

LAS NORMAS SOCIALES Y LA TEORÍA ECONÓMICA por Jon Elster¹

Traducción de Enrique A. Bour, con el agregado de notas y vínculos

Jon Elster (nacido en 1940) es un teórico político y social noruego autor de diversas obras sobre filosofía de las ciencias sociales y teoría de la elección racional. También es un propugnador notable del marxismo analítico², y crítico de la economía neoclásica y de la teoría de la elección pública, especialmente en base a consideraciones conductistas y psicológicas. Elster obtuvo su PhD en la Sorbona con una disertación sobre Marx bajo la dirección de Raymond Aron. Enseñó en la universidad de Oslo en el departamento de historia y una cátedra en la universidad de Chicago. Actualmente es Robert K. Merton Professor of Social Sciences con un nombramiento en Ciencias Políticas y Filosofía de la Universidad de Columbia y profesor adjunto en el Collège de France. Obtuvo el premio Jean Nicod en 1997. Es hijo del periodista/autor y CEO de la Norwegian Broadcasting Corporation Torolf Elster y de la poetisa Magli Elster.



1

Gran parte de sus escritos se caracterizan por el uso de teorías analíticas, en especial de la teoría de la elección racional, como un trampolín para el análisis filosófico y ético, con numerosos ejemplos de la literatura y de la historia. Como Daniel Little resumió en un repaso de su obra, “Elster produjo contribuciones importantes en diversos terrenos. La amplitud y profundidad de sus escritos son llamativas en este tiempo de gran especialización; es leído y discutido por científicos políticos, economistas y filósofos. Su obra resulta difícil de ser resumida mediante un eslogan, pero... está en general bien informado y con un amplio y profundo conocimiento de la literatura relevante en economía, ciencia política, historia, filosofía, y psicología”³

Como estudioso de la filosofía de las ciencias sociales (tópico que investigó mediante estudios de casos en *Explaining Technical Change*), **Elster sostiene con fuerza que las explicaciones sociales científicas deben ser elaboradas sobre la base del individualismo metodológico⁴ y los micro-fundamentos (esto es, explicar los grandes cambios societarios en términos de acciones individuales)**. Criticó a marxistas y a otros científicos sociales por creer en el *funcionalismo* (creer que existen instituciones a causa de su efecto sobre la sociedad) y en lugar de ello **buscó darle al marxismo fundamentos en términos de teoría de los juegos**. Elster ha escrito varios libros que usan la teoría de la elección racional en una amplia gama de explicaciones. Escribió: “La teoría de la elección racional es mucho más que una herramienta técnica para explicar la conducta. Es, sobre todo, un modo de agarrarnos con nosotros mismos – no sólo con lo que deberíamos hacer, sino también con lo que deberíamos ser.”⁵ Aplicó su enfoque en campos tan variados como la política (*Political Psychology*), el sesgo y las preferencias

1 Elster, Jon (1989), *Social Norms and Economic Theory*, *Journal of Economic Perspectives*, 3 (4).

2 El marxismo analítico es un estilo de pensamiento acerca del marxismo que fue prominente entre los filósofos de habla inglesa y los científicos sociales durante la década de 1980. Fundamentalmente asociaba a los académicos del llamado *grupo de septiembre*, así llamados dado que se reunían para discutir asuntos comunes cada dos años en el mes de septiembre. Los miembros del grupo se consideraban pertenecientes al "Non-Bullshit Marxism" o "Marxismus sine stercori tauri" y se caracterizaban, en palabras de David Miller, por "un pensamiento claro y riguroso acerca de las cuestiones que habitualmente son tapadas por una niebla ideológica". Otro rasgo significativo, a su vez, es la aplicación de un análisis riguroso de la temática tradicional del marxismo pero suprimiendo categorías filosóficas imposibles de comprobar empíricamente, así como descartando la filosofía de tipo más metafísico y hegeliano presente en Marx. Los miembros más destacados de este grupo fueron: G.A. Cohen, John Roemer, Jon Elster, Adam Przeworski, Erik Olin Wright, Philippe van Parijs y Robert-Jan van der Venn. El marxismo analítico desapareció como tal hacia fines de la década de 1990. Ver [aquí](#) un artículo explicativo de wikipedia.

3 Ver la [apreciación de las obras de Jon Elster](#) por Daniel Little.

4 Que como sabemos, consiste en partir de sólo los individuos que pueden actuar, y no de entidades más amplias como las “organizaciones” o las “sociedades”.

5 Jon Elster, *Some unresolved problems in the theory of rational behaviour*, *Acta Sociologica* (1993), vol 36.

restringidas (*Sour Grapes*), las emociones (*Alchemies of the Mind*), la auto-restricción (*Ulysses and the Sirens*, libro que ha sido traducido por el Fondo de Cultura Económica como un Breviario en 2002 y que no puedo dejar de recomendarles), el marxismo (*Making Sense of Marx*) y otros más. Aclaró así diversas cuestiones que aparecen con nociones simplistas de elección racional: la formación endógena de las preferencias (dado que algunas acciones de hoy pueden cambiar las preferencias de mañana, ¿cómo podemos decidir cuáles son nuestras preferencias preferidas?), la histéresis (la gente expresa distintas preferencias cuando se le hace la misma pregunta de formas diferentes), la racionalidad imperfecta (voluntad débil, emoción, impulsividad, hábito, auto-decepcionarse) incluyendo nuestra adaptación, y las preferencias temporales, entre otras. Pero con el tiempo Elster comenzó a desplazar su énfasis sobre la elección racional. En su último libro *Explaining Social Behavior* afirma lo siguiente: “I now believe that rational-choice theory has less explanatory power than I used to think. Do real people act on the calculations that make up many pages of mathematical appendixes in leading journals? I do not think so. ... There is no general nonintentional mechanism that can simulate or mimic rationality. ... At the same time, the empirical support ... tends to be quite weak. This is of course a sweeping statement. ... let me simply point out the high level of disagreement among competent scholars ... fundamental, persistent disagreements among 'schools.' We never observe the kind of many-decimal-points precision that would put controversy to rest.” El libro discute tanto sobre la conducta racional como sobre la irracional, sobre la cual Elster afirma que es “extensa y frecuente [pero] no inevitable... desearíamos ser racionales”.

1. Racionalidad y normas

Una de las divisiones más persistentes en ciencias sociales es la oposición entre dos líneas de pensamiento que es conveniente tener asociadas con Adam Smith y Émile Durkheim, entre el *homo economicus* y el *homo sociologicus*. La primera se supone que está guiada por la instrumentalidad racional, mientras que la conducta de la última lo es por las normas sociales. La primera es “arrastrada” por la esperanza de rendimientos futuros, mientras que la última es “empujada” desde atrás por fuerzas cuasi inerciales⁶.

La primera se adapta a las circunstancias cambiantes, siempre en busca de mejoras. La última es insensible a las circunstancias, adhiriéndose a la conducta prescrita, incluso si aparecen nuevas y aparentemente mejores opciones. La primera es fácil de describir como un átomo asocial, auto-contenido, y la segunda como el juguete sin sentido de las fuerzas sociales. En este trabajo Elster caracteriza este contraste con más detalle, y discute los intentos de los economistas de reducir la acción orientada por normas a algún tipo de optimización de la conducta⁷.

La acción racional se refiere a resultados. La racionalidad dice: Si usted desea alcanzar Y, haga X. Por el contrario, las normas sociales se definen mediante la característica de que no están orientadas a resultados. Las normas sociales más simples son del tipo: hacer X, o bien: no hacer X. Las normas sociales más complejas dicen: Si usted hace Y, entonces haga X, o bien: Si otros hacen Y, entonces hacer X. Normas aún más complejas pueden decir: Hacer X si fuera bueno que cada uno haga X. La racionalidad es esencialmente condicional y orientada al futuro. Las normas sociales son incondicionales, o, si son condicionales, no están orientadas hacia el futuro. Para que las normas sean sociales, deben ser compartidas por otras personas y, parcialmente, sostenida por su aprobación y desaprobación. También son sostenidas por los sentimientos de vergüenza, ansiedad, culpa y vergüenza que una persona sufre ante la posibilidad de su violación. Una persona que obedece una

⁶ Gambetta, D., *Did They Jump or Were They Pushed?* Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

⁷ Elster trata en general a las normas, con aplicaciones a la acción colectiva y a problemas de negociación, en *The Cement of Society*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

norma también puede ser impulsado por las emociones positivas, como la rabia y la indignación. Djilas⁸ se refiere al sentimiento de una persona que promulga las normas de venganza en Montenegro como "la más salvaje, más dulce especie de borrachera". Las normas sociales tienen un control sobre la mente que se debe a las fuertes emociones que pueden desencadenar. Esta declaración inicial exagera un poco la mecánica, el carácter irreflexivo de las normas de conducta. Las normas sociales ofrecen un margen considerable para la habilidad, la elección, la interpretación y la manipulación. Por esa razón, los actores racionales a menudo implementan normas para lograr sus fines. Sin embargo, existen límites a la flexibilidad de las normas, de lo contrario no habría nada de manipular.

Las normas sociales deben distinguirse de una serie de otros fenómenos relacionados. En primer lugar, las normas sociales difieren de las normas morales. Algunas normas morales, como las derivadas de la ética utilitarista, son consecuencialistas. En segundo lugar, las normas sociales difieren de las normas jurídicas. Las normas jurídicas son aplicadas por los especialistas que lo hacen por propio interés: van a perder su trabajo si no lo hacen. Por el contrario, las normas sociales son ejecutadas por los miembros de la comunidad en general, y no siempre por su propio interés (véase más adelante). En tercer lugar, las normas sociales son más que los equilibrios de convención descritos por otros autores como Robert Sugden. Como explica Sugden, la evolución de un equilibrio convencional se guía por las convenciones de conducir a un resultado sustancialmente mejor. Yo sostengo, sin embargo, que muchas normas sociales no benefician a nadie. En cuarto lugar, las normas sociales difieren de las normas privadas, las normas auto-impuestas que la gente construye para superar la debilidad de la voluntad⁹. Las normas privadas, como las normas sociales, no están orientadas por resultados y sostenidas por los sentimientos de ansiedad y culpabilidad. No están, sin embargo, sostenidas por la aprobación y la desaprobación de los demás, ya que no son, o no necesariamente, compartidas con otros. Por último, la conducta guiada por normas deben distinguirse de los hábitos y las neurosis compulsivas. A diferencia de las normas sociales, los hábitos son privados. A diferencia de las normas privadas, su violación no genera el sentimiento de culpa o auto-culpabilidad. A diferencia de las neurosis y las normas privadas, los hábitos no son compulsivos. A diferencia de las normas sociales, las neurosis compulsivas son muy idiosincrásicas. Sin embargo, lo que en una cultura se parece a una neurosis compulsiva puede, en otra sociedad, ser una norma social establecida¹⁰. El comportamiento compulsivo de la venganza podría ser un ejemplo (ver Djilas).

Para ir fijando ideas, conviene dar algunos ejemplos de normas sociales. Las normas de consumo regulan las maneras de vestir, los modales de mesa y por el estilo. Como se muestra por cuenta maestra de Proust la vida en el círculo de Guermantes, la conformidad a esas normas puede ser de vital importancia para las personas, a pesar

⁸ Djilas, M., *Land Without Justice*. London: Methuen, 1958.

⁹ Ainslie, G., "A Behavioral Economic Approach to the Defense Mechanisms: Freud's Energy Theory Revisited," *Social Science Information*, 1982, 21, 735-79. Ainslie, G., "Behavioral Economics II: Motivated Involuntary Behavior," *Social Science Information*, 1984, 23, 247-74. Ainslie, G., "Beyond Microeconomics." In Elster, J., ed., *The Multiple Self*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986, pp. 133-76.

¹⁰ Fenichel, O., *The Psychoanalytic Theory of Neurosis*. New York: Norton, 1945.

del hecho de que nada de fondo parece ser importante. Pierre Bourdieu¹¹ ha ampliado la noción de las normas de consumo para cubrir la conducta **cultural**: ¿Qué sintaxis, vocabulario y pronunciación adoptar? ¿Qué películas ve? ¿Qué libros lee usted? ¿Qué deportes practica? ¿Qué tipo de muebles compra?

Las normas contra el comportamiento "contrario a lo natural" incluyen normas contra el incesto, el canibalismo, la homosexualidad y la sodomía. La norma contra el canibalismo acepta, sin embargo, excepciones en caso de fuerza mayor¹². El punto resulta muy general: Cuando hay una norma, a menudo hay un conjunto de normas complemento de la definición de lo que es una excepción legítima. A menudo, éstas son menos explícitas que la norma principal, y dependen en gran medida del juicio y de la discrecionalidad. Las normas que regulan el uso del dinero suelen ser legales, como la ley contra la compra y venta de votos. A menudo, sin embargo, siguen siendo informales, como se verá más adelante.

Las **normas de reciprocidad** nos obligan a devolver favores hechos a nosotros por otros¹³. La entrega de regalos a menudo se rige por estas normas. No puede haber una norma incondicional de dar regalos de Navidad a un primo hermano, pero una vez que el primo me da un regalo yo me siento con la obligación de devolverlo.

Las **normas de retribución** ordenan devolver el daño que otros nos causaron. Las **normas que regulan la venganza** son a menudo muy elaboradas¹⁴. Sin embargo, la venganza a menudo parece ser contraria al interés propio. "¿Quién no ve que la venganza, por la sola fuerza de la pasión, puede ser tan ansiosamente perseguida como para hacernos abandonar de toda consideración de tranquilidad, interés o seguridad?"¹⁵

Las normas de trabajo. El lugar de trabajo es un hervidero guiado por normas de acción. Hay una norma social en contra de vivir de otras personas y una presión normativa correspondiente para ganarse la renta del trabajo¹⁶. En el mismo lugar de trabajo a menudo se encuentran las normas informales entre los trabajadores que regulan sus esfuerzos en el trabajo. Normalmente, éstos fijan límites inferiores y superiores a lo que se percibe como un esfuerzo adecuado: no ser ni un estafador ni un sacrificado¹⁷. Akerlof¹⁸ sostiene que los trabajadores tienen un "código de honor"

11 Bourdieu, P., *La Distinction*. Paris: Editions de Minuit, 1970.

12 Edgerton, R., *Rules, Exceptions and the Social Order*. Berkeley: University of California Press, 1985.

13 Gouldner, A., "[The Norm of Reciprocity](#)," *American Sociological Review*, 1960, 25, 161-78.

14 Hasluck, M., *The Unwritten Law in Albania*. Cambridge: Cambridge University Press, 1954; Boehm, C., *Blood Revenge: The Anthropology of Feuding in Montenegro and Other Tribal Societies*. University of Kansas Press, 1984; Miller, W., *Bloodtaking and Peacemaking: Society and the Disputing Process in Medieval Iceland*. Chicago: University of Chicago Press, forthcoming.

15 Hume, D., [An Enquiry Concerning the Principles of Morals](#), 1751.

16 Elster, J., "Is There (Or Should There Be) A Right to Work?" In Guttman, A., ed., *Democracy and the Welfare State*. Princeton: Princeton University Press, 1988, pp. 53-78.

17 Roethlisberger, F. J., and Dickson, W. J., [Management and the Worker](#). Cambridge: Harvard University Press, 1939.

18 Akerlof, G., "A Theory of Social Custom, of Which Unemployment May be One Consequence," *Quarterly Journal of Economics*, 1980, 94, 749-75.

que prohíbe entrenar a nuevos trabajadores que son contratados para hacer el mismo trabajo por un salario más reducido¹⁹.

Las normas de cooperación. Hay muchos resultados orientados a las máximas de cooperación. Un utilitario, por ejemplo, cooperaría si y sólo si su aportación aumenta la utilidad media de los miembros del grupo. Están también, sin embargo, las normas no orientadas por los resultados de la cooperación. Una es la que podríamos llamar "kantismo cotidiano": cooperar si y sólo si no sería mejor para todos si todos cooperasen que si nadie lo hiciera. Otra es una "norma de la equidad": cooperar si y sólo si la mayoría de la gente coopera. Entre los fenómenos basados en normas de cooperación se puede citar a la votación²⁰ y al cumplimiento tributario²¹.

Las normas de **distribución** regulan lo que se ve como un reparto equitativo de los ingresos u otros bienes. En las sociedades democráticas, la norma de la igualdad es especialmente fuerte. Como escribió Tocqueville²²: "La pasión por la igualdad se cuela en cada rincón del corazón humano, se expande y llena todo. Es inútil decir a la gente que en esta entrega ciega a una pasión exclusiva está comprometiendo sus más caros intereses, ya que son sordos". Las personas pueden estar dispuestas a asumir una pérdida en lugar de aceptar una distribución que les parece injusta²³. El concepto de solución para la negociación de cooperación propuesto por Kalai y Smorodinsky²⁴ incorpora una norma de distribución equitativa²⁵. Basado en estos ejemplos, Elster considera una serie de argumentos que se han dado en el sentido de que las normas sociales son "nada más que" instrumentos de optimización individual, colectiva o genética. En primer lugar formula dos breves observaciones. 1) Aceptar las normas sociales como un mecanismo de motivación no es violar el individualismo metodológico. Es cierto, muchos sociólogos que han destacado la importancia de las normas sociales también han abogado por el holismo metodológico (ver por ejemplo, Durkheim²⁶), pero no hay conexión lógica entre estos puntos de vista. **Las normas sociales son propensiones emocionales y de comportamiento de los individuos.**

2) Aceptar las normas sociales como un mecanismo de motivación no es negar la importancia de la elección racional. Una visión ecléctica es que algunas acciones son racionales, otras son guiadas por normas. Una formulación más general y más adecuada sería que las acciones normalmente están influidas tanto por la racionalidad y por las normas. A veces, el resultado es un compromiso entre lo que la norma prescribe y lo que dicta la racionalidad. Los sujetos del experimento de

19 Esto fue escrito antes de que se introdujeran sistemas de salarios diferenciados en diversas aerolíneas americanas.

20 Barry, B., *Sociologists, Economists and Democracy*, 2nd Edition. Chicago: University of Chicago Press, 1979.

21 Laurin, U., *På Heder och Samvete*. Stockholm: Norstedts, 1986.

22 Tocqueville, A. de, *Democracy in America*. New York: Anchor Books, 1969.

23 Kahneman, D., J. Knetsch and R. Thaler, "[Fairness and the Assumptions of Economics](#)," *Journal of Business*, 1986, 59, 5285-5300.

24 Véase como referencia Juan Dubra, "[An Asymmetric Kalai-Smorodinsky Solution](#)", SSRN, August 2003.

25 McDonald, I. M., and R. Solow, "Wage Bargaining and Employment," *American Economic Review*, 1981, 71, 896-908.

26 Durkheim, E, *The Rules of Sociological Method*. Glencoe, Ill.: The Free Press, [1985] 1958. Pueden leer el capítulo V, [Las Reglas del Método Sociológico](#), trans. H.D. Walls.

Kahneman, Knetsch y Thaler, que rechazaron las distribuciones muy injustas, y prefieren no tomar nada para no ser explotados por otros, han aceptado distribuciones ligeramente sesgadas. En otras ocasiones, los actos de racionalidad actúan como una restricción sobre las normas sociales. Mucha gente vota por deber cívico, excepto cuando los costos son muy grandes. A la inversa, la norma social puede actuar como una restricción sobre la racionalidad. En el mercado la competencia encarnizada puede ir de la mano de un apego estricto a la norma de la honestidad²⁷.

2. ¿Constituyen las normas una racionalización del interés propio?

Los viejos antropólogos y sociólogos argumentaron que las normas están allí y que la gente simplemente las sostiene. ¿Es esto cierto? ¿O será tal vez verdad, como lo sostienen las generaciones más recientes, que reglas y normas son meramente la materia prima de la manipulación estratégica, o acaso su racionalización inconsciente? A veces, la gente invoca una norma social para racionalizar el interés propio. Elster propone el ejemplo siguiente: supongan que mi esposa y yo tenemos una cena para ocho, y que cuatro personas han sido invitadas. Se discute la posibilidad de invitar a una pareja en particular para ocupar los dos últimos lugares, y nos encontramos en desacuerdo, por razones un tanto turbias. Me gusta la mujer de la pareja, y a mi esposa no le gusta que me guste. Pero no queremos afirmar estas razones. (Tal vez haya una norma social en contra de hacerlo.) En su lugar, apelamos a las normas sociales. Invoco la norma de la reciprocidad, diciendo: "Dado que nos recibió a cenar a su casa, es nuestro turno de invitar ahora". Mi esposa invoca otra norma: "Como ya hemos invitado a dos hombres solteros, debemos invitar a dos mujeres, para crear un equilibrio".

En las negociaciones salariales, el poder de negociación pura cuenta mucho. Hacer un llamamiento a normas sociales aceptadas también puede tener cierta eficacia, sin embargo. Hay una norma de reparto equitativo de los excedentes entre capital y trabajo. Los empleadores recurrirán a esta norma cuando a la empresa le va mal, los trabajadores, cuando le va bien. Hay una norma de igual remuneración por trabajo similar. Los trabajadores apelarán a esta norma cuando ganan menos que los trabajadores de empresas similares, pero no cuando ellos ganan más. La norma de preservación del status, o de las diferencias de edad, también puede ser explotada con fines de negociación.

Los psicólogos sociales han estudiado las normas de distribución para ver si existe alguna correlación entre los que suscriben a una norma y los que se benefician con ella. Algunos hallazgos apuntan a la existencia de una "norma de la modestia": los que tienen un alto rendimiento prefieren la norma de la igualdad absoluta de los premios, mientras que los de bajo rendimiento prefieren la norma de equidad, o recompensa proporcional al logro²⁸. Más robustos, empero, son los hallazgos que

27 Coleman, J. S., "Systems of Trust," *Angewandte Sozialforschung*, 1982, 10, 277-300.

28 Mikula, G., "Gewinnaufteilung in Dyaden bei variiertem Leistungsverhältnis," *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1972, 3, 126-33; Kahn, A., H. Lamm and R. Nelson, "Preferences for an Equal or Equitable Allocator," *Journal of Personality and Social Psychology*, 1977, 35, 837-44; Yaari, M., and Bar-Hillel, M., "Judgments of Justice," unpublished manuscript, 1988.

sugieren que la gente prefiere las normas de distribución que los favorecen a ellos²⁹. Esto corresponde a un patrón observado con frecuencia en las discusiones salariales. Los grupos de bajos ingresos invocan una norma de la igualdad, mientras que los grupos de altos ingresos defienden pagar de acuerdo con la productividad.

Las normas condicionales se prestan fácilmente a la manipulación. Hay, por ejemplo, una norma general que todo el que propone que se haga algo tiene una especial responsabilidad para asegurarse de que se lleve a cabo. Esto puede evitar que la propuesta sea realizada alguna vez, incluso si todos se beneficiaran con ella. Una pareja puede compartir el deseo de tener un hijo y sin embargo uno puede no querer ser el primero en lanzar la idea, temiendo que él o ella tendrían entonces una responsabilidad especial en cuidar al niño. El miembro de un seminario que sugiere un posible tópico de discusión a menudo debe afrontar la tarea de presentarlo. En un noviazgo, la persona que primero propone una fecha está en situación de desventaja³⁰. El arte refinado de inducir a otros a dar el primer paso, y el de resistir a tales incentivos, son ejemplos de explotación instrumentalmente racional de una norma social. Hay quienes dicen que esto es todo lo que hay con respecto a las normas: son herramientas de manipulación, utilizadas para vestir el interés propio con el ropaje más aceptable. Pero esto no es cierto. Algunas normas, como la negación de la venganza, obviamente, invalidan al propio interés. De hecho, la visión cínica de las normas es contraproducente. "A menos que las normas se consideren importantes y se tomen en serio y sean seguidas, no tendría sentido manipularlas para beneficio personal. Si muchas personas no creyeran que las normas son fundamentadas y legítimas, ¿cómo alguien podría utilizar estas reglas para obtener ventajas personales?" (Edgerton, obra citada). O también, "si los argumentos de justicia son fraudes transparentes, ¿por qué están puestos en el primer plano y por qué son objeto de seria atención?"³¹. Si algunas personas se aprovechan con éxito de las normas para propósitos personales, sólo puede deberse a que otros están dispuestos a permitir que las normas tengan prioridad sobre el interés propio. Por otra parte, incluso aquellos que apelan a la norma general, creen en ella, o bien la apelación no tendría demasiado poder³².

El aspirante a manipulador de las normas está también limitado por la necesidad - de hecho, por la norma social - de ser coherente. Aunque la norma no tenga ningún control sobre su mente, debe actuar como si lo tuviere. Después de haber invocado la norma de reciprocidad en una ocasión, no puedo descartarla cuando mi esposa apela a ella en otra oportunidad. Un empleador puede apelar con éxito a los trabajadores y hacer que compartan las cargas en un año malo. El costo que paga es que en un buen año puede también que compartir los beneficios. Al hacer la primera apelación, se comprometió a la norma de una división equitativa de los excedentes³³. Los trabajadores del metal de Suecia en la década de 1930 invocaron con éxito una norma de igualdad para lograr la paridad de salarios con los trabajadores de la

29 Deutsch, M., *Distributive Justice*. New Haven: Yale University Press, 1985, ch. 11; Messick, D. M. and K. Sentis, "Fairness, Preference and Fairness Biases." In Messick, D. M., and K. Cook, eds., *Equity Theory*. New York: Praeger, 1983, pp. 61 -94.

30 Waller, W., "The Rating and Dating Complex," *American Sociological Review*, 1937, 2, 727-34.

31 Zajac, E. P., "Perceived Economic Justice: The Example of Public Utility Regulation." In Young, H. P., ed., *Cost Allocation*. Amsterdam: North Holland, 1985, pp. 119-53.

32 Veyne, P., *Le Pain et le Cirque*. Paris: Editions du Seuil, 1976.

33 Mitchell, D. J., "Explanations of wage inflexibility." In Beckerman, W., ed., *Wage Rigidity and Unemployment*. London: Duckworth, 1986, pp. 43-76.

industria de la construcción. Más tarde, cuando se encontraron en una posición de negociación más fuerte, su anterior llamamiento a la igualdad los obligó a retirar sus ideas³⁴. Finalmente, el manipulador está limitado por el hecho de que el repertorio de las normas de las que puede sacar está, después de todo, limitado. Aunque no esté constreñido por referencias anteriores a las normas, puede no haber ninguna norma disponible que coincida perfectamente con su propio interés.

Cuando se dice que la manipulación de las normas sociales presupone que tienen algún tipo de control sobre la mente porque de lo contrario no habría nada para manipular, no se está sugiriendo que la sociedad se compone de dos clases de personas: los que creen en las normas y los que manipulan a los creyentes. Más bien, se trata de que la mayoría de las normas sea compartida por la mayoría de las personas - los manipuladores, así como los manipulados. En vez de manipulación en un sentido directo, se trata de una amalgama de creencias, engaños y autoengaños. En un momento dado creemos en muchas normas diferentes, que pueden tener consecuencias contradictorias para la situación. Una norma que coincide con el interés propio estrechamente definido fácilmente adquiere relevancia especial. Si no existe una norma práctica para racionalizar el interés propio, o si se ha invocado una norma diferente en el pasado reciente, o si hay otra norma que la reemplaza, uno podría tener que actuar en contra de su propio interés. La imagen de uno mismo como alguien que está obligado por las normas de la sociedad no permite elegir de manera indiscriminada en el menú de gran parte de las normas para justificar las acciones, ya que se tiene que justificar a uno mismo no menos que a otros. Por lo menos, las normas son limitaciones suaves en acción. La existencia de normas de la venganza muestra que a veces son mucho más que eso.

3. Las normas ¿son seguidas por interés personal?

Cuando la gente obedece las normas, a menudo tienen un resultado concreto en mente: quieren evitar la desaprobación - que van desde las cejas levantadas hasta el ostracismo social - de otras personas. Supongamos que enfrente la elección entre la venganza por el asesinato de mi primo y no hacer nada. El costo de la venganza es que a su vez puede ser la meta de una contra-venganza. En el peor caso, el costo de no hacer nada es que mi familia y amigos me abandonen y me dejen solo, indefenso, expuesto a los depredadores. En el mejor caso, voy a perder su autoestima y mi capacidad de actuar como un agente autónomo entre ellos. Un análisis costo-beneficio es probable que me diga que la venganza (o el exilio) es la elección racional. Más en general, el comportamiento guiado por normas es apoyado por la amenaza de sanciones sociales que llevan, racionalmente, a obedecer las normas. Akerlof³⁵ sostiene, en este sentido, que en la India es racional adherir al sistema de castas, aun suponiendo que los "gustos" sean neutrales. En respuesta a este argumento, lo primero que podemos observar es que las normas no necesitan de sanciones externas para ser eficaces. Cuando se internalizan las normas, son seguidas, incluso cuando la violación puede no ser observada y no expuesta a sanciones. La vergüenza o la anticipación de la misma es una sanción interna suficiente. No me limpio mi nariz con los dedos cuando puedo ser observado por personas de un tren que pasa, aunque estoy seguro de que todos son perfectos extraños que nunca volveré a ver y que no tienen poder para imponerme sanciones. No arrojo la basura en el parque,

³⁴ Swenson, P., *Fair Shares*. Ithaca: Cornell University Press, 1989.

³⁵ Akerlof, G., "The Economics of Caste and of the Rat Race and Other Woeful Tales," *Quarterly Journal of Economics*, 1976, 90, 599-617.

incluso cuando no hay nadie alrededor para observarme. Si el castigo fuera simplemente la etiqueta de precio adjunta a la delincuencia, nadie sentiría vergüenza si lo atraparan. La gente tiene un giroscopio interno que los mantiene constantemente adheridos a las normas, independientemente de las reacciones de los demás.

Una segunda respuesta a la afirmación de que la gente obedece a las normas debido a sanciones adjuntas a violaciones de las mismas surge si nos preguntamos por qué la gente establece sanciones a los demás por violar las normas. ¿Qué motivo habría? Una respuesta podría ser que si no se expresara su desaprobación por la violación, serán a su vez el blanco de la desaprobación por parte de terceros. Cuando hay una norma para hacer X, suele haber un "meta-norma"³⁶ para sancionar a las personas que no hacen X, tal vez incluso una norma para sancionar a las personas que no pueden sancionar a las personas que no hacen X, etc. Mientras que el costo de expresar la desaprobación sea menor que el costo de la recepción de la desaprobación por no expresarlo, está en el propio interés racional expresarlo. Ahora bien, expresar desaprobación siempre es costoso, sea cual fuere el comportamiento al que se apunta. Por lo menos se requiere de energía y atención que podrían haber sido utilizados para otros fines. Se puede enajenar o provocar a la persona objetivo, con algún costo o riesgo para sí mismo. Se pierden oportunidades para las transacciones mutuamente beneficiosas cuando a uno le está prohibido tratar con una persona condenada al ostracismo. Por el contrario, cuando uno se mueve hacia arriba en la cadena de acciones a partir de la violación original, el costo de recibir la desaprobación cae rápidamente a cero. Las personas no suelen fruncir el ceño cuando no se sanciona a las personas que no pueden sancionar a las personas que no pueden sancionar a las personas que no pueden sancionar una ausencia de violación³⁷. En consecuencia, algunas sanciones deben ser aplicadas por otros motivos que el temor a ser sancionado. ¿Existen normas para promover el interés personal?

Para los economistas una reacción instintiva a la afirmación de que las personas están motivadas por normas irracionales es que analizando más de cerca, las normas resultan ser disfraces, expresiones ultrasútiles o vehículos de interés propio. Gary Becker³⁸ sostiene, por ejemplo, que las "hipótesis combinadas de comportamiento maximizador, equilibrio de mercado y preferencias estables, utilizados sin tregua y sin concesiones... proporciona un valioso marco unificado para la comprensión de todo el comportamiento humano". Este punto de vista sugiere que las normas existen porque promueven el interés propio, más allá de la evasión de las sanciones. Algunas normas sociales pueden ser útiles por separado, como la norma de no beber o comer en exceso. Por otra parte, la gente que se ha auto-impuesto normas privadas de

36 Axelrod, R., "An Evolutionary Approach to Norms," *American Political Science Review*, 1986, 80, 1095-1111.

37 El argumento de Akerlof parece descansar en el supuesto de que las sanciones pueden continuar para siempre, sin perder fuerza alguna. El que viola una regla de casta, incluyendo a todo aquel que no logra hacer cumplir las reglas, se transforma automáticamente en un paria. Abreu ("On the Theory of Informally Repeated Games with Discounting," *Econometrica*, 1988, 56, 383-396) proporciona un análisis formal elaborado sobre un supuesto similar. Elster estima que, como conoce poco acerca del sistema de castas como para evaluar la validez de este caso, cree que en general es falso. Las sanciones tienden a perder fuerza en dos o tres vueltas de la violación original.

38 Becker, G., *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago press, 1976.

comportamiento puede unirse entre sí para sanciones mutuas, en efecto, pidiendo a cada uno de los otros castigarlo si se desvía, mientras se prepara para castigarlos si no lo castigan. Alcohólicos Anónimos proporciona el ejemplo más conocido³⁹: "Cada miembro alcohólico en recuperación de Alcohólicos Anónimos se mantiene constantemente al tanto, en cada reunión, que tiene tanto algo que dar y algo que recibir de sus compañeros alcohólicos ". La mayoría de las normas, los contratos, sin embargo, no son sociales en este sentido.

También podría argumentarse que las normas sociales son individualmente útiles porque ayudan a las personas a ahorrar costos de decisión. Una simple regla de decisión mecánica, en su conjunto y en el largo plazo, puede tener mejores consecuencias para el individuo que la búsqueda fina de la decisión óptima. Este argumento, sin embargo, confunde normas sociales y costumbres. Éstas son útiles en el sentido que se acaba de mencionar, pero no son aplicadas por otras personas, ni su violación da lugar a sentimientos de culpa o ansiedad. Un argumento más para la opinión de que es individualmente racional seguir las normas es que otorgan credibilidad a amenazas que de otro modo no serían creíbles. Ayudan, por así decirlo, a resolver el problema de inconsistencia temporal⁴⁰. Las venganzas no están guiadas por la perspectiva de beneficios futuros, sino provocadas por una primera ofensa. Aunque la propensión a vengarse no se guíe por las consecuencias, puede tener consecuencias buenas. Si otras personas creen que yo, invariablemente, tomaré venganza por una ofensa, incluso con gran riesgo para mí, van a tener cuidado de no ofenderme. Si creen que reaccionaré a la ofensiva sólo cuando está en mi interés hacerlo, no tienen por qué ser tan cuidadosos. Desde el punto de vista racional, la amenaza no es creíble a menos que esté en el interés de los amenazantes llevarla a cabo cuando llegue el momento. La amenaza de matarse, por ejemplo, no es racionalmente creíble. Las amenazas respaldadas por códigos de honor son muy eficaces, ya que se llevarán a cabo incluso si el que amenaza no está interesado en hacerlo.

Esta observación, aunque es cierta, no es lo mismo que una explicación de la norma de la venganza. Cuando una persona guiada por un código de honor tiene una pelea con alguien que está exclusivamente motivado por consideraciones racionales, la primera tendrá a menudo su forma de encararla. Pero en una pelea entre dos personas guiadas por un código, las dos pueden hacer algo peor que si hubieran accedido a que el sistema jurídico resolviera el conflicto. (Los mafiosos parecen tener mejores resultados en los Estados Unidos que en Sicilia.) Dado que estamos hablando de los códigos de honor que son normas sociales compartidas, el último caso es el típico. La racionalidad de conformidad con el código se reduce entonces a la voluntad de evitar las sanciones, ya discutido. En cualquier caso, uno no puede decidirse racionalmente a comportarse de manera irracional, incluso cuando uno sabe que hacerlo sería de interés propio. Parafraseando a Max Weber, una norma social no es como un taxi del que uno se puede bajar a voluntad. Los seguidores de una norma social la toleran incluso cuando no está en su interés hacerlo. En una situación dada, seguir la norma puede ser útil, pero eso no quiere decir que siempre

39 Kurtz, E., Not-God: A History of Alcohólicos Anonymous. Center City, Minnesota: Hazelden Educational Services, 1979.

40 Ver Enrique A. Bour, Tratado de Microeconomía, 2009, [Capítulo VIII – Elección intertemporal](#), p. 215-219, donde se trata el tema de este tipo de inconsistencia.

sea útil seguirla. Por otra parte, no se presume que su utilidad ocasional pueda explicar por qué existe.

La distinción entre la utilidad de las normas y su racionalidad, también puede hacerse teniendo en cuenta la explicación de Akerlof de por qué los trabajadores se niegan a formar nuevos trabajadores que son contratados con salarios más bajos. En un análisis de la rigidez salarial, Lindbeck y Snower⁴¹ sostienen que la explicación debe buscarse en el propio interés de los trabajadores empleados, al mantener afuera del mercado a los competidores potenciales, que pueden capturar una mayor porción de los beneficios de poder de monopolio. Las armas a su disposición para mantener a raya a los desempleados incluyen las siguientes:

En primer lugar, siendo poco amistosos y hostiles para los participantes, los de adentro pueden hacer que el trabajo de los participantes sea más desagradable que lo que podría haber sido y por lo tanto que aumente el salario al que éstos están dispuestos a trabajar. En la práctica, los de afuera suelen desconfiar del regateo con los de adentro. A este patrón de conducta a menudo se le da una explicación *ad hoc* sociológica: "es una costumbre social" no "robar" los empleos de sus compañeros empleados. La línea argumental seguida, sin embargo, sugiere que estas costumbres pueden remontarse a la anticipación de los participantes de la reacción hostil de los de adentro y que esta reacción puede surgir del comportamiento de optimización de los de adentro. En segundo lugar, los de adentro son generalmente responsables de la formación de los operadores y, luego pueden influir sobre su productividad. Así los de adentro pueden ser capaces de elevar sus demandas salariales con la amenaza de llevar a cabo programas de formación de la empresa de manera ineficiente o incluso de interrumpirlos... En suma, para aumentar su salario, uno dentro de la empresa puede encontrar que vale la pena amenazar con convertirse en una criatura completamente desagradable.

Los de adentro pueden, sin duda, formular esta amenaza, pero ¿es creíble? Si se contrata a un extraño ¿sería entonces todavía del interés del de adentro ser hostil y no-cooperativo? Como Lindbeck y Snower⁴² creen que "las actividades de acoso son desagradables para los acosadores", también deberían suponer que los de afuera tengan en cuenta este hecho y, en consecuencia, no se vean frenados por miedo a sufrir hostigamiento. Dice Elster: "Creo que Akerlof tiene razón cuando dice que se requiere una especie de norma social para mantener este comportamiento. Aunque sea útil, el ostracismo no es racional."

4. Las normas ¿existen para promover los intereses en común?

Entre los economistas, los que no suscriben a la racionalidad individual de las normas en su mayoría sostienen su racionalidad colectiva, afirmando que las normas sociales tienen consecuencias colectivamente buenas para los que viven de ellas y que, por otra parte, estas consecuencias explican por qué las normas existen. La mayoría de los escritores sobre el tema, probablemente usan el término "socialmente útil" en el sentido de que una sociedad con la norma es al menos tan buena para casi todo el mundo y mucho mejor para muchos de una sociedad en la que se carece de

41 Lindbeck, A., and D. J. Snower, "Wage Rigidity, Union Activity and Unemployment." In Beckerman, W., ed., *Wage Rigidity and Unemployment*. London: Duckworth, 1986, pp. 97-126.

42 Lindbeck, A., and D. J. Snower, "Cooperation, Harassment and Involuntary Unemployment," *American Economic Review*, 1988, 78, 167-88.

norma, tal vez con una cláusula implícita de que ninguna otra norma podría traer más mejoras de Pareto. Entre los que han insistido en la optimización de las normas colectivas, Kenneth Arrow⁴³ es tal vez el más claro y explícito: "Es un error limitar la acción colectiva a la acción del Estado... Quiero [llamar] la atención sobre una forma menos visible de la acción social: la conducta social, incluidos los códigos de ética y moral. Sugiero que una posible interpretación es que son reacciones de la sociedad para compensar las fallas de mercado. Es útil para las personas tener cierta confianza en lo que dicen los demás. Sin confianza, sería muy costoso organizar sanciones alternativas y garantías, y muchas oportunidades de cooperación mutua benéfica se perderían. Banfield⁴⁴ ha argumentado que la falta de confianza es de hecho una de las causas del subdesarrollo económico. Es difícil concebir la compra de confianza de manera directa (aunque puede ocurrir indirectamente, por ejemplo, un empleado de confianza recibe una mejor paga por ser más valioso) y, de hecho, parece que hay cierta incoherencia en el concepto mismo. La actividad que tiene lugar fuera del mercado podría ser el de un acuerdo mutuo. Pero la disposición de estos acuerdos y sobre todo su continua ampliación a nuevos individuos que ingresan en el tejido social pueden ser costosas. Como alternativa, la sociedad puede proceder mediante la internalización de estas normas para el logro del acuerdo deseado a nivel inconsciente. Hay costumbres y normas que pueden ser igualmente interpretadas como acuerdos para mejorar la eficiencia del sistema económico (en el sentido amplio de satisfacción de los valores individuales) mediante el suministro de productos a los que el sistema de precios es inaplicable".⁴⁵

Elster no comparte este punto de vista por tres razones:

- 1) No todas las normas implican mejoras paretianas. Algunas normas dejan a alguna gente peor, o, al menos, no implican que todo el mundo esté mejor⁴⁶.
- 2) Las normas que permitirían que todos estén mejor no se observan en la práctica.

43 Arrow, K., " Political and Economic Evaluation of Social Effects and Extemalities." In Intriligator, M., ed., *Frontiers of Quantitative Economics*. Amsterdam: North-Holland, 1971, pp. 3-25.

44 Banfield, E. G., *The Moral Basis of a Backward Society*. New York: The Free Press, 1958. Con referencia al reciente libro de Jorge I. García Hamilton ("El autoritarismo hispanoamericano y la improductividad") Carlos Montaner, en un [artículo](#) de La Nación (30 de octubre de 2009) escribió: "Hace casi medio siglo, el sociólogo norteamericano Edward C. Banfield se dedicó a estudiar con todo cuidado las causas de la pobreza en un pueblo del sur de Italia y escribió *The Moral Basis of a Backward Society*. Este fue el punto de partida de una nueva escuela moderna de pensadores culturalistas e institucionalistas que rompieron con la entonces vigente tendencia marxista que creía encontrar en la economía y en las relaciones de propiedad las explicaciones básicas del subdesarrollo. El libro de García Hamilton se inscribe en esta tendencia: la de Fukuyama, Huntington y Harrison, la de su compatriota Mariano Grondona, la de los peruanos Hernando de Soto y Enrique Ghersi, la de los premios Nobel Douglas North y Gary Becker. Hay que celebrar una nueva edición de esta obra, especialmente hoy, cuando la Argentina, producto de los errores de sus gobernantes, y, en definitiva, de la conducta de la sociedad, afronta una terrible crisis que puede desembocar en cualquier pesadilla. Es bueno recordar, de la mano de García Hamilton, que, en cualquier caso, el autoritarismo no es la solución. Por el contrario, seguramente es una de las mayores causas del problema."

45 Ver también Ullmann-Margalit, E., *The Emergence of Norms*. Oxford: Oxford University Press, 1977.

46 Elster aquí no es riguroso; la primera afirmación es perfectamente compatible con la optimalidad Pareto. En cambio, la segunda no.

3) Aunque una norma deje a todos en mejor situación, esto no explica por qué existe dicha norma, a menos que sepamos el mecanismo de feedback que especifica cómo las buenas consecuencias de la norma contribuyen a que sea mantenida.

Para apoyar el primer argumento se debe considerar una serie de normas que no parecen ser socialmente útiles en el sentido definido. Dado el estado de las ciencias sociales, no hay pruebas concluyentes que puedan formularse, pero Elster espera que el impacto global de los contraejemplos sea convincente.

Las normas de consumo no parecen tener consecuencias útiles. En todo caso, las normas de etiqueta parecen empeorar la situación de todo el mundo, al requerir inversiones de dudosa rentabilidad en los comportamientos sin sentido. Sin embargo, se pueden mencionar tres posibles argumentos de la utilidad social de estas normas, junto con los cargos correspondientes:

En primer lugar, está el argumento de que las normas de etiqueta tienen la útil función de confirmar la propia identidad o pertenencia a un grupo social. Dado que la noción de identidad social es difícil de alcanzar, el argumento es difícil de evaluar, pero una debilidad es que no explica por qué estas reglas son tan complicadas como lo son a menudo. Para confirmar la señal o la pertenencia a un grupo un signo es suficiente, como llevar una insignia o una corbata. En lugar de ello, a menudo hay señales redundantes. La forma de hablar de una persona educada en Oxford difiere del inglés estándar en muchas más maneras que lo requerido para que sea señalado como un graduado de Oxford.

La complejidad de las normas tiene una función adicional, la de mantener a los forasteros y advenedizos abajo⁴⁷. Es fácil imitar un comportamiento particular, pero difícil aprender mil sutilmente diferentes reglas. Pero esa argumentación no sabe qué decir sobre el hecho de que la vida obrera no está menos regulada por normas que la de las clases superiores. Mientras que numerosas personas de clase media quieren hacerse pasar como miembros de la clase superior, pocos tratan de hacerse pasar como trabajadores.

Se podría combinar la primera y la segunda posición, y argumentar que las normas al mismo tiempo cumplen funciones de inclusión y de exclusión. El argumento clásico de Evans-Pritchard⁴⁸ sobre los [Nuer](#) aquí nos puede ayudar. "Un hombre de una tribu, ve a la gente de otra tribu como un grupo homogéneo con un patrón indiferenciado de comportamiento, mientras que él se ve como un miembro de un segmento de su propio grupo". Afinar la distinción y la astucia de un grupo es coherente con la "solidaridad negativa" hacia los extraños. Esta opinión es más plausible, pero en realidad no apunta a los beneficios sociales de seguir una norma. No está claro por qué la clase obrera en su conjunto se beneficiaría por el hecho de que contiene una variedad infinita de subculturas locales, reconocidamente de la clase trabajadora y, sin embargo sutilmente diferentes entre sí en formas que sólo los que están dentro pueden entender. Tampoco está claro que las variantes locales ofrezcan beneficios colectivos a los miembros de la subcultura. Se puede decir, tal vez, que las normas son útiles para limitar el número de socios con posible interacción a un subconjunto pequeño y manejable, lo que da lugar a una mayor concentración y coherencia en la vida social. Una comunidad de normas sería un

⁴⁷ Pierre Bourdieu, *La Distinction, critique sociale du jugement*, Minuit, 1979.

⁴⁸ Evans-Pritchard, E., *The Nuer*. Oxford: Oxford University Press, 1940.

poco como un equilibrio de convenciones, ya que es importante que un socio limite a sus socios por el mismo dispositivo. Esta explicación, sin embargo, no toma en cuenta la tonalidad emocional de las normas ni su capacidad para inducir a un comportamiento autodestructivo.

Consideremos el segundo ejemplo, las normas sociales contra el comportamiento "contrario a la naturaleza". Algunas de estas normas como las del canibalismo y el incesto, son buenos candidatos para las normas colectivamente beneficiosas. Todos nos beneficiamos de una norma que obliga a la gente a buscar como alimento otras cosas que no sean personas⁴⁹. Las normas contra el incesto puede ser óptimas desde varias perspectivas: individual, colectiva o genética. Las normas contra la sodomía, por el contrario, sólo suponen una restricción nociva de la libertad y sin beneficio alguno. Hacen que todo el mundo esté peor. Las normas contra la homosexualidad también pueden, si hay sobrepoblación, empeorar la situación de todo el mundo.

Tampoco varias normas sociales contra distintos usos del dinero parecen ser racionales desde el punto de vista colectivo. Tengan en cuenta la norma en contra de poner a una persona en una cola de autobús y que pide comprar su lugar. Nadie se ve perjudicado por esta acción. Las otras personas en la cola no perderán su lugar. La persona a la que se pidió que venda su lugar puede rechazarlo. Si la práctica prohibida fuera permitida, algunos seguramente ganarían: la norma no crea una mejora de Pareto. Sin embargo no se puede afirmar que todo el mundo quede en peor situación, ya que algunas personas podrían perder por eliminarla. Esa pregunta sólo puede responderse en un modelo de equilibrio general que aún no ha sido desarrollado sobre este tema.

La norma que nos impide aceptar o hacer ofertas de cortar el césped de otras personas por dinero parece más prometedora. Consideren la posibilidad de una comunidad suburbana, donde todas las casas tienen jardines pequeños del mismo tamaño. Supongan que un propietario está dispuesto a pagar al hijo de su vecino diez dólares para cortar el pasto, pero no más. Prefiere pasar media hora cortando el césped él mismo que pagar once dólares para que alguien más lo haga. Imaginen ahora que a la misma persona le ofrece veinte dólares para cortar el césped de otro vecino. Es fácil imaginar que él se negaría, probablemente con cierta indignación. Pero ¿por qué está cortando el césped a un valor de \$ 10 o menos, mientras que cortar un césped idéntico tiene un valor de \$ 20 o más?

Thaler⁵⁰ ha sugerido, como explicación posible, que las personas evalúan las pérdidas y ganancias no percibidas de manera diferente. (Las compañías de tarjetas de crédito explotan esta diferencia cuando insisten en que los almacenes anuncien descuentos en efectivo en lugar de recargos de tarjeta de crédito.) El propietario de casa se ve más afectado por el gasto de bolsillo extra en que incurriría por pagar a alguien para cortar el pasto, que por la pérdida inesperada de ingresos. Pero esto no es toda la historia, debido a que no explica por qué el propietario de casa debe estar indignado con la propuesta. Parte de la explicación debe ser que él no piensa de sí mismo como el tipo de persona que corta césped de otros por dinero. Eso no se hace, para usar una frase reveladora que a menudo acompaña a las normas sociales.

49 Observen que la norma no puede ser justificada por la racionalidad individual del "ojo por ojo": si me como a alguien no tengo motivo para temer que me pueda comer más adelante.

50 Thaler, R., "Towards a Positive theory of Consumer Behavior," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1980, 1, 39-60.

Se podría argumentar que la norma sirve a un propósito ulterior. Las relaciones sociales entre los vecinos se verían perturbadas si las diferencias de riqueza fueran demasiado flagrantes y evidentes, y algunos trataran a los demás como empleados asalariados. Una consecuencia inesperada de muchos acuerdos monetarios entre los vecinos podría ser la pérdida de un comportamiento espontáneo de auto-ayuda que es el beneficio principal de vivir en una comunidad. Al impedir los acuerdos, la norma mantiene la comunidad. La norma también podría tener un aspecto más vergonzoso, sin embargo. La norma contra proclamar la riqueza de uno puede ser sólo un caso especial de una norma de orden superior: no asomar el cuello. "No pienses que eres mejor que nosotros, y sobre todo, no te comportes de manera que nos hagas pensar que tú piensas que eres mejor que nosotros"⁵¹. Esta norma, que prevalece en muchas comunidades pequeñas, puede tener consecuencias muy malas. Se puede impedir al dotado usar sus talentos, tanto que puede llevar a ser tachado de brujo, sin embargo, si sigue adelante y los utiliza⁵². Mediante la preservación de la comunidad, la norma impide el progreso.

Es plausible que las normas de reciprocidad tengan, en conjunto, buenas consecuencias. Incluso en este caso, sin embargo, hay contraejemplos, ya que estas normas pueden convertirse en objeto de manipulación estratégica. Un ejemplo extremo de altruismo ambiguo, se encuentra en la descripción de Colin Turnbull, del obsequio y el sacrificio en una sociedad entre los miserables *Ik* de Uganda: "Estas no son expresiones de la absurda creencia de que el altruismo es posible y deseable: son armas, fuertes y agresivas, que pueden ser sometidas a diferentes usos. Sin embargo, el propósito para el que el regalo está diseñado puede ser frustrado por la no aceptación del mismo, y hay mucho ingenio antiguo en la frustración del aspirante a ser frustrado. El objeto, por supuesto, es crear toda una serie de obligaciones para que en tiempos de crisis usted pueda recordar que tiene una serie de deudas, y con suerte uno de ellos podrá ser reembolsado. Con tal fin, en las circunstancias de la vida *Ik*, un sacrificio considerable estaría justificado, hasta el límite del nivel de supervivencia mínima. Pero un sacrificio que se puede rechazar es inútil, por lo que se tiene el fenómeno curioso de esta gente singular que, actuando en interés propio, termina saliendo a 'ayudarse' entre sí a su manera. En realidad se están ayudando a sí mismos y su ayuda puede ser muy bien considerada molesta en extremo, pero se hace de tal manera que no puede ser rechazada, porque ya se ha dado. Alguien, sin ser invitado, puede pasar la azada en campo ajeno en ausencia del propietario, o reconstruir su empalizada, o participar en la construcción de una casa que fácilmente puede ser hecha sola por el hombre y su mujer. En un momento he visto a tantos hombres haciendo un techo de paja que todo el techo estaba en serio peligro de derrumbarse, y las protestas del propietario no sirvieron de nada. El trabajo realizado fue una deuda contraída. Es otra buena razón para ser cautelosos con los vecinos. Lokelée siempre se hizo impopular por aceptar esa ayuda y por pagar por ella al contado con comida (que el viejo zorro astuto sabía que no podía resistir), que inmediatamente negó la deuda."⁵³

51 Sandemose, A., *A Fugitive Crosses His Track*. New York: Knopf, 1936.

52 Thomas, K., *Religion and the Decline of Magic*. Harmondsworth: Penguin, 1973.

53 Turnbull, C., *The Mountain People*. New York: Simon and Schuster, 1972, p. 146. Estas estrategias son usadas en forma universal. Elster comenta que, cuando estaba terminando el paper, estaba leyendo una novela de crimen y misterio (Engel, H., *A City Called July*. New York: Penguin Books, 1986) que planteaba lo mismo: "Decidí hacer una escapada rápida. Le había hecho un favor a Pete y

Del mismo modo, yo puedo intentar beneficiarme de la norma condicional de que si le doy algo a un amigo para Navidad, él tiene la obligación de corresponder. Supongan que mi amigo es rico y que hay una norma acerca de que los más ricos deben dar más en términos absolutos (aunque permite dar menos en términos relativos). Entonces puedo explotar la situación a mi favor haciendo el regalo inicial.

De las normas de retribución se suele decir que cumplen la función social de resolver conflictos y reducir el nivel de violencia por debajo de lo que normalmente habría sido. Habrá menos peleas en las sociedades reguladas por los códigos de honor, ya que todo el mundo sabe que pueden tener consecuencias desastrosas⁵⁴. Pero no está claro que esto sea algo bueno. Probablemente uno podría deshacerse de casi todo el comportamiento criminal, si todos los delitos fueran castigados con pena de muerte, pero los costos de la creación de este régimen de terror serían prohibitivos. Además, no resulta claro que haya menos violencia en una sociedad dominada por la Vendetta que en un estado no regulado de naturaleza. En el estado de naturaleza, la gente se supone que es racional. Por lo tanto habría menos violencia porque la gente no perjudicará a los demás sólo para desquitarse. Además, los códigos de honor generan peleas, porque el honor es alcanzado por la provocación y la voluntad demostrada de correr el riesgo de iniciar una vendetta⁵⁵. Por otra parte, el estado de naturaleza podría ser más violento, ya que las personas no deben temer que otros tomen represalias sólo por desquitarse. El efecto neto depende de cada uno, ya que el estado de la naturaleza no es realmente un concepto bien definido.

Consideremos ahora el análisis de Akerlof de la norma contra los sistemas de [dos niveles de salarios](#). Esta norma no parece beneficiar a los trabajadores por cuenta ajena, mientras se perjudica tanto a los empleadores y a los desempleados que tienen un interés común en tales sistemas. Si los trabajadores tienen buenas razones para pensar que los nuevos trabajadores tirarán hacia abajo sus salarios, el código de honor tiene un sentido colectivo, por lo menos con respecto a los intereses de corto plazo del grupo local de trabajadores. La sociedad en conjunto podría, sin embargo, sufrir a causa del desempleo generado por la práctica. En tal caso el código de honor incorporará soluciones a problemas locales de acción colectiva y al mismo tiempo creará un problema de orden superior.

Argumentos similares se aplican a la norma en contra de los trabajadores de alta productividad que dan lugar a una reducción de los salarios. Se ha argumentado que esta norma se debe al puro conformismo⁵⁶ o a la envidia⁵⁷. La explicación alternativa obvia es que la norma es una respuesta colectiva óptima a la presión constante de la gerencia para cambiar el trabajo a destajo. Los trabajadores a menudo expresan la opinión de que cualquier aumento del esfuerzo induce a la gerencia a reducir los salarios. Queda por demostrar, sin embargo, que este argumento es más que la racionalización de la envidia. En palabras de un tipo conocido como trabajador de alta productividad: "Hay tres clases de hombres: (1) Los que pueden y quieren, (2) aquellos que no pueden y son envidiosos, (3) aquellos que pueden y no quieren --

no convenía que me diera las gracias por hacerlo. Es más negociable de la otra manera. Lo oí llamar después, pero yo seguí adelante."

54 Boehm, C., *Blood Revenge: The Anthropology of Feuding in Montenegro and Other Tribal Societies*. University of Kansas Press, 1984.

55 Christopher Boehm, *Blood Revenge*, 1984, University Press of Kansas.

56 Jones, S. F., *The Economics of Conformism*. Oxford: Blackwell, 1984.

57 Schoeck, H., *Envy: A Theory of Social Behaviour*. Indianapolis: Liberty Press, 1987.

¡están locos!"⁵⁸. Los de la tercera categoría, presumiblemente, actúan por solidaridad y normas de justicia.

La cuestión no puede ser tratada separadamente de la conducta de la gerencia. Por un lado, la gestión tiene un claro incentivo para que quede claro que nunca reducirá los salarios como consecuencia de un mayor esfuerzo. "Los cambios en los salarios a destajo en la Western Electric Company... no se basan en los ingresos del trabajador. La política de la empresa es que los salarios no serán cambiados a menos que haya un cambio del proceso de fabricación"⁵⁹.

Por otra parte, ¿qué puede hacer la gestión para que esta promesa sea creíble? No pueden comprometerse a no introducir nuevos métodos de producción, ni es fácil demostrar que un nuevo método no es sólo un subterfugio para cambiar los salarios. Un experto ingeniero escribió: "Yo estaba de visita en la Western Electric Company, que tenía fama de no reducir los salarios a destajo. Nunca lo hizo, y si encontró algún proceso de fabricación que pagaba más de lo que parecía adecuado para la clase de trabajo empleado en él -- en otras palabras, si los que fijaban los salarios se habían equivocado -- ese proceso especial era remitido a los ingenieros para su rediseño y, a continuación un nuevo salario se fijaba para el nuevo proceso"⁶⁰. Sabiendo que la gerencia tiene capacidad de tomar acciones de este tipo, los trabajadores tienen buenas razones para ser escépticos.

De lo anterior surgen tres conclusiones. En primer lugar, tanto la gerencia y los trabajadores se beneficiarían si se hallara una forma de distinguir entre "buenos" y "malos" cambios en los salarios. En segundo lugar, los trabajadores en conjunto pueden beneficiarse por la norma sobre los trabajadores de alta productividad que dan lugar a una reducción de los salarios, dado que la gerencia no puede comprometerse de manera creíble a mantener los salarios. En tercer lugar, sin embargo, la norma puede actuar en contra de los intereses de la sociedad en su conjunto, incluida la clase obrera en su conjunto, si la pérdida de productividad causada por la norma es bastante seria⁶¹. Aún admitiendo que la norma representa la solución exitosa de un problema de acción colectiva en la empresa, podría crear un nuevo problema entre las empresas. Al menos, entonces, estos ejemplos demuestran que la utilidad social de las normas sociales no puede darse por sentado.

Una segunda estrategia para atacar la afirmación de que las normas sociales surgen de la racionalidad colectiva es imaginar algunas normas de utilidad social que, de hecho, no existen. Si el transporte público fuera ampliamente elegido con relación al transporte privado, las carreteras tendrían menor congestión y todo el mundo tendría tanto menos tiempo de trayecto que la pérdida de confort se vería compensada. Sin embargo, no existe una norma social para usar el transporte público en ciudades abarrotadas. En muchos países en desarrollo el seguro privado crea un incentivo para tener familias numerosas, aunque el efecto agregado sea la superpoblación y la presión sobre los recursos. Sin embargo, no existe una norma

58 Dalton, M., "The Industrial 'Rate-Buster': A Characterization," *Applied Anthropology*, Winter 1948, 5-18.

59 F.J. Roethlisberger and William J. Dickson, *Management and the Worker* [1939], Routledge, 2003.

60 Mills, J., *The Engineer in Society*. New York: Nostrand, 1946, citado por Roy, D., "Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop," *American Journal of Sociology*, 1952, 67, 427-42.

61 Como participante y observador en una oficina de ventas de maquinaria, Roy (1952) halló pérdidas sustanciales por esfuerzos subóptimos deliberados.

social en contra de tener muchos hijos. Japón aparentemente ha impuesto la norma "Comprar japonés", pero otros países han tenido menos éxito. En el pequeño pueblo italiano descrito por Edward Banfield (1958) sin duda se hubieran beneficiado de una norma social contra la corrupción. En su lugar, había lo que parecía ser una norma en contra del comportamiento solidario. Nadie frecuentaría a una persona tan estúpida como para violar la ley cuando se salga con la suya. Los delincuentes podrían beneficiarse por un mínimo de solidaridad entre sí. Un libro sobre los mafiosos de Brooklyn sugiere, sin embargo, que tan pronto como ustedes están en problemas, son olvidados: no hay honestidad entre los ladrones⁶². Elster invita al lector a pensar en otros ejemplos.

Una tercera estrategia es criticar el poder explicativo de los beneficios colectivos de las normas sociales. En ausencia de un mecanismo que vincule los beneficios a la aparición o perpetuación de la norma, no podemos saber si se logran por accidente. Los científicos sociales deben sospechar de las teorías de la sociedad que niegan la posibilidad de beneficios accidentales. Por otra parte, y quizás más importante, el carácter beneficioso u óptimo de la norma es a menudo objeto de controversia. Es sólo una ligera exageración decir que cualquier economista que se precie podría contar una historia - producir un modelo, es decir, apoyada en varios supuestos simplificadores - que demuestre los beneficios individuales o colectivos derivados de la norma. La misma facilidad con que tales "tan sólo-historias" se pueden contar sugiere que deberíamos ser escépticos acerca de ellas. Estaríamos mucho más seguros del beneficio si el mecanismo pudiera ser demostrado.

No hay muchos candidatos plausibles para un mecanismo de retroalimentación. El refuerzo individual no podría funcionar, ya que los beneficios son colectivos y no individuales. La variación aleatoria y la selección social parecen una alternativa mejor⁶³. Por esta razón, las normas sociales surgen por casualidad. Las sociedades que tienen normas útiles crecen, prosperan y se extienden, las que no desaparecen o imitan las normas de sus competidores más exitosos. Si las sociedades exitosas proceden por la conquista militar o la competencia económica, el resultado final es el mismo. El argumento es muy popular, pero débil. Las normas de los fuertes no son por lo general tomadas por los débiles, ni los débiles siempre desaparecen en competencia con los fuertes. Grecia fue conquistada por Roma, pero Roma asimiló más normas griegas que a la inversa. Cuando China fue conquistada por los bárbaros, los últimos terminaron asimilando y defendiendo la cultura que habían conquistado. Hoy en día, pocos países en desarrollo se están apoderando de las normas y hábitos de trabajo que fueron una precondition del crecimiento económico occidental, ni hay ningún signo de estos países de que salga de existencia⁶⁴.

Estos argumentos no se suman a la afirmación fuerte de que la utilidad social de las normas es irrelevante para su explicación. Parece demasiado duro creer que la existencia de normas de reciprocidad y cooperación no tenga nada que ver con el hecho de que sin ellas la civilización, tal como la conocemos, no existiría. Sin embargo, al menos es un ejercicio intelectual útil para tener una visión más austera, y para entretener la idea de que la civilización debe su existencia a una afortunada

62 Pileggi, N., *Wiseguy*. New York: Pocket Books, 1986.

63 Faia (Faia, M. .A., *Dynamic Functionalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 1986) hace una discusión apropiada del rango de casos, muy limitado, donde los argumentos de selección social tienen sentido.

64 Comparar con la tesis de D. North del punto 10 de estos Readings.

coincidencia. Desde esta perspectiva, las normas sociales que provienen de propensiones psicológicas y disposiciones que, consideradas aisladamente, no se puede presumir que sean útiles, sin embargo, pasan a interactuar de tal manera que se producen efectos útiles.

6. ¿Promueven las normas la aptitud genética?

El último argumento en contra de la autonomía de las normas es que deben su existencia a su contribución a la aptitud genética. No se sabe de declaraciones explícitas de este punto de vista. Sin embargo, varios escritores han tomado esta posición sobre la cuestión estrechamente relacionada con las emociones de culpa y vergüenza que sustentan el comportamiento guiado por normas⁶⁵. Chagnon⁶⁶ argumenta que la venganza puede ser explicada como conducta de maximización de la aptitud, pero no considera explícitamente las normas de la venganza. Las observaciones generales siguientes están inspiradas por Kitcher⁶⁷.

Las explicaciones evolucionistas no toman la forma estrecha "la característica X existe porque se maximiza la aptitud genética del organismo." Más bien, su forma general es "X existe porque es parte de un paquete de soluciones que en algún momento maximizó la aptitud genética del organismo." Esta última forma permite dos hechos que la primera excluye. En primer lugar, existe el fenómeno omnipresente de [pleiotropía](#). Una tendencia a ajustarse a una norma social puede menoscabar la aptitud genética y sin embargo ser retenida por la selección natural si es el subproducto de un gen cuyo producto principal es altamente beneficioso. En segundo lugar, la forma general permite retardos. Una norma social puede ser nociva al día de hoy y, sin embargo, adaptativa en la etapa de la historia en que el genoma humano ha evolucionado y, a efectos prácticos, quedó fijado.

Cuando se dice que las normas pueden deber su existencia a "propensiones psicológicas y disposiciones", una respuesta natural sería decir que éstas a su vez deben ser explicables en términos de aptitud genética. Permítase reconocer el punto, siempre que la explicación pueda tomar esta forma general. Los defensores de las explicaciones evolutivas, sin embargo, suelen tener una forma más estrecha en mente. No se está diciendo que al hacerlo siempre estén equivocados, sólo que no pueden dar por sentado que una explicación estrecha siempre exista. Lo que es cierto, es que una historia plausible estrecha casi siempre se puede contar. Una vez más, sin embargo, la misma facilidad con la que se dan estas historias *ad hoc* nos debe hacer desconfiar de ellas.

Elster cree que tanto las normas y el interés propio entran entre las explicaciones inmediatas de la acción. En cierta medida, la selección de la norma a la que se suscribe también puede explicarse por el interés propio. Incluso si la creencia en la norma es sincera, la elección de una norma entre las muchas que podrían ser relevantes puede ser un acto inconsciente, dictado por los intereses propios. O podría

65 Frank, R. K., *Passions within Reason*. New York: Norton, 1988; Hirschleifer, J., "[On the Emotions as Guarantors of Threats and Promises](#)." In Dupre, J., ed., *The Latest on the Best*. Cambridge: MIT Press, 1987, pp. 307-26; Trivers, R. E., "[The Evolution of Reciprocal Altruism](#)," *Quarterly Review of Biology*, 1971, 46, 35-57.

66 Chagnon, I., "[Life Histories, Blood Revenge, and Warfare in a Tribal Population](#)," *Science*, 1988, 239, 985-92.

67 Kitcher, P., *Vaulting Ambition*. Cambridge: MIT Press, 1985.

seguirse la norma por temor a las sanciones que pueden ser activadas por su violación. Pero no cree que el interés propio proporcione la explicación completa de adhesión a las normas. Debe haber alguna explicación adicional, X, de por qué las normas existen. Discutió varios candidatos para X, y los encontró deficientes. No tiene ningún saldo positivo que ofrecer. En particular, no tiene ninguna sugerencia acerca de cómo surgieron las normas y desaparecen. Sugiere, sin embargo, que una estrategia de investigación bien podría ser investigar el papel de las emociones en el mantenimiento de las normas sociales. Además, los fenómenos a menudo ignorados de la envidia y el honor podrían justificar un estudio ulterior. Por último, las teorías psicológicas del conformismo sobre el tema deberían ser puestas en operación.