

ACTAS

III Jornadas de Investigación en Humanidades



Bahía Blanca
1 al 3 de octubre de 2009

Normas Sociales y Acción Racional

Silvina Damiani
Universidad Nacional del Sur
sdamiani@criba.edu.ar

En el marco de la Teoría de la Elección Racional, la racionalidad es un principio explicativo de la conducta humana individual. Este supuesto implica que la acción que un agente decide llevar a cabo es una acción determinada, puesto que *cree* que *así* puede lograr lo que *desea*. La acción racional es, por tanto, esencialmente condicional y está orientada hacia el futuro. Sin embargo, a menudo nuestros comportamientos también pueden ser explicados por referencia a normas sociales y, puesto que un rasgo esencial de las normas sociales es precisamente que no están orientadas hacia resultados, podría considerarse, entonces, que la racionalidad (de las conductas conforme a normas) está ausente. En este sentido, numerosos científicos sociales, concluyen que la racionalidad puede ser parte del principio explicativo de nuestra conducta pero no puede explicarla en su totalidad. En nuestra contribución, intentaremos mostrar no sólo que la acción guiada por normas es racional sino que lo sigue siendo aún cuando conduzca al cumplimiento de una norma indeseada o perjudicial.

Comúnmente suele creerse que si una norma emerge y se mantiene en el tiempo, entonces debe ser socialmente ventajosa o eficiente¹. Sin embargo, todos conocemos casos de normas o de prácticas sociales perjudiciales tales como las que fomentan algún tipo de discriminación o normas de venganzas o, sencillamente, normas que no son mejoría Pareto, es decir, normas que hacen que todos queden peor que antes o que no permiten que casi todos mejoren. Esta observación está fuertemente sustentada en una amplia evidencia empírica y, por consiguiente, lleva a que muchos teóricos sociales sostengan que la conducta guiada por normas no puede ser racional. En otros términos, se niega la racionalidad colectiva de las normas sociales en la medida en que su existencia no puede explicarse sobre la base de que son socialmente útiles².

A fin de formular y de comprender mejor esta cuestión, expondremos algunas situaciones que ilustran casos de comportamientos sociales que, por un lado, son muy frecuentes pero, por otro, son considerados anómalos en cuánto se los quiere explicar por medio de alguna teoría.

Situación 1: Un profesor decide entregarles a sus alumnos un texto deliberadamente confuso con el propósito de que no pueda ser comprendido. Luego, les da un tiempo para su lectura y finalmente, pregunta al grupo si alguien tiene alguna duda al respecto. Todos se observan entre sí. Nadie responde. Nadie levanta la mano. Esta situación típica, particularmente en las aulas, obedece a un fenómeno muy interesante. En esta situación, ningún alumno pudo tener –intencionalmente– una comprensión del texto dado por el profesor y, sin embargo, todos y cada uno decide no

¹ Según Bicchieri, desde una perspectiva funcionalista –en la que la persistencia se explica por la eficiencia– las normas perjudiciales son consideradas anomalías. Se justifica, aproximadamente, así: la norma perjudicial se hace evidente (tarde o temprano) y, por tanto, los individuos cambiarán sus elecciones haciendo que la norma desaparezca. Precisamente, la concepción de Bicchieri contradice esta hipótesis.

² (Elster, J. 1989:97-106; 2007: 353-370)

decirlo. ¿Por qué? La respuesta proviene del ámbito de la psicología social. Lo que ocurre es que, en situaciones de esta clase, los agentes son víctimas de un error de atribución, es decir, atribuyen al comportamiento de los otros una causa distinta de la causa del comportamiento propio, aún cuando ambos comportamientos son el mismo, a saber, la conducta de hacer silencio. Es curioso este hecho, si se repara en que todos se comportan de igual manera, pero cada individuo (erróneamente) cree que los otros no hacen preguntas porque han comprendido perfectamente el texto, mientras que él no las hace por miedo a decir una tontería o a pasar vergüenza. En suma, en esta clase de situación la (misma) conducta es interpretada incorrectamente, dado que se infiere que la motivación del silencio ajeno es distinta de la del propio, atribuyendo al comportamiento de los demás una causa interna (creencias y preferencias) y al propio una causa situacional externa (presión social)³.

Situación 2: un individuo, quien da evidencias de sentir dolor, se encuentra tendido sobre la vereda de una gran avenida céntrica de una importante ciudad en medio de una multitud de personas. La gente que pasa a su lado, lo observa de reojo, se observa entre sí y sigue caminando. Nadie lo socorre. ¿Por qué?

Esta clase de situación se asemeja bastante a un caso que conmocionó a mucha gente en Estados Unidos; es el caso de Kitty Genovese, la cual fue asesinada a puñaladas en 1964 por un violador y asesino en serie. El asesinato duró unos 30 minutos, durante los cuales nadie de las decenas de “testigos” intervino para ayudar a la víctima.

La explicación más común de este fenómeno -conocido como “efecto espectador”⁴ - es que los individuos cuando se encuentran en una situación de *supuesta* emergencia en la que hay muchos otros individuos presentes, observan las reacciones de los otros con el propósito de considerar lo que piensan acerca de la necesidad de intervenir. Dado que cada individuo hace exactamente lo mismo, cada espectador concluye -de las reacciones de los demás- que la ayuda es innecesaria y que ciertamente no se trata de una situación de emergencia.

Al igual que en el anterior ejemplo los individuos aquí también temen sentirse avergonzados. Cada individuo cree que si se muestra turbado por una situación que observa que a los demás no perturba, comportarse prestando ayuda puede ser considerado una reacción exagerada y, en consecuencia, se abstiene de hacerlo. Así, cada uno observa la misma reacción en los demás y, en consecuencia, nadie interviene. Nuevamente, en esta clase de situación nos encontramos con una misma conducta compartida por todos que es decodificada incorrectamente por cada uno. Todos los agentes se comportan de manera idéntica, pero cada uno (erróneamente) cree que la conducta del resto obedece a motivaciones distintas de la propia.

Por último, presentamos la situación 3: en diversos campus universitarios los alumnos que aún no se graduaron se reúnen varias noches por semana a beber cerveza. La mayoría abusa del alcohol. Sin embargo, cuando se les pregunta individualmente acerca del placer que les proporciona esa práctica, la mayoría responde que ninguno.

³ (Bicchieri, C. 2006:189)

⁴ (Latane, & Darley. 1970) El caso de Kitty Genovese fue la piedra de toque de diversos experimentos sociales. Según estos autores, la influencia social en este tipo de situaciones es tan elevada para los individuos que el costo potencial de temer reaccionar inapropiadamente (hacer el ridículo o pasar vergüenza) aumenta a medida que crece el número de espectadores (págs.37-38). Esto explica, porque cada espectador observa la conducta de los otros espectadores y, finalmente, nadie interviene.

Pese a que todos se embriagan, cada alumno afirma que preferiría no hacerlo.

Este caso de abuso de alcohol muy estudiado por los psicólogos sociales, y principalmente por Prentice y Miller, y cuyas investigaciones han sido llevadas a cabo en diversos campus universitarios de EEUU, muestra algunos aspectos importantes del fenómeno⁵. Es similar a los anteriores en la medida en que cada individuo supone una motivación propia diferente de la del resto (pese a que su comportamiento coincide exactamente con los de los demás).

En este caso, además, se hace patente la existencia de una norma -o la creencia en la existencia de una norma- que a la mayoría desagrade, pero a la que todos adhieren. Es interesante observar la distinción entre la *existencia de una norma* y la *creencia en su existencia* porque en este caso, como en muchos otros, la efectivización de la norma ocurre como resultado de la creencia del grupo en su existencia. En otras palabras, el hecho de que todos creen que la norma existe lleva a que la norma efectivamente exista. Por otra parte, cada uno cree que a los demás les agrada la práctica sustentada por la norma y cree incluso que una desviación sería percibida negativamente por el grupo y hasta posiblemente sancionada. En consecuencia, el resultado es que todos creen que la norma existe y adhieren a ella pese a que cada uno desearía no obedecerla. Nótese que este ejemplo permite ilustrar cómo ciertas prácticas sociales perjudiciales -o no deseadas por la mayoría- pueden persistir en el tiempo.

Hay muchísimos ejemplos más de situaciones sociales en los que prácticamente todos los miembros de un grupo rechazan en lo privado una idea, opinión o costumbre, pero creen que el resto de los miembros la aceptan de buen grado y, por consiguiente, deciden conformarse al comportamiento de la mayoría⁶. Este fenómeno es conocido en el ámbito de la psicología social como “Ignorancia Pluralista”⁷

Lo que parece observarse a partir de estas investigaciones es que hay factores psicológicos y sesgos cognitivos que son cruciales en la formación del proceso de decisión. Todos estos ejemplos manifiestan que a menudo las personas sostenemos creencias irracionales o sencillamente contamos con creencias falsas acerca de nuestro entorno social ¿Significa esto que somos irracionales?⁸

La filósofa Cristina Bicchieri, quien ha publicado recientemente un libro llamado *The Grammar of Society*, que aparenta ser muy prometedor en la materia, nos aproxima a la respuesta. En dicha obra se aprecia, por un lado, el rol fundamental que cumplen las normas sociales en la toma de decisiones individuales y, por otra parte, la importancia crucial de las expectativas individuales a la hora de plantearse el problema de qué es lo que hace a la gente obedecer las normas sociales.

Según Bicchieri, la gente tiene preferencias condicionales para aceptar una norma dependiendo de las expectativas de lo que los otros hacen y de lo que se espera que uno mismo haga en una situación particular. En otras palabras, las personas actúan de acuerdo con el comportamiento que se espera de ellas en una situación particular dada, midiendo sus acciones en las expectativas que tiene su comunidad o grupo de

⁵ (Prentice & Miller. 1993: 243-256).

⁶ (Prentice & Miller. 1996: 161-209)

⁷ Allport acuñó la expresión *Ignorancia pluralista* para describir la situación en la que virtualmente todos los miembros del grupo rechazan privadamente un grupo de normas que creen que la mayoría de los otros miembros del grupo aceptan. Su interés surgió al querer dar cuenta de un misterio: ¿por qué hay una extendida conformidad social a normas que privadamente se rechazan? (Allport. 1924)

⁸ (Bicchieri 2006: 182)

referencia. Hay dos tipos de expectativas: las *expectativas empíricas*, que son aquellas que se dan cuando observamos -o se nos dice- cómo se comporta otra gente en determinadas situaciones, y las *expectativas normativas*, que nos *indican* lo que pensamos que otra gente espera que hagamos en una situación concreta, lo que creemos que otra gente cree que debemos hacer, y además, las sanciones que creemos que otra gente puede ejercer sobre nosotros en caso de que violemos la norma. Tales expectativas determinan, en última instancia, nuestra elección al momento de obedecer una norma.

De este modo, una de las características fundamentales de las normas sociales es su dependencia del contexto.⁹ Es decir, las normas no consisten en imperativos sociales de aplicación universal del tipo “siempre hacer X”, sino que regulan el comportamiento en situaciones específicas¹⁰.

Para ello, deben ser activadas; esto significa que para que una norma produzca un efecto, los agentes deben reconocer a) la situación como perteneciente a una clase específica, b) identificar, en la situación, señales que indiquen que la norma está en funcionamiento, y c) activar en consecuencia un guión (*script*) correspondiente a esa situación, en el que están establecidos los roles de los agentes y las conductas que se esperan de ellos (en virtud de la norma) en tal situación.

Ahora bien, dado que los individuos sólo pueden inferir las preferencias y creencias de los otros individuos a partir de la observación de sus conductas resulta entonces de crucial importancia el rol que juegan las expectativas, particularmente, en el estado de *ignorancia pluralista*.

Nótese que en los casos que ilustran este fenómeno, la tendencia de la gente depende de la conducta pública de los otros para identificar la norma que los lleva a equivocarse, puesto que supone que la norma social informa el sentimiento predominante del grupo. Si los participantes entienden este estado de cosas, la situación debería autocorregirse. Sin embargo, ellos típicamente cometen el error de asumir que incluso aunque los otros actúan de manera similar o idéntica, sienten de manera diferente. Su propia conducta es dirigida por la presión social pero asumen que la conducta idéntica de los otros es una expresión adecuada y apropiada de sus propios sentimientos. Sin embargo, y pese a todo, la acción individual –conforme a la norma– es racional. Pues, dado que los individuos sólo pueden inferir las preferencias y creencias de los otros a partir de la observación de sus conductas, cada individuo cree (erróneamente) que las elecciones de los otros revelan verdaderamente sus creencias y, por tanto, encuentran racional conformarse a los patrones de conducta que privadamente les disgusta.

De este modo, Bicchieri explica cómo las normas sociales motivan la acción; pero debe observarse que lo hacen indirectamente, a través de las creencias y expectativas que los agentes tienen sobre los otros agentes, en las cuales tales normas hallan su sustento.

En suma, su teoría es una reconstrucción racional del cumplimiento de las normas porque permite a partir de modelos basados en las creencias y preferencias de los agentes dar cuenta del fenómeno, sin que esto signifique que sea una descripción de

⁹ Contrariamente a la teoría estándar de la racionalidad, que excluye la dependencia del contexto, puesto que exige que un agente pueda ordenar todo el rango de opciones factibles para todas las situaciones de elección simultáneamente.

¹⁰ (Bicchieri. 2008: 230)

las preferencias y creencias *reales* que la gente tiene o del modo en que ellos deliberan, si es que lo hacen.

Por otra parte, algunas características relevantes del fenómeno de ignorancia pluralista -en el que basa la persistencia de normas perjudiciales- es que se da en situaciones ambiguas, en las que no hay una comunicación transparente y en las que la persona teme ser aislada o sancionada. Es interesante notar este factor, porque una política apropiada que hiciera público el rechazo que cada individuo siente por la norma, llevaría a la anulación de ésta y, por consiguiente, a un incremento en el bienestar de la comunidad.

En nuestra contribución acerca de las normas sociales y de la acción racional, hemos arribado a la siguiente conclusión: los teóricos sociales están en lo cierto cuando sostienen que las normas son una fuente de motivación para la acción distinta de la racionalidad, si se entiende la *racionalidad* en términos de interés egoísta. Sin embargo, hemos visto también, que es posible considerar la racionalidad desde otra perspectiva. En efecto, Bicchieri, argumenta que la conducta guiada por normas es racional porque su teoría puede dar cuenta del fenómeno en base a las creencias y preferencias de los agentes.

Debido a que -en nuestra opinión- una teoría de la elección racional que sea explicativamente sólida no puede ignorar la evidencia empírica recogida en los últimos años ni debería dejar sin aclarar la cuestión acerca de la racionalidad de las acciones individuales, el aporte de la teoría de Cristina Bicchieri, resulta especialmente valioso y prometedor en la materia.

Bibliografía

- Allport, F. H., (1924), *Social Psychology*, Boston, Houghton Mifflin.
- Bicchieri, C. (2006), *The grammar of society*, New York, Cambridge University Press.
- Bicchieri, C. (2008), "The fragility of fairness: an experimental investigation on the conditional status of pro-social norms". *Philosophical Issues 18, Interdisciplinary Core Philosophy*. Wiley-Blackwell; Boston MA & Oxford UK.
- Elster, J., (1989), *The Cement of Society*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Elster, J., (1990), "Racionalidad y normas sociales" en *Revista Colombiana de Sociología*, Nueva Serie, Vol. 1: N°1, enero-junio 1990.
- Elster, J., (2007), *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences* Cambridge, Cambridge University Press.
- Latane, B., & Darley, J. M. (1970). *The unresponsive bystander: Why doesn't he help?* New York: Appleton-Century-Crofts.
- Prentice & Miller, (1993), "Pluralistic ignorance and alcohol use on campus: some consequences of misperceiving the social norm", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 64, No. 2.
- Prentice, D. A., & Miller, D. T., (1996), "Pluralistic ignorance and the perpetuation of social norms by unwitting actors" en M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. San Diego, CA: Academic Press. Vol. 28.