

## LAS NORMAS SOCIALES Y LA TOMA DE DECISIONES.

María Camila Quiceno Giraldo<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Estudiante de Administración de empresas de la Universidad Nacional de Colombia sede Manizales. Correo: mcquicenog@unal.edu.co

**Resumen.**

El documento reconstruye los principales aspectos relacionados con el problema de las normas sociales, en el contexto de la racionalidad en las organizacionales. Lo anterior, a partir principalmente de la postura del científico social noruego Jon Elster, complementada la discusión desde otros autores que aportan a ella.

El texto en un inicio, nos presenta las normas sociales, su definición, su diferencia con otras normas, algunos ejemplos y abre la discusión sobre su origen y la razón por la cual se siguen las normas. Con respecto al seguimiento de normas, se contrastan las opiniones de otros autores como Searle y Bourdieu, introduciéndonos a los conceptos de capacidades de trasfondo y habitus. Se hace énfasis en el papel de las normas sociales en la elección racional, y como las normas sociales interviene en la toma de decisiones. Al final del documento, se desarrollan las conclusiones como producto de la exploración del tema, donde se enfatiza en la necesidad de ampliar el estudio de influencia de las normas sociales en la toma de decisiones a nivel organizacional y como estas influyen en la dinámica individual y social en las mismas.

**Palabras clave.**

Normas, racionalidad, toma de decisiones.

**Abstract.**

The document reconstructs the main aspects related to the problem of social norms, in the context of organizational rationality. The above, starting mainly from the position of the Norwegian social scientist Jon Elster, supplemented the discussion from other authors who contribute to it.

Initially, the document presents the social norms, their definition, their difference with other norms, some examples and opens the discussion on their origin and the reason why the norms are followed. With regard to the follow-up of norms, the opinions of other authors like Searle and Bourdieuare are contrasted, introducing us to the concepts of background capacities and habitus. Emphasis is placed on the role of social norms in rational choice, and how social norms are involved in decision-making.

At the end of the document, the conclusions are developed as a product of the exploration of the topic, emphasizing the need to expand the study of the influence of social norms on the decision-making at the organizational level and how these influence the individual and social dynamics.

**Keywords.**

Norms, rationality, decision making

### **Descripción del problema.**

La actividad de racionalización es generalizada en las organizaciones, todos los integrantes utilizan su capacidad racional para tomar decisiones en todos los niveles jerárquicos de la estructura, en todas las áreas funcionales y en todas las unidades de responsabilidad. La cúpula de la estructura toma decisiones que afectan a la totalidad de la organización. El ser humano, en todo momento se encuentra expuesto a tomar decisiones, a pesar de esto no todas las decisiones que toma son guiadas por la razón, en otros términos, Galdos (2015), plantea que los seres humanos viven del supuesto de que las decisiones que se toman son guiadas por la razón, pero realmente no son conscientes de que dichas decisiones se pueden encontrar influenciadas por sentimientos, emociones y circunstancias como las normas sociales (pág. 19). En las ciencias sociales existe una división clara entre dos líneas de pensamiento. Para Elster (1989), está por un lado Adam Smith y el *homo economicus*, el cual se orienta por la racional instrumental. Este, actúa por la perspectiva de rendimientos futuros y busca el mejoramiento continuo, adaptándose a las circunstancias cambiantes. Por el otro lado, está Émile Durkheim y el *homo sociologicus*, el cual actúa guiándose por normas sociales, y es atraído por fuerzas inherentes adaptándose a conductas prescritas, así existan mejores opciones (p. 119). La racionalidad y las normas sociales, son en igual medida factores influyentes en la mayor parte de las acciones humanas, ejecutadas a partir de la toma de decisiones. La racionalidad, consiste en el proceso de organizar la realidad, para esto, es indispensable la recolección, selección y procesamiento de información. Dentro de esta información, se encuentran las normas sociales y otros grupos de normas. Los resultados obtenidos, en conjunto con los instrumentos adecuados crean un método que sirve de guía, para elegir la mejor alternativa en una situación de decisión (Carvajal Orozco & Isaza Echeverry, 2014).

Llegado a este punto, entonces existen factores que afectan el comportamiento de los individuos que hasta para un investigador social son difíciles de comprender. Por tal razón, tratar de aclarar el fenómeno y la dinámica de las normas sociales, ocupa la atención del presente trabajo, con el fin lograr recortar la brecha de conocimiento existente frente a este tema específico en la formación sobre administración.

### **Las normas sociales.**

La teoría de la elección racional, cambió la forma tradicional de ver las normas sociales. Pasaron de ser pautas establecidas, que influían en el comportamiento de los individuos, a ser estudiadas como *explanandum* y tratar de explicar su origen (Tena-Sánchez & Güell-Sans, 2011, p. 563). John Elster, les dio un tratamiento diferente a las normas sociales, con sus obras *El cemento de la sociedad* en 1969, y *La explicación del comportamiento social* en 2007. Para Elster, las normas sociales, son un requerimiento para actuar o abstenerse de actuar. Funcionan mediante sanciones informales, que son aplicadas a quienes incumplen la norma. Las normas sociales pueden presentarse en un nivel inconsciente o apenas inconsciente, es decir, que las seguimos sin darnos cuenta. Se sustentan en los sentimientos de culpa, ansiedad y vergüenza, de una persona ante la posibilidad de violar la norma o de ser visto violándola (Elster, 1989, p. 122).

Para que las normas sean sociales, deben ser compartidas y aceptadas por otras personas, formando así una “conciencia colectiva”. Algunas normas son incondicionales “haga X; no haga Y”, otras se presentan de forma condicional “si hace X, luego haga Y” o “si otros hacen X, haga Y” (Elster, 2010, p. 387). “Cuando existe un norma existe con frecuencia una serie de normas secundarias, que definen legítimas excepciones, estas se fundan principalmente en el buen juicio y la discreción” (Elster, 1989, p.132).

### **Las normas sociales en contraste con otros tipos de normas**

Es necesario distinguir las normas sociales, de otros grupos de normas o serie de fenómenos, con las cuales suelen ser confundida. Las normas sociales, difieren de las *normas morales*, en que las últimas se basan

en obligaciones y prohibiciones que dictan cómo comportarse, independiente de la observación u opinión de los demás. En oposición al sentimiento de vergüenza, que se genera por el desprecio de los demás, que se presenta en las normas sociales (Elster, 1989, p.123).

Las normas sociales como las normas *cuasimorales*, son condicionales, la diferencia radica en que las normas cuasimorales son condicionales a la conducta de los demás, y las normas sociales son condicionales a su presencia. Los individuos se sienten motivados a cumplir una norma cuasimoral, solo si, los demás también la cumplen. A diferencia, de las normas sociales, que se cumplen por el miedo y vergüenza a ser descubierto (Tena-Sánchez & Güell-Sans, 2011, p. 566).

Por otro lado, aunque, tanto *las normas privadas* como las normas sociales, están atadas a sentimientos de ansiedad y culpa, la aprobación o desaprobación de dichas acciones en las normas privadas, no viene de los demás, ya que no son normas compartidas. Las normas privadas son personales y “se imponen para vencer la debilidad de la voluntad”. (Elster, 1989, p.124). Todo esto se conoce como precompromisos y es discutido por Elster en su obra *Ulises Desatado: estudios sobre racionalidad, precompromiso y restricciones*.

Las *normas legales* y las normas sociales se diferencian en cuanto a la imposición. En las normas legales, quien obliga a cumplir la norma son los agentes especializados, estos aplican un castigo directo y formal (Elster, 2010, 390). Las leyes generalmente son racionales y obedecen a motivos orientados al resultado. Las sanciones legales son razón suficiente para hacer que a las personas incumplan la ley.

*Las convenciones*, en contraste con las normas sociales, suelen depender solamente de la voluntad de una persona, esta, no solo quiere seguir la norma, también quiere que los demás la sigan. Si no se cumple la norma, todas las personas implicadas se verán afectadas. Un ejemplo de esto, es la convención de que todos debemos seguir las reglas del tránsito, si una persona no cumple una norma y ocurre un accidente, las personas a su alrededor se verán afectadas (Elster, 1989, p.124). Aunque una norma social consolida la convención, haciéndola probablemente más respetable, no es indispensable.

También, resulta necesario hacer la distinción entre las normas sociales y *la tradición*, esta última, consiste en repetir o emular lo que hacían otros en el pasado. Las tradiciones están sujetas al cambio que se presenta con el tiempo, debido a la acumulación de imitaciones imperfectas. La tradición puede estar apoyada en una norma social, pero no necesariamente tiene que ser así. (Elster, 1989, p.127).

### **Ejemplo de normas sociales.**

Ya aclarado qué es y qué no es una norma social, es útil ampliar con algunos ejemplos: las normas formales que regulan la vestimenta, los modales, las maneras en la mesa y el lenguaje entre otros. Generalmente estas normas están estrictamente descritas y aunque suelen ser triviales, en su mayoría no son inútiles. Este tipo de normas suelen ser crueles en sus consecuencias y se convierten en importantes reguladores del comportamiento (Elster, 2010, p. 397). Otro tipo de normas sociales, son aquellas que regulan la conducta natural del hombre. En este grupo encontramos las normas sobre el incesto, el canibalismo y las relaciones sexuales consideradas <, en palabras de Elster “no naturales” (Elster, 1989, p.131). También, están las normas que regulan el uso del dinero, como las prohibiciones en la compra de votos, de mujeres, de niños y puestos de trabajo. En asuntos más banales, las normas regulan el uso del dinero en situaciones como no comprar un puesto en una fila, o no preguntarle a una persona cuánto gana (Elster, 2010, p. 398).

Existen normas sociales dentro de la ética médica, como las que dictan que los casos más graves deben ser tratados primeros, o la de salvar la mayor cantidad de vidas posibles. (Elster, 1989, p.137). Asimismo, en el trabajo; las acciones están guiadas por normas sociales. Un ejemplo claro, son las negociaciones salariales colectivas, los límites de esfuerzos considerados apropiados, respecto al rendimiento laboral y la presión de ganar ingresos propios (Elster, 1989, p.145). En el entorno laboral, varias situaciones se regulan por medio de normas sociales. No aceptar trabajar por un salario menor, al de los demás por la misma

labor, o no quedarse trabajando después de horarios laborales, hacen parte de códigos de honores informales de los trabajadores. Hay normas que regulan los excesos al beber, en algunas culturas van desde la regulación, hasta la abstinencia. Pero, en contraste a esto, también existen normas que juzgan la abstinencia o exaltan a las personas por su capacidad de beber (Elster, 2010, p.399).

Los códigos de honor, como ejemplo de norma social, conciben la violación de la norma como una acción deshonrosa. En su parte positiva, los códigos de honor incitan a las personas a obrar de forma íntegra y honesta, por otro lado, cualquier acción que pueda insultar el honor de una persona, puede resultar en una represalia o venganza (Elster, 1989, p.140). La propina, como norma social, está dada como un contrato implícito para obtener una mejor eficiencia en el servicio. Esta norma solo aplica para algunas profesiones y su razón se explica en el no querer decepcionar al otro y así, buscar su aprobación (Elster, 2010, p. 401). Otros ejemplos de normas sociales, son las normas de retribución, que exigen responsabilidad a los agentes por daños infligidos. La venganza, es una norma de retribución<sup>26</sup>, que busca que la persona que infringió el daño tome responsabilidad de sus acciones, y pague por lo que hizo. Las normas de reciprocidad, establecen la necesidad de devolver los favores a los demás, al igual que normas cooperación, que su objetivo, es buscar el bien común y facilitar la convivencia en sociedad (Elster, 1989, p.147).

Las normas de distribución, en sociedades democráticas se caracterizan por un sentimiento de igualdad y van ligadas a normas de equidad y justa división. Las normas de igualdad, son determinantes en los resultados de los convenios, apelar a una norma, facilita llegar a un acuerdo. En las organizaciones, las normas de igualdad y de equidad cumplen el papel de dirigir las relaciones entre trabajo y el capital. La norma de igualdad afirma, que se les debe pagar a todos los trabajadores independientemente del trabajo que realicen, por otro lado, la norma de equidad dice, que la paga debe ser proporcional al trabajo realizado (Elster, 1989, p.246). El objetivo de las normas de cooperación, es buscar el bien común y facilitar la convivencia en sociedad. Las normas de honestidad están ligadas a las normas de cooperación, estas, hacen que una persona coopere, solo si todos, o una mayoría considerable de las demás personas cooperan. La norma de honestidad, provoca que la cooperación esté ligada a la conducta cooperativa de los otros y no en la utilidad que genere la cooperación, ya que las normas sociales no están basadas en el razonamiento instrumental. La norma social nos dicta hacer, lo que hace la mayoría, esta interactúa con otras normas y fenómenos para producir que exista una mayor cooperación (Elster, 1989, p.216-217).

### **Seguir una norma.**

Solo es posible hablar de sociedad en un contexto regulado por normas y de normas, en donde exista una sociedad. Ramos (2018) en *Ontología social* asegura que “la acción humana tiene un aspecto normativo fundamental” (p.123), y que la idea social de la normativa, determina la conexión entre la vida social y mental de cada ser humano. Searle ha sido uno de los autores que ha aportado en la teoría de las normas. Lo que pretende Searle, es responder algunas preguntas de la teoría del lenguaje, afirmando que “hablar un lenguaje es tomar parte en una forma de conducta gobernada por reglas” (Searle, 1969, p. 22).

John Searle, realiza una división entre 2 tipos de reglas, las regulativas y las constitutivas. Las reglas constitutivas determinan el significado de un acto de habla, creando formas nuevas de conducta. Por otro lado, las reglas regulativas, moderan las acciones preexistentes, en las cuales su existencia no proviene directamente de las reglas. Esta distinción, realizada por Searle crea la división entre los hechos brutos, los cuales son independientes de las reglas y los hechos institucionales que dependen las reglas constitutivas. Searle (1969), manifiesta que la estructura de las instituciones humanas, está compuesta de reglas constitutivas. La función de las normas, depende de la atribución que le damos y existe una relación entre la existencia de instituciones sociales y la construcción de normas. Él sostiene que los actos de habla, con excepción del lenguaje, son los creadores de toda realidad institucional, atribuyéndole así la capacidad de transformar la realidad.

---

<sup>26</sup> Elster cita algunos casos de venganza como norma social en comunidades indígenas donde esta práctica es aceptada.

En su obra *la construcción de la realidad social* (1997) John Searle, introduce a las *capacidades de trasfondo* como elemento importante en su explicación de los fenómenos sociales. Searle (1997) define las capacidades de trasfondo como “el conjunto de capacidades no intencionales o pre intencionales que hacen posibles los estados intencionales de función” (p. 141). Este fenómeno que Searle llama trasfondo, va por el mismo camino de *habitus* de Pierre Bourdieu, el cual se discutirá más adelante.

Para Searle, la concepción de que seguimos las normas de forma inconsciente, es sola una ilusión. Él plantea 3 afirmaciones referentes a las normas

- 1- Las normas nunca se interpretan a sí mismas.
- 2- No son exhaustivas
- 3- Muchas veces, solo sabemos lidiar con la situación, sabemos lo que hacemos, pero no aplicamos las normas, ni de forma inconsciente o consciente (Searle, 1997, p. 154).

MEs decir, lo que realmente ocurre es que desarrollamos habilidades que, en estructuras institucionales particulares, se activan. Las personas, no necesitan conocer ni apoyar una norma para seguirla, más bien, deciden comportarse de cierto modo, ya que ha adquirido la capacidad inconsciente, de ser sensible a la estructura de la normas (Searle, 1997, p. 155). Para ilustrarnos, Searle nos pone como ejemplo un beisbolista que corre hacia la base, no porque quiere seguir las reglas del juego, sino, que las reglas le exijan que corra hasta la base y él lo hace porque ha adquirido el hábito y las habilidades (disposiciones de trasfondo) que hacen que corra hasta llegar a la base siguiente (Searle, 1997, p. 155).

Searle, habla de la importancia de entender la causación de las normas. A primera vista se puede pensar que un individuo se desenvuelve en un entorno fácilmente porque está observando y siguiendo las normas. Pero, en realidad “*el mecanismo ha evolucionado precisamente de tal modo, que resulta sensible las reglas*” (Searle, 1997, p. 157). Este mecanismo es el encargado de explicar la conducta, que a su vez está explicado en el sistema de normas, pero este, no es necesariamente un sistema de normas. Donde existan instituciones humanas, hay una normatividad socialmente creada. Es decir, que el hombre ha dominado las normas de la sociedad, por medio de un desarrollo de capacidades, que le permiten adaptarse a la vida en sociedad; y adaptar ese conjunto específico de normas, porque son las de su sociedad (Searle, 1997, p. 158).

Otros autores como Wittgenstein (1953) siguen la misma línea, afirmando que los individuos, no siguen las normas inconscientemente, si no, que adquieren la destreza de ejecutar la acción sin hacer el uso de la norma. Hubert Dreyfus y Pierre Bourdieu, argumentan que hay claros ejemplos de actividades racionales, que no tiene como base seguir una norma. Bourdieu y su tesis del *habitus*, se entiende como un sistema de disposiciones que lleva a pensar o actuar de cierta manera. Este sistema, lo ha estructurado el mundo social en que habita el sujeto. La interacción del *habitus* con el medio, genera motivaciones, gustos y representaciones cognitivas reguladas, sin que signifique seguir explícitamente una norma. Un ejemplo de esto, son el lenguaje corporal, los gestos, los modismos, el acento y el idioma (Bourdieu, 1990). En conclusión, “muchas de las acciones de la vida cotidiana no se derivan causalmente de una representación física de las reglas y su incorporación en un mecanismos” (Ramos, 2018, p. 107).

### **Justificación de las normas sociales según Elster.**

“Un problema fundamental que surge en el análisis de las normas sociales, es el de saber hasta qué punto las normas tiene eficacia real e independiente y hasta qué punto son meramente racionalizaciones de autointerés” (Elster, 1989, p.173). No se puede negar, que las normas son socialmente útiles, pero no todas estas normas mejoran la situación de todos los miembros de la sociedad. Al contrario, en algunas ocasiones la empeora o no existe un equilibrio en los beneficios recibidos entre las personas. Por lo tanto, si las normas sociales no propician el mejoramiento en la vida de todas las personas, entonces ¿Por qué existen las normas sociales? (Elster, 1989, p. 173).

Como primer argumento, se tiene que, en algunas situaciones, las personas recurren a normas sociales para racionalizar el autointerés; convirtiéndose en instrumentos de manipulación utilizados para cubrir el autointerés en algo más aceptable. Aunque, las normas sociales pueden usarse en beneficio propio, justificando la acción en una norma específica que sea conveniente en el momento; si alguien logra aprovecharse de la norma para un propósito personal, se debe a que los demás están dispuestos a poner primero la norma que el interés propio. Más que manipulación de las normas, lo que existe es una amalgama de creencia, autoengaño y decepción (Elster, 1989, p. 152).

Otro argumento nos dice que las normas sociales son parte de la racionalidad individual. La gente obedece las normas, pensando en evitar la reprobación de los demás. El comportamiento que es dirigido por las normas, se apoya en preocupación por la sanción social y lleva a obedecer las normas como una acción racional. En respuesta a este argumento Elster (1989) nos dice que “las normas no necesitan sanciones exteriores para ser efectivas. Cuando las normas están internalizadas, se las siguen aun cuando su violación no sea observada y no esté expuesta a sanciones” (p. 156).

También, se analiza la relación que existe entre las normas sociales y la optimización tanto individual y colectiva. En cuanto a la optimización individual, se dice que la existencia de las normas sociales, es un vehículo para satisfacer intereses propios (Elster, 1989, p. 154). Debido a que algunas normas pueden ser muy útiles a nivel individual, como lo son, las normas de no beber, ni comer en exceso. Pero, no se puede afirmar que todas las normas sociales tienen consecuencias valiosas a nivel particular, aparte de evitar sanciones. (Elster, 1989, p.155).

Algunos autores que no están convencidos de la racionalidad individual de las normas, afirman, que la racionalidad de las normas sociales es colectiva. Las normas sociales, son socialmente útiles y tienen consecuencias positivas para las personas que las siguen y esto, explica su existencia. Pero Elster, (1989) ataca este argumento, al considerar, que las normas sociales no precisan que todo el mundo esté en una mejor situación, y si así lo fuera, esto no explica la existencia de la norma. De igual modo, las normas sociales que podrían llevar a que todos estén mejor, en la práctica no son tan claras o no existen (p.165). La persistencia de las normas sociales se puede explicar como un comportamiento de equilibrio y su aparición como una cuestión accidental o histórica. Pero, estos argumentos son débiles, ya que es difícil creer que la utilidad de las normas sociales es irrelevante en su explicación y que normas como la de reciprocidad y cooperación existen debido a una coincidencia (Elster, 2010, p. 402).

Elster concluye que, las normas sociales, no tienen un fin único, que sirva para explicar su utilidad o el por qué son normas (Elster, 2010, p. 403). Las normas como el interés propio intervienen en la acción. El interés propio, también puede influir en qué normas sociales cada persona acepta o no. Y cuando se cree que una norma es sincera, puede ser un acto que es inocentemente dictado por el interés propio. Pero, el apego a normas no es explicado completamente por el autointerés, debe haber una explicación adicional del porqué de las normas.

### **Normas sociales y elección racional.**

Los resultados de la acción humana, se explican a través de las preferencias y las posibilidades de acción de los individuos. Estos, cuentan con un mecanismo que les permite evaluar y seleccionar la información que les brindará el curso de acción con el cual pueden obtener mayor utilidad. A este mecanismo optimizador se le conoce como elección racional (Linares, 2002, p.79). El principio de la elección racional, permite expresar las preferencias mediante una función matemática de utilidad, en la cual se trata de maximizar la función con respecto a una de sus variables. El problema radica en que esta función de utilidad es una representación de las preferencias de las personas, y estas preferencias no se pueden prescribir. Así, que la racionalidad de una elección solo se puede evaluar analizando los gustos de cada uno de los individuos (Linares, 2002, p. 79)



La teoría de elección racional, no tiene en cuenta conductas irracionales, como la debilidad de voluntad, los deseos, los mecanismos de consonancia o disonancia, la adaptación de creencias, la sobreestimación del valor presente respecto al futuro, entre otras. Por otra parte, la teoría también pasa por alto la explicación del origen de las preferencias individuales. Esto, tratando de simplificar el análisis de la acción individual y así poder predecir el comportamiento humano (Linares, 2002, p.80). Teniendo en cuenta que las decisiones no se toman de forma aislada y que depende de las decisiones que tomen otros individuos y todas las falencias de la teoría de elección racional, nace *la teoría de juegos de estrategia*. El objetivo de Neumann y Morgensten con esta teoría era crear una teoría que abordará el problema del comportamiento económico (Linares, 2002, p. 80).

Con la teoría de juegos de estrategia, nace la primera teoría matemática que intenta explicar la interacción social. Con base en los estudios de Neumann y Morgensten, aparece Nash con el desarrollo el equilibrio del juego, en el cual, los jugadores tomaran su decisión basada en la mejor respuesta a las decisiones de los demás. En el *equilibrio de Nash* ningún jugador tiene incentivos para elegir una opción distinta a la de equilibrio, pues está, no le traerá mayores beneficios, convirtiéndose en un resultado estable. Según Nash (1950), no es necesario que un resultado sea óptimo socialmente para que sea estable.

Después, aparece la teoría de juegos evolutiva, desarrollada por Maynard. Esta, tiene la idea de que con el tiempo se desarrollará un estado de equilibrio, ya que, en una población en la cual existe interacción de los individuos, los jugadores que tengan malos resultados, con el tiempo cambiaran su estrategia por la de los demás, para así aumentar la utilidad, creando un equilibrio. Igualmente, la teoría de juegos evolutiva propone la posibilidad de aparición de nuevas estrategias. Las cuales se extenderán entre la población y provocarán un cambio de equilibrio. Solo las estrategias que alcancen un punto de equilibrio, serán consideradas evolutivamente estable, dejando implícito que los individuos aprenden de las experiencias pasadas y eligen las estrategias que son más eficaces a la hora de tomar decisiones (Linares, 2002, p. 82). Con la obra de Mancur Olson (1971), *La lógica de la acción colectiva*, se problematizó sobre la relación entre el éxito de la acción colectiva y el interés individual. Olson, logró identificar al resultado generado por la acción colectiva, como un *bien público*, explicado por Linares (2002) como “un bien que se produce a un cierto coste para todo un colectivo, resultando imposible tanto su partición como la exclusión de su consumo de cualquiera de los individuos integrantes del mismo” (p. 83).

Hardin (1971), ejemplificó el problema planteado por Olson, con el conocido Dilema del Prisionero. En este, dos individuos deciden no cooperar a pesar que el no hacerlo va en contra del interés de ambos. Aunque el dilema del prisionero sea representado en una matriz de pagos con dos jugadores, no existe una interacción entre ellos, en este juego no es necesario que los jugadores no anticipen las decisiones de los demás, lo por tanto no es un juego de estrategia. El supuesto de racionalidad de la decisión de los individuos es aislado y solo depende de sus propias preferencias (Linares, 2002, p. 83).

En la realidad, existe un sin número de casos que desafían los planteamientos de Hardin y Olson, colocando en aprietos a los especialistas en teoría de juegos. En 1984 Robert Axelrod, con su obra *La evolución de la cooperación*, indaga sobre el cómo se origina y mantiene la cooperación en un comunidad (Linares Martínez, 2002, p. 84). Como se discute anteriormente, la cooperación es uno de los pilares fundamentales para que exista acción colectiva, y esta cooperación se da gracias a ciertas normas sociales establecidas, que impulsan a los miembros de una sociedad a cooperar.

El examen más crítico de la obra de Olson, lo realizaron Marwell y Oliver, con el desarrollo de la función de producción. Esta función consiste en una expresión matemática que según Linares (2002) busca “formalizar la relación entre individuos que incurren en el coste de contribuir a la movilización y el grado de éxito de la misma”. Esta función representó un avance en el análisis de la acción colectiva como un bien público, son tan bajos que resulta irracional seguir colaborando (Linares, 2002, p. 85). Los estudios de Marwell y Oliver se centran en la primera fase de la acción colectiva, pero la segunda fase es más compleja, ya que se generan los problemas consolidación y auto sostenimiento. La solución a esta



problemática se centra en los sistemas de incentivos, en los cuales se proporcionan premios o castigos a los individuos que contribuyen y a los que no (Oliver, 1980).

Para Coleman (1990), las normas sociales no son parámetros dados por el sistema social. Para él, su emergencia ocurre cuando, la conducta de un individuo puede afectar negativamente a los otros miembros de un grupo y se puede crear un sistema de sanciones para evitar que el individuo incurra en dicha conducta. Los miembros de un grupo se coordinan para generar un sistema de sanciones (normas sociales) y su ejecución, produce un coste para cada individuo, lo cual origina un exceso de colaboración facilitando la acción colectiva (Linares, 2002, p. 85).

### Conclusiones.

El conocimiento de la naturaleza de las normas sociales y su operación en el contexto de la acción humana, nos provee de herramientas que favorecen una comprensión más cercana a la verdad, no solo de nuestras acciones, sino también de las acciones de los demás integrantes de la organización. Esta mayor cercanía con el conocimiento de las causas de acción en el contexto de las organizaciones, provee condiciones de posibilidad para diseñar alternativas más pertinentes respecto a la intervención de las dinámicas individuales y sociales, al complejo devenir de la realizar organizacional.

Sabemos que las normas sociales son estándares del comportamiento, que se basan en creencias compartidas por los miembros de un grupo, las cuales dictan el cómo se debe actuar en ciertas situaciones. Pero, a pesar de los avances y los estudios que se han realizados recientemente, no existe una explicación satisfactoria sobre el origen de las normas sociales. Aunque se conoce que las emociones, juegan un papel clave en la decisión de seguir o no una norma, no existe un conocimiento claro en los fundamentos neuronales de las normas sociales, ni en sus determinantes sociales y económicos. Para la autora, se debe considerar que el camino para comprender las razones por las cuales se siguen las normas sociales, está en los conceptos de habitus dado por Pierre Bourdieu y el de habilidades de trasfondo de Searle. También es necesario estudiar cómo el entorno socioeconómico y cultural afecta el seguimiento de normas, cuestionarse, en qué entornos es más favorable la creación, la estabilidad y el cambio de normas sociales.

### Referencias.

- Axelrod, R. (1984). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Bourdieu, P. (1990). *Sociología y cultura*. Mexico DF: Grijalbo S.A.
- Carvajal Orozco, J. G., & Isaza Echeverry, J. A. (2014). Análisis del concepto de racionalidad en la filosofía de los siglos XVI-XX y su aporte a la teoría administrativa contemporánea. *Memorias*, 12(21), 12.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*. EE.UU.: Harvard University Press.
- Elster, J. (1989). *El cemento de la sociedad: Las paradojas del orden social*. Barcelona: Gedisa.
- Elster, J. (2010). *La explicación del comportamiento social: Más tuercas y tornillos para las ciencias sociales*. Barcelona: Gedisa.
- Galdos, G. (2015). *Toma de decisiones: Elecciones acertadas para el éxito personal y profesional*. Lima, Peru: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Hardin, R. (1971). Collective Action as an Agreeable n-Prisoners' Dilemma. *Behavioral Science*, 16, 472–481.
- Linares, F. (2002). Elección racional y normas sociales: una vuelta más de tuerca. *Revista Internacional de Sociología*, 60(32), 77–99.
- Nash, J. (1950). The Bargaining Problem. *Econometrica*, 18(2), 155–162.
- Oliver, P. (1980). Rewards and punishments as selective incentives for collective action: theoretical investigations. *American Journal of Sociology*, 85, 75–1356.

- Olson, M. (1971). *The Logic of Collective Action*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Ramos, J., & Ramirez, C. (2018). *Ontología Social: una disciplina de frontera*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Searle, J. (1969). *Actos de habla: ensayo de filosofía del lenguaje*. Madrid: Ediciones Cátedra.
- Searle, J. (1997). *La construcción de la realidad social*. Barcelona: Paidós.
- Tena-Sánchez, J., & Güell-Sans, A. (2011). ¿Qué es una norma social? Una discusión de tres aproximaciones analíticas. *Revista Internacional de Sociología*, 69(3), 561–583.
- Wittgenstein, L. (1953). *Investigaciones filosóficas*. España: Trotta.