

Cuadro 4.1

Las perspectivas sociológicas y la racionalidad de la acción social

Si bien el modelo de “actor racional” en la acción social es sustentado claramente por la economía clásica, existen también teorías sociológicas que toman este modelo, aunque no todas suponen un mismo tipo de racionalidad.

Entre las teorías de la acción racional, podemos destacar primeramente las que subyacen en buena parte de los estudios organizacionales. Dichas teorías consideran al sujeto como un individuo libre, que puede elegir el curso de acción que le reporta los máximos beneficios. Esta concepción del hombre resulta compatible con la cultura occidental, que ha valorado especialmente la autodeterminación. Sin embargo, existen puntos en los cuales es débil para explicar ciertos aspectos de la toma de decisiones. En primer lugar, debe suponerse que el sujeto es capaz de examinar las opciones que se presentan y de elegir la que considera preferible sobre la base de un criterio relativamente estable. Es necesario suponer además que pueden preverse los resultados de las acciones y que es sobre esta previsión que se las puede elegir. Sin embargo, la capacidad para tener a la vista las opciones posibles y seleccionar entre ellas la más conveniente, es limitada.

La restricción para el procesamiento de la información enunciada es destacada por las teorías de la *racionalidad limitada*. Desde esta perspectiva, teniendo en cuenta que la búsqueda de información tiene un costo para el actor, se propone que la elección tiene lugar cuando se encuentra una opción satisfactoria sin que sea necesariamente la mejor.

Evidentemente aquí juega un papel importante el *plus* de calidad en las opciones que pueden alcanzarse y el costo de obtener información adicional. Algunas teorías de la racionalidad limitada apenas si se apartan del principio general de la acción racional, en la medida que mantienen las ideas acerca de preferencias exógenas y elecciones previsoras de sus resultados. El principal aporte que hacen las teorías de la racionalidad limitada es el de relativizar el modelo de proceso de toma de decisión como una evaluación exhaustiva tanto de las alternativas como de su resultado y la elección de aquella que reporte el máximo beneficio al mínimo costo.

Este aporte se da introduciendo restricciones en la disponibilidad de información que el sujeto (o la organización) tiene, el costo de procurarla y, especialmente, el modo en que es interpretada subjetivamente, es decir, el modo en que es colocada en un sistema de significantes que le dan un sentido particular. Entre los autores inscriptos en esta línea uno de los más reconocidos es Herbert Simon (1984), quien utilizó la noción de racionalidad limitada para destacar los límites del cerebro humano en el proceso de decisión y la influencia en el mismo de la incertidumbre y la incompetencia. La imposibilidad de los agentes de reunir y tratar toda la información necesaria para llegar a decisiones globales de maximización, no impide hacer elecciones racionales, sino que éstas se hallan en los límites de un conjunto acotado de posibilidades. Ello implica que las empresas y los consumidores no necesariamente maximizan sus beneficios, sino que solamente procuran alcanzar mínimos aceptables que los satisfagan (Bourdieu, P., 2001).

Otra variante de la teoría de la acción racional es la denominada *situacionismo*, que pone el acento en las fuerzas externas al individuo. Desde esta teoría, no se trata a la acción concebida como un fin acorde a metas establecidas de antemano sino como una respuesta a demandas y restricciones provenientes del exterior. Así, las decisiones pueden explicarse como medios para la supervivencia o como medidas tomadas para adaptarse a contingencias externas y no como el resultado de previsiones respecto de las consecuencias de diferentes acciones posibles. La racionalidad estaría puesta, en este caso, al servicio de la superación de exigencias externas.

Si bien estas teorías han tenido un mayor desarrollo en el campo de la sociología, también han tenido cabida dentro de la economía. Algunos economistas, como Maurice Allais (1953), han señalado la distancia entre los modelos teóricos y las prácticas concretas, y otros trabajos de economía experimental mostraron que los agentes suelen tomar decisiones no previsible por modelos teóricos como el de los juegos, apelando a estrategias “prácticas”, o actuando en conformidad con su sentido de la justeza o la justicia. En esta línea están los trabajos de los recientes premios Nobel de economía Amos Tversky y Daniel Kahneman, quienes evidenciaron las “fallas” y los “errores” que cometen los agentes en materia de teoría de las probabilidades y de estadística.