

Normas Sociales (Cristina Bicchieri y Ryan Muldoon)¹

Las normas sociales, las normas habituales que rigen el comportamiento de los grupos y sociedades, han sido ampliamente estudiadas en las ciencias sociales. Los antropólogos han descrito cómo las normas sociales funcionan en diferentes culturas (Geertz, 1973), los sociólogos se han enfocado en sus funciones sociales y cómo motivan a la gente para que actúe (Durkheim, 1950; Parsons 1937, Parsons y Shils 1951; Coleman, 1990; Hechter y Opp 2001), y los economistas han explorado cómo el cumplimiento de las normas influye sobre el comportamiento del mercado (Akerlof 1976; Young 1998). Más recientemente, también los estudiosos del derecho han promocionado a las normas sociales como alternativas eficaces a las normas legales, ya que pueden internalizar externalidades negativas y proporcionar mecanismos de señalización de costo bajo o nulo (Ellickson 1991; Posner 2000).

Con escasas excepciones, la literatura de ciencias sociales concibe a las normas como variables exógenas. Dado que son vistas principalmente por limitar el comportamiento, se ha desdibujado parte de las diferencias importantes entre normas morales, sociales y legales, así como las diferencias entre normas y convenciones. En lugar de ello se ha prestado mucha atención a las condiciones bajo las que serán obedecidas las normas. Debido a ello, la cuestión de las sanciones ha sido de suma importancia en la literatura de ciencias sociales. Además, dado que las normas sociales son vistas como centrales para la producción de orden social o la coordinación social, la investigación sobre las normas se ha centrado en las funciones que desempeñan, y si lo hacen de manera eficiente. Sin embargo, incluso si una norma puede cumplir importantes funciones sociales tales como la maximización del bienestar o la eliminación de externalidades, no puede explicarse únicamente o principalmente sobre la base de las funciones que realiza. La perspectiva funcionalista simplista ha sido rechazada por varios motivos, ya que, aún si una norma dada puede ser concebida como un medio para lograr algún objetivo social, ésta no suele ser la razón por la cual inicialmente emergió (Elster 1989). Por otra parte, aunque una norma particular pueda persistir (en lugar de surgir) a causa de alguna función social positiva que cumple, hay muchas otras que son ineficientes e incluso ampliamente impopulares.

Los filósofos han adoptado un enfoque diferente de las normas. En la literatura sobre normas y convenciones, ambas construcciones sociales son vistas como el producto endógeno de interacciones individuales (Lewis 1969; Ullmann-Margalit 1977; Vandershraaf 1995; Bicchieri 2006). Las normas son representadas como equilibrios de juegos de estrategia, y como tales son apoyadas por un conjunto de expectativas auto cumplidas. Las creencias, expectativas, el conocimiento de grupo y el conocimiento común se han convertido de este modo en conceptos centrales en el desarrollo de una visión filosófica de las normas sociales. El prestar atención al papel desempeñado por las expectativas en el apoyo de las normas sociales ha ayudado a diferenciar



[Cristina Bicchieri](#)
[Of Norms, fads,
fashions and conventions](#)
1h 25m Lund Univ.
[The Grammar of Society: the
Nature and Dynamics of
Social Norms \(2006\)](#)

¹ Bicchieri, Cristina and Muldoon, Ryan, [Social Norms](#), The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Spring 2014 Edition).

entre **normas sociales**, **convenciones** y **normas descriptivas**, una distinción importante que a menudo es pasada por alto en el tratamiento de las ciencias sociales.

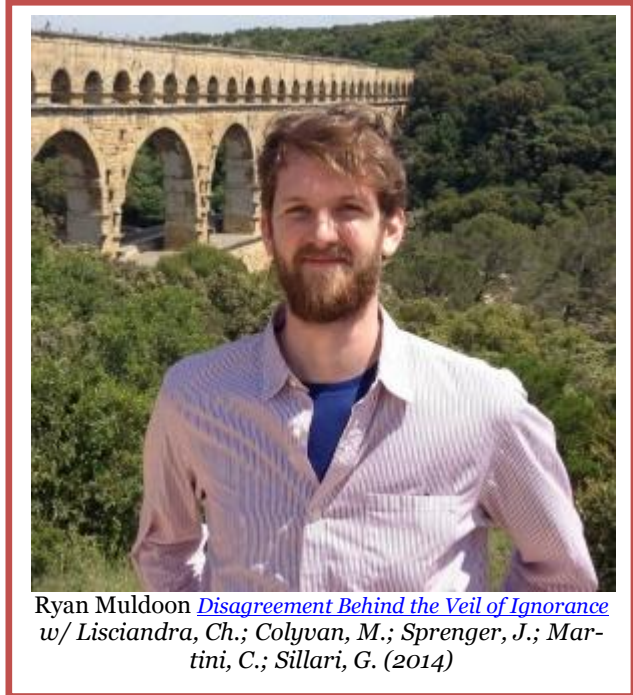
1. *Introducción*
 2. *Normas y eficiencia*
 3. *Teorías de las normas y su fuerza*
 4. *Socialización*
 5. *Identidad social*
 6. *Elección racional*
 7. *Equilibrios y expectativas auto cumplidas*
 8. *Evolución*
 9. *Conclusiones*
- Bibliografía*

1. Introducción

Las normas sociales, al igual que muchos otros fenómenos sociales, son el resultado no planeado, inesperado de interacciones de los individuos. Se ha argumentado (Bicchieri 2006) que las normas sociales deben entenderse como una especie de gramática de las interacciones sociales. Al igual que una gramática, un sistema de normas especifica qué es aceptable y qué no lo es en una sociedad o grupo. Y de forma análoga a una gramática, no es producto del diseño o la planificación humana. Este punto de vista sugiere que un estudio de las condiciones en que se vienen a dar las normas, en oposición a acentuar las funciones desempeñadas por las normas sociales, es importante para entender las diferencias entre normas sociales y otros tipos de mandamientos, como imperativos hipotéticos, códigos morales o normas legales.

Otra cuestión importante a menudo borrosa en la literatura sobre normas es la relación entre creencias normativas y comportamientos. Algunos autores identifican las normas con patrones observables recurrentes de comportamiento. Otros sólo enfocan las creencias normativas y las expectativas. A todos les resulta difícil explicar la variación observada del comportamiento inducido por la norma, y cada uno ofrece una explicación de la conformidad, que es a lo sumo parcial. A pesar de que es difícil apoyar una explicación puramente de comportamiento de las normas, también es cierto que las creencias normativas por sí solas no pueden sostener una norma.

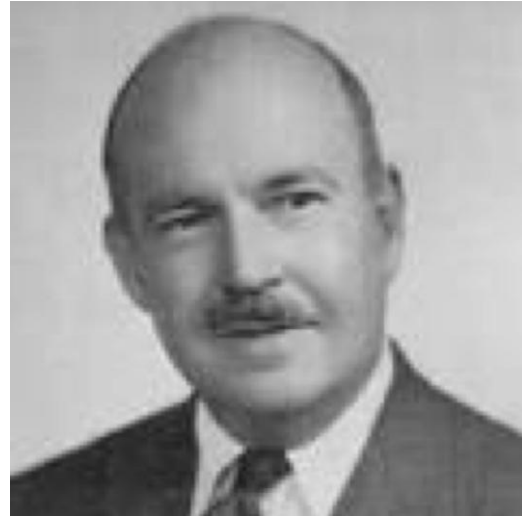
Hay tres principales teorías canónicas de la conformidad: la **socialización**, la **identidad social** y la **elección racional**. Puesto que todas estas teorías hacen afirmaciones comprobables sobre el comportamiento conforme, deben ser evaluadas a la luz de un gran cuerpo de evidencia experimental de si, y cómo, las creencias normativas afectan el comportamiento. Tal evidencia, sin embargo, muestra que las tres teorías son deficientes; sus definiciones de lo que es una norma son demasiado rígidas y limitadas para dar cuenta de la riqueza paisajística de la conducta inducida por la norma. Puntos de vista alternativos adoptan un enfoque diferente, teniendo en cuenta a las normas como racimos de expectativas autos cumplidas (Schelling 1966). Estas expectativas resultan en un comportamiento que las refuerza, pero un elemento crucial en el mantenimiento de la norma es la presencia de preferencias condicio-



Ryan Muldoon *Disagreement Behind the Veil of Ignorance*
w/ Lisciandra, Ch.; Colyvan, M.; Sprenger, J.; Martini, C.; Sillari, G. (2014)

nales para la conformidad. Sólo la presencia conjunta de una preferencia condicional por la conformidad y la creencia de que otras personas se ajustarán producirán un acuerdo entre las creencias normativas y los comportamientos (Bicchieri 2006).

Dado que las normas que son interesantes de estudiar son las que surgen sin planificación o diseño a partir de interacciones individuales (Schelling 1978), una tarea teórica importante es analizar las condiciones en que dichas normas entran en vigor. Debido a que las normas están tan a menudo destinadas a representar una solución al problema de alcanzar y mantener el orden social, y el orden social exige cooperación, el objetivo principal de los estudios que tratan de modelar la aparición y la dinámica de normas se ha centrado en las normas de cooperación. Las normas de honestidad, lealtad, reciprocidad y de mantener lo prometido, por nombrar sólo unas pocas normas de co-



[Talcott Parsons \(1902-1979\) Breve Video sobre la Acción Social 3m11s](#)

operación, son cruciales para el buen funcionamiento de los grupos sociales. Una hipótesis es que emergen en grupos pequeños, estrechamente unidos en donde las personas tienen interacciones en curso entre sí (Hardin 1982, Bicchieri 1993). La teoría de los juegos evolutivos hace posible un enunciado más riguroso de esta hipótesis, ya que los juegos repetidos son una útil aunque simplista aproximación de la vida en un grupo estrechamente unido (Axelrod, 1984, 1986; Skyrms 1996; Gintis 2000). El marco tradicional de teoría de los juegos se ha ampliado con un relato del aprendizaje en los juegos repetidos. En encuentros repetidos, la gente tiene la oportunidad de aprender de la conducta del otro, y de asegurar un patrón de reciprocidad que minimice la probabilidad de un error de percepción. Para ser eficaces, las normas de reciprocidad, al igual que otras normas de cooperación, deben ser simples. El castigo demorado y desproporcionado, así como la recompensa tardía, son difíciles de entender y, por esta misma razón, a menudo son ineficaces. Las normas de cooperación que grupos estrechamente unidos son propensos a desarrollar son simples, y esta predicción es fácil de poner a prueba (Alexander 2000, 2005, 2007).

Aunque las normas se desarrollan en grupos pequeños, muy cerrados, a menudo se propagan más allá de los estrechos límites del grupo original. El reto se convierte así en uno de explicar la dinámica de la propagación de las normas a partir de los pequeños grupos a las poblaciones. Los modelos evolutivos han sido introducidos para dar cuenta de esta propagación de las normas (Skyrms 1996, 2004; Alexander 2007; Gintis 2000).

Si las normas pueden prosperar y extenderse, también pueden desaparecer. Un fenómeno poco conocido es el cambio repentino e inesperado de patrones bien establecidos de comportamiento (Mackie, 1996). Por ejemplo, fumar en público sin pedir permiso se está convirtiendo de forma rápida en inaceptable, y hace sólo unos años nadie se habría preocupado por el uso de un lenguaje sexista. Cabría esperar que las normas ineficientes (por ejemplo, normas discriminatorias contra las mujeres y las minorías) desaparezcan más rápidamente y con mayor frecuencia que otras más eficientes. Sin embargo, Bicchieri (2006) señala que la ineficiencia no es una condición suficiente para la desaparición de una norma: en cambio,

sólo es una condición necesaria. Esto se puede ver mejor en el estudio de la corrupción. Hay muchos ejemplos, pasados y presentes, de sociedades uniformemente corruptas. La corrupción genera enormes costos sociales, pero los costos - aun cuando llevan a una sociedad al borde del colapso - son insuficientes para operar una revisión del sistema. Bicchieri y Rovelli (1995) han demostrado que la corrupción puede ser un equilibrio inestable en una población fija. En entornos más realistas, en los que la población es variable, Bicchieri y Duffy (1997) muestran que una sociedad puede alternar entre normas sociales "honestas" y corruptas, sin un único estado estable.

2. Normas y eficiencia

Algunos enfoques populares de por qué existen normas sociales son los siguientes: las normas son medios eficaces para lograr el bienestar social (Arrow 1971, Akerlof 1976), evitar las fallas del mercado (Coleman, 1989) o reducir los costos sociales (Thibaut y Kelley 1959, Homans 1961); las normas son o bien equilibrios de Nash de juegos de coordinación o equilibrios cooperativos de juegos tipo dilema del prisionero (Lewis 1969, Ullmann-Margalit 1977), y como tales resuelven problemas de acción colectiva.

El análisis de Akerlof de las normas que regulan los sistemas de tierra y de la evolución de la aparcería es un buen ejemplo del principio de que las normas son medios eficaces para lograr el bienestar social. Dado que el aparcerero es mucho más pobre y menos líquido que el propietario (no es dueño de tierra a hipotecar), sería más natural que el propietario en lugar del inquilino soporte el riesgo de pérdida de la cosecha. Este sería el caso si el propietario paga el inquilino un salario y venden los cultivos. Hay dos componentes del insumo del aparcerero: el tiempo invertido y el esfuerzo realizado. El primero es fácil de observar y puede justificar el pago de un salario fijo. El esfuerzo no puede ser observado sin una cuidadosa supervisión de la mano de obra. Supongamos que el esfuerzo (e) puede ser medido. Con un sistema de salarios, el salario sería $w(e, t)$, ya que la producción del aparcerero dependería de su esfuerzo y del tiempo invertido. Pero sin supervisión, el esfuerzo no se puede determinar. Por lo que el salario pagado dependerá del esfuerzo medio del trabajador medio, es decir, $w = w(e', t)$. Esto no le deja al trabajador ningún incentivo para cualquier esfuerzo más allá del mínimo necesario que será pagado por su tiempo. Si no le gusta el esfuerzo, lo minimizará. En la aparcería, por el contrario, se paga al trabajador tanto por el esfuerzo y el tiempo dedicado y el esfuerzo se calcula a partir un indicador imperfecto: la cantidad producida. Siempre que se necesite supervisión por otros motivos (como en cultivos de plantaciones capital-intensivas), podemos esperar que emerja un sistema de salarios.



[Edna Ullman-Margalit](#) (1946-2010)

El punto de vista de Thibaut y Kelley de que las normas son sustitutas de la influencia informal tiene un sabor funcionalista similar. A modo de ejemplo, considérese un juego repetido de la batalla de sexos. En este juego se requieren algunas negociaciones de cada parte para obtener, al menos de vez en cuando, el resultado preferido. Las partes pueden participar en una secuencia costosa de amenazas y promesas, pero parece mejor ponerse

de acuerdo de antemano sobre alguna regla de negociación, tal como la alternancia entre los resultados respectivamente preferidos. Las reglas surgen debido a que reducen los costos involucrados en la influencia personal cara a cara. Del mismo modo, Ullman-Margalit (1977) utiliza teoría de los juegos para mostrar que las normas resuelven problemas de acción colectiva, como las situaciones tipo dilema del prisionero; en sus propias palabras, "... una norma para resolver el problema inherente a una situación de este tipo es generada por ella misma" (p. 22). En un problema de acción colectiva, elecciones racionales producen un resultado Pareto-ineficiente. La Pareto-eficiencia se restablece mediante normas respaldadas por sanciones. Coleman, también, cree que las normas surgen en situaciones donde hay externalidades, es decir, en todos aquellos casos en los que una actividad produce efectos positivos o negativos en otras personas que por lo general no tienen medios legales para hacer cumplir con la continuación o cese de la actividad. Así, el productor de la externalidad no paga ningún costo / no obtiene ningún beneficio del efecto adicional de su actividad. Una norma soluciona el problema mediante la prescripción de la acción productora de la externalidad o proscribiéndola. El ejemplo más simple es el dilema del prisionero repetido, donde la acción cooperativa de un jugador produce una externalidad positiva para el otro. Por lo tanto cada uno tiene un incentivo a inducir la cooperación del otro jugador estableciendo una norma de cooperación, es decir, un conjunto de sanciones que castigan la deserción y recompensan la cooperación.

Todos los anteriores son ejemplos de una explicación funcionalista de las normas. Los funcionalistas cometen una típica falacia *post hoc, ergo propter hoc*, ya que la mera presencia de una norma social no justifica inferir que está allí para cumplir con alguna función social. Este punto de vista de las normas no tiene en cuenta el hecho de que muchas de las normas sociales son altamente ineficientes, como las normas discriminatorias contra la mujer o las normas de segregación racial, o tan rígidas que impiden la puesta a punto necesaria para acomodar nuevos casos con éxito. Además, muchas normas que aumentan el bienestar de los miembros de un determinado grupo de personas en simultáneo dañan a las ajenas a ese grupo, como el caso de las normas de lealtad entre mafiosos.

Incluso si una norma es un medio para lograr un fin social, como la cooperación, la retribución, o la justicia, por lo general ese no es el único medio. Muchas normas sociales están subdeterminadas con respecto a los objetivos colectivos que puedan servir, ni pueden ser ordenadas de acuerdo con un criterio de mayor o menor eficiencia en el cumplimiento de estos objetivos. Tal ordenamiento sólo sería posible si fuera posible demostrar que una norma entre otras es el mejor medio para alcanzar un objetivo social determinado. El problema es que los propios objetivos se definen por medio de alguna norma, como es el caso, por ejemplo, de las normas de los criterios de venganza y justicia. Aunque las normas tengan muchas funciones sociales, no hay que confundir función y causa. Función y causa sólo pueden ser identificadas en aquellos casos en los que una institución haya sido planificada y diseñada para realizar una función determinada. Las normas sociales (a diferencia de, por ejemplo, las normas legales), sin embargo, son el resultado no intencional y no planificado de la interacción humana. Podemos explicar su aparición sin referencia alguna a las funciones que finalmente llegan a cumplir.

3. Teorías de las normas y su fuerza

En casi toda la literatura sobre las normas, se supone, sin duda, que las normas provocan conformidad y que existe una fuerte correlación entre las creencias normativas de las perso-

nas y su comportamiento. Por creencias normativas se quiere decir las creencias individuales o colectivas sobre qué tipo de comportamiento se prescribe (o se prohíbe) en un contexto social determinado. Las creencias normativas están habitualmente acompañadas por la expectativa de que otras personas sigan el comportamiento prescrito y eviten el proscrito. Sin embargo, no es obvio que el tener creencias normativas inducirá a la gente a actuar de manera coherente con ellas. Si puede haber creencias normativas en contradicción con el comportamiento, y si es así, por qué motivo, es una cuestión que debemos responder a fin de proporcionar una explicación satisfactoria de las normas.

Una norma no puede identificarse simplemente como un patrón de comportamiento colectivo recurrente. Si tuviéramos que adoptar una explicación puramente conductista de las normas, nada distinguiría los criterios de equidad compartida de, por ejemplo, el hábito colectivo matutino de limpiarse los dientes. Evitar una definición puramente conductual significa centrarse en el rol que juegan las expectativas en apoyo a este tipo de comportamientos colectivos que tomamos como normas. Después de todo, uno se limpia los dientes independientemente de que otros hagan lo mismo, pero uno ni siquiera intentará pedir un sueldo proporcional a su educación si espera que sus compañeros de trabajo sigan la regla de dar a cada uno en proporción a su antigüedad. Por otra parte, hay comportamientos que sólo pueden explicarse por la existencia de normas, incluso si el comportamiento prescrito por la norma en cuestión no se observa. En su estudio de los Ik, Turnbull (1972) informa que estos hambrientos cazadores-recolectores se esforzaban en evitar situaciones en las que se esperaba el cumplimiento de normas de reciprocidad. De este modo saldrían de su camino para no quedar en la posición de un receptor de regalos, y cazarían solos y en secreto para no ser obligados a compartir sus presas con cualquier persona que encontraran mientras cazaban. Gran parte de la conducta de los Ik podría explicarse como un exitoso intento de eludir las normas existentes de reciprocidad. Las normas pueden tener una gran influencia en una población, aun cuando nunca veamos los comportamientos correspondientes que la norma está encaminada a provocar.

Como muestra el ejemplo de Turnbull, tener creencias normativas y esperar que los demás se comporten de acuerdo a una norma dada no siempre resulta en una conducta respetuosa de la norma. Centrarse simplemente en las normas como grupos de expectativas puede por lo tanto ser engañoso, ya que hay muchos ejemplos de discrepancias entre las expectativas y los comportamientos normativos. Tomen la norma ampliamente reconocida del interés propio (Miller y Ratner, 1996); es notable observar la frecuencia con que la gente espera que otros actúen de forma egoísta, incluso cuando ellos mismos están preparados a actuar de manera altruista. Por ejemplo, los estudios muestran que la disposición de la gente a donar sangre no se ve alterada por incentivos monetarios, pero por lo general esas mismas personas que están dispuestas a donar sangre de forma gratuita esperan que otros donen sangre sólo en presencia de un pago monetario suficiente. Del mismo modo, cuando se les preguntó si alquilarían un apartamento a una pareja no casada, todos los propietarios entrevistados respondieron positivamente, pero estimaron que sólo el 50% de otros propietarios aceptaría una pareja no casada como inquilinos (Dawes, 1974). Tales casos de ignorancia pluralista son bastante comunes; lo que resulta desconcertante es que la gente pueda esperar que una norma dada sea confirmada en ausencia de información sobre el comportamiento conforme de otras personas y en presencia de pruebas personales en sentido contrario (Bicchieri y Fukui 1999). Uno podría sospechar que en todos los casos mencionados los individuos involucrados, aunque creyendo en la existencia de una norma, no se creerían ellos mismos "en sus garras". Sin embargo, hay mucha evidencia que muestra que las personas que donan sangre,

o que dan propinas en un viaje al extranjero, o que dan dinero a los mendigos o que devuelven una cartera perdida llena de dinero en efectivo a menudo tratan de restar importancia a su comportamiento altruista mediante el suministro de motivos egoístas que hacen que sus acciones sean aceptables como conformes con una norma de interés propio (Wuthnow 1991).

Si una definición puramente conductual de las normas es deficiente, y una basada exclusivamente en las expectativas es cuestionable, ¿qué nos queda? Debemos darnos cuenta de que la vaguedad semántica que rodea el concepto de norma es común a todas las construcciones sociales. No hay ninguna condición necesaria y suficiente para ser una norma, sólo un conjunto de características que cualquier norma puede mostrar en mayor o menor medida. Las normas se refieren a la conducta, a las acciones sobre las que la gente tiene control, y son compatibles con expectativas compartidas sobre lo que debe o no debe hacerse en diferentes tipos de situaciones sociales. Las normas, sin embargo, no se pueden simplemente identificar con el comportamiento observable, ni pueden ser equiparadas con las creencias normativas, dado que las creencias normativas pueden o no resultar en una acción apropiada.

Los diversos grados de correlación entre expectativas y acciones normativas son un factor importante para diferenciar entre los distintos tipos de normas, y para evaluar críticamente tres teorías principales sobre la relación entre creencias y acciones normativas. Estas teorías son: (1) la teoría del actor socializado, (2) la teoría de la identidad social, y (3) el modelo de elección racional conforme.

4. Socialización

En la teoría del actor socializado (Parsons 1951), una acción individual se equipara con una elección entre varias alternativas. La acción humana se entiende dentro de un marco utilitario orientado instrumentalmente y maximizador de la utilidad. A pesar de que un entorno utilitario no implica necesariamente una visión esencialmente egoísta de los motivos humanos como, ésta es la interpretación preferida del utilitarismo adoptada por Talcott Parsons y gran parte de la sociología contemporánea. Entonces llega a ser crucial para explicar los mecanismos por los que se consiguen el orden social y la estabilidad en una sociedad que, naturalmente, estaría en un estado hobbesiano permanente de naturaleza. El orden y la estabilidad son esencialmente fenómenos de origen social, provocados por un valor común del sistema - el "cemento" de la sociedad. Los valores comunes de una sociedad están incorporados en las normas que, cuando se está conforme a ellas, garantizan el correcto funcionamiento y reproducción del sistema social. En el marco de Parsons, las normas son exógenas: cómo se crea un sistema de valores comunes, y cómo se pueden cambiar y por qué, son temas que quedan sin explorar. La cuestión más importante es más bien cómo se consiguen las normas a ser seguidas, y qué impulsa a los egoístas racionales a cumplir con ellas. La teoría de la respuesta del actor socializado es que las personas adhieren voluntariamente al sistema de valores compartidos, ya que está introyectado para formar un elemento constitutivo de la personalidad en sí (Parsons 1951).

En palabras de Parsons, una norma es "*una descripción verbal de un curso de acción concreto, ..., considerado como deseable, combinado con un requerimiento para realizar ciertas acciones futuras conformes con este curso*" (1937: 75). Las normas desempeñan un papel crucial en la elección individual, ya que por la conformación de las necesidades y preferencias individuales, sirven como criterios para seleccionar entre alternativas. Tales criterios son compartidos por una comunidad dada, y encarnan un sistema de valores comunes. La gente puede elegir lo que prefiere, pero lo que prefieren a su vez se ajusta a las expectativas socia-

les. Las normas influyen sobre el comportamiento, ya que, a través de un proceso de socialización que comienza en la infancia, se convierten en parte de los motivos de uno para la acción: la conformidad con las normas existentes es una disposición adquirida estable que es independiente de las consecuencias de la conformidad. Tales disposiciones duraderas se forman por la interacción a largo plazo con otras personas importantes (generalmente los padres); a través de la socialización repetida, los individuos llegan a aprender e interiorizar los valores comunes consagrados en las normas. La internalización se concibe como el proceso mediante el cual la persona desarrolla una necesidad psicológica o motivo para ajustarse a un conjunto de normas compartidas. Cuando se internalizan las normas, el comportamiento respetuoso de la norma será percibido como bueno o adecuado, y la gente normalmente sentirá culpa o vergüenza ante la posibilidad de comportarse de modo desviado. Si la internalización tiene éxito, las sanciones externas no juegan ningún papel en la obtención de conformidad y como los individuos están motivados a conformarse, se deduce que las creencias normativas y las acciones serán consistentes.

Aunque Parsons comienza el análisis de los sistemas sociales con una teoría de la acción individual, él considera actores sociales como que actúan de acuerdo a las funciones que definen -a través de la internalización y socialización- sus propias identidades y comportamientos. El fin de las acciones individuales es alcanzar la máxima satisfacción, que se define en términos de buscar la aprobación y evitar la desaprobación. Al hacer que el sistema común de valores sea previo y restrinja al actor social, se resuelve el posible conflicto entre deseos individuales y objetivos colectivos. El precio de esta solución es la desaparición del actor individual como unidad básica de análisis. En la medida en que los individuos son portadores de roles, en la teoría de Parsons las entidades sociales son las que actúan, entidades que se desprenden por completo de las acciones individuales que las crearon. Esta consideración constituye la base para la mayoría de las críticas formuladas contra la teoría del actor socializado (Wrong 1961). Estas críticas son por lo general más bien abstractas, ya que son emitidas en el marco de la controversia holismo / individualismo. Por lo que sabemos, ninguno de los críticos ha intentado alguna vez controlar si las principales conclusiones empíricas sobre el comportamiento que se pueden extraer de la teoría del actor socializado, en particular desde la teoría de cómo se adquiere una orientación normativa, son, de hecho, apoyadas por la evidencia.

La teoría de Parsons sigue siendo utilizada por los sociólogos para explicar los patrones de comportamiento sociales recurrentes, debidos a la socialización, que producen los motivos o la disposición para actuar de la manera observada. Dado el uso generalizado explicativo de la teoría, se justifica tratarla como un conjunto de afirmaciones empíricas docimables. Varias de estas afirmaciones se pueden inferir a partir de la teoría del actor socializado, por ejemplo, (a) Las normas cambiarán muy lentamente y sólo a través de la interacción social intensiva; (b) Las creencias normativas están positivamente correlacionadas con las acciones. Cuando cambien tales creencias, cambiará la conducta; (c) Si una norma es internalizada con éxito, las expectativas de conformidad de los demás no tendrán ningún efecto sobre la elección de un individuo de conformarse.

Algunas de las afirmaciones anteriores no son compatibles con pruebas derivadas de la psicología social. Por ejemplo, estudios de co-variación de las creencias normativas / actitudes y comportamiento muestran que puede no haber una relación entre lo que las personas dicen que deberían hacer o harían, y lo que de hecho hacen. En general, estos estudios han examinado una amplia clase de actitudes, donde por "actitud" se entienden "los sentimientos de

evaluación a favor o en contra, favorables o desfavorables, con respecto a objetos particulares"; los objetos pueden ser "representaciones concretas de cosas o acciones, o conceptos abstractos" (Insko y Schopler 1967: 361-362). El concepto de actitud es bastante amplio: incluye las creencias normativas acerca de cómo las personas deben comportarse en determinadas situaciones y lo que se considera un buen / aceptable comportamiento, pero también comprende opiniones y preferencias personales. El supuesto psicológico de muchos de estos estudios es que, como las actitudes son predisposiciones de evaluación, tienen consecuencias para el comportamiento de las personas, especialmente en situaciones sociales.

Sin embargo, una serie de experimentos de campo prominentes, que datan de 1934, proporcionó evidencia en contra de la hipótesis de que actitudes y conductas están estrechamente relacionadas. LaPiere (1934) reportó un conocido contraste entre las actitudes anti-chinas generalizadas en Estados Unidos y el comportamiento tolerante del que fue testigo. Muchos otros estudios han señalado incoherencias entre las creencias normativas establecidas de un individuo y sus acciones (Wicker, 1969). Varias razones pueden explicar esta discrepancia. Por ejemplo, los estudios sobre los prejuicios étnicos indican que las creencias normativas son más propensas a determinar el comportamiento en relaciones estrechas y duraderas y que es menos probable que determinen el comportamiento en las situaciones transitorias típicas de los estudios experimentales (Harding et al 1969; Gaertner y Dovidio 1986). Warner y DeFleur (1969) informan que cuando las conductas manifiestas que involucraban a negros eran muy visibles para una comunidad opuesta a la integración, los sujetos con pocos prejuicios estaban mucho más dispuestos a participar en comportamientos que mantuvieran las diferencias de estatus social entre los blancos y los negros que a participar en comportamientos que redujeran esas diferencias de estatus. En este estudio, parece que la variable principal que afecta el comportamiento no es lo que un individuo siente personalmente que debe hacer, sino más bien su creencia acerca de lo que la "sociedad" (es decir, la mayoría de las otras personas, su grupo de referencia, etc.) dice que debería hacer.

Cuando los resultados del estudio de los psicólogos sociales sobre las actitudes y el comportamiento se agrupan, nos queda poca evidencia para apoyar la afirmación de que las creencias normativas de un individuo influyen sobre sus acciones. Estos estudios, sin embargo, no discriminan entre diferentes tipos de creencias normativas, mientras que una cuidadosa diferenciación podría ayudar a determinar qué creencias normativas - si hay alguna - presenta una correlación positiva con el comportamiento. Por ejemplo, cuando se hace una distinción entre creencias normativas personales y creencias normativas sociales, se torna evidente que sólo el segundo grupo de creencias se correlaciona positivamente con la conducta (Fishbein 1967). En el trabajo experimental sobre cumplimiento de normas (Bicchieri y Xiao 2009, Bicchieri y Chávez 2010), parece que las acciones de los individuos tienden a estar en desacuerdo con lo que se entienden como normas compartidas sólo cuando (a) no se espera que otras personas sigan la norma, y / o (b) las creencias normativas no se perciben como compartidas colectivamente en la situación actual. Por el contrario, cuando las personas creen que se espera que su grupo (o la sociedad en general) se comporte de acuerdo con una norma determinada, y también esperan que se siga la norma en general, por lo general cumplen. Sólo aquellas creencias normativas que las personas perciben que son compartidas y puestas en práctica en conjunto parecen importar para la conducta.

Nótese que los estudios antes mencionados presuponen que las normas, como creencias acerca de qué comportamiento debe seguirse, pueden medirse independientemente de la acción pidiendo a la gente que exprese sus creencias normativas. Esta idea tiene sus méritos,

pero debe ser calificada. Para evaluar la existencia de una norma, es importante preguntar a la gente no sólo cuáles son sus creencias normativas personales, sino cuáles esperan que sean las creencias normativas de los demás. En efecto, hay una diferencia entre las creencias normativas personales tales como "*John cree que debería dividir el dinero de forma equitativa*", y las expectativas normativas, tales como "*John cree que otros piensan que debería dividir el dinero de forma equitativa y lo pueden castigar si no lo hace*". Sólo cuando observamos una convergencia generalizada de las expectativas normativas podemos decir que una norma está en su lugar (Bicchieri y Chávez 2010). Sin embargo, el hecho de que exista una norma no significa que será respetada. Las expectativas normativas, per se, no son suficientes para inducir el cumplimiento. Si se observan transgresiones generalizadas, la fuerza de las expectativas normativas se verá disminuida en gran medida, tal como lo demuestra la evidencia experimental (Bicchieri y Xiao 2009). Para que sean eficaces, las expectativas normativas deben ir acompañadas de la creencia de que la mayoría de la gente, de hecho, obedece a la norma. Existe una amplia evidencia experimental de que los individuos prefieren ajustarse a una norma con la condición de que tanto las expectativas empíricas y normativas se cumplan (Bicchieri 2006).

Lo que acabamos de decir representa una importante crítica del punto de vista de la socialización. Si las normas afectaran directamente el comportamiento, tal como sostiene Parsons, deberíamos observar una alta correlación entre todos los tipos de creencias y comportamientos normativos, independientemente de si se espera que otros miembros del grupo se conformen o de que se percibe que la norma será compartida colectivamente. Según Parsons, la gente una vez que una norma es internalizada está motivada a conformarse por un sistema interno de sanciones, independientemente de las consecuencias externas que ese comportamiento conforme pueda lograr. Sin embargo, solamente observamos una correlación entre las elecciones de la gente y (a) lo que creen otras personas que se debe hacer (expectativas normativas) y (b) lo que otros esperan en la misma situación que se pueda hacer (expectativas empíricas). En otras palabras, una evaluación verbal de creencias normativas personales de un individuo tiene poco valor predictivo con respecto a sus opciones. Sólo cuando las creencias normativas personales coinciden con lo que se piensa que otros harán y cree que debería ser hecho tenemos una fuerte correlación con las elecciones reales.

Hay, sin embargo, otra interpretación posible de las normas parsonianas. No se puede negar que existen normas que nuestra sociedad ha interiorizado hasta tal punto que casi no existe variación en los comportamientos inducidos por la norma. Tales normas son típicamente prescriptivas, y como tales no es probable que se correlacionen con el comportamiento observable. Por ejemplo, una norma en contra de matar a alguien que nos pisa con el pie en un autobús lleno de gente, nunca se observa precisamente porque la gente por lo general no se involucra en ese tipo de conducta. Por otra parte, este tipo de conducta ni siquiera es concebida como opción, ya que el mero pensamiento de que podría suceder nos generaría a la mayoría sentimientos de angustia y culpa. Las normas parsonianas son interiorizadas hasta el punto de que su existencia puede ser provocada sólo cuando se viola la norma, y la conformidad con estas normas es claramente incondicional. En este sentido, dichas normas parecen coincidir con las normas morales, en la medida en que entendemos las normas morales como para ser interiorizadas, como imperativos incondicionales. Las normas sociales en cambio son condicionales, y su cumplimiento depende de manera crucial de tener el tipo adecuado de expectativas en la situación adecuada.

Otra indicación de que la teoría de la socialización carece de generalidad es la observación de que las normas pueden cambiar con bastante rapidez, y que las nuevas normas a menudo surgen en un corto período de tiempo entre completos extraños (Mackie, 1996). A largo plazo, no parece ser necesaria una interacción intensa y estrecha para que una persona adquiera una disposición normativa dada, como lo refleja la relativa facilidad con que los individuos aprenden nuevas normas cuando cambian de estado o grupo social (por ejemplo, de soltero a casado, de alumno secundario a estudiante en la facultad, etc.). Por otra parte, estudios de grupos sociales y políticos emergentes muestran que en estos grupos se forman nuevas normas con bastante rapidez y que los viejos patrones de comportamiento menudo desaparecen de forma repentina e inesperada. Estudios tan dispares como el análisis del apoyo a la Prohibición (Robinson 1932), la integración racial (O'Gorman 1986), la revolución sexual de los 1960s (Klassen et al., 1989), el consumo de alcohol en el campus (Prentice y Miller, 1993) y el comportamiento de miembros de la banda (Matza 1964) todos otorgan credibilidad a un modelo de normas fundadas en las expectativas empíricas y normativas de los individuos de lo que otros harán y creen que debería hacerse. Una vez que estas expectativas no se satisfacen, la norma decae rápidamente (Mackie 1996; Bicchieri 1999, 2006). Uno se siente precisado a concluir que hay poco apoyo empírico a la teoría del actor socializado y a la concepción de las normas sociales que la acompaña, al menos si se pretende que sea una teoría general y abarcativa de las normas.

5. Identidad social

La teoría del actor socializado supone que las normas afectan la acción al convertirse en parte de preferencias y metas individuales. En este caso, las relaciones sociales en curso, tales como la pertenencia a grupos pueden tener sólo un efecto marginal sobre el comportamiento. Contra esta tendencia a la excesiva socialización de la acción humana, se ha argumentado que la mayor parte del comportamiento está estrechamente integrada en una red de relaciones personales, y que una teoría de las normas no puede dejar de lado el contexto social específico (Granovetter 1985). Los críticos del punto de vista de la socialización reclaman por lo tanto una concepción alternativa de normas capaces, entre otras cosas, de dar cuenta de la relación a menudo débil entre creencias y comportamiento (Deutscher, 1973). Este enfoque alternativo considera que las relaciones sociales son cruciales en la explicación de la acción social y la visión de la identidad social como un factor de motivación clave. Un fuerte apoyo a este punto de vista entre los antropólogos se encuentra en la obra de Cancian (1975) sobre las creencias normativas que están en poder de los indios [zinacantecas](#), y sobre cómo tales creencias se correlacionan con el comportamiento.

Dado que el concepto de identidad social está íntimamente ligado al de conducta del grupo, es importante aclarar la relación entre estos conceptos. Por "identidad social" nos referimos, en las propias palabras de Tajfel, a "*aquella parte del autoconcepto de un individuo que se deriva del conocimiento de su pertenencia a un grupo social (o grupos), junto con el valor y el significado emocional conectado a tal pertenencia*" (Tajfel 1981, p. 255). Téngase en cuenta que una característica fundamental del concepto de identidad social es que la identificación con un grupo en cierto sentido es una elección consciente: uno puede pertenecer accidentalmente a un grupo, pero sólo cuando ser miembro del grupo se torna en parte constitutiva de lo que uno es, podremos hablar de manera significativa de identificaciones sociales.

Según la teoría de Tajfel, cuando nos clasificamos a nosotros mismos como pertenecientes a un grupo particular, **la percepción y definición del yo, así como nuestros motivos,**

cambian. Comenzamos a percibirnos a nosotros mismos y a nuestros compañeros de grupo como miembros según dimensiones impersonales, "típicas" que caracterizan al grupo al que pertenecemos. Tales dimensiones incluyen funciones específicas, y creencias / acciones que las acompañan.

La "Teoría de la auto-categorización" de Turner (1987) ha proporcionado una caracterización más específica de la auto-percepción, o auto-definición, como un sistema de auto-esquemas cognitivos que filtran y procesan la información, y dan lugar a una representación de la situación social que guía la elección de una conducta adecuada. Este sistema tiene al menos dos componentes principales, la identidad personal y la social. La identidad social se refiere a auto descripciones relacionadas con la pertenencia a grupos. La identidad personal se refiere más a auto descripciones personales, tales como rasgos de carácter individuales, habilidades y gustos. Aunque las identidades personales y sociales son niveles mutuamente exclusivos de auto-definición, esta distinción se debe tomar como una aproximación. Hay muchas interconexiones entre la identidad social y la personal, e incluso la identidad personal tiene un componente social. Es importante, sin embargo, reconocer que a veces nos percibimos principalmente en términos de nuestras pertenencias a grupos relevantes en lugar de individuos diferenciados, únicos. Dependiendo de la situación, la identidad personal o del grupo se convertirá en saliente (Brewer, 1991). Por ejemplo, cuando uno hace comparaciones interpersonales entre el yo y otros miembros del grupo, la identidad personal se convertirá en saliente, mientras que la identidad de grupo será relevante en situaciones en las cuales un grupo de se compara con otro grupo. Dentro de un grupo, todos aquellos factores que conducen a los miembros a clasificarse a sí mismos como diferentes y dotados de características y rasgos especiales están realzando la identidad personal. Si un grupo está resolviendo una tarea común, pero cada miembro será recompensado de acuerdo con su contribución, las habilidades personales serán destacadas y los individuos se percibirán a sí mismos como únicos y diferentes del resto del grupo. Por el contrario, si todos los miembros del grupo comparten por igual la recompensa por una tarea realizada en forma conjunta, la identificación de grupo será realzada. Cuando se acentúa la diferencia entre el yo y los compañeros del grupo, es probable observar motivos egoístas y auto-favoritismo contra otros miembros del grupo. Cuando en cambio la identificación de grupo se ve reforzada, se activará el favoritismo grupal contra los miembros de fuera del grupo, así como el comportamiento contrario a su propio interés.

Según Turner, la identidad social es básicamente un mecanismo cognitivo cuya función adaptativa es hacer posible el comportamiento del grupo. Cada vez que se vuelve saliente la identificación social, se activa un mecanismo cognitivo de categorización que produce cambios de percepción y de comportamiento. Esta clasificación se denomina un estereotipo, la descripción prototípica de lo que los miembros de una categoría dada son (o creen que son). Es un conjunto de características físicas, mentales y psicológicas atribuidas a un miembro "típico" de un grupo determinado. Estereotipar, como cualquier otro proceso de categorización, activa guiones o esquemas, y lo que llamamos conducta del grupo no es más que un comportamiento guionado. Por ejemplo, la categoría "estudiante asiático" está asociada con un conjunto de comportamientos, rasgos de personalidad y valores. A menudo pensamos que los estudiantes asiáticos son respetuosos, diligentes, disciplinados, y especialmente buenos en temas técnicos. Al pensar en un estudiante asiático únicamente en función de su pertenencia a un grupo, se le atribuyen las características estereotípicas asociadas con su grupo, por lo que se vuelve intercambiable con otros miembros del grupo. Cuando percibimos a las personas en términos de estereotipos, las despersonalizamos y apreciamos como

miembros "típicos" de su grupo. El mismo proceso opera cuando nos percibimos a nosotros mismos como miembros de un grupo. Auto-estereotiparse es un cambio cognitivo de la percepción de uno mismo, de ser único y diferenciado a percibirse en términos de atributos que caracterizan al grupo. Este cambio cognitivo es el que mediatiza la conducta del grupo.

El comportamiento del grupo, a diferencia del comportamiento individual, se caracteriza por rasgos distintivos como la similitud percibida entre los miembros del grupo, la cohesión, la tendencia a cooperar para alcanzar objetivos comunes, actitudes y creencias compartidas y la conformidad con las normas del grupo. Una vez que un individuo se auto-categoriza como miembro de un grupo, se percibirá a sí mismo como "despersonalizado" y similar a otros miembros del grupo en las dimensiones estereotípicas vinculadas a la categorización social relevante. En la medida en que los miembros del grupo perciban sus intereses y objetivos como idénticos - debido a que tales intereses y objetivos son atributos estereotípicos del grupo - la auto-estereotipificación inducirá a un miembro del grupo a abrazar esos intereses y objetivos como propios, y a actuar para promoverlos. Por tanto, se prevé que el comportamiento pro-social se verá reforzado por la pertenencia al grupo, y será diluido cuando las personas actúen de modo individualista (Brewer, 1979).

Los grupos con los que nos ha tocado identificarnos pueden ser muy grandes, como cuando uno se auto-define como musulmán o francés, o tan pequeño como un grupo de amigos. Algunas identidades de grupo muy generales pueden no implicar normas específicas, pero hay muchos casos en los que la identificación de grupo y las normas sociales están íntimamente conectadas, dado que a menudo los grupos desarrollan sus propias normas especiales. En ese caso, los miembros del grupo creen que



La estructura intergrupo clara de los deportes de equipo lleva a que dichos contextos se utilicen a menudo para ilustrar los procesos de la teoría de la [auto-categorización](#)

ciertos patrones de comportamiento son exclusivos de ellos, y utilizan sus normas distintivas para definir la pertenencia al grupo. Muchos grupos muy unidos, como los Amish o los Judíos jasídicos, hacen cumplir las normas de separación, proscribiendo el matrimonio y las relaciones íntimas con personas ajenas, así como los códigos específicos de vestimenta y una serie de otras normas prescriptivas y proscriptivas que conforman al grupo como único y lo diferencian de grupos externos. En este caso, una vez que un individuo se perciba a sí mismo como miembro del grupo, adherirá al prototipo de grupo y se comportará de acuerdo con él. Hogg y Turner (1987) denominan al proceso a través del cual los individuos llegan a ajustarse a tales normas grupales ***influencia informativa referente***. Las normas específicas de grupo tienen, entre otras cosas, la doble función de minimizar las diferencias percibidas entre miembros del grupo y maximizar las diferencias entre el grupo y los de afuera. Una vez formadas, estas normas se convierten en representaciones cognitivas estables del comportamiento apropiado como miembro del grupo. La identidad social se construye alrededor de características del grupo y las normas de comportamiento, por lo que cualquier percepción de falta de conformidad con las normas del grupo es vista como una amenaza para la legitimidad del grupo. La auto categorización acentúa las similitudes entre el comportamiento de

uno y lo prescrito por la norma del grupo, lo que provoca la conformidad, así como la disposición a controlar y castigar a los miembros del grupo de pertenencia que transgredan las normas del grupo. Bajo este punto de vista, las normas del grupo son obedecidas, porque uno se identifica con el grupo, y la conformidad está mediada por auto-categorización como un miembro dentro del grupo. Un revelador (pero no infrecuente) ejemplo histórico de la relación entre las normas y miembros del grupo fue la división de Inglaterra en dos partes: Roundheads (cabezas redondas) y Cavaliers. Charles Mackay informa: "*En aquellos días los puritanos pensaban que toda especie de vicio y maldad acechaba en los largos mechones rizados de los monárquicos, mientras que estos últimos se imaginaban que sus oponentes estaban tan desprovistos de ingenio, de sabiduría y de virtud, como lo estaban de cabello. El cabello de un hombre era un símbolo de su credo, tanto en la política y la religión. A mayor abundancia de cabello, más escasa la fe; y a mayor calvicie, más sincera la piedad*" (*Extraordinary popular delusions*, 1841: 351).

En el marco de la identidad social, las normas se definen como creencias colectivas (en contraposición a creencias personales) acerca de qué acciones son apropiadas en un contexto de afiliación al grupo. Como ha indicado Homans, las normas son sólo creencias compartidas; no son el comportamiento en sí, sino lo que la gente piensa que debería ser el comportamiento (Homans 1950, 1961). En este sentido, esta definición de las normas es mucho más próxima a la concepción normativa / expectativas empíricas adoptada por Bicchieri (2006). La diferencia radica en el relato de la motivación; en la versión de la identidad social, la gente se ajusta a las normas para validar su identidad como miembros del grupo. Téngase en cuenta que "querer validar la identidad" puede significar varias cosas. Por un lado, la identificación con un grupo étnico o geográfico particular podría ser la promesa de futuras recompensas tangibles; luego la pertenencia puede ser vista como una elección racional, motivada estrictamente por consideraciones de interés propio. Obedecer a las normas grupales se convierte así en el signo externo de vigencia de uno como miembro del grupo, y es un paso crucial en la recuperación de los beneficios proporcionados por la pertenencia al grupo. En otras ocasiones, sin embargo, los beneficios de ser miembro del grupo son más difíciles de alcanzar: el estudio de los "grupos mínimos" de Tajfel (Tajfel, 1973) sugiere que los efectos de identidad sociales pueden ocurrir incluso en ausencia de las recompensas tangibles o intangibles que ofrezca la pertenencia a un grupo establecido. Hay una diferencia entre los motivos en última instancia, derivados de auto-interés y los derivados de la preocupación por los intereses y resultados de un grupo. La identificación con un grupo valioso puede, pues derivar de consideraciones individuales o colectivas de bienestar: uno puede querer pertenecer a un grupo debido a la perspectiva de futuras recompensas personales, o simplemente porque uno valora el grupo y asume los objetivos y los intereses del grupo como si fueran propios, aun a costa de pasar por alto o restringir las ganancias individuales.

Sea como fuere, se deduce que las normas no tienen que internalizarse con el fin de afectar la acción. *La conformidad con las normas es condicional*: la gente dejaría de conformarse a la norma si hubiera dudas o desacuerdos acerca de las características de identificación de un grupo en particular, cuestionando así la capacidad del grupo para validar una identidad particular, o cuándo un grupo será abandonado por otro. Las feroces disputas comunes a los primeros grupos cristianos son un ejemplo del primer desafío a la conformidad (Pagel 2003), mientras que los cambios en el estatus social, tales como el paso de un alumno a la facultad, son un ejemplo del segundo.

Una crítica del modelo de socialización consistía en demostrar que sólo las creencias normativas socialmente compartidas (o expectativas normativas) se asociaban generalmente con el comportamiento, mientras que las personales no. El modelo de identidad social subraya este punto, ya que afirma que sólo las creencias que se perciben que serán compartidas por un grupo relevante afectarán a la acción, mientras que las creencias normativas personales pueden dejar de hacerlo. Así que si un individuo cree que es algo bueno vivir en un barrio mestizo, puede o no puede actuar en su creencia. Sin embargo, si ese mismo individuo percibe que sus amigos van a fruncir el ceño si no elige vivir en un barrio racialmente integrado, va a actuar de manera consistente con su creencia (Cancian 1975). Así las normas tienden a ser consistentes con la acción, pero en el marco de los actos que se definen como significativos, apropiados o deseables por un grupo de referencia.

Si las personas están motivadas a conformarse por su deseo de adquirir o mantener una identidad social dada, se deduce que no están comprometidos con ninguna norma dada, sino con la identidad compatible con una norma. Supongamos que la identidad de uno como maestro está definida por lo que el grupo de referencia relevante espera que un maestro debe hacer. Una persona que se preocupa por ese papel particular, entonces actuará de conformidad con las expectativas del grupo, porque quiere el grupo valide su identidad. Una vez más, lo que queda por explicar es el deseo atribuido a la gente de adquirir y mantener una identidad social. Tal deseo puede no ser primitivo, como sí se pueden desear en cambio las recompensas que acompañan el rendimiento de acuerdo con un cierto rol. Por ejemplo, querer ser identificado como un buen empleado sólo puede significar que se desea obtener todos los beneficios psicológicos y materiales que acompañan al buen rendimiento en el trabajo. Por otra parte, hay situaciones en las que no existen recompensas tangibles previsibles, y aún así la gente actúa de conformidad con normas grupales, como es el caso con los movimientos políticos emergentes (Hirschman, 1982).

Habida cuenta del compromiso con una identidad, la conformidad con una norma no implica la internalización. De este modo una nueva norma puede adoptarse de forma rápida y sin mucha interacción, y las creencias acerca de la validación de identidad pueden cambiar muy rápidamente bajo la presión de las circunstancias externas. Consideren qué significó ser un macho exitoso y competente en los años cincuenta. En esos años el icono popular era un tipo Humphrey Bogart que, entre otras cosas, nunca fue visto sin un cigarrillo en la boca. Ahora eso significa un estilo de vida saludable, que puede incluir correr, vegetarianismo y abstinencia de beber y fumar.

Existen diversas consecuencias que se pueden extraer de la teoría de la identidad social de las normas. En la medida en que las normas son compartidas, las creencias colectivas de qué acciones son apropiadas en qué clase de situaciones, serán coherentes con las acciones, por lo menos hasta que el individuo quiera pertenecer e identificarse con un grupo particular que adopta las normas en cuestión. Sin embargo, un cambio en la situación social y / o pertenencia a un grupo dará lugar a un cambio en las normas pertinentes para el nuevo estatus / grupo. En este sentido, no sólo es potencialmente inestable el cumplimiento de las normas, sino las normas en sí.

Resultados de la psicología social y de experimentos de comportamiento apoyan la hipótesis de que para la conducta sólo importan las creencias normativas colectivamente compartidas, y no las personales (Cialdini et al 1991; Bicchieri y Xiao, 2009). En este sentido, el punto de vista de la identidad social destaca acertadamente la importancia de las creencias com-

partidas. Hay, sin embargo, varias dificultades inherentes al uso del concepto de identidad social para explicar la conformidad con las normas. Estas dificultades se hacen evidentes en la literatura experimental sobre comportamiento cooperativo en dilemas sociales.

En un dilema social típico, un grupo de personas trata de obtener un bien común en ausencia de autoridad central (Olson 1971). Cada individuo tiene dos opciones: o bien contribuir al bien común, o ser un *free-rider* en el trabajo de otros. Todas las personas participan igualmente en el bien común, independientemente de sus acciones. Sin embargo, cada cooperador aumenta la cantidad del bien común en una cantidad fija, pero recibe sólo una fracción de esa cantidad a cambio. Dado que el costo de cooperar es mayor que el beneficio marginal, para cada individuo será racional desertar. Todo el mundo enfrenta la misma decisión, por lo tanto, todos los agentes racionales desertarán y el bien común no será producido. La estrategia racional individual de ponderar costos y beneficios provoca un resultado inferior para todos. La contaminación ambiental, la explosión demográfica, la proliferación de armas nucleares, la conservación de la electricidad y dar a la caridad, son ejemplos de situaciones en las que todos los individuos se benefician no contribuyendo a la causa común, pero si todas las personas practican *free-ride*, todo el mundo estará peor.

En la literatura experimental sobre dilemas sociales, la búsqueda de mecanismos que provoquen el comportamiento cooperativo ha incluido el uso del concepto de identidad social (Dawes, 1980; Brewer y Schneider 1990). En estos estudios se argumenta que, una vez que la identificación con un grupo se ha establecido a través de la comunicación pre-juego, la cooperación y la buena voluntad de sacrificar de uno de los objetivos egoístas por el bien del grupo caracterizarán el comportamiento intra-grupal. Por ejemplo, se ha mostrado que la tasa de cooperación promedió 69% cuando se permitió la discusión entre los miembros del grupo, pero declinó a un escaso 34% en ausencia de discusión (Dawes 1991). La hipótesis era que la discusión en grupo induciría la identificación con el grupo, y por lo tanto provocaría un comportamiento cooperativo. La discusión en grupo cara a cara, sin embargo, puede ayudar a los miembros del grupo a recopilar información importante acerca de unos y otros, y esta misma información puede inducirlos a confiar en los demás y por lo tanto a cooperar, sin la necesidad de asumir que se ha creado identidad del grupo (Bicchieri y Lev-On 2007). Por otra parte, se ha demostrado de forma concluyente que el tema de la conversación es importante para la cooperación posterior. Sólo cuando se permite a los participantes discutir el juego, y hacer promesas públicas de cooperación, es que observamos un alto grado de cooperación posterior. Las promesas colectivas, y el enfoque resultante en una norma de cumplimiento de las promesas, parece ser el factor decisivo en la obtención de la cooperación (Bicchieri 2002).

De este modo, los resultados cooperativos se pueden explicar sin hacer uso del concepto de identidad social. Una explicación de identidad social tendría más sentido en un contexto relativamente estable donde los individuos han tenido tiempo de hacer inversiones emocionales o, al menos, pueden esperar futuras interacciones repetidas con el mismo grupo. En los entornos de laboratorio artificiales, en los que no hay expectativas de futuras interacciones, el concepto de identidad social parece menos convincente como una explicación de las tasas observadas de cooperación. La identidad social, sin embargo, juega un papel importante en la configuración experimental en donde los participantes se dividen en grupos separados. En ese caso, se ha demostrado que los participantes empiezan a calificar la situación como "nosotros" versus "ellos", activando la lealtad de grupo y la confianza, y el mismo grado de desconfianza hacia el grupo de afuera (Kramer y Brewer 1984; Bornstein y Ben-Yossef 1994).

Aún con entornos estables e interacciones repetidas, sin embargo, una explicación de cumplimiento de la norma en cuanto a la identidad social no puede evitar la dificultad de explicar lo que sucede cuando uno está al mismo tiempo comprometido con diferentes identidades. Podemos ser simultáneamente trabajadores, padres, cónyuges y amigos, miembros del club y afiliados del partido, por nombrar sólo algunas de las posibles identidades que abrazamos. Para cada uno de ellas hay normas que definen lo que es apropiado, aceptable o de buena conducta. En la visión de la identidad social, sin embargo, no está claro qué sucede cuando uno está comprometido con diferentes identidades que pueden implicar comportamientos conflictivos. ¿Podrá una identidad anular a todas las demás? ¿O no se da que a menudo se negocian normas precisamente para evitar un conflicto de lealtades? Por ejemplo, las reglas que han definido tradicionalmente un buen desempeño en el lugar de trabajo pueden ser modificadas cuando un número suficiente de mujeres se incorporan a una empresa. El potencial de flexibilidad y negociación de normas, sin embargo, no lo tienen en cuenta los teóricos de la identidad social.

Por último, existe una amplia evidencia de que las percepciones de las personas pueden cambiar muy rápidamente. Dado que en el marco de la identidad social las normas grupales se definen como las percepciones compartidas sobre las creencias del grupo, cabría esperar que, cuando todos los miembros de un grupo pasan a creer que otros han cambiado sus creencias sobre, por ejemplo, normas de membrecía nucleares, las mismas normas que definen la membrecía habrán de cambiar. El estudio de la moda, y de las burbujas especulativas muestra claramente que hay áreas de interacción social donde se pueden producir cambios rápidos (y posiblemente perjudiciales) de las expectativas colectivas. Sin embargo, resulta mucho menos claro qué tipo de normas son más propensas a estar sujetas a cambios rápidos. Los códigos de vestimenta pueden cambiar con bastante rapidez, pero ¿qué sucede con los códigos de honor o las normas de la venganza que sobrevivieron durante siglos en los países mediterráneos? Por desgracia, el punto de vista de la identidad social no ofrece un marco teórico para diferenciar estos casos.

Aunque algunas normas están claramente relacionadas con la pertenencia al grupo, y por lo tanto el cumplimiento podrá explicarse a través de mecanismos de validación de identidad, hay muchos límites a la explicación por la identidad social. Por ejemplo, ¿qué tipo de recompensas (en términos de validación de identidad) irán a los individuos que toman parte en nuevos grupos o movimientos emergentes? En este caso, parece que una nueva identidad y un nuevo conjunto de normas son forjadas al mismo tiempo. Por otra parte, se espera que las normas - siendo creencias compartidas acerca de qué tipo de comportamiento valida una identidad - sean coherentes con el comportamiento, al menos en la medida en que se mantenga la pertenencia a grupos de un individuo. Pero, como se ha discutido anteriormente, los individuos se comprometen generalmente a diferentes identidades sociales, y sus compromisos también pueden variar con el tiempo, de modo que la coherencia entre las creencias normativas y el comportamiento, aunque explicable, es difícilmente de predecir excepto en los contextos grupales más sencillos.

6. Elección racional

El modelo de elección racional de la conformidad sostiene que, como las normas se mantienen mediante sanciones, el cumplimiento es una estrategia que maximiza la utilidad. A condición de que la conformidad con una norma atraiga aprobación y su transgresión desaprobación, la conformidad es algo racional, ya que nadie deliberadamente atrae descrédito y el

castigo (Rommetveit 1955, Thibaut y Kelley, 1959). Si la aprobación y desaprobación de los demás actúan como sanciones externas, tenemos un modelo de costo-beneficio del cumplimiento (Axelrod, 1986, Coleman 1989). En este marco, no se puede decir que las normas motiven el comportamiento. El comportamiento conforme se elige racionalmente con el fin de evitar sanciones negativas o de atraer sanciones positivas. El modelo de elección racional normalmente define las normas de comportamiento, equiparándolas con patrones de comportamiento en contraposición a expectativas o valores. Tal enfoque se basa en gran medida en sanciones. Según Axelrod (1986), por ejemplo, si observamos individuos siguiendo un patrón regular de conducta y que debe ser castigado si actúan de otro modo, entonces tenemos una norma. Del mismo modo, Coleman (1989) sostiene que una norma coincide con una serie de sanciones que actúan para dirigir un comportamiento determinado.

Sin embargo, no todas las normas sociales implican sanciones, como indican los estudios de las diferencias entre sociedades en cuanto a la proporción y el tipo de normas que son objeto de sanciones organizadas (Diamond 1935, Hoebel 1954). Por otra parte, la sanción en general funciona bien en pequeños grupos y en el contexto de interacciones repetidas, donde se conoce la identidad de los participantes y el comportamiento de monitoreo es relativamente fácil. Incluso en estos casos, sin embargo, queda por explicar cómo el así llamado problema de segundo orden del bien público llega a ser resuelto. La imposición de sanciones negativas sobre los transgresores es del interés de todos, pero la persona que observa una transgresión se enfrenta a un dilema. Tendrá que decidir si castiga o no al transgresor, donde el castigo implica costos y no hay garantía de que otras personas, cuando se enfrentan al mismo dilema, impongan también una sanción al transgresor. En este caso, la defensa de una norma depende de la solución anterior de un llamado "dilema del castigador". Una respuesta a este problema ha sido suponer que existen "meta-normas" que le dicen a la gente castigar a los transgresores de normas de nivel inferior (Axelrod, 1986). Esta solución, sin embargo, sólo desplaza el problema a un nivel superior: la defensa de la meta-norma misma requiere la existencia de un sistema de sanciones de orden superior.

Otro problema con las sanciones es el siguiente: Una sanción, para ser eficaz, debe ser reconocida como tal. Coleman y Axelrod suelen tomar el juego del dilema del prisionero repetido como un ejemplo del funcionamiento de las sanciones. Sin embargo, en el dilema del prisionero repetido la misma acción (C o D) debe servir tanto de acción sancionadora y de acción de destino. Simplemente mirando el comportamiento, no está claro si la acción es una función de una sanción o una sanción en sí. Se hace por lo tanto muy difícil determinar la presencia de una norma, y mucho menos evaluar su efecto sobre la elección a diferencia de las estrategias individuales de los jugadores.

Una consideración adicional debilita la credibilidad de la opinión de que las normas se mantienen sólo a causa de las sanciones externas. A menudo seguimos conformes a una norma incluso en situaciones de anonimato completo, donde la probabilidad de ser atrapado en una transgresión es casi cero. En este caso, el miedo a las sanciones no puede ser una fuerza motivadora. A menudo se argumenta que todos los casos de cumplimiento "espontáneo" de las normas son resultado de la internalización (Scott 1971). Las personas que han desarrollado un sistema de sanciones interno, por ejemplo, sienten culpa y vergüenza por comportarse de una manera desviada. Sin embargo, hemos visto que la visión de Parsons de la internalización y la socialización es inadecuada, ya que conduce a predicciones sobre el cumplimiento de las normas y que van en contra de muchas evidencias, al menos en lo que a prescripciones (a diferencia de proscipciones) se refiere.

Con el fin de ofrecer una mejor explicación de la internalización, los defensores del modelo de elección racional sostienen que es racional internalizar una norma. Por ejemplo, Coleman (1989) ha argumentado a favor de reducir la internalización de la elección racional, en cuanto es del interés de un grupo conseguir otro grupo para internalizar ciertas normas. En este caso, la internalización todavía resultaría de alguna forma de socialización. Esta teoría se enfrenta a algunas de las objeciones en contra de la teoría de Parsons.

Bicchieri (1990, 1997) ha presentado un tercer punto de vista, alternativo sobre la internalización. Este punto de vista de la internalización es cognitivo, y se basa en el supuesto de que las normas sociales se desarrollan en grupos pequeños, muy unidos, donde las interacciones en curso son la regla. Una vez que un individuo haya aprendido a comportarse de una manera consistente con los intereses del grupo, tenderá a persistir en el comportamiento aprendido a no ser que se haga evidente que, en promedio, el costo de mantener el comportamiento es significativamente mayor que los beneficios. Los grupos pequeños por lo general pueden monitorear el comportamiento de sus miembros, y emplear con éxito represalias toda vez que se observe parasitismo. En estos grupos, una persona va a aprender a cooperar, tal vez con algún costo personal. Y se mantendrá la norma cooperativa como "norma por defecto" en cualquier nuevo encuentro, a menos que y hasta que se torne evidente que el costo de la conformidad es excesivo. La idea de que las normas pueden ser "perezosas" está en línea con resultados conocidos de la psicología cognitiva que demuestra que, una vez que una norma emerge en un grupo, tenderá a persistir y a guiar el comportamiento de los miembros del grupo, incluso cuando se enfrentan a una nueva situación y están aislados del grupo original (Sherif 1936).

En general, la conducta respetuosa de la norma no es, como sostiene el modelo de elección racional, una cuestión de análisis costo / beneficio. Sostener una norma que lo llevó a uno a que le vaya razonablemente bien en el pasado es una manera de economizar en costos de cálculo que siempre habría que realizar frente a una nueva situación. Este tipo de enfoque de "racionalidad limitada", explica por qué las personas tienden a obedecer las normas que a veces los ponen en desventaja, como es el caso con las normas de honestidad. Esto no significa, sin embargo, que las sanciones externas no jueguen un rol en su cumplimiento. En el desarrollo inicial de una norma, así como cuando los individuos particularmente no se preocupan por qué significa una norma, las sanciones pueden desempeñar un papel importante en apoyar una norma.

Una vez establecida una norma, hay diversos mecanismos que pueden explicar la conformidad. Además, decir que uno se ajusta sólo a causa de las sanciones negativas que intervienen en la no conformidad no distingue el comportamiento respetuoso de una norma de una obsesión, en la que uno siente una restricción interna para repetir la misma acción con el fin de calmar algún pensamiento "malo", o de un hábito arraigado que no se puede eliminar sin un gran malestar. Tampoco distingue las normas de imperativos hipotéticos forzados por sanciones, tales como la regla que prohíbe tomar el sol desnudo en playas públicas. En todos estos casos, evitar las sanciones que participan en la transgresión constituye una razón decisiva para conformarse, *con independencia de lo que hagan los otros*. En la perspectiva tradicional de la elección racional, las únicas expectativas que importan son aquellas sobre las sanciones que siguen al cumplimiento o no cumplimiento. Las creencias acerca de cómo otras personas actuarán, en contraposición a lo que esperan que hagamos no son, desde este punto de vista, una variable explicativa importante. Sin embargo, como veremos en la siguiente sección, la evidencia teórica y empírica tiene un gran peso a favor de expectativas

empíricas *y* normativas que juegan un papel crucial en la obtención de la conformidad a las normas sociales.

7. Equilibrios y expectativas auto cumplidas

El modelo tradicional de la elección racional de la conformidad representa al individuo frente a un problema de decisión en forma aislada: Si hay sanciones en caso de incumplimiento, el individuo calculará el beneficio de la transgresión *vis-à-vis* el costo de cumplimiento de la norma, y elegirá con el fin de maximizar su utilidad esperada. Los individuos, sin embargo, rara vez eligen de manera aislada. Saben que el resultado de su elección dependerá de las acciones y creencias de otras personas, por lo que una elección racional en tal contexto interactivo es contingente a lo que todos hagan y a lo que cada uno espera que los otros hagan. Teoría de los juegos proporciona un marco formal para el modelado de tales interacciones.

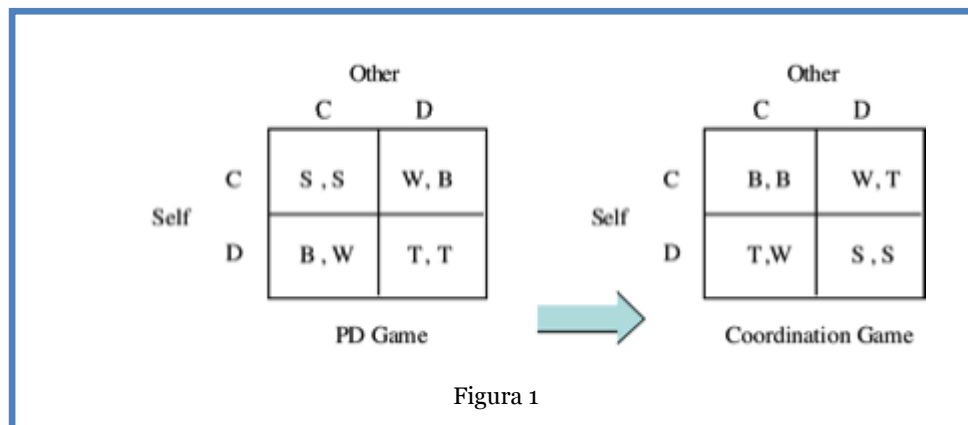
Thomas Schelling (1966), David Lewis (1969), Edna Ullmann-Margalit (1977), Robert Sugden (1986) y, más recientemente, Peyton Young (1993), Peter Vandershraaf (1995) y Cristina Bicchieri (1993, 2006) proponen un reporte de teoría de los juegos de las normas y convenciones según el cual una norma está definida en forma amplia como un **equilibrio de Nash**. Un equilibrio de Nash es una combinación de estrategias, una para cada individuo, de tal manera que la estrategia de cada individuo es una mejor respuesta a las estrategias de los otros, si uno fuera a tomarlas como dadas. Dado que es un equilibrio, una norma es apoyada por expectativas auto-cumplidas, en el sentido de que las creencias de equilibrio de los jugadores son consistentes, y con ello las acciones que se derivan de esas creencias las validan. La caracterización de las normas sociales como equilibrios tiene la ventaja de hacer hincapié en el papel que juegan las expectativas en el mantenimiento de las normas. Por otra parte, esta interpretación de las normas sociales no explica *prima facie* por qué la gente prefiere actuar conforme si espera que los demás actúen conformes.

Tomemos por ejemplo *convenciones* tales como poner el tenedor a la izquierda del plato, adoptar un código de vestimenta particular, usar un lenguaje particular de signos, o usar un pañuelo para sonarse la nariz. En todos estos casos, mi elección de seguir una regla determinada está condicionada a esperar que la mayoría de la gente la siga. Una vez que mis expectativas se cumplen, tengo todas las razones para adoptar la norma en cuestión. Si no uso el lenguaje de signos de todo el mundo, no seré capaz de comunicarme, y si me sueno la nariz con mis manos, voy a enviar un mensaje equivocado acerca de quién soy. Resulta de mi interés inmediato seguir la convención, ya que mi objetivo principal es coordinarme con otras personas. En el caso de las convenciones, hay una continuidad entre el interés propio del individuo y los intereses de la comunidad que apoyan la convención. Esta es la razón por la que David Lewis modela las convenciones como equilibrios de juegos de coordinación. Estos juegos tienen equilibrios múltiples, pero una vez que uno de ellos queda establecido, los jugadores tendrán todos los incentivos a seguir jugándolo, ya que cualquier desviación será costosa.

Tómese en lugar de ello una norma de cooperación. En este caso, la expectativa de que casi todo el mundo la respete puede no ser suficiente para inducir al cumplimiento. Si se espera que todo el mundo coopere, uno puede sentir la tentación, si no es controlado, de comportarse de manera opuesta. El punto es que actuar conforme a las normas sociales, en oposición a las convenciones, casi nunca será del interés inmediato de la persona que tiene que ajustarse. A menudo hay una discontinuidad entre el interés propio del individuo y de los intereses de la comunidad que apoyan la norma social. El típico juego que representa un es-

tado de cosas en el que después de una norma proporcionaría una solución mejor que la alcanzada por una elección racional, egoísta, es un *juego mixto*. En estos juegos el equilibrio de Nash único representa un resultado sub óptimo, pero no hay manera de hacerlo mejor dentro de los límites del juego.

Bicchieri (2006) ha argumentado que las normas sociales, a diferencia de las convenciones, nunca nacen como equilibrios de los juegos mixtos que contribuyen a transformar en última instancia. Mientras que una convención es uno de los diversos equilibrios de un juego de coordinación, una norma no puede ser nunca un equilibrio de un juego mixto (como, por ejemplo, el dilema del prisionero o un juego de la confianza). Cuando existe una norma, sin embargo, se transforma el juego mixto original en uno de coordinación. A título de ejemplo, considérese el juego del siguiente dilema del prisionero (Figura 1), donde los beneficios son B= Mejor, S = Segundo, T = Tercero, y W = Peor. Es evidente que el único equilibrio de Nash es desertar (D), en cuyo caso ambos jugadores consiguen (T, T), un resultado sub óptimo. Supongamos, sin embargo, que la sociedad desarrolla una norma de cooperación; es decir, cada vez que se produce un dilema social, se entiende comúnmente que las partes deben privilegiar una actitud de cooperación. "Deben", sin embargo, no implica "voluntad", por lo tanto, el nuevo juego generado por la existencia de la norma cooperativa tiene dos equilibrios: o bien ambos jugadores desertan o ambos cooperan.



Téngase en cuenta que en el nuevo juego de coordinación creado por la existencia de una norma de cooperación, los beneficios son muy diferentes de los del dilema del prisionero original. Ahora, hay dos equilibrios: Si ambos jugadores siguen la norma cooperativa van a jugar un equilibrio óptimo y conseguirán (B, B), mientras que si ambos deciden desertar consiguen (S, S), que es peor que (B, B). Los pagos de los jugadores en el nuevo juego de coordinación se diferencian de los pagos originales debido a que sus preferencias y creencias reflejarán la existencia de la norma. Más específicamente, si un jugador sabe que existe una norma cooperativa y tiene el tipo correcto de las expectativas, entonces tendrá una preferencia de ajustarse a la norma en una situación en la que se puede optar por cooperar o desertar. En el nuevo juego generado por la existencia de la norma, la elección de desertar cuando otros cooperan ya no es una buena opción (T, W). Para entender por qué, vamos a mirar más de cerca las preferencias y expectativas que subyacen a la elección condicional para ajustarse a una norma social.

Bicchieri (2006) ha definido las expectativas que fundamentan el cumplimiento de la norma de la siguiente forma:

(a) *Expectativas empíricas*: los individuos creen que un subconjunto suficientemente grande del grupo / población relevante se conforma a la norma en situaciones de tipo S y, o bien

(b) *Expectativas normativas*: los individuos creen que un subconjunto suficientemente grande del grupo / población relevante espera que ellos se conformen a la norma en situaciones de tipo S;

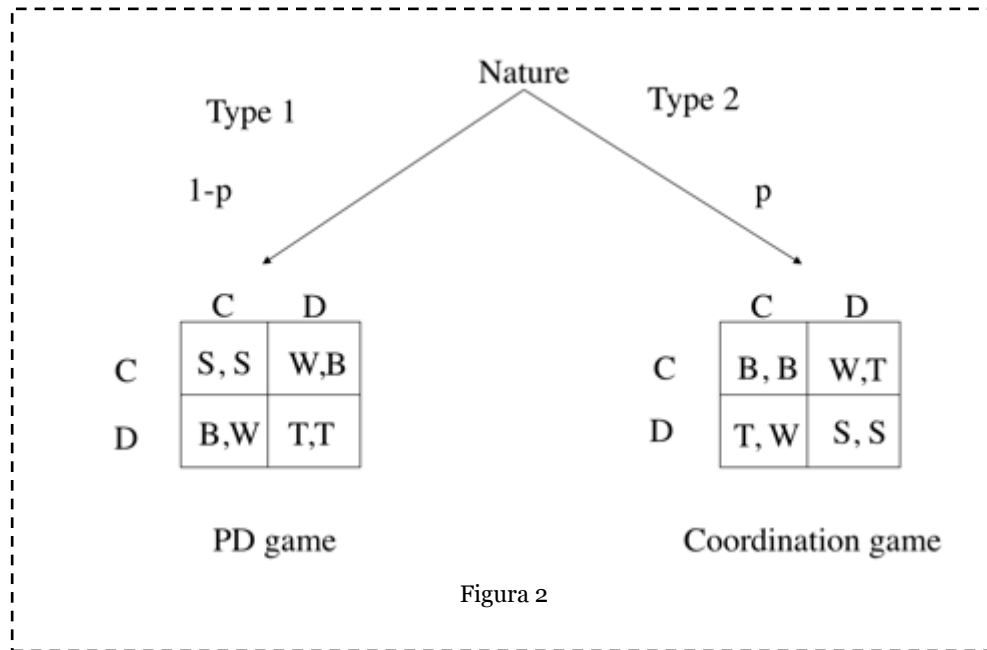
o

(b') *Expectativas normativas con sanciones*: los individuos creen que un subconjunto suficientemente grande del grupo / población relevante espera que ellos se conformen a la norma en situaciones de tipo S, prefieren que se conformen y pueden sancionar la conducta.

Nótese que en general el cumplimiento universal no es necesario para que exista una norma. Sin embargo, cuánta desviación es socialmente tolerable dependerá de la norma en cuestión. Las normas del grupo y las normas sociales muy arraigadas serán típicamente seguidas por casi todos los miembros de un grupo o población, mientras que una mayor desviación se aceptará generalmente cuando las normas sean nuevas, o cuando las normas no se consideran como siendo socialmente importantes. Además, ya que suele ser poco claro cuántas personas siguen una norma, diferentes personas pueden tener diferentes creencias sobre el tamaño del grupo de seguidores, y también pueden tener diferentes umbrales de lo que significa 'suficientemente grande'. Lo que importa para la conformidad es que una persona considere que su umbral ha sido alcanzado o superado.

Si volvemos a los jugadores en el nuevo juego de coordinación de la Figura 1, para que obedezcan a la norma, y por lo tanto elijan C, el caso debe ser que cada uno espere del otro que la siga. En el dilema del prisionero original, las expectativas empíricas de un jugador no serían suficientes para inducir un comportamiento cooperativo. Cuando existe una norma, sin embargo, los jugadores también creen que los otros creen que deben obedecer a la norma, y pueden incluso castigarlos si no lo hacen. La fuerza combinada de las expectativas normativas y empíricas hace de la conformidad a la norma una opción superior y hace que la deserción, en caso de que se espere que los otros cooperen, una mala elección de hecho, ya sea por el castigo que habrá, o simplemente porque uno reconoce la legitimidad de las expectativas de los otros (Sugden 2000).

Es importante entender que la conformidad con una norma social está siempre condicionada a la expectativa de lo que los otros relevantes hagan. Preferimos cumplir con la norma sobre la base de tener ciertas expectativas. Para aclarar este punto, piénsese en el jugador que se enfrenta a un típico dilema del prisionero *one-shot* con un oponente desconocido. Supongamos que el jugador sabe que existe una norma de cooperación y que ésta es en general seguida, pero no tiene certeza sobre si el oponente es seguidor de la norma. En este caso, el jugador se enfrenta a la siguiente situación (Figura 2):



Con probabilidad p , el oponente es un tipo seguidor de normas, y con probabilidad $1-p$ no lo es (por lo general se supone que la naturaleza extrae estos tipos con una probabilidad dada, pero la probabilidad también puede ser subjetiva). Dependiendo de su evaluación de p , un jugador decidirá qué juego está jugando, y actuará en consecuencia. Las preferencias condicionales implican que tener una razón para ser justos, corresponder o cooperar en una situación dada no implica tener ninguna motivación general o disposición para ser justos, corresponder o cooperar como tal. Tener preferencias condicionales significa que uno puede seguir una norma en presencia de las expectativas pertinentes, pero no tenerlas en cuenta en su ausencia. Que una norma sea seguida en un momento dado depende de la proporción real de seguidores, de las expectativas de los seguidores condicionales a la proporción antes mencionada, y de la combinación de umbrales individuales.

A título de ejemplo, considérese una comunidad que se rige por estrictas normas de honestidad. Una persona que, al entrar en la comunidad, viola sistemáticamente estas normas será sin duda recibido con hostilidad, y tal vez excluida por completo del grupo. Pero supongamos que un gran grupo de, por ejemplo, ladrones se abre paso en esta comunidad. A su debido tiempo, la gente dejaría de esperar honestidad por parte de los demás, y no encontraría ninguna razón para ser honesto en un mundo superado por el robo. Es probable que las normas de honestidad dejaran de existir, ya que la fuerza de una norma radica en ser seguida por casi todos los miembros del grupo o población relevante, lo que a su vez refuerza la expectativa de conformidad de la gente.

Lo que estamos discutiendo aquí es una reconstrucción racional de lo que es una norma social. Tal reconstrucción tiene la intención de captar algunas de las características esenciales de las normas sociales, así como ayudarnos a distinguir las normas sociales de otras construcciones, tales como las convenciones o las normas personales. Una buena reconstrucción racional, aunque bastante abstracta, también tendrá sus propias limitaciones: si tenemos un modelo de la creencia / el deseo de normas, hay que especificar cómo el comportamiento cambiará si cambian las creencias, y ser capaz de hacer predicciones docimables. Nótese que una reconstrucción racional no está en conflicto con un relato heurístico de cómo cumplimos con las normas sociales. De hecho, la experiencia de la mayoría de la gente de la conformidad con una norma parecería estar más allá del cálculo racional. La mayoría de las veces, no so-

mos conscientes de nuestras expectativas, y el cumplimiento puede verse como un hábito, irreflexivo y automático, o puede ser impulsado por sentimientos de ansiedad ante la idea de lo que sucedería si se transgrede la norma. La defensa de una norma no es una cuestión de cálculo de costo / beneficio consciente; más bien, la gente tiende a repetir patrones de comportamiento que han aprendido y que, en promedio, funcionan bien en diversas situaciones. Sin embargo, todavía se podría afirmar que la conformidad con una norma es racional, y explicarla en términos de creencias y deseos de uno, aunque uno no se ajuste a un cálculo racional consciente. Como el propio David Lewis señaló en su análisis de los hábitos, un hábito puede estar bajo control racional de un agente en el sentido de que si ese hábito alguna vez dejara de servir a los deseos del agente de acuerdo con sus creencias, sería anulado y simultáneamente abandonado (Lewis 1975a, 1975b). Del mismo modo, una explicación en términos de normas no compite con otra referida a expectativas y preferencias, ya que una norma persiste precisamente a causa de ciertas expectativas y preferencias. Si alguna vez quisiéramos ser diferentes, o si esperásemos que los otros hicieran algo diferente, probablemente habríamos contrarrestado la fuerza de la norma. No somos siempre conscientes de nuestras creencias, preferencias y deseos, que tomamos como disposiciones para actuar de una manera determinada en las circunstancias apropiadas. Lo que se requiere en consideración a la creencia, la preferencia y el deseo es que tales motivos estén dispuestos a manifestarse en las circunstancias del caso.

La ventaja de considerar las normas sociales en términos de equilibrios es que así se subraya la importancia de las expectativas y de la conformidad condicional. Un límite de este enfoque, sin embargo, es que no indica cómo se alcanzan tales equilibrios o, en otros términos, cómo se auto cumplen las expectativas.

8. Evolución

Hasta ahora hemos examinado a las normas sociales dando por sentado que existe una norma determinada en una población. Sin embargo, para un examen completo de las normas sociales, hay que responder a dos preguntas relacionadas con la dinámica de las las normas. En primer lugar, hay que preguntarse cómo una norma puede emerger. Las normas requieren un conjunto de creencias correspondientes y expectativas para apoyarlas, por lo que debe darse cuenta de cómo éstas se presentan. En segundo lugar, hay que investigar las condiciones en las que una norma es estable bajo cierta presión competitiva de otras normas. A veces, varias normas candidatas compiten por el dominio en una población. Incluso si una norma ha llegado a dominar la población, las nuevas normas pueden tratar de "invadir" la población de adherentes de la norma existente.

Pasemos ahora a la cuestión de la emergencia de la norma. Aquí podemos ver tres clases de modelos: en primer lugar, un enfoque puramente biológico, en segundo lugar, un enfoque más cognitivo, y en tercer lugar, un enfoque estructurado de las interacciones. El más famoso de los enfoques biológicos de las normas pretende explicar el comportamiento cooperativo. Los modelos más sencillos son los modelos de selección de parentesco (Hamilton 1964). Estos modelos tratan de explicar las tendencias altruistas en los animales afirmando que, como la selección actúa sobre los genes, los genes tienen un incentivo a promover el éxito reproductivo de otros conjuntos idénticos de genes que se encuentran en otros animales. Este modo de explicación puede proporcionar una explicación de por qué vemos comportamientos cooperativos dentro de las familias, pero al estar centrado en los genes, no puede explicar el

comportamiento cooperativo con los extraños, ya que los extraños no deben estar lo suficientemente genéticamente relacionados para merecer un comportamiento altruista.

Los modelos de "altruismo recíproco" (Trivers, 1971, 1985), por el contrario, nos dicen que el comportamiento cooperativo no tiene posibilidades de evolución en apareamientos aleatorios, sino que va a evolucionar en un marco social en el que las personas pueden beneficiarse de la construcción de la reputación de ser tipos amables. El altruismo recíproco, sin embargo, no requiere un argumento evolutivo; un modelo sencillo de aprendizaje en curso en grupos estrechamente unidos lo logrará, con la ventaja adicional de explicar por qué ciertos tipos de comportamiento cooperativo son más propensos a surgir que otros. Lo único que importa en estos modelos es que los agentes puedan identificar correctamente a otros agentes, de manera que puedan mantener un registro de su comportamiento en el pasado. Esto da lugar a la posibilidad de reputación: las personas que tienen la reputación de cooperativas serán tratadas de manera cooperativa, y los que tengan una reputación de injustos serán tratados injustamente.

Una variante de la idea de altruismo recíproco se puede ver en Axelrod (1986). Axelrod presenta un "juego de normas" en el cual los agentes eligen de manera probabilística cumplir con la norma, o desviarse de ella, y luego otros agentes probabilísticamente pueden optar por castigar cualquier desviación con algún costo para ellos. Los agentes pueden elegir con el tiempo ser más o menos "audaces", lo que determina la velocidad a la que intentan deserciones, pero también pueden optar por ser más o menos "vengativos", lo que determina la frecuencia con que castigan. Axelrod señaló que si el juego se deja de esta forma, encontraremos que el estado estable es la deserción constante y sin castigo. Sin embargo, si se introduce una metanorma - una que castiga a quienes no pueden castigar a los infractores, a continuación, se llega a una norma estable en la que no hay audacia, pero sí muy altos niveles de venganza. En estas condiciones encontramos que surge una norma y se mantiene estable. El modelo de Axelrod pretende ilustrar que las normas requieren meta-normas. Es decir, el hecho de tomar represalias contra una deserción debe ser visto como equivalente a una deserción en sí. Lo que Axelrod no analiza es si hay algún costo de ser vigilante. Ver que tanto los desertores y los no castigadores pueden tener un costo podría alentar a algunos a abandonar la vigilancia una vez que no hubo ningún castigo por algún tiempo.

Bicchieri, Duffy y Tolle (2004) presentan un modelo alternativo de emergencia de normas para explicar cómo una norma de confianza impersonal / reciprocidad puede surgir y sobrevivir en una población heterogénea. Este modelo no se basa en una meta-norma de la pena - en su lugar, se debe únicamente a las repetidas interacciones de estrategias condicionales. En su modelo, los agentes desempeñan en cualquier lado de 1 a 30 rondas de un juego de la confianza ([trust game](#)) con 1000 iteraciones, basándose en las 4 estrategias incondicionales, y las 16 estrategias condicionales que son estándar para el juego de la confianza. Después de cada ronda, los agentes actualizan sus estrategias basándose en la dinámica de réplica. A medida que el número de rondas crece, una norma de confianza impersonal / reciprocidad surge en la población. Lo más interesante, sin embargo, es que la norma no está asociada con una estrategia única, sino que se apoya en varias estrategias que se comportan de manera similar. Este modelo sugiere que el modelo básico de Trivers funciona bien en contextos sociales normales, pero podemos enriquecer aún más la historia al permitir una norma social que sobrevenga a varias estrategias de comportamiento.

El tercer modelo destacado de emergencia de la norma proviene de Brian Skyrms (1996, 2004) y Jason Alexander (2007). En este enfoque, se hace hincapié en dos características diferentes: procesos cognitivos relativamente simples, e interacciones estructuradas. Ambos han explorado una variedad de juegos, como el dilema del prisionero, la [caza del ciervo](#), la [división del dólar](#), y el [juego del ultimátum](#) como ejemplos de situaciones que ofrecen la posibilidad de la aparición de una norma moral. Aunque Skyrms de vez en cuando utiliza la dinámica de réplica, ambos tienden a hacer hincapié en los mecanismos más simples en un contexto de aprendizaje basado en el agente. En particular, se utilizan las reglas de aprendizaje como "imitar al mejor" o de mejor respuesta, ya que son mucho menos cognitivamente exigentes. Alexander justifica el uso de estas reglas simples sobre la base de que, en lugar de agentes completamente racionales, somos seres cognitivamente limitados que dependen de heurísticas bastante simples para nuestra toma de decisiones. Reglas como la imitación son extremadamente sencillas de seguir. La mejor respuesta requiere algo más de sofisticación cognitiva, pero todavía es más simple que un modelo totalmente bayesiano con memoria ilimitada y potencia de cálculo. Estas reglas de aprendizaje más simples proporcionan la misma función que la dinámica de réplica: entre rondas del juego, los agentes confían en su regla de aprendizaje para decidir cuál es la estrategia a emplear. Al contrario que en el modelo de Bicchieri, Duffy, y Tolle, tanto Skyrms y Alexander tienden a tratar a las normas como estrategias individuales.

La mayor contribución de esta variedad de modelos no proviene del supuesto de agentes limitadamente racionales, sino de la investigación cuidadosa de los efectos de estructuras sociales particulares sobre los resultados de equilibrio de varios juegos. Gran parte de la literatura previa sobre juegos evolutivos se ha enfocado en los supuestos de poblaciones infinitas de agentes que juegan partidos contra socios asignados de forma aleatoria. Skyrms y Alexander enfatizan con razón la importancia de una interacción estructurada. Como es difícil de descubrir y representar estructuras de red en el mundo real, ambos tienden a confiar en el examen de diferentes clases de redes que tienen diferentes propiedades, y de allí investigar la solidez de normas particulares teniendo como referencia estas estructuras de red alternativas. Alexander (2007), en particular, ha hecho un estudio muy cuidadoso de las diferentes estructuras clásicas de red, en el que se examinan enrejados, redes de mundo pequeño, redes de grado acotados y redes dinámicas para cada juego y la regla de aprendizaje que considera. Una última característica del trabajo de Skyrms y Alexander es un refinamiento de este enfoque estructural: se separan dos tipos diferentes de redes. En primer lugar, existe la *red de interacción*, que representa el conjunto de agentes con quienes cualquier agente dado puede jugar activamente. En segundo lugar está la red de actualización, que es el conjunto de agentes que un agente puede "ver" al aplicar la regla de aprendizaje. La red de interacción es por lo tanto la comunidad inmediata de uno, mientras que la red de actualización es todo lo que el agente puede ver. Para ver por qué esto es útil, podemos imaginar un caso no muy diferente de la forma en que vivimos, en la que hay un conjunto bastante limitado de otras personas con las que podemos interactuar, pero gracias a una plétora de opciones de medios de comunicación, podemos ver mucho más ampliamente cómo los otros pueden actuar. Este tipo de situación sólo se puede representar mediante la separación clara de las dos redes.

Por lo tanto, lo que hace que el modelo de la aparición de la norma Skyrms y Alexander sea tan interesante es que enriquece el conjunto de idealizaciones que hay que hacer en la construcción de un modelo. La adición de la interacción estructurada y de las actualizaciones estructuradas a un modelo de emergencia de la norma puede ayudar a dejar claro cómo ciertos

tipos de normas tienden a surgir en ciertos tipos de situación y no en otras, lo cual es difícil o imposible de captar en los modelos de interacción al azar.

Ahora que hemos examinado la emergencia de la norma, debemos examinar lo que ocurre cuando una población está expuesta a más de una norma social. En este caso, las normas sociales deben entonces competir entre sí por adherentes. Esto se presta a investigaciones sobre la dinámica competitiva de las normas sobre horizontes a largo plazo. En particular, podemos investigar las características de las



Richard Dawkins, [Evolutionarily Stable Strategies](#) 4m 28s

normas y de sus entornos, tales como las propias poblaciones, que ayudan a facilitar que una norma se haga dominante sobre los demás, o de ser propensa a la eliminación por sus competidores. Un modelo evolutivo proporciona una descripción de las condiciones en que las normas sociales pueden propagarse. Uno puede pensar en varios ambientes para empezar. Una población se puede representar como totalmente homogénea, en el sentido de que todo el mundo está adoptando el mismo tipo de comportamiento, o heterogénea en diversos grados. En el primer caso, es importante saber si el comportamiento comúnmente adoptado es estable frente a mutaciones. El concepto relevante aquí es el de una **estrategia evolutivamente estable** (Maynard Smith y Price 1973; Taylor y Jonker 1978); cuando una población de individuos adopta una estrategia de este tipo, no puede ser invadida con éxito por los mutantes aislados, ya que los mutantes estarán en desventaja con respecto al éxito reproductivo. Una estrategia evolutivamente estable es un refinamiento del equilibrio de Nash en teoría de los juegos. A diferencia de los equilibrios de Nash estándar, las estrategias evolutivamente estables deben ser o bien equilibrios estrictos, o tener una ventaja cuando se juega contra las estrategias mutantes. Puesto que los equilibrios estrictos son siempre superiores a desviaciones unilaterales, y la segunda condición requiere que la EEE tenga la ventaja de jugar contra los mutantes, la estrategia seguirá siendo resistente a cualquier invasión mutante. Este es un criterio difícil de cumplir, sin embargo. Por ejemplo, una estrategia clásica de ojo por ojo en el dilema del prisionero no es una EEE. Muchas estrategias funcionan igualmente bien en contra de ella, incluyendo la muy simple estrategia "Siempre Cooperar", y mucho menos la de ojo por dos ojos, y cualquier número de variantes. Ojo por ojo no es más que una estrategia evolutivamente neutra con respecto a estas otras. Si sólo tenemos en cuenta las estrategias que son orientadas a la defección, luego ojo por ojo es una EEE, ya que lo hará mejor contra sí misma, y no peor que las estrategias de deserción cuando se combina con ellas.

Un caso más interesante, y uno correspondiente a un estudio de la reproducción de las normas de cooperación, es el de una población en la que varias estrategias que compiten están presentes en un momento dado. Lo que queremos saber es si las frecuencias de estrategia que existen a la vez son estables, o si hay una tendencia a que una de las estrategias se convierta en dominante en el tiempo. Si seguimos confiando en el concepto de la solución EEE, vemos un ejemplo clásico en el juego del halcón-paloma. Si asumimos que no hay asimetría sin correlación entre los jugadores, entonces el equilibrio de Nash mixto es la EEE. Si supo-

nemos además que no existe una estructura de cómo los agentes interactúan entre sí, esto puede ser interpretado de dos maneras: o bien cada jugador elige aleatoriamente su estrategia en cada ronda de juego, o tenemos un polimorfismo estable en la población, en que la proporción de cada estrategia en la población corresponde a la frecuencia con la que se jugaría cada estrategia en un enfoque randomizado. Por lo tanto, en aquellos casos en los que podemos asumir que los jugadores se enfrentan entre sí al azar, siempre que haya una solución mixta EEE podemos esperar encontrar poblaciones polimórficas.

Si queremos evitar el reto interpretativo de una solución mixta EEE, hay un concepto de solución analítica alternativa que podemos emplear: el estado evolutivamente estable. Un estado evolutivamente estable es una distribución de (una o más) estrategias que es robusta frente a perturbaciones, ya sean choques exógenos o invasiones mutantes, siempre que las perturbaciones no sean demasiado grandes. Los estados evolutivamente estables son soluciones a una dinámica de réplica. Puesto que los estados evolutivamente estables son naturalmente capaces de describir las poblaciones polimórficas o monomórficas, no hay ninguna dificultad con la introducción de interpretaciones de estrategias mixtas orientadas hacia la población. Esto es particularmente importante cuando no se produce apareamiento aleatorio, ya que en esas condiciones, la estrategia mixta ya no puede ser considerada como una descripción del polimorfismo de la población.

Ahora que hemos visto los enfoques destacados tanto de la emergencia de la norma y de la estabilidad de la norma, podemos pasar a algunas consideraciones generales de interpretación de los modelos evolutivos. Un enfoque evolutivo se basa en el principio de que las estrategias con los pagos corrientes más altos serán retenidas, mientras que se abandonarán las estrategias que conducen al fracaso. El éxito de una estrategia se mide por su frecuencia relativa en la población en cualquier momento dado. Esto se ve más fácilmente en un marco de teoría de los juegos. Un juego se repite un número finito de veces con oponentes seleccionados al azar. Después de cada ronda del juego, las ganancias y las estrategias de los jugadores reales se convierten en conocimiento público; sobre la base de esta información, cada jugador ajusta su estrategia para la siguiente ronda. El pago a un jugador individual depende de su elección, así como de las decisiones de los otros jugadores en el juego, y los jugadores son racionales en el sentido de que son maximizadores de los pagos. En un modelo evolutivo, sin embargo, los jugadores aprenden y se adaptan de una manera no-bayesiana, es decir, que no condicionan sobre la base de la experiencia pasada usando la regla de Bayes. En este sentido, no son los típicos aprendices racionales (Nachbar 1990, Binmore y Samuelson 1992).

En un enfoque evolutivo el comportamiento es adaptativo, por lo que una estrategia que funcionó bien en el pasado se retiene, y una que lo hizo mal será cambiada. Esto se puede interpretar de dos maneras: o bien la evolución de las estrategias es consecuencia de la adaptación de los agentes individuales, o la evolución de las estrategias se entiende como la reproducción diferencial de los agentes sobre la base de sus tasas de éxito en sus interacciones. La primera interpretación supone escalas de tiempo cortas para las interacciones: muchas iteraciones del juego a través del tiempo por lo tanto no representan más que unas pocas décadas en el tiempo en total. La última interpretación supone escalas de tiempo bastante más largas: cada instancia de ajuste de la estrategia representa una nueva generación de agentes que entran en la población, con la vieja generación muriendo de forma simultánea. Vamos a considerar las ramificaciones de cada interpretación, a su vez.

En la primera interpretación, tenemos agentes que emplean reglas de aprendizaje que son menos que completamente racionales, según la definición de lo que un agente bayesiano tendría, tanto en términos de capacidad computacional como de memoria. Como tal, estas reglas tienden a ser clasificadas como estrategias de adaptación: están reaccionando a un conjunto más limitado de datos, con recursos cognitivos más reducidos que los que poseería un aprendiz plenamente racional. Sin embargo, hay muchos diferentes mecanismos de adaptación que podemos atribuir a los jugadores. Un mecanismo de adaptación realista es el aprendizaje por ensayo y error; otro mecanismo plausible es la imitación: los que lo hacen mejor son observados por otros que posteriormente emulan su comportamiento (Hardin, 1982). El aprendizaje por refuerzo es otra clase de comportamiento adaptativo, en el que los agentes pellizcan sus probabilidades de elegir una estrategia con relación a otra sobre la base de los pagos que acaban de recibir.

En la segunda interpretación, los propios agentes no aprenden, sino más bien las estrategias crecen o se encogen en la población de acuerdo a las ventajas reproductivas que confieren a los agentes que adhieren a ellas. Esta interpretación requiere escalas de tiempo muy largas, ya que requiere muchas generaciones de agentes antes de que se alcance el equilibrio. Las dinámicas típicas que se consideran en tales circunstancias provienen de la biología. Un enfoque estándar es algo así como la dinámica de réplica. Las normas crecen o se reducen en proporción tanto al número de agentes que adhieren a ellas en un momento dado, y a sus beneficios relativos. Las estrategias más exitosas ganan adeptos a expensas de las menos exitosas. Este proceso evolutivo asume una población de tamaño constante (o infinito) en el tiempo. Esta interpretación de una dinámica evolutiva, que requiere largas escalas de tiempo, plantea la cuestión de si las normas evolucionan en sí mismas lentamente. Como ha argumentado Bicchieri (2006), las normas pueden colapsar rápidamente en un lapso muy corto. Este fenómeno no se podría representar en un modelo cuya interpretación es generacional por naturaleza. Sigue siendo una pregunta abierta, sin embargo, en cuanto a si estas escalas de tiempo pueden ser apropiadas para examinar la aparición de ciertos tipos de normas. Si bien se sabe que muchas normas pueden llegar rápidamente a la existencia, no está claro si esto es cierto de todas las normas.

Otro de los desafíos en la utilización de modelos evolutivos para estudiar las normas sociales es que hay un problema potencial de representación. En los modelos de evolución, no hay manera rigurosa de representar la innovación o novedad. Si nos fijamos en un enfoque basado en agentes simulados, o un enfoque sencillo de teoría de los juegos, el conjunto de estrategias abiertas a los jugadores, así como sus beneficios, deben ser definidos de antemano. Sin embargo, muchas normas sociales se basan en innovaciones, ya sean tecnológicas o sociales. El uso de minifaldas no era una opción hasta que se inventaron. Las actitudes marxistas no eran en gran parte posibles hasta Marx. La edad a la que uno se casa y el número de hijos que uno tiene están altamente ligados a la disponibilidad de tecnologías y educación sobre el control de la natalidad. Aunque gran parte del estudio de las normas se ha centrado en los conceptos más genéricos como la equidad, la confianza, o la cooperación, la amplitud de las normas sociales cubre muchas de estas normas más específicas que requieren alguna explicación de la innovación social.

Este desafío de representación tiene amplias implicaciones. Incluso cuando podemos identificar analíticamente estados evolutivamente estables en un juego en particular, sugerente de normas a las que se converge, ahora tenemos un problema de afirmar que esta norma tiene perspectivas de estabilidad a largo plazo. Eventos como la publicación del informe Kinsey

pueden modificar radicalmente normas aparentemente estables con bastante rapidez. A medida que el juego subyacente cambia de representación, ya no se aplican los resultados anteriores. En vista de este problema de representación, podemos o bien intentar desarrollar alguna métrica de la robustez de una norma dada en el espacio de juegos similares, o bien evaluar más detenidamente las pretensiones que podemos tener sobre normas sociales que estudiamos con esta metodología.

Aunque existen algunas cuestiones de interpretación y desafíos de representación, una ventaja importante del enfoque evolutivo es que no requiere razonamiento estratégico sofisticado en circunstancias como las interacciones de grupos grandes, en las que sería poco realista suponerlo. La gente es muy poco probable que participe de cálculos bayesianos plenos en la toma de decisiones acerca de la adhesión a la norma. Como ha argumentado Bicchieri (2006), los agentes a menudo dependen de atajos cognitivos para determinar cuándo las normas debe ser efectivas, dado un contexto determinado, y si deben o no adherir a ellas. Los modelos evolutivos que emplean estrategias de aprendizaje adaptativo capturan este tipo de limitaciones cognitivas, y permiten que el teórico explore cómo estas limitaciones influyen en la aparición y estabilidad de las normas.

9. Conclusiones

El estudio de las normas sociales puede ayudar a comprender una gran variedad de comportamientos humanos aparentemente desconcertantes. Como ha argumentado Bicchieri (2006), la existencia de normas y su cumplimiento puede entenderse mejor en términos de preferencias condicionales por seguir las reglas de conducta que se aplican a clases de interacciones sociales. Las preferencias están condicionadas por dos tipos diferentes de expectativas: la expectativa empírica de que un número suficiente de personas adhieran a la regla de comportamiento, y la expectativa normativa de que otras personas esperen que uno siga la regla de comportamiento, y posiblemente promulguen sanciones positivas / negativas para la conformidad / transgresión.

Este relato de las normas sociales, y otros semejantes, aún dejan mucho para ser investigado. Si bien hay varios modelos disponibles de aparición de la norma, no ha habido uno que no presupone la existencia de alguna norma en la población. Tanto Axelrod (1986, 1992) y Bicchieri (2006) presentan modelos de emergencia de la norma, pero estos modelos o bien no responden a las expectativas normativas, o bien asumen que hay expectativas normativas ya presentes en la población. Explicar cómo las expectativas normativas llegan a existir sigue siendo un problema abierto. Y otra cuestión abierta es cómo las normas sociales se refieren a la literatura sobre señalización. Muchas normas sociales, como la de las novias occidentales que usan blanco en su día de la boda, también cumplen una función de señalización. Pero no ha habido mucho trabajo comparando cómo evolucionan las normas de este componente de señalización, ni cómo se puede reforzar o inhibir la convergencia a una norma o conjunto de normas. Una última cuestión a considerar es cómo se puede ser capaz de intervenir de manera productiva para cambiar las normas sociales perjudiciales. Si las normas sociales convierten los juegos mixtos en los juegos de coordinación, y luego suministran un equilibrio al juego de coordinación, entonces serán bastante robustas frente a intervenciones. Sin embargo, muchas cuestiones de política pública giran precisamente en torno a esta pregunta: ¿cómo podemos cambiar las normas una vez que ya están arraigadas en una población? A contar desde que Estados Unidos experimentó rápidos cambios cuando se halló que fumar no era socialmente aceptable, estos cambios son posibles, pero aún no existe una explicación gene-

ral de cómo las poblaciones pueden ser alejadas de las normas perjudiciales hacia normas más beneficiosas para la sociedad.

Bibliografía

Akerlof, George A. (1976). “The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales,” *The Quarterly Journal of Economics*, 90(4): 599–617. [[Disponible online](#)]

Alexander, J.M. (2005). “The Evolutionary Foundations of Human Altruism,” *Analyse & Kritik*, 27: 106–113.

— (2000). “Evolutionary Explanations of Distributive Justice,” *Philosophy of Science*, 67: 490–516.

— (2007). *The Structural Evolution of Morality*, Cambridge: Cambridge University Press.

Arrow, Kenneth J. (1971). “A Utilitarian Approach to the Concept of Equality in Public Expenditure,” *The Quarterly Journal of Economics*, 85(3): 409–15. [[Disponible online](#)]

Axelrod, R. (1992). “Citation Classic: How to Promote Cooperation,” *Social and Behavioral Sciences*, 44: 10.

— (1984). *The Evolution of Cooperation*, New York, Basic Books.

— (1986). “An Evolutionary Approach to Norms,” *American Political Science Review*, 80 (4): 1095–1111.

Bicchieri, C. (1990). “Norms of Cooperation,” *Ethics*, 100: 838–861.

— (1993). *Rationality and Coordination*, Cambridge, Cambridge University Press. Second Edition, 1996.

— (1997). “Learning to Cooperate,” in C. Bicchieri, R. Jeffrey and B. Skyrms (eds.), *The Dynamics of Norms*, Cambridge University Press.

— (1999). “Local Fairness,” *Philosophy and Phenomenological Research*, LIX (1): 229–236.

— (2002). “Covenants without swords: group identity, norms, and communication in social dilemmas,” *Rationality and Society*, 14(2): 192–228.

— (2006). *The Grammar of Society: the Nature and Dynamics of Social Norms*, New York: Cambridge University Press.

Bicchieri, C. and A. Chavez (2010). “Behaving as Expected: Public Information and Fairness Norms,” *Journal of Behavioral Decision Making*, 23(2): 161–178.

Bicchieri, C. and J. Duffy (1997). “Corruption Cycles,” in Paul Heywood, *Political Corruption*, Oxford: Blackwell, pp. 61–79.

Bicchieri, C., J. Duffy, and G. Tolle (2004). “Trust among strangers,” *Philosophy of Science*, 71: 1–34.

Bicchieri, C. and Y. Fukui (1999). "The Great Illusion: Ignorance, Informational Cascades and the Persistence of Unpopular Norms", *Business Ethics Quarterly*, 9: 127–155.

Bicchieri, C. and A. Lev-On (2007). "Computer-Mediated Communication and Cooperation in Social Dilemmas: An Experimental Analysis," *Politics, Philosophy and Economics*, 6: 139–168.

Bicchieri, C. and C. Rovelli, (1995). 'Evolution and Revolution: The Dynamics of Corruption.' *Rationality and Society*, 7: 201–224.

Bicchieri, C. and E. Xiao (2009). "Do the right thing: but only if others do so," *Journal of Behavioral Decision Making*, 22: 191–208.

Binmore, K. and L. Samuelson (1992). "Evolutionary Stability in Repeated Games Played by Finite Automata," *Journal of Economic Theory*, 57: 278–305.

Bornstein, G. and M. Ben-Yossef (1994). "Cooperation in Intergroup and Single-Group Social Dilemmas," *Journal of Experimental Social Psychology*, 30: 52–67.

Brewer, M. B. (1979). "Ingroup Bias in the Minimal Intergroup Situation: A Cognitive Motivational Analysis," *Psychological Bulletin*, 86: 307–324.

--- (1991). "The Social Self: On Being the Same and Different at the Same Time," *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17: 475–482.

Brewer, M. B. and S. K. Schneider (1990). "Social identity and social dilemmas: A double-edged sword," in D. Abrams & M. Hogg (eds.), *Social identity theory: Constructive and Critical advances*, Wheatsheaf, NY: Harvester.

Cancian, F. (1975). *What are norms? A Study of beliefs and action in a Maya community*, Cambridge: Cambridge University Press.

Cialdini, R., C. Kallgren, and R. Reno (1991). "A focus theory of normative conduct," in L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology*, New York: Academic Press, pp. 201–234.

Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Belknap.

--- (1989). "The Rational Choice Approach to Legal Rules" *Chicago-Kent Law Review*, 65: 177–191.

Dawes, R. M. (1974). "Guttman Scaling Randomized Responses: A Technique for Evaluating the Underlying Structures of Behaviors to Which People May not Wish to Admit," *Working paper*, Eugene: Oregon Research Institute (University of Oregon).

--- (1980). "Social dilemmas," *Annual Review of Psychology*, 31: 169–193.

--- (1991). "Social dilemmas, economic self-interest and evolutionary theory," in D.R. Brown & J.E.K. Smith (eds.), *Recent Research in Psychology: Frontiers of Mathematical Psychology: Essays in Honor of Clyde Coombs*, New York: Springer-Verlag, 53–79.

Deutscher, I. (1973). "What," *We Say/What We Do: Sentiments and Acts*, Glenview, IL: Scott Foresman.

- Diamond, A. S. (1935). *Primitive Law*, London: Watts.
- Durkheim, E. (1950). *The Rules of Sociological Method*, Glencoe, IL: The Free Press.
- (1950). *Professional Ethics and Civic Morals*, Glencoe, IL: The Free Press.
- Ellickson, R. (1991). *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes*, Cambridge: Harvard University Press.
- Elster, J. (1989). *The Cement of Society*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Fishbein, M. (1967). "A consideration of beliefs and their role in attitude measurement," in *Readings in attitude theory and measurement*, Martin Fishbein (ed.), New York: Wiley.
- Freeman, L. C. and T. Aatov (1960). "Invalidity of indirect and direct measures of attitude toward cheating," *Journal of Personality*, 28: 443–447.
- Gaertner, S.L., and J.F. Dovidio (1986). "The aversive form of racism" in J.F. Dovidio and S.L. Gaertner (eds.), *Prejudice, Discrimination and Racism: Theory and Research*, Orlando, FL: Academic Press, pp. 61–89.
- Geertz, C. (1973). "Thick Description: Toward an Interpretive Theory of Culture," in *The Interpretation of Cultures: Selected Essays*, New York: Basic Books.
- Gintis, H. (2000). *Game Theory Evolving*, Princeton: Princeton University Press.
- Granovetter, M. (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness," *The American Journal of Sociology*, 91(3): 681–510.
- Hamilton W.D. (1964). "The genetical evolution of social behaviour I and II," *Journal of Theoretical Biology*, 7: 1–16 and 17–52.
- Hardin, R. (1982). *Collective Action*, New York: Resources for the Future.
- Harding, J., B. Kutner, H. Proshansky and I. Chein (1954, 1969). "Prejudice and Ethnic Relations," in G. Lindzey and E. Aronson (eds), *Handbook of Social Psychology*(Volume V), 2nd edition, Reading: Addison Wesley.
- Hechter, M. and K.-D. Opp (2001). *Social Norms*, New York: Russel Sage Foundation.
- Hirshmann, A. (1982). *Shifting Involvements: Private interest and public action*, Princeton: Princeton University Press.
- Hoebel, Adamson E. (1954). *The Law of Primitive Man*, Cambridge, MA: Atheneum.
- Hogg, M.A., and J.C. Turner (1987). "Social identity and conformity: a theory of referent information influence," in W. Doise & S. Moscovici (eds.), *Current Issues in European Social Psychology* (Volume 2), Cambridge: Cambridge University Press.
- Homans, G. C. (1950). *The Human Group*, New York: Harcourt, Brace & Company.

--- (1961). *Social Behavior*, New York: Harcourt Brace and World.

Insko, C. A., and J. Schopler (1967). "Triadic consistency: A statement of affective-cognitive-conative consistency," *Psychological Review*, 74: 361–376.

Klassen, A. D., C. J. Williams, and E. E. Levitt (1989). *Sex and morality in the U.S.*, Middletown, CT: Wesleyan University Press.

Kramer, R.M. and M. B. Brewer (1984). "Effects of Group Identity on Resource Use in a Simulated Commons Dilemma," *Journal of Personality and Social Psychology*, 46: 1044–1057.

LaPiere, R. T. (1934). "Attitudes vs. Actions," *Social Forces*, 13: 230–237.

Lewis, D. (1969). *Convention: A Philosophical Study*, Cambridge, MA, Cambridge University Press.

--- (1975). "Languages and Language," *Minnesota Studies in the Philosophy of Science*, 3: 3–35, K. Gunderson (ed.), Minneapolis: University of Minnesota Press,.

Mackay, C. (1841). *Extraordinary popular delusions and the madness of crowds*, N. Stone (ed.), Hertfordshire: Wordsworth, 1995.

Mackie, G. (1996). "Ending footbinding and infibulation: A conventional account," *American Sociological Review*, 61: 999–1017.

Matza, D. (1964). *Delinquency and Drift*, New York: John Wiley and Sons.

Maynard Smith, J. and G. R. Price (1973). "The Logic of Animal Conflict," *Nature*, 246: 15–18.

Miller, D. T., and R. K. Ratner (1996). "The power of the myth of self-interest," in L. Montada and M. Lerner (eds.), *Current societal concerns about justice*, New York: Plenum Press, pp. 25–48.

Nachbar, J. (1990). "Evolutionary Selection Dynamics in Games: Convergence and Limit Properties," *International Journal of Game Theory*, 19: 59–89.

O'Gorman, H.J. (1975). "Pluralistic Ignorance and White Estimates of White Support for Racial Segregation," *Public Opinion Quarterly*, 39: 313–330.

Olson, Mancur (1971 [1965]). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, revised edition, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Pagel, E. (2003). *Beyond Belief: The Secret Gospel of Thomas*, New York: Vintage Books.

Parsons, T. (1951). *The Social System*, New York: Routledge.

--- (1968 [1937]). *The Structure of Social Action. A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers*, New York, London: Free Press.

Parsons, T., and E. A. Shils (1951). *Towards a General Theory of Action*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Posner, E. (2000). *Law and Social Norms*, Harvard University Press.
- Prentice, D.A. and D.T. Miller (1993). "Pluralistic ignorance and alcohol use on campus: some consequences of misperceiving the social norm," *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(2): 243–56.
- Robinson, C. E. (1932). *Straw votes*, New York: Columbia University Press.
- Rommetveit, R. (1955). *Social Norms and Roles*, Oslo: Akedemisk Forlag.
- Schelling, T. C. (1966). *The strategy of conflict*, New York: Oxford University Press.
- (1978). *Micromotives and macrobehavior*, New York: Norton.
- Scott, J. F. (1971). *Internalization of Norms: A Sociological Theory of Moral Commitment*, New Jersey: Prentice Hall.
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*, New York: Harper.
- Skyrms, B. (1996). *Evolution of the Social Contract*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (2004). *The Stag Hunt and the Evolution of Social Structure*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Sugden, R. (1986). *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*, second edition, Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2004.
- (2000). "The Motivating Power of Expectations," in J. Nida-Rumelin and W. Spohn (eds.), *Practical Rationality, Rules, and Structure* (Theory and Decision Library), Dordrecht: Kluwer.
- Tajfel, H. (1973). "The Roots of Prejudice: Cognitive Aspects", in *Psychology and Race*, P. Watson (ed.), Chicago: Aldine, 76–95.
- (1981). *Human groups and social categories*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Taylor, P. D. and L. B. Jonker (1978). "Evolutionary stable strategies and game dynamics," *Mathematical Biosciences*, 40: 145–156.
- Thibaut, J. W. and H. H. Kelley (1959). *The social Psychology of Groups*, New York: Wiley.
- Trivers, R. L. (1971). "The Evoution of Reciprocal Altruism," *The Quarterly Review of Biology*, 46(1): 35–57.
- (1985). *Social Evolution*, Menlo Park, CA: Benjamin/Cummings.
- Turnbull, C. M. (1972). *The Mountain People*, New York: Touchstone.
- Turner, J.C., Hogg, M.A., Oakes, P.J., Reicher, S.D., and Wetherell, M. (1987). *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory*, Oxford: Blackwell.

Ullmann-Margalit, E. (1977). *The Emergence of Norms*, Oxford: Clarendon Press.

Vanderschraaf, P. (1995). "Convention as Correlated Equilibrium," *Erkenntnis*, 42(1): 65–87.

Warner, L. and M. L. DeFleur (1969), "Attitude as an interactional concept: social constraint and social distance as intervening variables between attitudes and action," *American Sociological Review*, 34: 153–169.

Wicker, A. W. (1969), "Attitude versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects," *Idea: A journal of social issues*, 25: 41–78.

Wrong, D. H. (1961), "The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology," *American Sociological Review*, 26 (2): 183–193.

Wuthnow, R. (1991), *Acts of Compassion: Caring for Others and Helping Ourselves*, Princeton: Princeton University Press.

Young, H. P. (1993), "The Evolution of Conventions," *Econometrica*, 61: 57–84.

--- (1998), "Social Norms and Economic Welfare," *European Economic Review*, 42: 821–830. [[Disponibile online](#)]

Copyright © 2011 por
Cristina Bicchieri <cb36@sas.upenn.edu>
Ryan Muldoon <ryan.muldoon@gmail.com>