a la idea de que se puede luchar por una mejor justicia para todos, difícilmente me puedo apear de eso. Otra cosa será a través de qué mediaciones, si valen los partidos, si hay que buscar fórmulas nuevas....Lo que no me planteo

¹⁶ En un interesante artículo, BECKER (1960) desarrolla un análisis sociológico del significado que el compromiso como tal tiene dentro de los colectivos.

¹⁷ Ver FUNES (1992).

nunca es concebir la propia vida en términos exclusivamente privados y para mí misma. Yo creo que lo que se haga a nivel social o es comunitario o no es, en lo público no hay prácticamente nada que hacer que no sea comunitariamente.» (Entrevista n° 6).

3.2. *Incentivo de autonomía moral y conformidad normativa*

Otra forma de entender el comportamiento altruista nos la brinda la perspectiva normativa. Knoke, estudiando lo que conduce a los ciudadanos a implicarse en procesos de acción colectiva, desarrolla lo que denomina *modelo de conformidad normativa*, a utilizar en aquellos casos en los que parece que la inclinación a la actuación comunitaria es, preferentemente, el seguimiento de normas aprendidas¹⁸. Pero no podemos acercarnos a una reflexión sobre normas sociales sin citar la obra de Parsons, quien teniendo en cuenta el carácter normativo de la acción, rescata la voluntad individual del sesgo excesivamente constrictor en el que la ubican algunas versiones, como la durkheimiana. Parsons analiza la conformación normativa, alejándose de las versiones que aproximan el concepto de constricción procedente de normas sociales y el concepto de superego freudiano, que encontramos, por ejemplo, en los estudios de Durkheim¹⁹. Para Knoke atenernos a la interpretación parsoniana de conformación normativa nos lleva a un lugar de entendimiento y no de oposición entre el modelo de la elección racional y el

¹⁸ El modelo de conformidad normativa está desarrollado en KNOCKE (1990).

¹⁹ Para más información sobre las similitudes entre el concepto freudiano de superego y el durkheimiano de constricción normativa, ver PARSONS (1970).

del determinismo normativo, que sería el modelo de conformidad normativa propuesto por él mismo. Diríamos que Parsons resalta la impronta normativa de la acción, pero subraya la libertad individual como eje de cada conducta.

Jon Elster establece la conveniencia de complementar el enfoque teórico de la elección racional con una explicación normativa. Así, acciones que desde la perspectiva de la racionalidad instrumental serían ininteligibles puesto que no aportan beneficios de tipo utilitario, aquellas que no revierten en intereses directos e inmediatos para los sujetos, responderían a un condicionamiento normativo previo. Diríamos que las normas sociales conforman una predisposición actitudinal que, conjugada con otros factores, se traduciría en implicación efectiva. El factor constrictor de las normas sociales se pone en evidencia en la prospección que cada sujeto hace de las posibles sanciones en función de cuál sea su conducta, y se refiere tanto a las sanciones que provienen del exterior (formales o informales, materiales o simbólicas), como a las que se aplican introspectivamente, gracias al proceso de internalización del mecanismo de control. Este autor distingue la acción racional de la normativa en que mientras la primera es condicional, se orienta hacia resultados, y se inclina hacia el futuro, la acción en base a normas no suele ser condicional, o si lo es, lo es en un grado menor que cualquier acción racional, en lugar de orientarse hacia resultados externos el resultado está en la acción misma, y tiene más relación con el pasado (internalización de valores previa) que con el futuro²⁰.

Sin llegar al extremo de plantear las normas sociales como causantes de comportamientos compulsivos o mecánicos, Jon Elster sí expresa que las normas sociales, incorporadas a la dimensión cognitiva y volitiva del individuo, actúan

²⁰ ELSTER plantea «discutir y defender una teoría de las normas sociales dentro de un marco enteramente individualista» (1991:128). Este

de forma no siempre consciente para el propio sujeto²¹. Esta sería una forma de explicar esa sensación a la que aluden con frecuencia algunos entrevistados, cuando expresan verse «impelidos» a actuar de la forma en que lo hacen sin saber muy bien explicar el porqué, tal como ilustra el siguiente caso:

Pregunta: ¿Tú por qué crees que entraste en AI?

Respuesta: «No sé si la educación católica, algo de altruismo, o no sé qué es lo que hay detrás pero..., que te mueve a hacer una cosa así». (Entrevista n° 14).

Una formación escolar, familiar, o de carácter religioso, en la que se ha hecho especial hincapié en la configuración de una personalidad solidaria sería en este caso la principal causante del comportamiento altruista. Para Elster se trataría de una acción normativa y no de una acción racional.

Pregunta: ¿Tú recuerdas cuál fue tu primera actividad cooperativa o de carácter comunitario?

Respuesta: «Al final de la época del colegio empecé a colaborar con las monjas en un dispensario que tenían en la Elipa, en el que atendían a gente muy necesitada. Este fue mi primer contacto con la injusticia social./...En la reunión esa de matrimonios que teníamos una vez al mes, una de las cosas que se decían es que teníamos que estar disponibles a las órdenes de nuestros obispos, y entonces

autor se ubica en la corriente del individualismo metodológico y es desde ella desde donde ofrece una interpretación del comportamiento normativo.

²¹ Esta valoración de las normas se aleja de la versión parsoniana expuesta anteriormente, aunque no llega a aceptar el determinismo normativo de la propuesta durkheimiana. ELSTER subraya en su interpretación el componente emotivo de las normas (ELSTER, 1991).

yo, una mañana que iba al mercado y tenía un ratito dije “pues voy a ver”. Y entonces fue cuando me dijeron que estaba toda la zona de Vallecas, que hacía mucha falta gente para echar una mano, y así empecé...» (Entrevista nº 5).

En el caso de esta entrevistada, una conformación normativa previa la pone en contacto con la atención a la injusticia social, y el seguimiento de una prescripción normativa concreta es lo que la conduce, en el segundo momento, a la incorporación a una acción colectiva altruista. Este tipo de participantes responderían a lo que Elster denomina *voluntarios kantianos*. Siguiendo la filosofía ética de Kant y partiendo de su formulación del imperativo categórico, Elster rescata lo que ésta tiene de planteamiento vital autónomo en contraposición al heterónomo. Se trata de aquel tipo de conducta cuyo único eje es una concepción del deber ser del hombre en la que no juegan ningún papel estímulos externos, es decir, la internalización de las normas se ha producido con tal nivel de intensidad que las sanciones externas se relativizan y, en su lugar, las internas son las que orientan la acción.

Pero para lo que nos interesa en este caso, no tiene demasiada trascendencia poder calificar el comportamiento altruista de estos sujetos como subjetivamente racional o como normativo, baste indicar la configuración normativa previa y una acción reflexiva en mayor o menor grado, según nos parezcan más acertadas unas explicaciones teóricas u otras. Lo que aquí importa es la obtención de utilidad simbólica que los mismos hacen de su actividad, lo que podríamos llamar la rentabilización de su altruismo. Si el comportamiento es normativo en origen pero en la actualidad la norma ha pasado a ocupar un lugar central en la estructura psicológica de la persona, a efectos de realización

práctica puede ser irrelevante si la causante es una norma social o una configuración personal de carácter netamente individual. No importa tanto la causa en origen, como el comportamiento en su inmediatez y sus consecuencias, puesto que pretendemos buscar la supuesta utilidad del mismo. Esta rentabilización vendrá expresada en la sensación de satisfacción expresada por los sujetos, que veremos en el siguiente apartado.

Conviene dejar claro que cuando en este texto utilizo conceptos que son moneda de cambio corriente en la perspectiva economicista de la sociología, tales como utilidad, rentabilidad, beneficio, o, tal como explicamos más arriba, incentivo, estos términos son empleados aquí desde una visión no restrictiva, no en el sentido utilitarista tradicional. Que sea rentable para los miembros de un colectivo altruista dedicar su tiempo, su dinero y sus conocimientos a la organización, revela un tipo de utilidad de carácter expresivo y simbólico, un beneficio alejado de matrices de índole instrumental. Estos términos me parecen pertinentes para el caso, al mostrar una dimensión del beneficio y la satisfacción personal que, expresada en términos de compensación para el sujeto, no suele contemplarse en sociología.

Los estudios realizados confirman la tesis de Hirschman y la de Melucci según las cuales participar en una acción colectiva supone más una satisfacción que un coste, y, ciertamente, esta satisfacción se debe a que el acto en sí de la implicación queda del lado de los beneficios²². Resultan así parcialmente contradichos los argumentos del *free-rider* en su versión olsoniana, según la cual todo aquel que pueda recibir un beneficio de la acción colectiva sin participar en ella preferirá no hacer-

²² Me refiero a la obra de HIRSCHMAN *Interés privado y acción pública* (1986) y al texto de MELUCCI «Getting involved: Identity and mobilization in social movements» (1989).

lo. De la versión olsoniana parecería que los beneficios que se obtienen de la acción son efectos en tanto que resultados finales, y que la acción es tan sólo el precio que hay que pagar para llegar a ellos²³.

En la acción colectiva altruista que aquí analizamos parece existir una recompensa intrínseca a la acción participativa, al margen de resultados posteriores. Más allá de que se obtenga la libertad de un preso (en el caso de la asociación investigada), de que se aprecie que el trabajo de la organización tiene resultados que favorezcan la paz o la libertad en el mundo, lo que resulta plenamente satisfactorio para los que participan en la acción es su propia actuación. Esta satisfacción intrínseca a veces pone en evidencia un imperativo emocional intenso, lo que llevaría a interpretar la acción como predominantemente emotiva o afectiva, tal como puede apreciarse en las dos respuestas siguientes a la misma pregunta:

Pregunta: ¿Esta actividad te aporta algo personalmente?

Respuesta: «Sí, yo es que necesito hacer trabajo voluntario, o sea, ya es una necesidad propia». (Entrevista n° 12).

Respuesta: «Sí, sí,...o sea es que yo estoy emocionada porque es que es justo lo que yo quería hacer, lo que he querido hacer siempre, lo que he buscado y ahora lo tengo,...» (Entrevista n° 15).

Otras veces se expresa como algo agradable o enriquecedor, encontrándonos ante actitudes con menor carga emotiva, que podrían clasificarse dentro de los parámetros de la elec-

²³ El planteamiento de OLSON fue desarrollado en su obra *The logic of collective action: Public Goods and Theory of the Groups* (1965).

ción racional. Veamos las siguientes respuestas a la pregunta anterior:

Respuesta: «Es una labor que ayuda claramente a mi enriquecimiento personal,...» (Entrevista n° 4).

Respuesta: «Yo creo que es bueno hacerlo, sobre todo para el propio que lo hace, yo creo que sí, sí, yo me encuentro a gusto, ¿no?, cuando haces algo. No lo hago por eso, pero vamos, creo que merece la pena». (Entrevista n° 3).

3.3. *El incentivo de la identidad: la participación en un universo simbólico de referencia*

La rentabilización de la acción altruista puede ser entendida también desde las teorías de la identidad. Recordemos a Pizzorno cuando explica la implicación en una acción colectiva como la búsqueda de la sensación de pertenencia a una identidad colectiva, en la medida en que ésta ayuda a la construcción de la identidad individual. Si una persona actúa en base a una concepción que tiene de sí misma, y que necesita ver reafirmada en sus actos, ello se debe a que posee una autoimagen, o identidad subjetiva concreta, que necesita mantener a lo largo del tiempo. Esta identidad subjetiva se define en la actualización de un doble mecanismo, una interacción intertemporal de sus yoes a lo largo de su recorrido vital, y una interacción interpersonal con los yoes de las personas que forman parte de este recorrido vital²⁴. Es decir, el concepto de identidad lleva implícito el de círculo de recono-

²⁴ Este concepto de identidad subjetiva está desarrollado en PIZZORNO (1989).

cimiento, al que hacemos referencia al hablar de «interacción interpersonal de los yoes»²⁵. El círculo de reconocimiento actúa como punto de ensamblaje entre la identidad individual y una identidad colectiva. En este caso será la organización altruista la que actúe como círculo de reconocimiento, y la imagen que el grupo devuelve a cada uno de su actuación es lo que permite la construcción, o confirmación, de la identidad.

Ahora bien, podemos hablar de una gradación en el beneficio de la identidad. En unos casos, la utilidad que se percibe es el poder mantener y reforzar una imagen y una concepción de sí mismos y de la sociedad. La siguiente cita puede ilustrar esta afirmación. Nos encontramos ante el relato de una persona que ha pertenecido a lo largo de su vida a muchas asociaciones y en todas ha encontrado el mismo tipo de individuos, entre los que se incluye, personas que defienden unos mismos valores y con las que comparte una forma de entender la vida:

Pregunta: ¿Cómo crees que ve la gente la participación en una organización como AI?

Respuesta: «Lo que son mis compañeros dicen “cosas de Manolo”, son cosas así como un poco estrambóticas. Sí, un jefe mío se ríe, no por que no le parezca serio si no porque piensa que no sirve para nada. Te advierto que la gente de AI son gente así, un poco rarita, gente maja, gente siempre un poco extraña. Igual que los de Izquierda Democrática, yo estuve con los de Izquierda Democrática y a mí me los recuerdan muchísimo, gente así de

²⁵ El peso específico que reconocemos al colectivo es lo que nos hace hablar de identidad en lugar de autoimagen. El concepto de autoimagen se focaliza en la dimensión personal, mientras que el de identidad se ubica en el punto de intersección entre lo personal y lo social. La autoimagen será, así, sólo una parte que, unida a la existencia de un círculo de reconocimiento, completa el concepto de identidad.

tipo profético, que tú te das cuenta de que por ahí van las cosas, un poco estrambótico. El tío que no está con los pies en el suelo, pienso yo —risas—. A todos estos que siempre les va mal, muy idealistas, siempre pinchando, incordiando, son siempre la oposición, y entonces, eso no puede ser muy normal, lo normal es estar con el partido ganador.» (Entrevista n° 3).

Ese tipo de personas a las que califica de «un poco estrambóticas» definen la caracterización personal en la que él se quiere encontrar y en alguna medida necesita sentirse incluido en esos círculos, puesto que es lo que le demuestra que él sigue formando parte de ese específico universo simbólico.

Otras veces el beneficio de la identidad cobra otras dimensiones. Nos encontramos ante personas que con motivo de su entrada en la organización elaboran una nueva identidad, se produce lo que algunos llaman *proceso de conversión*²⁶. Pero puesto que en estos casos se parte de una situación personal insatisfactoria y la entrada en la organización la interpreto como un intento de resolución de la misma, serán analizados en el apartado correspondiente a los incentivos selectivos.

Podríamos decir, resumiendo, que aquellas personas que actúan en una acción colectiva altruista motivadas por lo que hemos llamado incentivos públicos o generales (responsabilidad moral, coherencia ética etc.), los beneficios que reciben de su actuación serían los siguientes: de orden normativo, los que responderían a la satisfacción del deber cumplido, ser coherentes y consecuentes con unos principios aprendidos; de

²⁶ La transformación personal profunda a la que SNOW llama «proceso de conversión» está desarrollada en su artículo «The convert as a social type» (1983).

pertenencia a una identidad colectiva en la que se ven representados valores que ellos tienen en alta estima, y que refuerzan, o ayudan a formular, una identidad subjetiva; de ratificación de una elección personal que se incardina en su autoimagen, lo que posibilita seguridad en cuanto sensación de autenticidad personal. En cualquier caso, podríamos decir con Elster, utilizando para la acción altruista un argumento que el autor utiliza para la acción cooperativa en general, que el altruismo en su dimensión social actúa como factor de orden interno, proporcionando a los sujetos sensaciones de seguridad, previsibilidad y predecibilidad mutua, que podrían revertir en su entorno como elementos favorecedores de orden social.

4. Incentivos privados o selectivos

La persecución de bienes generales que en el caso de la organización estudiada (AI) serían la justicia, la libertad de expresión, la lucha contra la represión, la tortura, la pena de muerte, etc, no explican por sí solos la implicación en la asociación. Son razón necesaria pero no siempre suficiente. Serán suficiente para aquellos sujetos, cuya acción ha quedado descrita más arriba, a los que hemos denominado «motivados por incentivos públicos» y cuyas recompensas personales serán un efecto colateral, no buscado, de su participación. Pero este tipo de voluntarios constituyen sólo una parte de los miembros de una organización, en el resto, la obtención de una utilidad personal actúa como elemento motivador fundamental. Pasamos ahora a analizar la participación de aquellas personas que acuden a las organizaciones altruistas en busca de respuesta a apetencias o necesidades personales, es decir que actúan en base a incentivos selectivos o personales. Quede

claro que en ningún momento se pretende calificar estas conductas o aquellas como más o menos altruistas. Hacer juicios de valor no hace al caso, y esto por dos motivos, primero porque la investigación científica vería disminuida su validez si así se hiciera, y segundo porque la búsqueda de rentabilidad se produce a un nivel inconsciente o preconscious en la mayoría de los casos, lo que impediría, en buena lógica, emitir juicio de valor alguno.

El concepto de incentivo selectivo está generalmente asociado en la literatura sociológica a recompensa material, pero huelga decir que no es este el caso de AI. Los beneficios o recompensas a los que nos referimos poco tienen que ver con valores instrumentales, en su mayoría están del lado de lo puramente expresivo, serían lo que Richard Kendrick ha denominado «bienes intangibles». Podríamos hablar de instrumentalización de lo expresivo en el sentido de que se obtiene utilidad de algo que tiene relación con lo emotivo o afectivo, pero que no por ello debe dejar de considerarse como búsqueda u obtención de utilidad. Es importante dejar claro que al hacer esta distinción entre incentivos públicos e incentivos selectivos, estamos utilizando subrepticamente otra diferenciación entre incentivos latentes y manifiestos. Los incentivos públicos son esgrimidos por todos como la causa de su participación, y, qué duda cabe que presiden, en cualquier caso, la actuación de cada voluntario. Es decir, en el caso de AI todo voluntario se une a la organización «para luchar por la defensa de los derechos humanos, para trabajar por la liberación de los presos de conciencia», etc. Los incentivos privados, en cambio, aparecen de forma latente, y en la mayoría de los casos los protagonistas no son plenamente conscientes de ellos. Sí reconocen, la mayoría, las recompensas obtenidas y más que manifestar si fue o no la previsión de estos resultados lo que motivó la implicación, admiten que es lo que, en gran medida, les mantiene en ella. Pero, ¿a qué nos

referimos al hablar de incentivos selectivos?. Iremos desgarrando los diferentes tipos de utilidades ilustrando en cada caso con ejemplos de los propios entrevistados.

4.1. *Incentivo de la productividad*

Podríamos denominar incentivo de productividad a aquel cuyo atractivo se encuentra en la realización de la actividad misma, en unos casos se busca poder desarrollar una creatividad, una capacidad organizativa, o unas dotes de gestión que en la vida laboral o personal no se han podido llevar a efecto, tal como demuestra el siguiente caso:

Pregunta: ¿Qué hacías al principio en AI?

Respuesta: «Aquellos años fueron años de discusión, de organizar cosas, por eso era muy divertido, porque para..., a nivel personal era una creatividad absoluta aquello. Eran años muy interesantes para cualquier persona que le guste pensar, crear y...discutir, estaba fenomenal aquello, o sea que a nivel personal para mí fue muy importante, para mis posteriores trabajos fuera de AI, y para la formación personal mía también./...Siempre he hecho cosas de organizar, imagino que es lo que me gusta, por eso al final he terminado montando mi empresa —risas— así ya me autoorganizo.» (Entrevista nº 12).

Reclutar personas concretas para desempeñar roles concretos es una vía eficaz para intensificar el compromiso con la asociación, debido a que si cada individuo tiene la posibilidad de desarrollar mediante el trabajo en la organización aquellos aspectos más sobresalientes de sí mismo, aquello para lo que se siente más capacitado, la satisfacción

se multiplica. Si se logra una perfecta adecuación entre potencialidad individual y rol desempeñado, como podría ser aprovechar una formación profesional, se logrará que el sujeto evalúe su colaboración en términos tales que refuercen el vínculo²⁷.

4.2. *Incentivo de protagonismo personal*

Otro de los beneficios personales que aportan las organizaciones es la posibilidad de vivir un protagonismo personal. Este deseo de protagonismo puede abarcar desde la búsqueda de reconocimiento hasta lo que podría ser la necesidad de adulación, pasando por la persecución de prestigio social tanto dentro del propio colectivo como en el exterior. Pero, ¿cómo se detecta este incentivo?. El sujeto en cuestión resaltará los puestos que ha ocupado para demostrar que su posición era central y no periférica, remarcará cómo su actuación no pasa desapercibida, la huella que deja o ha dejado en la organización, etc.²⁸. Valorarán más lo que ellos han aportado a la causa de la asociación que los éxitos de la organización como conjunto, y así como algunos voluntarios subrayan lo que recibieron de su paso por el colectivo, estos voluntarios

²⁷ DOWNTON y WEHR (1991), en sus investigaciones sobre el compromiso social, estipulan que la función desempeñada por cada voluntario dentro de la organización puede ser uno de los mecanismos que vinculen más estrechamente a cada participante con el grupo. Una adecuación lo más acertada posible entre individuo y rol resulta un buen mecanismo para intensificar el compromiso. Lo mismo encontramos en KENDRICK (1991).

²⁸ En Requena (1989) encontramos un análisis de la interacción dentro de una organización. En función de la posición que cada actor ocupa dentro de la red variarán las características y dimensiones de los vínculos internos.

recalcan lo que han aportado ellos, tal como queda ilustrado en el siguiente comentario:

«Yo, honestamente, pienso que mi gestión fue excelente, y a las pruebas me remito: local en Recoletos, que ahí sigue, bombas que no siguieron, campaña gratis (se refiere a una campaña de publicidad gratuita en un diario de tirada nacional. *Nota de la autora*) y cuatro o cinco cosas más que eran fundamentales.» (Entrevista n° 13).

En unos casos extremos se puede hablar más de búsqueda de adulación que de protagonismo. Las manifestaciones serán parecidas en ambas situaciones, lo que permite distinguir una posición de otra son los datos que aportan los voluntarios en cada caso para demostrar la relevancia de su actuación²⁹. Hablan de sus acciones como de «sus logros», pero mientras los que buscan protagonismo mostrarán trabajos, datos, hechos, actividades, los que necesitan sentirse adulados mostrarán comentarios sobre su persona o entrevistas o cartas laudatorias, como se puede apreciar en la siguiente cita:

«Te voy a enseñar una cosa de la que yo me siento muy orgullosa que es esto, (se trata de una carta de felicitación por su buena gestión en la organización. *Nota de la autora*.) Lo tengo en casa enmarcado, ¡enmarcado!, pero mira ¡qué bonito!, me lo mandaron de Londres cuando me despedí de la sección, ¿eh?. Yo lo leo y me emociono

²⁹ Quisiera citar aquí el capítulo del texto de PAYNE (1990) titulado «El incentivo del prestigio social» en el que se van desgranando minuciosamente los elementos que conforman a un participante que necesita reconocimiento, prestigio o adulación. Cabe resaltar en este texto, a parte del valor de su material empírico, su interés didáctico. En mi opinión, puede ser considerado buena guía en el aprendizaje de la interpretación de expresión escrita (autobiografías) u oral (entrevistas).

mucho./...Es que ¡lo tengo en un marco!. Fíjate tú que tengo aquí mi medallita de la Cruz Roja, las condecoraciones, la Orden de Isabel La Católica,... éxitos posteriores.» (Entrevista n° 13).

Así como el incentivo de prestigio social puede ser entendido como conducta racional, elegida y planificada para la obtención de un beneficio, en el caso de llegar al punto de la necesidad de adulación la conducta tiene una mayor carga emotiva. Podríamos hablar casi de compulsión, que llega, en algunos casos, a imponer un nivel de actuación de tanta intensidad que puede convertirse en autodestructivo³⁰. Volvamos a la entrevista citada anteriormente para ejemplificar lo dicho:

Pregunta: ¿Cómo decidiste trabajar para AI?

Respuesta: «Tenía que decidir. Yo no podía militar seriamente y distinguirme como miembro de un partido político y de un sindicato y tocar música (se refiere a su afición por el estudio de la música. *Nota de la autora*), quería dedicarme en serio. Tenía que elegir entre AI, que cada vez me tiraba más, la idea de crear la sección, los primeros viajes, las primeras cosas,.../...Decidí AI. Cada vez fue más tentacular, fue más..., total que elegí AI porque es una organización totalmente apasionante, era un veneno, por lo menos para mí». (Entrevista n° 13).

³⁰ El carácter potencialmente destructivo de la implicación en una acción colectiva, cuando se trata de una unión emocionalmente intensa, está desarrollado en FUNES (1992).