



Espiral

ISSN: 1665-0565

espiral@fuentes.csh.udg.mx

Universidad de Guadalajara

México

Plancarte, Rafael

¿Son racionales las normas sociales?

Espiral, vol. XXII, núm. 64, septiembre-diciembre, 2015, pp. 9-40

Universidad de Guadalajara

Guadalajara, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=13840666001>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

¿Son racionales las normas sociales?*

Introducción

En el presente artículo se hace un recorrido por el estudio de las normas sociales como uno de los móviles presentes en la acción de los individuos y su relación con el tema de la racionalidad. Se plantea la necesidad de alejarse de las explicaciones de corte funcionalista y de acudir a explicaciones que busquen microfundamentos desde un enfoque intencional. Primero se discute la versión externista de la elección racional para el estudio de las normas sociales. Después se da un recorrido general por la sociología para identificar las principales críticas a esta versión de la elección racional. Finalmente, se abre un espacio para ver qué tiene que decir la versión internista de la elección racional, particularmente desde la propuesta de Jon Elster. Se asume en las conclusiones que las dos propuestas de la elección racional deben ser complementarias para acercarse al fenómeno de las normas sociales.

Palabras clave: normas sociales, racionalidad, intencionalidad, cooperación, orden social.

El principal objetivo de las ciencias sociales es explicar el problema del orden social haciendo uso de tipos de explicación. Podemos establecer así dos conceptos de desorden social: como imposibilidad de predecir los fenómenos sociales, y como falta de cooperación (Elster, 1989a, p. 13). El segundo concepto se refleja bien en la visión de Tomas Hobbes sobre el estado de naturaleza en donde

Dada esta situación de desconfianza mutua, ningún procedimiento tan razonable existe para que un hombre se proteja a sí mismo, como la anticipación, es decir, el dominar por medio de la fuerza o por la astucia a todos los hombres que pueda, durante el tiempo preciso, hasta que ningún otro poder sea capaz de amenazarle (Hobbes, 1994, p. 101).

La(s) norma(s) social(es) (NS) son un mecanismo alternativo que compite en la explicación de la acción

* Candidato a Doctor en Ciencia Política por la Universidad de Guadalajara.

shakespeare.x@hotmail.com

* Una versión previa de este trabajo fue presentada en el Sexto Congreso Internacional de Sociología, realizado en Ensenada, Baja California, los días 22-25 de septiembre de 2014, en la UABC. Agradezco los comentarios de uno de los dictaminadores anónimos.

•••

humana y en la solución del problema del orden social entendido como falta de cooperación. El otro candidato competidor es la racionalidad, mecanismo auspiciado por una explicación de corte intencional.¹ Esta distinción entre NS y racionalidad refleja una división teórica y metodológica fundacional que se refiere a la contraposición entre estructura e individuo: aquellas posturas más centradas en lo colectivo han optado por darle más peso a las estructuras, mientras que aquellas más centradas en el individuo y su acción se han caracterizado por su interés en lo contingente, en la agencia y en las motivaciones (Alexander, 1987, p. 18), así como en explicar cualquier comportamiento colectivo a partir del individuo (es decir de lo micro- a lo macro-). Tal enfoque en las ciencias sociales ha sido denominado “individualismo metodológico”, propuesta que incluye diferentes perspectivas y autores que van desde Max Weber a Jon Elster (Farinetti, 1998, p. 109).

Este trabajo tiene como objetivo hacer un recorrido por algunos aspectos teóricos y presuposicionales de las NS discutiendo la racionalidad que las envuelve. En la primera parte se discuten algunos aspectos de fondo para el estudio de las NS, entendidas estas como mecanismos que permiten solucionar el problema del orden social en tanto falta de cooperación. En ese apartado se analiza qué tiene que aportar la elección racional (ER) frente a teorías macro-, como el funcionalismo, para el estudio de las NS. Después se hace uso de la teoría de la ER en su versión externista para el estudio de las NS. Se plantea en ese apartado que las NS son regularidades que involucran procesos de acción colectiva, y que a su vez permiten solucionar juegos *mixed-motive*. Después se hace un periplo por la teoría social y se

I. En realidad, como veremos, ambos candidatos para explicar el orden social pueden estar presentes al mismo tiempo, pero esta distinción inicial permite dar cuenta de dos teorías: el funcionalismo y la elección racional, que privilegian en su análisis de las normas sociales ya sea lo macro- o lo individual.

presentan las principales críticas y limitantes de la teoría de la ER. Posteriormente se ofrece la versión internista de la ER, resaltando los aspectos cognitivos que envuelven a las NS y haciendo énfasis en la propuesta de Jon Elster. Finalmente, se ofrecen las conclusiones.

1. Homo economicus y homo sociologicus: aspectos metodológicos y divisiones de fondo

La dicotomía racionalidad/NS es una expresión de la contraposición entre individuo y colectividad. Esta dicotomía sobre qué es más importante en la acción, si el individuo o el colectivo, puede ser rastreada desde las tradiciones de la filosofía política. Una primera tradición, centrada más en el individuo, apuntaría a una visión antropológica del ser humano como un ser autointeresado. Dicha tradición influiría en el pensamiento utilitarista, el pragmatismo filosófico y el liberalismo. Así, para Maquiavelo la naturaleza humana era esencialmente egoísta, “porque de los hombres puede decirse generalmente que son ingratos, volubles, dados al fingimiento, aficionados a esquivar los peligros, y codiciosos de ganancias” (Maquiavelo, 1971, p. 338). Hobbes, por su parte, negaba que el hombre fuese social y político por naturaleza, y observaba que la principal preocupación de los hombres era su propia conservación, pues el miedo a la muerte es la más poderosa de las pasiones (Berns, 1993, p. 380). Nótense las similitudes y la influencia de esta tradición de la filosofía política en algunos postulados teóricos y metodológicos de la ER (Sarsfield, 2003).

Otra tradición menos pesimista sería aquella que ve en el ser humano a un individuo capaz de actuar pensando en los demás y en el colectivo; un individuo que sigue NS impuestas por la sociedad. Para pensadores como Aristóteles el hombre es por naturaleza un animal político (un animal social), y los individuos tienden naturalmente a congregarse y a

•••

esforzarse por vivir juntos (quizás el “juego de la seguridad” pueda tener sus fundamentos en esta versión del ser humano). Según esta tradición, los individuos poseen razón,² tienen noción de lo justo y lo injusto, de lo bueno y lo malo. Son animales racionales y morales, pero es una racionalidad orientada al bien público y sujeta a procesos deliberativos, pues tienden a tener una percepción común de lo que es bueno para ellos y para la colectividad. La tradición griega estaría preocupada, al igual que los funcionalistas, por el bienestar colectivo antes que por el individual, por seguir las NS que se orientan al bienestar público antes que por los intereses privados. También para autores como Rousseau existe en el hombre una tendencia natural a seguir los dictados del grupo y la comunidad. A diferencia de Hobbes, el “hombre natural” de Rousseau no podía pensar muy lejos hacia el futuro, no competía con otros ni tenía necesidades superfluas. Su afecto por lo comunitario, y al mismo tiempo su creencia en la voluntad general, reflejan en el autor su anhelo de que los individuos olviden sus intereses privados. La comparación entre el funcionalismo y este modelo ideal de comunidad es útil en cuanto se comprende que las NS son mecanismos orientados al bienestar colectivo. Tal enfoque asume que las partes de un colectivo (por ejemplo, la ciudad-Estado, una comunidad cerrada en donde priman las relaciones personales y afectivas opuesta a una sociedad abierta, moderna e impersonal) se orientan con un sentido definido e inexorable que tiene su propia lógica y sus propias necesidades, lo que Karl Popper entendía como “ingeniería utópica” (Popper, 1945, p. 157), o lo que corresponde a lo teleológico en el funcionalismo.

La primera tradición de la filosofía política fundaría parte de las teorías racionalistas en las ciencias sociales.

2. Elster (2007) ha hecho una distinción entre razón y racionalidad, siendo la primera más trascendente y preocupada por el interés público.

La racionalidad implica que los individuos realizan acciones que son el mejor medio para satisfacer sus deseos, dadas sus creencias (Elster, 1989b), en donde el vínculo entre creencias y deseos es un vínculo de racionalidad, pues los individuos buscan sus metas de acuerdo a lo que creen con respecto a una situación (Davidson, 1980, citado por Ovejero, 2008, p. 109). La utilidad esperada es la piedra de toque de la teoría de la ER externista, y esta sustenta que los individuos asumen un método eficiente para tomar decisiones en contextos de riesgo y eligen la mejor acción que llevará al mejor resultado. Los individuos de la ER tienen la capacidad de identificar cursos de acción y de elegir el que *creen* que probablemente les permita obtener el mejor resultado. Se asume que los individuos reconocen lo que es de su interés, por lo cual realizan acciones de acuerdo a sus preferencias, y saben si la opción elegida tendrá beneficios posteriores (Denzau y North, 2000, p. 23). Al llevar al extremo algunos de los postulados de la ER, aparecen teorías como el conductismo, que asume que existe una identidad natural de intereses entre los hombres (Homans, 1967), de lo que se desprende que el hombre interactúa e intercambia con otros en una continuidad de transacciones y relaciones de sanción-recompensa, en donde la respuesta de cada individuo ante los demás se da de acuerdo con la retribución que recibe. Los individuos deben satisfacer sus impulsos mediante acciones que son reforzadas, acciones que tienden a repetirse pues el individuo aprende de los beneficios de hacerlo (Homans, 1995, p. 83). Quizás por ello en diversas ocasiones se ha caricaturizado a la ER como una teoría que reduce a los individuos a seres que calculan mecánicamente costos y beneficios. Pero el conductismo no es un fiel reflejo de la ER, pues una conducta guiada por el refuerzo no busca las consecuencias de forma consciente, por lo cual para distinguir el refuerzo de la ER es necesario definirlo como una acción que no busca de forma deliberada

dichas consecuencias (Elster, 1989b, p. 86). Sin embargo, la racionalidad no implica que los individuos tengan plena información y una capacidad computacional extraordinaria para definir resultados, sino simplemente que existe coherencia entre la acción del actor, sus deseos y su conjunto de oportunidades, y los cursos de acción y creencias respecto a estos. La ER únicamente utiliza la lógica situacional (Aya, 1997), la cual radica en explicar las acciones de los individuos por las disposiciones que toman desde el contexto en el que se hallan tal y como ellos aprecian dicha situación, y en la cual se postula que la gente hace lo cree que debe hacer para alcanzar sus objetivos (Aya, 1997, p. 14). Desde la racionalidad ha sido posible “solucionar” los problemas de cooperación a través de mecanismos como la iteración constante, el peso de futuro, la probabilidad de ser sancionado por un ente central, entre otras soluciones. Otro tanto ocurre con las NS, las cuales, como veremos, permiten solucionar también el problema del “gorrón”, del comportamiento que no ve por el colectivo para la provisión de bienes públicos.

La racionalidad es un mecanismo que se identifica con el hombre económico, mientras que las NS se identifican con el hombre social. Este último es un individuo envuelto en relaciones más colectivas que individuales, a veces más premodernas que modernas. Esta dicotomía nos recuerda lo que planteó Durkheim (1993) respecto a la separación sociedad comunitaria/sociedad moderna. Haciendo énfasis en la solidaridad como un aspecto esencial para la división del trabajo, el autor dio cuenta de que la solidaridad orgánica es la que explica la cooperación en las sociedades modernas, pues al no bastarse por sí mismo el individuo recibe de la sociedad lo que necesita a cambio de su trabajo (Durkheim, 1993, p. 233). Es en esta sociedad donde se dan los individuos racionales.

En contraparte, la solidaridad mecánica es propia de sociedades premodernas en donde lo colectivo adquiere sen-

tido. Distinguir al *homo economicus* del *homo sociologicus* es útil pues permite abordar la división más importante en las ciencias sociales según Elster, es decir, aquella que alude al tipo de explicación utilizada. En las ciencias sociales han sido utilizados principalmente tres tipos de explicación: la causal, la funcional y la intencional (Elster, 1983, pp. 19-81). La primera se corresponde con el modelo hipotético-deductivo utilizado por la física y con la concepción de una causalidad férrea, tal como el modelo popperiano de reloj (Almond, 1990). La segunda, más auspiciada por antropólogos y sociólogos, es aquella que recurre a analogías con el mundo de los organismos autorreferenciales y adaptativos. El tercer tipo de explicación recurre a los individuos y a sus móviles de acción haciendo énfasis en la racionalidad, aunque el análisis intencional es en cierto sentido un análisis causal, si se entiende que las intenciones son las causas de la conducta humana. En ese mismo sentido, el lenguaje de los deseos y las creencias como causas de la acción es útil, por ejemplo, para entender los fenómenos de irracionalidad (Elster, 1983, p. 25).

En la historia de la sociología, el estudio de las NS se ha realizado principalmente desde el segundo tipo de explicación, el funcionalista, explicando un fenómeno X (por ejemplo una NS) a partir de sus efectos C para un sistema Y en donde X se inserta (Ovejero, 2008, p. 114, nota al pie).

2. Funcionalismo y normas sociales

Para los fundadores del estructural-funcionalismo, los individuos son producto de la sociedad, y no la sociedad un producto agregado de los individuos (Aron, s/f, p. 28). Durkheim planteó que los fenómenos sociales deben ser analizados como cosas, como hechos sociales que construyen y determinan los aspectos subjetivos de los individuos (Mari-Klose, 2000, p. 17), de ahí que fenómenos como las NS

tengan predilección analítica sobre los individuos. En contra de los modelos centrados en el individuo, Talcott Parsons (1959) consideraba al utilitarismo como una teoría atomista que volvía aleatorio y no previsible el orden, y resaltaba la necesidad de apelar a elementos subjetivos y colectivos antes que a elementos objetivos e individualistas. El sesgo funcional en autores como Robert K. Merton es también palpable, pues para este el análisis funcionalista debe iniciar registrando las *posiciones* y las relaciones de los individuos (Merton, 1949, p. 131). Los conceptos de función manifiesta y función latente, la primera vinculada a un resultado evidente y la segunda relativa a lo que se ha conocido en la sociología como “resultados no esperados” (Merton, 1949, p. 139), son también prueba de la búsqueda ante todo de equilibrios y de un afán por encontrar un orden y cohesión sociales a los cuales tienden los componentes del sistema, incluidas las NS. Los fenómenos que no son funcionales en primera instancia existen por los beneficios que le reportan a alguien o algo no observable a primera vista. Así, para el estructural-funcionalismo pareciera que los individuos no tienen alternativas y que no hay espacio para la toma de decisiones. La ausencia de racionalidad es palpable en tal enfoque.

Desde el funcionalismo, las NS deben ser explicadas a partir de sus efectos, no de sus causas, es decir, a partir de la función que cumplen (Mari-Klose, 2000, p. 44). Desde este enfoque, las NS son el *explanans*, y la acción de los individuos el *explanandum* que se está buscando (Linares, 2007, p. 132). El funcionalismo encaja bien en aquellas teorías que encuentran una complementariedad perfecta entre el individuo y el colectivo, asunción que es producto de que se entienda que la acción es normativa y está sujeta a un fuerte proceso de aculturación (Alexander, 1987, p. 21). Las NS son importantes pues permiten generar solidaridad y pertenencia entre los individuos de forma restrictiva a través de procesos de socialización que internalizan las

NS. El funcionalismo asume que las NS se determinan por la cultura y afectan las motivaciones individuales, siendo que “algunos pueden desviarse de ellas, pero la sociedad que los rodea no tarda en tacharlos de anormales y los obliga a rectificar” (Collins, 1995, p. 140). Los elementos antivoluntaristas en Parsons son evidentes pues utilizó un enfoque unilateral del orden y asumió que había que reemplazar la teoría racionalista por otra centrada en la subjetividad, sustituyendo los elementos racionalistas por elementos no racionales o normativos (Alexander, 1987, p. 32). Así, el funcionalismo ha resuelto el problema del “orden social” con base en presuposiciones colectivistas y normativas (Alexander, 1987) a las cuales les cuesta abordar el conflicto y el cambio social.

En este sentido, las NS tienen un carácter no conflictivo y representan siempre una mejora en la sociedad. Cuando a simple vista no lo muestran, en el futuro revelarán su utilidad social pues el funcionalismo manipula la dimensión temporal, ya que los comportamientos y las instituciones que no exponen su utilidad en el presente, a largo plazo se manifiestan como funcionales (Mari-Klose, 2000, p. 44). Lo que pareciera irracionalidad momentánea (entendido el concepto de racionalidad en un sentido de colectividad) termina produciendo resultados colectivos racionales sistémicos a largo plazo, consecuencias beneficiosas para el sistema.

Son contundentes las críticas hacia el funcionalismo como una teoría mecánica, pues esta teoría se mantiene en el nivel macro- o se mueve de lo macro- a lo micro-, descartando una relación causal inversa que se proponga mostrar cómo la combinación de acciones individuales produce efectos intencionados y no intencionados en el nivel agregado (Mari-Klose, 2000, p. 26). Tal como lo dice Collins respecto a las críticas a partir del conductismo:

•••

Homans replicó que este sistema social era un mito, un artificio teórico fabricado por la mente de Parsons. Los individuos son las entidades que viven y respiran en el mundo social, y todo lo que en él ocurre tiene que ser provocado por las motivaciones de hombres y mujeres individuales (Collins, 1995, p. 140).

La ER toma los intereses como dados y a partir de ahí intenta explicar las NS, mientras que el funcionalismo toma las NS como dadas y de ahí da cuenta del comportamiento individual (Coleman, 1990, pp. 241-242). Se asume que las estructuras sociales emergen, subsisten y decaen debido a las elecciones de actores individuales. Para explicar macrofenómenos como las NS tenemos antes que explicar las microsituaciones que se dan a nivel individual, y mostrar cómo estas se combinan de diversas maneras para constituir fenómenos más complejos, y que a su vez estos últimos tendrán un efecto ulterior en las decisiones, creencias, objetivos y constreñimientos individuales (Coleman, 1990, p. 11). Cualquier fenómeno social debe ser analizado en partes que sean distinguibles, siendo estas partes las acciones sociales realizadas por actores intencionales. Es necesario esto, pues es recurrente que los teóricos partidarios de la estructura, los sistemas, la cultura y las grandes categorías no incluyan evidencia de los fenómenos a explicar y se limiten a establecer las condiciones sociales que se supone provocan determinados comportamientos (Millán, 2010, p. 36).

La civilización no existe sin la presencia de NS, pero esto no quiere decir que se siga intentando con ello mantener la civilización (Elster, 1989b, p. 118), lo cual muestra que el origen de este tipo de fenómenos macro- es individual y que colectivamente se pueden presentar de forma no intencionada. Que una norma sea necesaria y así se perciba, no ocasiona de forma automática su existencia (Elster, 2007, p. 392). A diferencia de lo que asume el funcionalismo, los beneficios colectivos producto de las NS son sólo una posi-

bilidad que se presenta en forma no intencional en el nivel agregado. Y es que las intenciones se dan en los individuos, no en los fenómenos colectivos (estos no tienen su propia lógica). Quizás existan NS que sean útiles en cuanto al interés público de una colectividad, en donde es mejor para todos hacerlo y también es mejor para cada uno hacerlo. Pero al mismo tiempo pueden existir NS que no sean “funcionales” y que en cambio sí tengan resultados costosos para los individuos. Ejemplos sobre comportamientos culturales desastrosos para las sociedades hay muchos. La conciencia colectiva (o cultura) de la cual hablaba Durkheim engloba a las NS y a las creencias compartidas en una sociedad, pero un enfoque individualista le daría una mayor participación a los procesos individuales del seguimiento de una norma, los que no son para nada mecánicos.

3. Las normas sociales y la elección racional

Podemos utilizar un marco para el estudio de las NS siguiendo la distinción que hace Fernando Aguiar (2007) entre corriente externista e internista de la ER. En este apartado nos centramos en la versión externista. Para esta versión, las NS son seguidas por los beneficios que reporta hacerlo y por las sanciones que surgen al romperlas (Aguiar, Criado y Herreros, 2001, p. 294). Es necesario establecer que una NS es una regularidad que permite que una conducta sea recurrente en un tiempo-espacio. Así, una NS se crea a partir de que los individuos se adaptan a la interacción que se genera en un grupo (Linares, 2007, p. 133). Si la entendemos como una regularidad, una NS puede emerger a partir de un proceso en que cierta práctica o actividad comienza a realizarse periódicamente. Es decir, a partir de que un individuo o conjunto individuos comienza a dejar establecida cierta conducta promoviendo un contexto en el que otras personas se dispondrán a emular tal actitud, a

•••

veces por inercia, a veces por creer que esa actividad tiene un sentido. La actividad se hace periódica y el no realizarla comienza a ser mal visto.³ Cuando la sanción aparece, tal práctica se convierte en una norma. Para que pueda existir dicha sanción, muchas personas deben compartir la norma y asumir que tienen el derecho de sancionar a quienes la incumplen. Aquellos que se suscriben a un NS reclaman el derecho de aplicar sanciones y reconocen el derecho de otros que siguen la norma de hacer lo mismo (Coleman, 1990, p. 243).

Una interacción racional de este tipo puede que tenga resultados “no funcionales”. Al igual que las instituciones

3. Más claramente, el proceso de emergencia de una norma podría ser visto como un proceso de acción colectiva. Al principio, una actitud puede comenzar a ser establecida por unos cuantos. Los demás miembros de un grupo pueden tener umbrales de seguimiento respecto a tal comportamiento. Algunos individuos tienen umbrales muy bajos, por lo cual la siguen sin necesidad de que muchas otras personas lo hagan, y sin necesidad de ser sancionados. Estos individuos son necesarios pues conforman un subgrupo igualmente necesario del total que será requerido para que otros sigan tal actitud. Estos últimos necesitan que una mayor cantidad de personas comiencen a seguir la NS para tomar una actitud similar. Con el tiempo, esta interacción puede permitir que tal actitud se convierta en una regularidad que se autorefuerce, y en la que sea mal visto el individuo que la rompa. La NS toma vida por sí misma y basta la amenaza de la sanción para que esta sea seguida. Es, pues, un proceso de masa crítica lo que ocurre con la generación de las NS. Con la masa crítica algunas personas comienzan y después otros siguen tal comportamiento. Igualmente con las NS: mientras menos personas rompen la norma, más individuos optarán por seguirla, y viceversa. Los costos de romper una norma se hacen menores mientras más individuos no la siguen, y el proceso contrario también será posible. Hasta aquí se limitaría la explicación de una norma a un proceso de repetición de lo que hacen los demás. Sin embargo, no se comprende por qué las sanciones que involucra la norma comienzan a “operar”. Por ello, la presencia de algunos individuos que le otorgan a la norma un carácter moral es importante, tanto en el origen de la norma como durante la reproducción de esta. Sin estos, que pueden iniciar dando el ejemplo a los demás, es posible que la norma no se eche a andar. Estos individuos que “hacen lo correcto” independientemente de la presencia de otros (por ejemplo, un individuo que, independientemente de que existan o no personas a su alrededor, tira su basura en el contenedor del parque) resuelven un problema de segundo orden que se refiere al “costo de castigar”. Y es que el sancionar a otros es costoso (es un problema de acción colectiva de segundo orden), pero individuos morales pueden ver en el castigar a otros que han infringido una NS no un costo, sino un beneficio en sí.

pueden tener una evolución alejada de los mecanismos de selección natural de las instituciones más eficientes, otro tanto puede ocurrir con las NS, pues una dependencia de la trayectoria encarnada en la cultura de un país puede hacer que estas no obedezcan a criterios de mejora social, por lo cual cambiarlas implica importantes costos sociales y culturales. Cabe adelantar, además, que una distinción fundamental con respecto a la versión internista de la ER es que las NS como regularidades son estados observables externos al individuo (Linares, 2007, p. 133), por lo que se presentan como un filtro para tomar decisiones en el sentido de que se despliegan como parte del conjunto de oportunidad que tienen los individuos. A su vez, las NS son mecanismos que permiten coordinar expectativas y, por tanto, generar cooperación. En ese sentido, reducen la incertidumbre en cuanto al comportamiento esperado de los demás. Los individuos que son parte de un grupo creen y esperan que los otros se comporten de acuerdo a una NS, y en consecuencia siguen la norma. Esas buenas expectativas y esa coordinación de creencias se basan en la suposición de que existen sanciones que sustentan y hacen obligatoria una norma. Las NS así entendidas, como coordinación de creencias, son a su vez un equilibrio, pues un actor sigue una norma cuando es lo mejor que puede hacer, dado que el comportamiento de los demás que se asume será el mismo. Si los demás no tiran basura en el parque, la mejor estrategia de una persona se orientará a hacer lo mismo. Las NS resuelven problemas de coordinación y de acción colectiva.⁴

4. Es también importante interrogarnos sobre la distinción entre una NS y fenómenos tangentes como las normas positivas y las convenciones. Las convenciones se presentan como equilibrios, como puntos focales que se establecen por razones culturales, históricas o por afinidad de expectativas sin necesidad de comunicarse. Sin embargo, no implican una sanción y se siguen desde el propio interés de los individuos (Linares, 2007, p. 133) sin necesidad de que otros participen en tal decisión. Los individuos se comportan conforme a una convención de forma descentralizada. En las NS, en cambio, sí existe un conflicto

4. Las normas sociales como solución a los juegos *mixed-motive*

Las NS deben ser compartidas, por lo cual operan y se desenvuelven mejor en contextos con características homologadas, asunción que se desprende teóricamente de la suposición olsoniana de que en los grupos pequeños la cooperación es más viable pues la puesta en operación de NS y sanciones es más factible cuando los individuos se reconocen y esperan reencontrarse. La iteración es una solución paralela al tamaño de los grupos para la solución de la cooperación por medio de NS. Así, la repetición de jugadas podría solucionar problemas de cooperación del tipo que asume el “dilema del prisionero”, pues los individuos asumen que la conductas de reciprocidad condicionada pueden llevar de un estado de no cooperación a uno de cooperación (o “juego de la seguridad”), en el que la estrategia individual conduce a un óptimo paretiano (Linares, 2008, p. 53). Algo similar dijo Robert Axelrod (1986) cuando dio cuenta de que la cooperación puede ser individual y colectivamente estable desde mecanismos descentralizados, por ejemplo, mediante el “toma y daca”, estrategia en que al principio comienza cooperando y después hace lo que el otro jugador haya realizado en la jugada anterior (Axelrod, 1986, p. 41), siendo esta la estrategia más sencilla y más eficiente. En este contexto, podemos entender el “toma y daca” como una NS que permite sendas estables de cooperación racional.

Las NS son útiles para solucionar problemas de coordinación en juegos *mixed-motive* (Tomasello, 2010), es decir, como soluciones que transforman un juego de competencia

entre el interés individual y el colectivo (Linares, 2007, p. 133). Al igual que las normas positivas, las NS son compartidas y públicas (Bicchieri, 2006, p. 8), pero las NS son informales y no pueden ser ejecutadas por un ente central, de ahí que no siempre puedan ponerse en operación. Su operación es descentralizada, informal, por lo cual pueden moverse con base en el “chisme” y los señalamientos personales.

en un juego de coordinación (Tomasello, 2010, p. 114). Para exemplificar las NS como soluciones a *mixed-motive games*, utilicemos los siguientes juegos retomados de Shepsle y Bonchek (2004):

Figura 1. Juego del drenado del pantano de Hume

Decisión del granjero B			
		Drenar el pantano (cooperar)	No drenar el pantano (no cooperar)
Decisión del granjero A	Drenar el pantano (cooperar)	1, 1	-1, 2
	No drenar el pantano (no cooperar)	2, -1	0, 0

Fuente: Shepsle y Bonchek, 2004, p. 200.

Si se coopera, se generan beneficios comunes. Los dos anhelan los beneficios, pero se resisten a cooperar, particularmente si el otro puede hacer el trabajo. Supongamos, siguiendo a Shepsle y Bonchek (2004, pp. 199-200), que la cooperación es valorada en 2. Si alguno de los dos coopera solo, el costo para él es de 3. Si los dos cooperan, el costo para cada uno es de 1. En este último caso, cada individuo tendría un beneficio de la cooperación de 2, al costo de 1. Sin embargo, la mayor utilidad para cada individuo se encuentra en que el otro haga el trabajo, pues así se obtiene una ganancia de 2. Por lo tanto, la estrategia dominante es la no cooperación: ninguno tiene un incentivo para cooperar y ninguno quiere que se aprovechen de él. Nótese cómo en cualquier situación respecto a las dos decisiones que puede tomar el granjero B, lo mejor que puede hacer el granjero A en cualquier contexto es no cooperar; sucede lo mismo con el granjero B (Shepsle y Bonchek, 2004, p. 201). El comportamiento racional ha producido un estado de las cosas

(0,0) que es subóptimo (es un equilibrio de Nash, pero un equilibrio ineficiente), pues existe una mejor opción en 1,1.

Figura 2. El (no) dilema del mafioso

		Decisión del mafioso	
		B	Cantar (no cooperar)
Decisión del mafioso	A	No cantar (cooperar)	Cantar (no cooperar)
	No cantar (cooperar)	1, 1	-1, - β
Cantar (no cooperar)	- β , -1	0, 0	

Fuente: Shepsle y Bonchek, 2004, p. 208.

A partir de un “dilema del prisionero” (que en el primer ejemplo de Shepsle y Bonchek toma la forma de un “juego del drenado del pantano”), podemos decir que una NS se presenta como una solución a un *mixed-motive game*. En el segundo juego opera la NS de no traicionar al compañero mafioso. Hacer esto último implicaría ir contra las prescripciones que son bien vistas en las mafias. La NS impide que cada mafioso opte por “cantar”, es decir, delatar a su compañero, mientras el otro no lo hace (“el tonto del juego”). De traicionarlo, cuando saliera de prisión se vería expuesto a sanciones que pueden incluso llegar hasta la muerte (- β). Así, la presencia de una NS le permite a los individuos participantes en el juego coordinarse (coordinar sus expectativas), tomar en cuenta las sanciones y alcanzar un equilibrio que es un óptimo de Pareto: 1,1. En este sentido las NS permiten apelar a la confianza de que la cooperación por parte del otro será la mejor estrategia a adoptarse. Nótese también cómo el concepto de confianza utilizado no sale del marco de la racionalidad.

5. Los límites de la racionalidad

Las NS tienen un origen individual, pero el racionalismo que las envuelve debe ser matizado. Por ello, la versión externista de la ER no es suficiente para el estudio de las NS y debe ser complementada. Las “paradojas” de la racionalidad se presentan en dos niveles: el individual y el colectivo (Collins, 1995). Por una parte, salta a la vista el supuesto de que existen limitaciones en los individuos con respecto al procesamiento de la información y a la toma de decisiones, y por la otra surge el problema de la acción colectiva y la formación de grupos (Collins, 1995, p. 161). Uno de los primeros en cuestionar la primera paradoja de Collins, la de la racionalidad “perfecta” y no satisfactoria, fue Herbert Simon (1965), quien al respecto dijo que “la concentración en los aspectos racionales de la conducta humana no debe interpretarse como una afirmación de que los seres humanos son siempre o generalmente racionales” (Simon, 1965, p. 61).

Existe una amplia literatura en ciencias sociales que ha realizado discusiones sobre móviles de acción que se alejan de las prescripciones de la economía neoclásica. Se ha planteado que ante contextos de riesgo e incertidumbre el actor puede comportarse más diestramente y utilizar heurísticas, normas e ideologías, a veces con resultados buenos y otras veces no. El programa de investigación de Daniel Kahneman y Amos Tversky aportó un enfoque útil para el estudio de la conducta humana y para clarificar los límites de la racionalidad. Sus trabajos se enfocaron en el papel de los sesgos del pensamiento y en el uso de heurísticas para reducir la compleja toma de decisiones y la asignación de probabilidades (Tversky y Kahneman, 1974, p. 1124). Kahneman es conocido por argumentar que existen dos sistemas de la mente, uno de los cuales se basa en cálculos complejos, mientras que el otro es más rápido y realiza pocos esfuerzos (Kahneman, 2011, p. 35). También auto-

res como Gerd Gigerenzer han escrito sobre “racionalidad ecológica” para mostrar que los individuos pueden seguir una racionalidad más adaptativa que lógica, a partir de heurísticas (Gigerenzer, 2008, p. 25). Otros, como Philip Tetlock, han mostrado la limitada capacidad para evaluar las recompensas, así como el uso de atajos para comparar valores en pugna (Tetlock, 2000, p. 240). Elster también ha dicho que existen motivaciones que afectan las creencias y las evaluaciones, como lo son las motivaciones calientes (por ejemplo, las emociones) y las motivaciones frías (ausencia de factores viscerales), que no por frías son más racionales (Elster, 2009, p. 50).

Se ha argumentado que los individuos no tienen la capacidad de procesar toda la información existente, por lo cual se ven en la necesidad de realizar simplificaciones, de dejar y dar por hecho elementos de su realidad, de ser prácticos en la recolección de la información, de tomar atajos y decisiones rápidas de forma contextual. Sobre la segunda paradoja de Collins,⁵ se han dado diversas soluciones⁶ desde la ER, pero estas explicaciones generalmente han sido insuficientes. Por ello, algunos autores como Pizzorno (1994) y Melucci (1994) han apelado al tema de la identidad en el tema de los movimientos sociales. Otros han planteado también la importancia de los filtros informativos como un componente presente en los actores colectivos, filtros que dejan pasar y retienen cosas, por ejemplo, los componentes éticos y normativos, y/o metapreferencias. Las metapreferencias

5. El problema de la acción colectiva en la ER se entiende como una situación en la que sería mejor para todos los miembros de un colectivo que todos participaran en la provisión de un bien público, pero que dada la racionalidad individual es mejor para cada actor individual comportarse como un *free rider*.

6. Las que no se apartan de las prescripciones instrumentales incluyen el tamaño del grupo y los incentivos selectivos (Olson, 1965), el peso del futuro y la iteración constante (Axelrod, 1986), la interdependencia grupal y las sanciones como explicación de la solidaridad (Hechter, 1987), el contrato endógeno (Ostrom, 1990), la masa crítica (Schelling, 1960; Colomer, 1998) y los umbrales de participación (Granovetter, 1978; Kuran, 1997).

tienen la función de filtrar la información, pues como lo ha establecido Fredy Cante (2007, p. 155), las metapreferencias sobre el orden actual o deseado incluyen aspectos que tienen que ver con la moral, las ideologías, las posiciones políticas y los intereses de clase. Este amplio repertorio de elementos que afectan la acción permite entender que los actores no siempre se orientan a buscar el mejor resultado (lo cual implicaría instrumentalidad), sino que, en cambio, pueden estar orientados a la misma acción.

Pero independientemente de la paradoja que se esté discutiendo, la principal piedra de toque de los detractores a la ER y la teoría de juegos apunta a la falta de realismo de los enunciados sobre el comportamiento asumidos. Es interesante la respuesta que al respecto otorgan defensores de la teoría, como Felix Ovejero cuando dice que

[...] no se deben confundir dos planos: no es lo mismo que la gente no se comporte como la teoría dice o asume –lo que es mala cosa para la teoría– que sostener que la gente es consciente de la teoría que describe su comportamiento [...] un galgo cuando persigue a una liebre y busca la intersección de su trayectoria no conoce los sofisticados cálculos que su cableado mental ejecuta (Ovejero, 2008, p. 123).

Desde esta perspectiva, la ER y los modelos intencionales tienen su fortaleza en su capacidad predictiva, la cual es independiente de sus postulados, por más irreales que estos puedan ser. Sin embargo, este tipo de réplicas (del tipo de Milton Friedman) han sido insuficientes para calmar a sus detractores. La mayoría de las críticas a la ER están relacionadas con el poco interés que la ER le da a las normas, los valores, las razones internas, la cultura, la tradición, las costumbres (en oposición a una actitud de maximización), a los compromisos previos que se impone el actor, la falta de atención a los recursos, a otras formas de acción ajena a la racionalidad, a constreñimientos exógenos (provenientes del

contexto en que se encuentre el actor) y a la ahistoricidad de este enfoque. Autores como Gabriel Almond (1993) han dicho que la teoría de la ER ha dejado de lado los enfoques de las ciencias sociales que privilegian los valores y la cultura (Almond, 1993, p. 191). Otros, como Jenkins, han asumido, respecto a la teoría de la acción colectiva, la necesidad de que esta incluya la importancia de incentivos morales o expresivos, así como la solidaridad y los compromisos con causas morales (Jenkins, 1997, pp. 19-22). En esta misma línea argumentativa, César Cansino ha planteado que el principal problema de la ER radica en haber llevado al extremo el modelo schumpeteriano⁷ y haber olvidado al mismo tiempo los nexos que dicha teoría tiene con la obra de Max Weber (Cansino, 2008, p. 70). Otras críticas se relacionarían con la idea de que el enfoque racional es útil sólo para sociedades modernas (actores modernos) y para decisiones a pequeña escala y no complejas, así como que este enfoque no explicaría la formación de preferencias.

Los elementos estructurales y colectivos, como las NS, tienen un origen individual y no determinan de manera mecánica la acción del sujeto. Como lo hemos visto, un remedio a los enfoques que empequeñecen la acción individual es asumir el individualismo metodológico y el comportamiento racional como ejes centrales para explicar fenómenos más complejos. Sin embargo, la ER clásica es necesaria pero no suficiente para el estudio de las NS. Un enfoque ampliado puede dar cuenta de que las NS contienen elementos que van más allá de la racionalidad instrumental. Existe la necesidad de incluir el aspecto interno de significación que le otorgan los individuos a las NS.⁸ Una vez que se ha concedido la nece-

7. Aunque Cansino tiene razón en esta apreciación, nos lleva al otro extremo teórico al sostener que es necesario aproximar la ciencia política a la filosofía política y a los enfoques construcciónistas.

8. La sociología también ha recurrido a la distinción entre tipos de acción, en donde la instrumental es sólo un subtipo. Max Weber (1922, p. 20), por ejemplo, distinguió cuatro tipos ideales de acción: la acción racional orientada a un fin,

sidad de ampliar el concepto de racionalidad e incorporar otros elementos para el estudio de las NS, es ahora pertinente enfocarse en la propuesta internista de la ER.

6. El enfoque internista para las normas sociales

Hemos visto que la versión externista de la ER asume que la acción es producto de incentivos materiales. Por otro lado, un enfoque más amplio de la ER asumiría que la acción es también producto de un proceso interno que involucra aspectos cognitivos. La ER externista no apela a los mecanismos internos ni a la formación de preferencias. Por ejemplo, Shepsle y Bonchek (2004) dicen: “Para nosotros, las preferencias son uno de los hechos dados de una situación y, para los propósitos de nuestro análisis, suponemos que no cambian mucho en el corto plazo” (p. 22). Al no apelar a los elementos internos, se descartan de entrada los aspectos no racionales que puedan existir en la acción. Por ello, desde la versión externista de la ER puede pensarse que las

la acción racional orientada a un valor, la acción afectiva y la acción tradicional. También Vilfredo Pareto (1959) distinguió entre acción lógica y acción no lógica. Ampliando los tipos de acción y el mismo concepto de racionalidad, Habermas (2002, p. 122) ha asumido que de las relaciones con el mundo (o los mundos) se desprende el tipo de acción, y que existen: 1) la acción teleológica; 2) la acción social; 3) la acción dramatúrgica; y 4) la acción comunicativa, que ha sido entendida por Cohen y Arato (2000) como “un proceso intersubjetivo, mediado lingüísticamente, por el cual los actores establecen sus relaciones interpersonales, ponen en duda y reinterpretan las normas, y coordinan su interacción negociando definiciones de la situación y llegando a un acuerdo” (Cohen y Arato, 2000, p. 489), en donde son válidas las normas que tienen la aceptación general de los individuos que han participado en su construcción. Elster (1989, 2007), a su vez, se ha enfocado no sólo en tipos ideales de acción y de actores (utilitarios, kantianos, guiados por normas, instrumentales, guiados por los beneficios de proceso), sino también en tipos de creencias (pensamiento mágico, pensamiento desiderativo). La teoría social está repleta de argumentos de inconformidad hacia las prescripciones que buscan “colonizar” metodológicamente el estudio de lo social desde un “imperialismo económico”.

•••

NS sólo se siguen cuando resulta útil y el hacerlo conlleva beneficios.⁹

Pero el seguir una norma de cooperación puede depender de que se “crea” en las bondades intrínsecas de ella y se le encuentre un sentido sustancial a su existencia. Un individuo puede encontrar razones para seguirla, razones que pueden ser o no instrumentales. El seguir una misma norma puede ser efecto de diversas razones, no sólo instrumentales o consecuencialistas. La propuesta más desarrollada de la ER en su versión internista para el estudio de las NS es la de Jon Elster, quien ve a las NS como parte de los múltiples mecanismos que explican la acción social,

9. Incluso las NS pudieran ser usadas de forma estratégica para conseguir objetivos. Las NS de cooperación de las que habla Axelrod serían normas que se siguen desde el interés instrumental. Elster (1989b) también ofrece un sugerente ejemplo en el que una pareja discute respecto a invitar a otra pareja a una cena en la que ya han sido invitadas cuatro personas y quedan dos lugares disponibles. Al esposo le gusta la mujer de la pareja que desea invitar, y a su esposa no le agrada la idea de invitarla. Ambos en su discusión recurren a NS: la de la reciprocidad (el hombre acude a la idea de que como la pareja antes los invitó ahora ellos deberían hacer lo mismo), y la de la igualdad (la mujer argumenta que como ya han sido invitados otros hombres que acudirán solos a la cena será necesario invitar a dos mujeres para crear un equilibrio). Dichas NS son razones falsas que ocultan sus intenciones (Elster, 1989b, p. 119). Un ejemplo similar lo constituye el relato que recupera Hardin (2002) de *Los hermanos Karamazov* en el que se narra la traición de Trifonov a un coronel con el que tenía arreglos turbios con los cuales ambos salían ganando. El coronel tenía acceso a ciertos recursos que malversaba y daba a guardar a Trifonov hasta que este se los regresaba. Un día, el coronel fue destituido de su cargo y pidió a Trifonov la devolución de un último dinero. Este se negó a hacerlo. La norma de cooperación llegó a su fin hasta que los incentivos para ser digno de confianza por parte de Trifonov terminaron. Si la relación hubiese sido más duradera, la traición de Trifonov no habría ocurrido (Hardin, 2002, p. 36). Evidentemente no todos los individuos que interactúan unos con otros son “pillos”, por lo cual las NS de cooperación deberían tener una vida más prolongada. De cualquier manera, el ejemplo de arriba ilustra bien la suposición que asume que es el propio interés y el peso del futuro (del tipo Axelrod) lo que permite la existencia de las NS, y que es posible hacer un uso estratégico de ellas. Cuando el futuro importa, el individuo tiene interés en ser digno de confianza por parte de otros y mantener relaciones de cooperación. Sin embargo, es el mismo Hardin quien da cuenta de que los motivos para que una relación sea estable pueden ir más allá de lo material, pues los individuos pueden valorar que una relación de cooperación sea más duradera por diversas razones incluyendo razones que no son materiales (Hardin, 2002, p. 23).

mecanismos que no permiten generalizar la conducta de los individuos a partir de un único presupuesto como la maximización, sino que se presentan de formas distintas para diversos actores. Al mismo tiempo, los mecanismos de las NS tienen relación con otros móviles como las emociones y la misma racionalidad. En Elster se les restablece a las NS el carácter de una acción no consecuencialista, por lo que la acción dirigida por NS se identifica con la acción no orientada a resultados. El autor ofrece la siguiente definición:

Una norma social es una cominación a actuar o abstenerse de actuar. Algunas normas son incondicionales: haga X; no haga Y. Entre ellas se incluyen las que imponen no comer carne humana, no tener relaciones sexuales con un hermano... Otras normas son condicionales: si hace X, luego haga Y o si otros hacen X, haga X (Elster, 2007, p. 387).

Lo que se quiere decir cuando se asume que una norma no está orientada a resultados es que no se obtiene alguna ganancia directa para el que la está siguiendo, de tal suerte que los individuos que siguen una norma pueden no estar buscando un beneficio posterior. Incluso las NS pueden ir en contra del interés racional. Elster (1989b, p. 116) discute el caso de las NS que regulan el uso del dinero y pone el ejemplo de aquella norma que va en contra de que algunos individuos paguen a otros en la cola del cine ofreciendo dinero para obtener un mejor lugar. Ninguno saldría mal en esa transacción. Otro ejemplo de cómo las NS pueden ir en contra de las preferencias individuales es ofrecido por Elster (2007, p. 387) cuando narra a una pareja que desea tener hijos, pero que no se atreve a proponerlo porque saben de la existencia de una norma que dicta que el primero en sugerir la idea tendrá mayor responsabilidad en la crianza de los hijos. A su vez, se pudiera decir, tal como asume la versión externista, que un individuo que sigue NS está buscando un resultado pues, de no cumplir, existe la amenaza

de las sanciones sociales, lo cual haría racional obedecer NS (Elster, 1989b, p. 120), pero, a diferencia de la versión externista, para Elster las NS no por fuerza requieren de sanciones externas para su efectividad (Elster, 1989b, p. 120). Así, no existe sólo un tipo de NS, pues, al ser internalizadas, estas se siguen independientemente de que otros hayan visto o no la violación que un individuo realiza a una norma (Elster, 1989b, p. 120).

Cabe por ello hacer una distinción analítica entre tres tipos de normas: las sociales, las morales, y las cuasimorales. Las normas morales y cuasimorales pueden operar aun en ausencia de observadores (Elster, 2007, p. 390), mientras que las NS necesitan del desprecio del observador para que su transgresión pueda generar vergüenza (Elster, 2007, p. 390). Al mismo tiempo, las normas cuasimorales y sociales son condicionales en el sentido de que se activan con base en el comportamiento de otros. Según Elster, las NS se activan cuando el individuo es observado por otros y puede ser castigado, mientras que las cuasimorales se activan cuando el individuo puede observar lo que hacen otros (Elster, 2007, p. 123). La norma de la reciprocidad (el “toma y daca” de Axelrod), al igual que la norma de la cooperación condicional (Elster, 1989a, pp. 147 y 216), serían normas cuasimorales. Para diferenciar ambas normas, Elster (2007, p. 123) ha dicho que la primera dicta que hay que ayudar a quienes te ayudan y dañar a los que te dañan, y que la segunda prescribe que hay que cooperar si otros también lo hacen, pero que de lo contrario no hay que hacerlo. La norma de la cooperación condicional permite hacer la diferencia entre normas cuasimorales y normas sociales, pues se sigue no porque el individuo esté atento a lo que ven los demás en su actitud, sino porque debe hacer lo que es justo de acuerdo a lo que observa en el comportamiento de los demás. Las normas morales operarían independientemente de que el actor pueda ver lo que hacen otros y de que pueda

ser observado. Son normas incondicionales producto de un deber moral. Es importante mencionar que aunque Elster hace esta tipología pensando en tipos de normas, es posible pensar también que una misma norma puede ser vista de forma distinta en diferentes sociedades e incluso percibirse de forma distinta por individuos que son parte de una misma sociedad, tal como lo han dicho Tena-Sánchez y Güell-Sans (2011, p. 577).

La relación entre emociones y normas es también importante. Las normas pueden seguirse debido a la presencia de una emoción que surge internamente al romperlas, independientemente del “peso del futuro” de Axelrod (1986) o de que el grupo sea pequeño. Así, un individuo puede no comportarse como un “gorrón” con otra persona a la que jamás volverá a ver, y que además no pertenece al grupo cercano del individuo, debido al influjo de estos mecanismos. Es sabido que la imposición de normas es costosa para quien la hace pensando, por ejemplo, en la reacción de molestia y violencia que podría tener el castigado (Elster, 2007, p. 388). Una solución a esto es que quienes no imponen las normas pueden ser igualmente señalados al no castigar, aunque sería también factible pensar que la transgresión de una norma genera inmediatamente elementos emotivos, es decir, no instrumentales, que a su vez pueden desencadenar acciones en contra del transgresor.

Enunciados finales

Las NS tienen la tarea de regular la vida colectiva y sirven para mantener el orden. Sin ellas, las conductas no cooperativas (conductas del “dilema del prisionero”) generarían un estado de las cosas desordenado e individualista; una situación repleta de dilemas sociales, tal como entendía Mancur Olson a la sociedad. Las NS pueden tener un carácter de irracionalidad individual (al generar en el individuo

una acción no consecuencialista) y de racionalidad colectiva (de utilidad social) no intencional, justamente lo contrario de lo que ocurre con la relación individuo-sociedad producto del “dilema del prisionero”: el individuo es racional y sabe lo que quiere, y la suma agregada de decisiones en resultados colectivos puede ser irracional. Pero, como hemos argumentado en este trabajo, los resultados funcionales son sólo una posibilidad, pues existen NS que carecen de una función. Por eso hemos apuntado a las desventajas del enfoque funcionalista para las NS.

Por otro lado, la realidad es más compleja que la aseveración economicista de que es el interés instrumental el principal móvil de la acción. Si los individuos tuvieran las mismas restricciones, deseos y recursos, tal vez la forma de tomar decisiones sería similar. La variedad de situaciones del mundo y de razones en los individuos no permiten asumir un comportamiento homologado, lo cual no quiere decir que los individuos no sean racionales, sino que este es un concepto heurístico que depende de los aspectos internos de cada actor. Para el caso de la economía, los precios son un indicador de las preferencias, y es más fácil atribuir el principio de maximización de utilidad como un móvil de la acción, pero en las demás ciencias sociales no es posible atribuir tan fácilmente motivaciones ni mecanismos de acción (Sartori, 1979). La acción es más compleja, mixta y multicausal, de ahí la necesidad de recurrir a elementos que vayan más allá de una racionalidad instrumental.

Una vez justificado el estudio de las NS como un fenómeno que tiene un origen individual, hemos visto la necesidad de hacer énfasis en los aspectos internos del actor y no únicamente en el carácter instrumental que envuelve el acatamiento de una norma, lo cual no implica descartar las explicaciones de corte más economicista, sino que estas deben ser complementadas. Las NS se presentan de forma distinta para múltiples actores. En primer lugar, para algunos indi-

viduos seguir o no una NS puede depender del cálculo de probabilidad de que el romperla acarree costos, es decir, de la probabilidad de que la aplicación del castigo sea efectiva, así como de los beneficios resultantes que se puedan obtener (acción consecuencialista). Para estos individuos, las NS operan mejor en contextos no muy amplios donde el castigo y su implementación son más efectivos. En contextos muy amplios es posible que una NS no sea tan efectiva, dado que las NS operan de una forma descentralizada. En segundo lugar, romper una norma puede ser moralmente costoso para otros, pues independientemente de que haya a su alrededor quienes sigan o no una NS, o quienes observen su comportamiento, este tipo de actores optará por suscribirse a ella. En tercer lugar, algunos individuos pueden creer que una NS debe ser seguida hasta que un número previo de personas ya haya hecho lo propio, para lo cual aquellos que las siguen de forma incondicional pueden ser necesarios como fabricadores de umbrales de seguimiento. Finalmente, aunque la manipulación de normas existe, la presencia de sanciones puede llevar a que un actor con el tiempo siga NS de forma inconsciente, como pautas cotidianas, tal vez de manera similar a los individuos esgrimidos por el funcionalismo. El desafío consiste en explicar en qué contextos las NS se presentan de estas diversas formas para actores distintos. ☰

Fecha de recepción: 27 de octubre de 2014

Fecha de aceptación: 14 de mayo de 2015

Aguiar, F. (2007). “Siete tesis sobre racionalidad y acción colectiva”. *Revista Internacional de Sociología*, 46(65), 63-86.

Bibliografía

———; Criado, H. y Herreros, F. (2011). “Sociología y elección racional”, en Giner, S. (comp.), *Teoría sociológica moderna* (pp. 281-306). Barcelona: Editorial Ariel.

- Bibliografía
- Alexander, J. C. (1987). *Las teorías sociológicas desde la Segunda Guerra mundial*. España: Editorial Gedisa.
- Almond, G. (1990). *Una disciplina segmentada: escuelas y corrientes en las ciencias políticas*. México: FCE.
- Aron, R. (s/f). *Las etapas del pensamiento sociológico*. Buenos Aires: Ediciones Siglo Veinte.
- Axelrod, R. (1986). *La evolución de la cooperación: el dilema del prisionero y la teoría de juegos*. España: Alianza Universidad.
- Aya, R. (1997). “Explicar la violencia revolucionaria después de Tucídides: una polémica metodológica”. *Revista Zona Abierta*, (80/81), 7-31.
- Berns, L. (1993). “Thomas Hobbes”, en Strauss, L. y Cropsey, J. (comps.), *Historia de la filosofía política* (pp. 377-399). México: FCE.
- Bicchieri, C. (2006). *The grammar of society. The nature and dynamics of social norms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cansino, C. (2008). *La muerte de la ciencia política*. México: Random House Mondadori.
- Cante, F. (2007). “Acción colectiva, metapreferencias y emociones”. *Cuadernos de Economía*, (26), 151-174.
- Cohen, J. y Arato, A. (2000). *Sociedad civil y teoría política*. México: FCE.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. EE. UU.: Harvard University Press.
- Collins, R. (1995). *Cuatro tradiciones sociológicas*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Colomer, J. (1998). *La transición a la democracia: el modelo español*. España: Editorial Anagrama.
- Denzau, A. y North, D. (2000). “Shared mental models: ideologies and institutions”, en Lupia, A.; MsCubbin, M. y Popkin, S. (comps.), *Elements of reason: cognition, choice, and the bounds of rationality* (pp. 23-46). EE. UU.: Cambridge University Press.

- Durkheim, E. (1993). *La división del trabajo social*. Barcelona: Editorial Planeta-De Agostini.
- Elster, J. (1983). *El cambio tecnológico: investigaciones sobre la racionalidad y el cambio social*. España: Editorial Gedisa.
- (1989a). *El cemento de la sociedad*. España: Editorial Gedisa.
- (1989b). *Tuerca y tornillo: una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. España: Editorial Gedisa.
- (2007). *La explicación del comportamiento social. Más tuerca y tornillo para las ciencias sociales*. España: Editorial Gedisa.
- (2009). *El desinterés. Tratado crítico del hombre económico*. México: Siglo XXI Editores.
- Farinetti, M. (1998). “¿De qué hablamos cuando hablamos de individualismo metodológico?”, en Naishtat, F. (comp.), *Max Weber y la cuestión del individualismo metodológico en las ciencias sociales* (pp.109-135). Argentina: Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- Gigerenzer, G. (2008). “Why heuristics work”. *Perspectives on Psychological Science*, (3), 20-29.
- Granovetter, M. (1978). “Threshold models of collective behavior”. *American Journal of Sociology*, 83(6), 1420-1443.
- Habermas, J. (2002). *Teoría de la acción comunicativa*. México: Taurus.
- Hardin, R. (2002). *Confianza y confiabilidad*. México: FCE.
- Hechter, M. (1987). *Principles of group solidarity*. Berkeley: University of California Press.
- Hobbes, T. (1994). *Leviatán. O la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*. México: FCE.
- Homans, G. (1967). *The nature of social science*. Nueva York: Brace & World.

Bibliografía

•••

- Bibliografía
- (1990). “El conductismo y después del conductismo”, en Giddens, A. y Turner, J. (comps.), *La teoría social hoy* (pp. 81-112). España: Alianza Editorial.
- Jenkins, J. C. (1994). “La teoría de la movilización de recursos y el estudio de los movimientos sociales”. *Revista Zona Abierta*, (69), 5-49.
- Kahneman, D. (2011). *Pensar rápido, pensar despacio*. México: Penguin Random House.
- Kuran, T. (1997). “Ahora o nunca: el elemento de sorpresa en la Revolución europea oriental de 1989”. *Revista Zona Abierta*, (80/81), 137-197.
- Linares, F. (2007). “El problema de la emergencia de normas sociales en la acción colectiva”. *Revista Internacional de Sociología*, 65(46), 131-160.
- (2008). “Sociología y teoría de juegos: una relectura de la obra de Neil Smelser”, en Aguiar, F.; Barragán, J. y Lara, N. (comps.), *Economía, sociedad y teoría de juegos* (pp. 45-68). España: Editorial McGraw-Hill.
- Maquiavelo, N. (1971). *Obras políticas: Nicolás Maquiavelo*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales-Instituto Cubano del Libro.
- Mari-Klose, P. (2000). *Cuadernos metodológicos 29. Elección racional*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Melucci, A. (1994). “Asumir un compromiso: identidad y movilización en los movimientos sociales”. *Revista Zona Abierta*, (69), 153-180.
- Merton, R. (1949). *Teoría y estructuras sociales*. México: FCE.
- Millán, H. (2010). “Elección racional, instituciones y cambio político”, en Millán, H.; Morales, M. y Fernández, L. (comps.), *Cambio político y déficit democrático en México* (pp. 35-82). México: Editorial Porrúa-Universidad Autónoma de Querétaro.
- Olson, M. (2002). “La lógica de la acción colectiva”, en Batlle, A. (comp.), *Diez textos básicos de ciencia política* (pp. 213-220). Barcelona: Editorial Ariel.

- Ovejero, F. (2008). “¿La teoría de juegos: una teoría social?”, en Aguiar, F.; Barragán, J. y Lara, N. (comps.), *Economía, sociedad y teoría de juegos* (pp. 109-134). España: Editorial McGraw-Hill.
- Pareto, V. (1959). *Forma y equilibrio sociales. Extracto del tratado de sociología general*. España: Alianza Editorial.
- Parsons, T. (1959). *El sistema social*. España: Alianza Editorial.
- Pizzorno, A. (1994). “Identidad e interés”. *Revista Zona Abierta*, (69), 135-152.
- Popper, K. (1945). *La sociedad abierta y sus enemigos*. España: Ediciones Paidós Ibérica.
- Ritzer, G. (2001). *Teoría sociológica clásica*. España: Editorial McGraw-Hill.
- Sarsfield, R. (2003). “Sobre los confines de la política. Fundación antropológica, naturaleza de la política y teoría normativa en Hobbes y Maquiavelo”. *FLACSO Working Papers Serie*, (2), 69-87.
- Sartori, G. (1984). *La política: lógica y método en las ciencias sociales*. México: FCE.
- Schelling, T. (1960). *Micromotivos y Macroconducta*. México: FCE.
- Shepsle, K. y Bonchek, M. (2004). *Las fórmulas de la política*. México: CIDE-Santillana Ediciones.
- Simon, H. (1965). *Administrative behavior: a study of decision-making processes in administration organization*. EE. UU.: The Free Press.
- Tena-Sánchez, J. y Güell-Sans, A. (2011). “¿Qué es una norma social? Una discusión de tres aproximaciones analíticas”. *Revista Internacional de Sociología*, 69(3), 561-583.
- Tetlock, P. (2000). “Coping with trade-offs: psychological constraints and political implications”, en Lupia, A.; MsCubbins, M. y Popkin, S. (comps.), *Elements of reason: cognition, choice, and the bounds of rationality* (pp. 239-263). EE. UU.: Cambridge University Press.

Bibliografía

- Bibliografía
-
- Tomasello, M. (2010). *¿Por qué cooperamos?* Argentina: Katz Editores.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1974). “Judgment under uncertainty: heuristics and biases”. *Science*, (185), 1124-1131.
- Weber, M. (1922). *Economía y sociedad*. México: FCE.