

Normas sociales

Hugo Viciano

Manuscrito solo parcialmente editado, no final, de la entrada correspondiente de próxima aparición en la Enciclopedia online de la Sociedad Española de Filosofía Analítica <http://www.sefaweb.es/enciclopedia/>

Tipos de normas sociales y elección teórica.....	2
Naturaleza de las normas sociales.....	5
Engranajes de las normas sociales.....	7
Lo moral, lo social y las normas sobre normas.....	10

En una primera aproximación, las normas sociales son pautas o reglas que gobiernan la conducta de los grupos humanos. La noción de norma social puede aparecer hoy como intuitivamente útil y necesaria. Diversos fenómenos parecen avalarla: la existencia de equilibrios múltiples y arbitrarios en los diferentes grupos humanos, como que en algunos países se conduzca por la izquierda y en otros por la derecha; los patrones no necesariamente arbitrarios pero sí envueltos en la fenomenología de la obligación o de lo que es socialmente aceptable o está proscrito; el que se dé, en fin, un espacio de normas previo y posterior a la instauración de leyes y regulaciones formalmente codificadas. La noción tiene además precedentes ilustres en la idea griega de *nomoi* o el *li* (禮) confuciano. Parece estar asentada en nuestra psique de un modo transcultural y temprano en el desarrollo, a juzgar por las numerosas replicaciones de la distinción entre normas morales y normas convencionales en niños pequeños ya a partir de los 5 años de edad (Baumard, 2016).

Con todo, la idea de homogeneidad dentro del grupo y heterogeneidad entre grupos que transmite la noción de normas sociales puede ser engañosa. Es fácil subestimar la heterogeneidad dentro de un grupo aun cuando se siga mayoritariamente una norma. Muchas regularidades sociales no son el producto de seguir normas. Así, la preferencia por realizar las actividades con la mano derecha surge, en primer lugar, por efecto de la lateralización cerebral mayoritaria. Pese a ello, lo estadísticamente normal tiende a transformarse en normativo. Siguiendo con el ejemplo, la imposición social normativa sobre una minoría de realizar las actividades con la mano derecha, cueste lo que cueste, se produce históricamente, lo zurdo o izquierdo habiendo sido considerado incluso como algo siniestro (Kushner, 2013). Aunque es dudoso o controvertido cuánto pueden seguir otros animales no-humanos normas sociales, sin duda algunos procesos normativos pueden encontrar precursores en otras especies (Skyrms, 2007; Fitzpatrick, 2020).

En lo que sigue se repasarán primero las distintas clasificaciones que se han propuesto sobre este conjunto de fenómenos, los criterios teóricos que orientan a la hora de decidir qué teorías de las normas sociales abrazar, las principales propuestas de explicación de la naturaleza de las normas sociales y, por último, sus componentes o engranajes psicológicos, así como aquello que se ha considerado que las distingue (o no) de las normas morales.

Tipos de normas sociales y elección teórica

En este preciso instante probablemente estés siguiendo una multitud de normas sociales: desde tu modo de vestir a tu manera de leer, atendiendo a si quien esto escribe se hubiera saltado alguna regla de ortografía o la regla del hablar de usted al lector. El concepto de normas sociales disfruta de un éxito importante en las ciencias sociales. Su aplicación como término puede ser vista a veces como demasiado laxa. ¿Son verdaderamente normas sociales todos los ejemplos de la oración que abre este párrafo? ¿Son las normas sociales tal como se estudian en la psicología, la economía o la antropología lo mismo? Hasta no hace tanto, el hablar de normas sociales en estas disciplinas ha estado tan ampliamente extendido como el propio concepto estaba claramente infra-teorizado.

Una primera fuente de ambigüedad de la noción que conviene despejar rápido es la que surge de confundir las meras regularidades estadísticas con las normas sociales. Incluso a veces el conformismo, o seguimiento de lo que lo demás hacen, no resulta necesariamente en normas sociales. Conviene así distinguir lo que a veces se denomina conformismo informacional, de los efectos de un conformismo verdaderamente normativo. Por conformismo informacional se entiende que los individuos pueden adoptar la conducta que observan en otros individuos del grupo pero, principalmente, en la medida en que dicha conducta les ayuda a resolver directamente un problema previo, que también preferirían resolver de ese modo, aun cuando los otros individuos no hubieran optado por esa pauta de conducta. Piensa en unos agricultores que traen una técnica de cultivo exitosa para aumentar la producción y casi todos los demás agricultores de los alrededores acaban copiándola. Dicha técnica puede volverse la norma, sin que por ello sea el resultado de seguir una norma social. Tal conducta de seguimiento no tiene por qué ser “dependiente de la frecuencia” y ser seguida solo cuando una mayoría o un conjunto lo suficientemente importante la sigue. Por conformismo normativo, por el contrario, se entiende que los individuos de un grupo van a tender a adoptar algunas pautas de conducta que sean ampliamente seguidas o mayoritarias dentro del grupo, por el reconocimiento social que tiene el seguir la conducta o, inversamente, por el escarnio de no seguirla. En famosos experimentos sobre el conformismo como los del psicólogo Solomon Asch,

piensa en el caso de aquellos participantes que van a copiar la respuesta de otros participantes, no porque sea la respuesta correcta o que les saque de dudas, sino porque todos los demás en el grupo la han adoptado públicamente. O siguiendo con el ejemplo de los agricultores, piensa en una técnica que los agricultores sigan, pero no por su mayor eficacia, sino porque la mayoría lo hace. Aunque sabemos que otros primates como los chimpancés son capaces de conformismo informativo, no está claro que tengan el conformismo normativo entre sus mecanismos cognitivos. Más allá o más acá de la conducta que se repite estadísticamente, las normas sociales incluyen un componente prescriptivo o de deber ser.

Diferentes criterios permiten catalogar las normas sociales de manera distinta. Se pueden clasificar las normas sociales según su modo de surgimiento, su presentación, sus condiciones de estabilidad, sus ámbitos de contenido, etc. Esto da lugar a distintos tipos de normas, al menos sobre el papel. Una distinción habitual es entre normas formales, tales como ciertas leyes y regulaciones codificadas institucionalmente en sociedades que gozan de dispositivos para preservar e interpretar dichas normas y normas no-formales o normas no-escritas, que gobiernan que ciertas acciones se requieran o se prohíban, independientemente de que las respalde de manera explícita una institución social.

En base a su estructura de incentivos, algunas normas pueden ser puramente coordinantes, alineando los intereses mutuos, mientras que otras flotan sobre conflictos no resueltos. Así algunas convenciones à la Lewis (Miller Moya, 2009), como el remar todos a un mismo ritmo o conducir del mismo lado de la carretera, surgen como equilibrios alternativos que permiten coordinar la conducta de un grupo social (Lewis, 1969), equilibrios que suelen ir acompañados en la práctica de normas que los respaldan. También hay normas que, desde la perspectiva de algunos agentes, aparecen como coercitivas o impuestas. En base a su realización psicológica, puede haber asimismo normas internalizadas o no internalizadas (véase más abajo); normas sociales no-morales y otras morales (como algunas normas religiosas) que reflejan los valores mayoritarios, pero también otras que reflejan morales minoritarias. De igual modo, se han solido clasificar según su contenido (O'Neill, 2017), ya sean normas de etiqueta, normas de vestir, normas de saber estar, etc. Y en referencia a distintos ámbitos y valores generales de la vida social o relacional, como las normas de comunidad, las normas de autonomía o las normas de jerarquía (Aguar, Gaitán & Viciano, 2020). Esta lista de criterios de clasificación, naturalmente, no es exhaustiva.

La cuestión de la clasificación enlaza con la cuestión de qué esperar de una teoría de las normas sociales. Es así en cuanto que algunas teorías pueden poner el foco sobre ciertas clases de normas que van a considerarse como prototípicas (frente al resto) y a partir de ahí despliegan la explicación y comprensión de los demás tipos de normas. Jon Elster es famoso por haber marcado

un contraste entre la teoría neoclásica económica de explicación del comportamiento y una teoría de las normas sociales basada en el prototipo de normas de racionalidad no-orientada hacia resultados, como las normas de venganza o las normas de generosidad ostentosa. Sin embargo, es una cuestión abierta cuándo la instrumentalidad racional y las normas sociales entran realmente en conflicto (Elster, 1989). En la teoría de Cristina Bicchieri, por ejemplo, el prototipo de norma social es aquella que, al comunicarse o imponerse, resuelve lo que en teoría de juegos se denomina situación de suma no-nula (ver más abajo). No obstante cuán representativo es este tipo de normas social también es una cuestión empírica.

El contraste entre el *Homo oeconomicus* y el *Homo sociologicus* puede acentuarse pero también desaparecer según se conciben los componentes y mecanismos detrás de una norma social. En los dos extremos, tenemos por un lado que una norma social podría ser enteramente contraria a la acción racional individual, si, por ejemplo, es el resultado de un proceso externo a dicha racionalidad como algunas formas de selección de grupo (Bourrat & Viciano, 2020). También podría ser enteramente compatible con la acción racional individual, si la comunicación de normas sociales en un grupo modifica los incentivos del individuo apropiadamente, volviendo la norma la opción prudencial. No siendo en absoluto las únicas opciones posibles, también se dan situaciones en las que promover el respeto de la norma social es racional para ciertos individuos pero su seguimiento cae más del lado de la coerción para otros, sin que a su vez se dé una racionalidad de grupo necesariamente (para ejemplos de normas maladaptivas véase, por ejemplo, Edgerton, 1992). Por otro lado, el contraste explicativo entre lo racional y lo emocional, siendo las normas sociales un fenómeno adjudicado a esta segunda categoría, es una pista que conviene no seguir demasiado, una vez que la naturaleza estratégica y racional de muchas emociones ha sido ampliamente teorizada (Frank, 1988). El que esta racionalidad estratégica funcione a veces mejor cuanto más opaca sea para los actores involucrados, es decir cuánto mayor autoengaño o creencia motivada se dé (Simmler & Hanson, 2017), no ayuda tampoco a decidir entre dos posiciones filosóficas que pueden parecer opuestas la una a la otra: a saber, si la mayor parte del tiempo los individuos son simples títeres agitados por las normas del grupo que les son anteriores o si, por el contrario, los individuos son los verdaderos titiriteros que usan las normas como excusa y manipulación para avanzar sus fines. Hoy en día los filósofos y teóricos que han estudiado cómo la identidad se despliega en torno al abrazar normas (Akerlof & Kranton, 2010; Appiah, 2019), han solido conjugar ambos aspectos de esta oposición aparente. Las dimensiones *durkheimiana*, por un lado, y *maquiavélica*, por otro, orientan las distintas propuestas en torno al seguimiento de normas en la actualidad.

¿Cómo escoger entre las distintas dimensiones que pueden configurar una teoría de las normas sociales? A primera vista podemos comprender la relevancia potencial de una teoría de las normas sociales por cuanto permita acomodar en una única teoría o modelo general una panoplia de fenómenos humanos relativos a las regularidades prescriptivas de la vida en sociedad. Ante la diversidad de enfoques propuestos en filosofía una cuestión previa que emerge es qué características ha de tener dicha teoría para ser juzgada como más satisfactoria o superior. Puede ser esperable que una teoría de las normas sociales acomode y cubra al menos la mayoría de las intuiciones de hablantes competentes respecto a qué es una norma social, en cuyo caso los filósofos ya disponen de un criterio para juzgar entre teorías, a saber cómo de bien o mal la teoría cubre una serie de casos intuitivos y prototípicos de lo que es una norma social. La fertilidad explicativa de la teoría propuesta aparece, no obstante, como un criterio más importante, tratándose después de todo de dar cabida a fenómenos empíricos del mundo social. La capacidad de explicar, comprender y predecir fenómenos relativos a la vida en sociedad de un modo más satisfactorio que otras teorías supone así una virtud. Pese a ello, muchas teorías de las normas sociales son propuestas como “reconstrucciones racionales”, es decir, una forma de idealización cuyo valor radica también en la constatación de desviaciones respecto al modelo. Puesto que muchas de estas propuestas se establecen en torno al postulado de disposiciones mentales de una considerable complejidad que sustentarían la cognición del seguimiento de normas, la cuestión de dónde y cómo aplicar criterios de parsimonia o dónde meter navajas de Ockham, como pueda ser, por ejemplo, el canon de Morgan (Sober, 2015) será también una cuestión candente. En enfoques más deflacionistas puede llegar a defenderse, incluso, la reducción o eliminación del concepto de norma social que sería, según este punto de vista, demasiado amplio para dar cabida a una propuesta científica que realmente atiende a los detalles. De acuerdo con esta propuesta, las normas sociales, como categoría general, no existirían más que en los libros y artículos de los científicos sociales y filósofos que estarían siguiendo demasiado de cerca la “sociología espontánea” o popular (Boyer, 2018), por lo que cabría superar esta manera de hablar con otras categorías más apegadas a la realidad.

Naturaleza de las normas sociales

Las normas sociales emergen en condiciones donde seguir una determinada pauta de conducta compartida o repertorio de acción aparece como un comportamiento adaptativo dependiente de la frecuencia. Esto quiere decir sencillamente que dicha pauta de conducta se percibe como la acción prudencial o apropiada al interés del individuo en dicha situación cuando hay un número mínimo de otros individuos que también la siguen. Como dice el refrán: “A donde fueres, haz lo que vieres”. Por el contrario, seguir una determinada pauta puede no ser percibido

como la respuesta prudente o adaptativa, si no hay un número mínimo de individuos que también la siguen.

Desde una perspectiva naturalista que busca la continuidad de los fenómenos humanos con el resto del mundo animal, no es descabellado ver la conducta según normas sociales como una instancia más del comportamiento de señalización animal (Smith & Harper, 2003). La comunicación dentro de los grupos animales incluye ocurrencias ampliamente variadas y diversas en un espectro que va desde, en un extremo, la pura coordinación comunicativa entre agentes, hasta en el otro extremo la coerción de algunos individuos sobre otros. En los seres humanos, las normas sociales ocuparían un lugar intermedio entre dichos extremos. Es posible entender las normas sociales en relación con la comunicación de las transformaciones más o menos pervivientes en el tiempo de situaciones de interacción estratégica dentro de grupos (Ostrom, 2000; Bicchieri 2005). El aspecto estratégico es subrayable en cuanto que en los fenómenos asociados a las normas sociales se suele dar, en distintas intensidades, cierto grado de conflicto de interés donde la actuación de una de las partes afecta directa o indirectamente a los resultados que van a cosechar las otras partes. En algunas teorías, como la de Cristina Bicchieri, la transformación que operaría la norma es en la supuesta reducción de ese conflicto de intereses. Situaciones locales de conflicto o “estado de naturaleza” pueden transformarse en un orden más cooperativo gracias a las normas sociales.

Se puede ilustrar qué hacen las normas sociales en relación con interacciones estratégicas como el dilema de bienes públicos, entendido como un dilema del prisionero con ‘n’ jugadores, o también el dilema de la seguridad o juego de la caza del ciervo (ver más abajo). Cuando las interacciones se configuran de dicho modo, la estrategia dominante tiende a ser aquella en la que el interés individual está reñido con el interés del grupo y, además, se acaban produciendo resultados subóptimos para todas o algunas de las partes implicadas. Si, por el contrario, se establecen dinámicas que regulen una cooperación más productiva en situaciones estratégicas de ese tipo, los intereses conflictivos pueden modificarse en pos de una mayor coordinación entre las partes. Las normas sociales pueden verse como el conjunto de expectativas resultado de esas dinámicas que transforman los conflictos de interés en interacciones de mayor coordinación.

Considera la dinámica conocida como “caza del ciervo” descrita por primera vez en el *Discurso sobre la desigualdad* por Jean-Jacques Rousseau (1712-1778). Si una partida de cazadores sale a cazar, los cazadores retirarán mayor beneficio coordinándose entre ellos para abatir una presa mayor, como un ciervo. Sin embargo, bastará con que uno de ellos, por distracción o falta de auto-control, se disponga a cazar una presa menor, como una liebre, para que se escape el ciervo y el equilibrio a seguir sea cazar todos liebres. Si, por el contrario, se puede dar una situación en la que

cada cazador de la partida tema infringir la norma de cazar la presa mayor y eso refuerce la conducta de coordinación, se estabilizará, según este ejemplo, una pauta de comportamiento más provechosa para el grupo, como es la caza de la presa mayor. La caza del ciervo es solo una parábola para describir un tipo de interacción estratégica donde puede darse coordinación de intereses entre distintas partes pero no tiene por qué (en el ejemplo, el cazar cada uno liebre por su lado). Las normas sociales pueden verse como dispositivos participantes en el proceso de estabilización de patrones de conductas grupales en torno a la coordinación de intereses en común. Un aspecto importante que es fácilmente pasado por alto a menudo en las teorías de las normas sociales, no obstante, es cómo los actores del grupo social no tienen por qué tener el mismo interés en convertir el juego de intereses dispares y conflictivos en un juego de intereses más coordinados. Según esto, en la parábola de la caza del ciervo podría haber individuos a los que realmente no les agrada la caza en general o no disfruten de la carne de ciervo en particular.

Engranajes de las normas sociales

¿Qué componentes más básicos constituyen las normas sociales? ¿Qué piezas forman parte de los engranajes en los procesos que suelen producir normas? En esta cuestión se va a distinguir entre capacidades generales que entran a formar parte de la cognición o el razonamiento en torno a normas y capacidades más específicas incluso propias – acaso por presiones evolutivas ancestrales – del ámbito de la conducta según normas. También es posible distinguir entre enfoques que privilegian los mecanismos psicológicos efectivos y otros enfoques más sensibles a la descripción mental idealizada o incluso la “lógica” de las normas sociales. En filosofía una buena parte de los enfoques más tradicionales se ha centrado en el análisis, en modo de reconstrucción racional, de las expectativas que rodean el que ciertas regularidades sociales sean cumplidas. Ejemplares clásicos de este enfoque lo constituyen las filosofías de las reglas sociales de Margaret Gilbert (1992) o John Searle (1995). Este tipo de enfoques contrasta con otra visión, minoritaria en filosofía hasta hace poco pero más popular en otras disciplinas como la economía, por la que las normas surgen por la comunicación o refuerzo de equilibrios resultantes de condiciones sociales previas. Mientras que las caracterizaciones derivadas del primer enfoque suelen darse en términos altamente mentalistas (teoría de la mente), incluso alrededor de ideas de intencionalidad colectiva (Tuomela, 2007), las caracterizaciones derivadas del segundo pueden estar basadas en componentes más simples. Por ejemplo, el filósofo Brian Skyrms (2007) popularizó una serie de análisis de la emergencia de mecanismos de coordinación social en microorganismos, como la percepción de cuórum o autoinducción en bacterias, tales como la mixobacteria *myxococcus xanthus* que se organiza en enjambres.

Además de ciertas capacidades asociativas, ciertas habilidades de categorización aparecen como relativamente generales pero necesarias para el razonamiento según normas en los seres humanos. ¿Cae una situación o contexto C bajo una norma de actuación N? ¿Está el agente A siguiendo la norma N que corresponde al contexto C? La cognición en torno a normas depende de poder categorizar correctamente las situaciones que evocan una norma y distinguir las de las que no. Esto puede verse como la activación condicional de lo que en psicología se denominan *scripts*, asociaciones que delimitan los diferentes tipos de situaciones y las pautas de conducta apropiadas que les vienen asociadas. Otras capacidades se verán como más específicas al ámbito del seguimiento de reglas sociales. El análisis de los componentes ha llevado a algunos filósofos como Daniel Kelly a postular en nuestra especie (como hipótesis exploratoria) un rasgo psicológico básico consistente en la detección de normas. Dicha percepción normativa primitiva consistiría en un correlato afectivo y una representación mental cuyo contenido sería un requerimiento respecto a una pauta de acción (Kelly, 2020). En su análisis sobre el concepto de norma social, Geoffrey Brennan, Lina Eriksson, Robert Goodin y Nicholas Southwood (2013) también acaban subsumiendo su propuesta en un componente más primitivo que incorpora la representación afectiva de un mandato y que denominan “requerimiento normativo”. Para estos autores los requerimientos normativos consisten en expectativas vinculantes que recaen sobre cualquier individuo de un conjunto de agentes que se encuentre en determinado tipo de situación.

El carácter prudencialmente vinculante de dichos requerimientos puede fundarse en la existencia de expectativas en torno a lo que P. F. Strawson denominó las actitudes reactivas de los otros. En este caso, se trata de las actitudes reactivas de los otros frente al que infringe o respeta una norma. Las potenciales actitudes reactivas de los demás hacia uno mismo también pueden jugar un papel en la estabilización de normas a partir del surgimiento de actitudes reactivas anticipatorias de uno mismo hacia sí, como pueden ser la vergüenza o la culpabilidad, en un proceso que se conoce como internalización de normas. Filósofos experimentales como Shaun Nichols han investigado la genealogía de algunas normas, según su modo de apoyo sobre diferentes respuestas emocionales como el asco o la indignación (Nichols, 2004). Dicho proceso conlleva un interiorizar o hacer suya la norma – en este caso por un proceso de asociación emocional vinculada al contenido de la norma en cuestión. Cuando un individuo interioriza una norma no es necesario que un número mínimo de otros miembros del grupo la siga o la sancione para que el individuo en cuestión también la siga. No obstante, hay cierto grado de controversia sobre cómo de frecuente o necesaria realmente es la internalización de normas para que se den equilibrios estables en torno a las mismas (ver más abajo). La diversidad entre individuos y tipos de contextos normativos da pie a la existencia de distintos umbrales de sensibilidad según la persona y la norma en cuestión. Para ciertas normas

puede hablarse de “pioneros” y “activistas”, por un lado, cuyo umbral de sensibilidad puede ser mucho más bajo y “seguidores” de segunda o tercera hornada, por otro, cuyo respeto de las normas se producirá solo a partir de cierto umbral de seguimiento mayoritario o supermayoritario.

Esta diversidad de umbrales de seguimiento es subrayada en la pieza clave de la teoría de Cristina Bicchieri: su concepto de preferencias condicionales. Las preferencias condicionales permiten articular las dos dimensiones de la teoría de Bicchieri de las normas sociales;

- la dimensión de las expectativas normativas o lo que los demás esperan de la conducta de uno en un tipo de situación particular (Por ejemplo: ¿esperan mis compañeros de piso que friegue los platos después de cenar?)
- la dimensión de las expectativas empíricas o la percepción de regularidades sobre cómo actúan otros efectivamente en dichas situaciones (Por ejemplo: ¿friegan las demás personas del piso normalmente los platos después de cenar?).

Si las expectativas normativas se mueven en el terreno de las actitudes reactivas o sanciones de los demás hacia nuestra conducta, las expectativas empíricas son las que hacen ver que una norma sea seguida o no en la práctica por los demás. Es importante notar cómo ambas dimensiones pueden variar independientemente la una de la otra, con resultados interesantes. Por ejemplo, pueden darse normas que no son seguidas efectivamente – expectativa empírica de bajo o nulo seguimiento – aun cuando un número importante de gente tendría expectativas normativas apoyando su cumplimiento. También puede haber normas que apenas sean apoyadas por expectativas normativas de otras personas (por ejemplo, las normas impopulares, que en realidad otras personas no desean hacer respetar o preferirían que no fueran seguidas) y que, sin embargo, son ampliamente seguidas empíricamente. Esto último se relaciona a veces con el fenómeno de la ignorancia pluralista, es decir, creer erróneamente que la mayoría apoya un patrón de comportamiento, porque su conducta pública lo sugiere así. Siguiendo con el ejemplo del piso compartido, por no quedar mal los compañeros pueden fregar siempre los platos después de cenar, porque los otros también lo hacen y no han hablado entre ellos de esto, aunque en realidad todos preferirían fregarlos ya a la mañana.

Una preferencia condicional es la preferencia de seguir una determinada expectativa normativa, cuando se percibe que hay un número mínimo de individuos que siguen la pauta empírica de respetarla, la expectativa empírica de cumplimiento. La idea de las preferencias condicionales subraya el carácter estratégico y cambiante del comportamiento según normas de acuerdo con el trasfondo que rodea la situación y su grado de seguimiento efectivo (Ross et al., 2021). Ante la cuestión para el individuo de si es prudente respetar determinadas normas, la idea de las preferencias condicionales sugiere que depende del número de individuos que en su conducta

efectiva también las respeten. Bajo esta visión los individuos no tienen por qué internalizar las normas para seguirlas, basta con que un umbral mínimo de individuos las sigan y se perciban posibles sanciones o actitudes reactivas por parte de miembros del grupo para que el individuo pueda preferir seguir la norma y actuar en conveniencia. En otros casos, puede darse que el individuo prefiera de hecho seguir la norma y, sin embargo, no la siga, porque un número mínimo de miembros del grupo no la acata. Un ejemplo puede ser el de respetar los semáforos en determinados sitios. Hay lugares donde aunque existan semáforos y una norma que regule el funcionamiento de los semáforos, sin embargo, muy pocas personas la siguen (expectativa empírica), esto puede hacer indeseable (preferencia condicional) el seguir esta norma, aun si se preferiría que la mayoría la siguiera.

Las preferencias condicionales de Bicchieri transforman situaciones estratégicas de conflicto de intereses y motivaciones cruzadas en situaciones normativas donde se da un mayor alineamiento de intereses entre los que caen bajo el ámbito de aplicación de la norma. En algunos casos transforman situaciones de conflicto de interés en situaciones de pura coordinación y mutuo interés. Con todo, su propuesta no ha estado exenta de críticas. Respecto a la ontología de las preferencias condicionales han surgido críticas relativas al hecho de que la mejor manera de comprenderlas parece ser de modo contrafáctico (las preferencias que un agente A tendría respecto a seguir la norma N, dadas ciertas condiciones de fondo C). Esta lectura daría lugar a un conjunto demasiado abierto de preferencias imputables al agente, ya que las condiciones posibles pueden ser extraordinariamente numerosas, si no infinitas. Otra cuestión es hasta qué punto la definición de Bicchieri no contiene circularidad o un elemento primitivo no debidamente analizado al incluir las llamadas expectativas normativas dentro de la definición de normas sociales. Por último, pero no menos importante, el elemento de condicionalidad también entra en disputas: en la fenomenología del seguimiento de normas habría cabida para casos que no son tal vez tan condicionales como Cristina Bicchieri los presenta (Rodríguez-López, 2013).

Lo moral, lo social y las normas sobre normas

¿Es el seguimiento de normas sociales siempre condicional al que otros las sigan? ¿Cómo se diferencian las normas más prototípicamente morales de las normas sociales? Jon Elster ha trazado otra caracterización de las normas sociales de un modo que permite categorías intermedias entre el seguimiento de normas más puramente incondicional (lo que Bicchieri y Elster llaman *normas morales*) y la estricta condicionalidad de las normas sociales à la Bicchieri. En la teoría de Elster las normas morales vienen apoyadas por respuestas emocionales, como la culpabilidad, que son en buena parte independientes del ser observado socialmente o el que otras personas sigan o no la

norma. Bicchieri también acepta que puede haber preferencias no condicionales por seguir determinadas normas o principios en el caso de ciertas normas morales. Para Elster, las normas sociales vendrían apoyadas por la díada de disposiciones afectivas desprecio-vergüenza. El desprecio sería la expresión afectiva apropiada del observador de la infracción de una norma social, la vergüenza sería el patrón de respuesta emocional que se activa ante la posibilidad de ser observado infringiendo una norma social. De manera interesante, en el esquema de Elster hay cabida para la categoría intermedia de normas cuasi-morales. Se trata de normas que en su fenomenología parecen morales y que pueden incitar las emociones apropiadas a la respuesta moral pero que son seguidas solo si hay un umbral mínimo de miembros del grupo que también las siguen. Abundantes resultados empíricos apoyan esta caracterización de los miembros de nuestra especie como seguidores de normas en tanto que *cooperadores condicionales* (véase Aguiar, Gaitán & Viciano, 2020).

Esta manera de distinguir entre distintos niveles de normas sociales tampoco está exenta de críticas. Por un lado puede ser inocente considerar la vergüenza y la culpabilidad como puros opuestos donde la segunda no es en absoluto heterónoma, es decir dependiente del juicio de los demás y encarna, por el contrario, el polo puramente moral. Con todo, se dan diferencias entre estas tendencias afectivas, suscitando reacciones ante los demás que es posible distinguir en caso de falta o infracción (Tagney & Dearing, 2003; Teroni & Bruun, 2011). Desde los escritos antropológicos de Ruth Benedict ha sido habitual distinguir, de modo idealizado, entre culturas de la vergüenza y culturas de la culpa, siguiendo esta divisoria de conceptos emocionales que viene a defender la idea de que pueden darse diferentes maneras de estructurar las obligaciones dentro del grupo.

Otras cuestiones interesantes que siguen abiertas y son objeto de investigación filosófica y empírica se plantean en relación con estas diferencias en el andamiaje social de las normas: ¿qué hace que determinados grupos contengan un mayor número de cooperadores no-condicionales o menos condicionales y más comprometidos? ¿pueden darse normas de segundo nivel (Lisciandra, en prep.) respecto al seguimiento de otras normas? Se trataría de ofrecer elementos teóricos que permitiesen dar cuenta de fenómenos como los explicados por la teoría de las “ventanas rotas” (Keizer et al., 2008) o de la existencia de diferencias entre grupos según sean más lasos o estrictos en el cumplimiento normativo (Gelfand et al., 2011). Comprender cuándo el seguimiento de normas en una esfera permite predecir que se cumplirán también normas en otro ámbito puede ser un horizonte enriquecedor desde el que escudriñar o ampliar las filosofías actuales de las normas sociales.

Lecturas recomendadas:

- Aguiar, F. Gaitán, A. & Viciana, H. 2020. Una introducción a la ética experimental. Editorial Cátedra
- Brennan, G., Eriksson, L., Goodin, R. E., & Southwood, N. 2013), *Explaining norms*. Oxford University Press.
- Bicchieri, C. 2019, Nadar en contra de la corriente. Cómo unos pocos pueden cambiar los comportamientos de toda una sociedad. Paidós.
- Elster, J. *El cemento de la sociedad*. Gedisa, 1998
- Skyrms, B. 2007, *La caza del ciervo y la evolución de la estructura social*. Editorial Melusina.

Referencias citadas en el texto:

- Aguiar, F., Gaitán. A., & Viciana, H. 2020, Una introducción a la ética experimental. Editorial Cátedra, Madrid, ISBN: 978-84-376-4144-7
- Appiah, K. A. 2019. *Las mentiras que nos unen: Replanteando la identidad*. Taurus.
- Akerlof, G A., y R. E. Kranton, 2010, *Identity economics: How our identities shape our work, wages, and well-being*. Princeton University Press
- Baumard, N. 2016, *The origins of fairness: How evolution explains our moral nature*. Oxford University Press
- Bicchieri, C. 2005, *The grammar of society: The nature and dynamics of social norms*. Cambridge University Press
- Bourrat, P., & Viciana, H. 2020. Supernatural Beliefs and the Evolution of Cooperation. IN: *The Oxford Handbook of Evolutionary Psychology and Religion*, Oxford University Press
- Boyer, P. 2018. *Minds make societies*. Yale University Press.
- Edgerton, R. B. 1992. *Sick societies. Challenging the Myth of Primitive Harmony*. Simon and Schuster.
- Elster, J. 1989, "Social norms and economic theory." *Journal of economic perspectives* 3.4: 99-117.
- Fitzpatrick, S. 2020. Chimpanzee normativity: evidence and objections. *Biology & Philosophy*, 35(4), 1-28.
- Frank, R. H. 1988, *Passions within reason: The strategic role of the emotions*. WW Norton & Co,
- Gelfand, Michele J., et al. 2011, "Differences between tight and loose cultures: A 33-nation study." *Science* 332.6033: 1100-1104.
- Gilbert, M. (1992). *On social facts*. Princeton University Press.
- Keizer, K; Lindenberg, S; Steg, L. 2008, "The spreading of disorder". *Science* 322 (5908): 1681–1685.
- Lewis, D, 1969. *Convention: A Philosophical Study*, Cambridge: Harvard University Press.
- Kelly, D. R. 2020, "Internalized Norms and Intrinsic Motivation: Are Normative Motivations Psychologically Primitive?." *Emotion Review*: 36-45.
- Kushner, H. I. (2013). Why are there (almost) no left-handers in China?. *Endeavour*, 37(2), 71-81.
- Lisciandra, C. en prep., "Norms²: Norms About Norms"
- Miller Moya, L. M. 2009, "La noción de convención social. Una aproximación analítica." *Papers: revista de sociologia* 91: 029-43.
- Nichols, S. 2004, *Sentimental rules: On the natural foundations of moral judgment*. Oxford University Press
- O'Neill, E. 2017, "Kinds of norms." *Philosophy Compass* 12.5: e12416.

- Ostrom, E. 2000, "Collective action and the evolution of social norms." *Journal of economic perspectives* 14.3: 137-158.
- Rodríguez López, B. 2013, "Por qué ser justos ¿Son las normas de justicia sociales o morales?." *Revista Internacional de Sociología* 71.2: 261-280.
- Ross, D., Wynn C. Stirling, y L.Tummolini. 2021, "Strategic Theory of Norms for Empirical Applications in Political Science and Political Economy." en *Oxford Handbook of the Philosophy of Empirical Political Science*
- Searle, J. R. 1995. *The construction of social reality*. Simon and Schuster.
- Skyrms, B. 2007, *La caza del ciervo y la evolución de la estructura social*. Editorial Melusina.
- Simler, K., & Hanson, R. 2017. *The elephant in the brain: Hidden motives in everyday life*. Oxford University Press.
- Smith, J. M., & Harper, D. 2003. *Animal signals*. Oxford University Press.
- Tuomela, R. (2007). *The philosophy of sociality: The shared point of view*. Oxford University Press.
- Tangney, J. P., & Dearing, R. L. 2003. *Shame and guilt*. Guilford Press.
- Teroni, F., & Bruun, O. 2011. Shame, guilt and morality. *Journal of Moral Philosophy*, 8(2), 223-245.