

Normas sociales

Hugo Viciano

Manuscrito no 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/>

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 su uso ubicuo ha solido estar muy infra-teorizado. Con todo, la preocupación por las normas ocupa un lugar bastante central, aunque sea de modo indirecto, en muchos interrogantes de la filosofía actual: ¿es el género una cuestión de normas sociales por oposición al sexo? ¿Es la moralidad o la bioética relativa a las normas de un grupo? ¿Son las virtudes epistémicas de las comunidades científicas un producto de las normas sociales? La apelación a la fuerza de las normas sociales como algo obvio o evidente a la hora de atribuir determinados patrones de conducta observada, su uso como *explanans* o aquello que explica diferencias en la conducta, choca en muchos casos con la falta de detalles explícitos o empíricamente contrastados cuando se trata de lo normativo como *explanandum* o aquello que es necesario explicar más precisamente.

En una primera aproximación, las normas sociales son pautas o reglas que gobiernan la conducta de los grupos. La noción de norma social puede aparecer hoy como intuitivamente necesaria. La existencia de equilibrios múltiples y arbitrarios en los diferentes grupos humanos, tales 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 aquello que es socialmente aceptable o proscrito; el que se dé, en fin, también un espacio de normas previo y posterior a la instauración de leyes y regulaciones formalmente codificadas, son todo ello impulsos para la elaboración de una teoría de las normas sociales. La noción de normas sociales 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 de aparición muy temprana en el desarrollo a juzgar por las numerosas replicaciones de la distinción de ámbitos de 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 el uso habitual del concepto de normas sociales puede ser engañosa. Es fácil de subestimar la heterogeneidad dentro de un grupo aun cuando se siga mayoritariamente una norma. Del mismo modo, las diferencias entre grupos pueden deberse a factores distintos a la cultura transmitida y ser el resultado de factores geográficos o económicos frente a los que otros grupos humanos reaccionarían igual. Muchas regularidades sociales no son el producto de seguir normas sociales (por ejemplo, la preferencia por realizar las actividades con la mano derecha como efecto de la lateralización cerebral mayoritaria). Aun así, lo estadísticamente normal a veces tiende a transformarse en normativo y oscurece el hecho anterior (o, siguiendo con el ejemplo, la imposición social normativa de realizar las actividades con la mano derecha llega a producirse históricamente: lo zurdo o izquierdo habiendo sido considerado incluso como algo siniestro).

Una primera fuente de ambigüedad de la noción que conviene despejar es la que surge de confundir los efectos de lo que a veces se denomina un conformismo informacional, de los efectos de un conformismo 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 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. 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 mayoritarias dentro del grupo por el reconocimiento social que tiene el seguir la conducta (o inversamente el escarnio de no seguirla). En conductas registradas en experimentos controlados, piensa en aquellos participantes que van a copiar la respuesta de otros participantes, no porque sea la respuesta correcta, sino porque todos los demás en el grupo la han adoptado. 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. Si el conformismo normativo puede dar lugar a tribalismos diversos, una cuestión filosófica que sigue naturalmente es si es un rasgo exclusivamente humano y por qué.

Contenidos

Tipos de normas sociales y elección teórica.....	2
Naturaleza de las normas sociales.....	3
Engranajes de las normas sociales.....	4
Lo moral, lo social y las normas sobre normas.....	6

Tipos de normas sociales y elección teórica

Se pueden clasificar las normas sociales según su modo de surgimiento, su presentación, sus condiciones de estabilidad, sus ámbitos de contenido, etc. 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 las normas no formales que gobiernan que ciertas acciones se permitan, se requieran o se prohíban, independientemente de que las respalde por escrito una institución social.

Algunas normas pueden ser puramente coordinantes, alineando los intereses mutuos. Así algunas convenciones à la Lewis (Miller Moya, 2009) surgen como equilibrios alternativos que permiten coordinar la conducta de un grupo social (Lewis, 1969) pero suelen ir acompañadas en la práctica de normas que las respaldan. Otras pueden ser puramente coercitivas o impositivas. Del mismo modo puede haber normas internalizadas o no internalizadas (véase más abajo). Normas sociales morales (como algunas normas religiosas) que reflejan la moral mayoritaria, pero también otras que reflejan morales minoritarias. También 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, las normas de comunidad, las normas de autonomía, las normas de jerarquía (Aguiar, Gaitán & Viciano, 2020), etc.

La cuestión de los tipos de normas enlaza con la cuestión de qué esperar de una teoría de las normas sociales, por cuanto algunas teorías pueden enfocarse más en ciertos modelos de normas que van a considerarse como prototípicos. 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 estudio de seguimiento de normas de racionalidad no-instrumental. Sin

embargo, es una cuestión abierta si la instrumentalidad racional y las normas sociales entran realmente en conflicto como parecía suponer entonces Elster al sugerir una teoría basada en casos prototípicos de normas anti-instrumentales (Elster, 1989). Si el *Homo sociologicus* frente al *Homo oeconomicus* puede considerarse un lema de propuestas más tempranas en teorías de las normas sociales, sobre todo aquellas que consideran el seguimiento de normas como alternativa a la teoría de la elección racional, este contraste puede acentuarse pero también desaparecer según se conciben los componentes y mecanismos detrás de una norma social. En los dos extremos una norma social puede 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. También puede 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. 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 (ej: Frank, 1988). El que esta racionalidad funcione mejor cuanto más opaca sea para los actores involucrados 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, por el contrario, los individuos son los verdaderos titiriteros que usan las normas como excusa y manipulación para avanzar sus fines. La comprensión de la identidad social en torno al concepto de normas (Akerlof & Kranton, 2010; Appiah, 2019) a menudo conjuga ambos aspectos de esta oposición aparente.

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 amplia panoplia de fenómenos humanos relativos a las regularidades prescriptivas de la vida en sociedad. Ante la diversidad de enfoques propuestos en filosofía sobre las normas sociales una cuestión previa que emerge es qué características ha de tener una teoría de las normas sociales para ser juzgada como más satisfactoria o superior. Si la adecuación a las intuiciones de hablantes competentes respecto a lo que es una norma social suele ser un criterio, la fertilidad teórica y explicativa de la propuesta aparece como más importante, si bien no siempre decisiva en la elección interteórica, en parte porque distintas teorías se concentran sobre la explicación de fenómenos normativos distintos. En enfoques más deflacionistas puede llegar a defenderse la reducción o eliminación del concepto de las normas sociales que sería, según esto, demasiado amplio para dar cabida a una propuesta científica.

Naturaleza de las normas sociales

Desde una perspectiva naturalista subrayadora de 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 de comportamiento de señalización animal. Dicha conducta en torno a la señalización en animales suele situarse en teoría en un espectro que va desde la pura coordinación comunicativa entre agentes en un extremo, hasta la coerción en el otro extremo. En los seres humanos, las normas sociales ocuparían un lugar intermedio entre estos dos 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 oposición a las meras regularidades

empíricas socialmente inconsecuentes de la conducta, 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 demás partes. La transformación que operaría la norma es en la supuesta reducción de ese conflicto de intereses.

Se puede ilustrar qué hacen las normas sociales en relación con interacciones estratégicas archiconocidas como el dilema de bienes públicos, entendido como un dilema del prisionero con n jugadores, o el dilema de la seguridad o juego de la caza del ciervo. 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. 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. Por extensión, en la parábola de la caza del ciervo podría haber individuos a los que realmente no les agrada la caza.

Engranajes de las normas sociales

¿Qué componentes más básicos constituyen los hechos de las normas sociales? ¿Qué piezas forman parte de los engranajes que suelen producir normas? En filosofía una buena parte de los enfoques más tradicionales ha solido girar en torno al 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 o John Searle. 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 son la comunicación 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, 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 convenciones sociales en microorganismos.

¿Cae una situación S bajo una norma N ? A cierto nivel, el andamiaje de la cognición en torno a normas depende de capacidades de categorización de las situaciones que caen bajo una norma. Esto puede verse como la activación condicional de lo que en psicología se denominan

scripts o asociaciones que delimitan los diferentes tipos de situaciones y las pautas de conducta apropiadas que les vienen asociadas. El análisis de los componentes de las normas sociales ha llevado a algunos filósofos como Daniel Kelly a explorar la posibilidad de la existencia en nuestra especie de un rasgo psicológico primitivo consistente en la detección de normas o percepción normativa primitiva que consistiría en un correlato afectivo y una representación cuyo contenido sería un requerimiento respecto a una pauta de acción (Kelly, 2020). En su análisis de más de trescientas páginas sobre el concepto de normas sociales, Geoffrey Brennan, Lina Eriksson, Robert Goodin y Nicholas Southwood (2013) también acaban subsumiendo su propuesta en torno a la naturaleza de las normas sociales en un componente más primitivo que incorpora la representación afectiva de un mandato y que denominan como “requerimientos normativos”. Para estos autores dichos elementos primitivos 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 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). Cuando una norma se internaliza no es necesario que un número mínimo de otros miembros del grupo la siga o la sancione para que el individuo que la ha internalizado 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 distintos tipos de contextos normativos da pie a la existencia de distintos umbrales de sensibilidad respecto a dichos requerimientos normativos 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 y la dimensión de las expectativas empíricas o la percepción de regularidades sobre cómo actúa la gente efectivamente en dichas situaciones. 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. Es importante notar cómo ambas dimensiones varían de modos 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 que rodeen su cumplimiento. También puede haber normas que apenas sean apoyadas por expectativas normativas de otras personas (por ejemplo, las normas impopulares) y que, sin embargo, sean ampliamente seguidas empíricamente. Esto último se relaciona a menudo 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.

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. 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 (una expectativa empírica). 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 contrafactual (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

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. Por el contrario, las normas sociales vendrían apoyadas por la diada 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. 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).

Una cuestión conexa interesante es qué hace que determinados grupos sean cooperadores menos condicionales que otros o si existen normas de segundo nivel (Lisciandra, en prep.) que expliquen fenómenos como los explicados por la teoría de las “ventanas rotas” (Keizer et al., 2008) o la existencia de diferencias entre grupos según sean más lasos o estrictos en el cumplimiento

normativo (Gelfand et al., 2011). Según la teoría detrás del estudio de estos fenómenos el seguimiento de normas en una esfera podría permitir predecir (mejor o peor según los grupos sean lasos o estrictos) que también las normas se cumplan en otros ámbitos. Dar cuenta de estos fenómenos de segundo nivel puede ser un horizonte enriquecedor desde el que escudriñar o ampliar las filosofías actuales de las normas sociales.

Lecturas recomendadas:

- Aguiar, F. Gaitán, A. & Viciano, 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., & Viciano, H, 2020, Una introducción a la ética experimental. Editorial Cátedra
- 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
- Elster, J. 1989, "Social norms and economic theory." *Journal of economic perspectives* 3.4: 99-117.
- 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.
- 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.
- 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*
- Skyrms, B. 2007, *La caza del ciervo y la evolución de la estructura social*. Editorial Melusina.