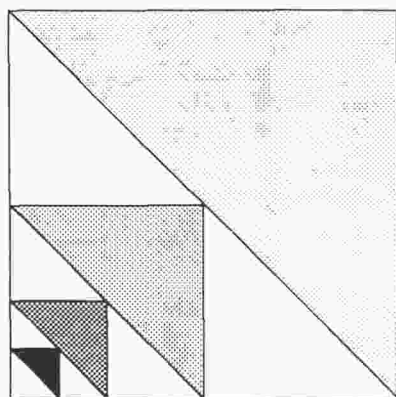


Ensayos



Racionalidad y normas sociales*

Jon Elster
Universidad de Chicago

Una de las brechas más persistentes en las ciencias sociales es la oposición entre dos líneas de pensamiento convenientemente asociadas con Adam Smith y con Emile Durkheim, entre el *homo economicus* y el *homo sociologicus*. De éstas, se supone que la primera se guía por la racionalidad instrumental mientras que el comportamiento de la segunda es dictado por las normas sociales. La primera es “halada” por el prospecto de futuras recompensas en tanto que la segunda es “empujada” por fuerzas casi de inercia (Gambetta 1987). La primera se adapta a las circunstancias cambiantes, siempre en la búsqueda de mejorías. La segunda no es sensible a las circunstancias y se aferra al comportamiento prescrito incluso si tiene a su disposición nuevas y, aparentemente, mejores opciones. La fácil caricatura de la primera sería un átomo autocontenido y asocial y de la segunda, el inerte juguete de las fuerzas sociales. En este trabajo caracterizo este contraste de forma más completa y discuto un número de intentos para reducir la acción orientada por la norma a algún tipo de comportamiento optimizador.¹

La acción racional tiene que ver con resultados. La racionalidad dice: si usted quiere lograr Y, haga X. Por el contrario, defino las normas sociales por medio del siguiente rasgo: *no están orientadas por resultados*. Las normas sociales más sencillas son del tipo: haga X, o no haga X. Las normas más complejas dicen: si usted hace Y luego haga X; o si otros hacen Y, entonces haga X. Las normas aún más complejas podrían decir: haga X si fuera bueno que todos hicieran X. La racionalidad es esencialmente condicional y está orientada hacia el futuro. Las normas sociales, o bien son incondicionales o, si son condicionales, no están orientadas hacia el futuro. Para que las normas sean *sociales* deben ser compartidas por otra gente y sustentadas en parte por la aprobación o desaprobación de esa gente. También se sostienen con los sentimientos de embarazo, ansiedad, culpa y vergüenza en los que

* Trabajo presentado en el XIII Encuentro Anual de la Asociación Nacional de Postgrados e Investigaciones en Ciencias Sociales. Caxambu, Minas Gerais, Brasil, 23 a 27 de octubre de 1989.

¹ Un recuento de normas más completo con aplicaciones a la acción colectiva y a los problemas de pactos se encuentra con Elster (1989).

incurre una persona ante la perspectiva de violarlas. Una persona que obedece una norma también puede estar impelida por emociones positivas como la furia y la indignación. Djilas (1958, p. 107) se refiere al sentimiento de una persona ejecutando las normas de venganza en Montenegro como "la más salvaje y dulce especie de ebriedad". Las normas sociales tienen asidero en la mente debido a las fuertes emociones que pueden desatar.

Este enunciado inicial de alguna manera exagera el carácter mecánico e irreflexivo del comportamiento guiado por la norma. Las normas sociales ofrecen un campo de acción considerable para la destreza, la selección, la interpretación y la manipulación. Por esa razón, los actores racionales a menudo despliegan normas para lograr sus fines. No obstante, hay límites para la flexibilidad de las normas; de otra forma no habría nada para manipular.

Las normas sociales deben distinguirse de un número de otros fenómenos parecidos. Primero, las normas sociales se diferencian de las normas morales. Algunas normas morales, como aquellas que se derivan de la ética utilitarista, son consecuencialistas. Segundo, las normas sociales se diferencian de las normas legales. Las normas legales son impuestas por especialistas que actúan por propio interés: perderían el empleo si no lo hicieran así. En cambio, las normas sociales son impuestas por miembros de la comunidad general y no siempre por interés propio (ver más adelante). Tercero, las normas sociales son algo más que equilibrios de convención. A diferencia de tales equilibrios, las normas sociales no siempre sirven a un propósito socialmente útil. Cuarto, las normas sociales se diferencian de las normas privadas, es decir, las reglas auto-impuestas que la gente construye para derrotar la debilidad de voluntad (Ainslie 1982, 1984, 1986). Las normas privadas, al igual que las normas sociales, no están orientadas hacia un resultado y están sustentadas por la aprobación y desaprobación de otros, ya que no, o no necesariamente, son compartidas por otros. Finalmente el comportamiento guiado por la norma debe distinguirse de los hábitos y de las neurosis compulsivas. A diferencia de las normas sociales, los hábitos y de las neurosis compulsivas. A diferencia de las normas sociales, los hábitos son privados. A diferencia de las normas privadas, su violación no genera autocensura o culpa. Al contrario de las neurosis y de las normas privadas, los hábitos no son compulsivos. A diferencia de las normas sociales, las neurosis compulsivas son altamente idiosincráticas. Sin embargo, lo que en una cultura parece una neurosis compulsiva, en otra sociedad puede ser una norma social establecida (Fenichel 1945, p. 586). Un ejemplo podría ser el comportamiento de la venganza compulsiva (Djilas 1958).

Para fijar nuestras ideas, permítanme dar ejemplos de normas sociales. Las *normas de consumo* regulan las costumbres en el vestido, en la mesa y cosas por estilo. Como se demuestra en el magistral recuento de Proust acerca de la vida en el círculo de los Guermantes, la conformidad con tales normas puede ser de vital importancia para la gente a pesar del hecho de que nada sustancial parece estar en juego. Pierre Bourdieu (1979) ha extendido la noción de normas de consumo hasta cubrir el comportamiento cultural: ¿Qué sintaxis, vocabulario y pronunciación adopta usted? ¿Qué películas ve? ¿Qué libros lee? ¿Qué límites practica? ¿Qué tipo de muebles compra?

Las *normas en contra del comportamiento "contrario a la naturaleza"* incluyen reglas contra el incesto, el canibalismo, la homosexualidad y la sodomía. La regla contra el canibalismo admite, sin embargo, excepciones en caso de *force majeure* (Edgerton, 1985, p.51). El punto establece por lo general que cuando quiera que hay una norma, a menudo existe un conjunto de normas adyacentes que definen las excepciones legítimas. Con frecuencia éstas son menos límites que la norma principal y dependen, en gran escala, del juicio y la discreción.

Las normas que regulan el uso del dinero a menudo se tornan legales, como la ley en contra de la compraventa de votos. No obstante, con frecuencia, estas normas siguen siendo informales como la norma que prohíbe comprar el puesto en la cola para el bus o la que prohíbe pedirle al vecino que nos corte el césped por dinero. Estos dos casos los discutiré más tarde.

Normas de reciprocidad. Estas normas nos comprometen a devolver favores que se nos han hecho (Gouldner 1960). El dar regalos se regula a menudo con estas normas. Puede que no haya una norma incondicional de dar regalos en Navidad a un primo hermano, pero una vez que el primo comienza a darme un regalo estoy bajo la obligación de retornárselo.

Normas de retribución. Estas normas nos imponen la devolución de daños que nos han sido ocasionados por otros. Las reglas que regulan la venganza son altamente elaboradas por lo general (Hasluck, 1954; Boehm, 1984; Miller, próximo a publicarse). Sin embargo, la venganza a menudo parece ser lo opuesto al egoísmo: "¿Quién no ve que la venganza, de la sola fuerza de la pasión, puede ser ejecutada con tal saña que, a sabiendas, nos hace descuidar toda consideración de serenidad, interés o seguridad?" (Hume, 1751, Apéndice II).

Normas laborales. El sitio de trabajo es un semillero de acciones regidas por la norma. Hay una norma social que prohíbe vivir a expensas de los demás y una presión normativa correspondiente a ganar el ingreso propio con el trabajo (Elster 1988). En el sitio de trabajo a menudo se encuentran normas informales que regulan el esfuerzo laboral entre los trabajadores. Típicamente, estas normas establecen tanto límites inferiores como superiores en lo que se percibe como un esfuerzo apropiado: no ser saboteador ni "stakhanovista"* (Rothlisberger y Dickson, 1939, p. 522). Akerlof (1980) arguye que los trabajadores empleados tienen un "código de honor" que les prohíbe instruir a trabajadores nuevos que hagan el mismo trabajo por salarios más bajos.²

Normas de cooperación. Hay muchas máximas de cooperación orientadas por resultados. Por ejemplo, un utilitarista cooperaría si y sólo si su contribución aumenta la utilidad promedio de los miembros en el grupo. Sin embargo, también hay normas de cooperación que no están orientadas por resultados. Una se podría llamar "kantismo cotidiano": cooperar si y sólo si sería mejor para todos que todos cooperaran a que si nadie lo hiciera. Otra se llamaría una "norma de justicia": cooperar si y sólo si la mayoría coopera. Entre los fenómenos que se basan en normas de cooperación tenemos el voto (Barry 1979) y el pago de impuestos (Laurin 1986).

Las normas de distribución regulan lo que se ve como una justa distribución del ingreso o de otros bienes. En las sociedades democráticas, la norma de igualdad es especialmente fuerte. Como escribió Tocqueville (1969, p. 505): "La pasión por la igualdad penetra en cada rincón del corazón humano, se expande y lo llena en su totalidad. Es inútil decirles que por esta ciega capitulación a una pasión exclusiva están comprometiendo sus intereses más queridos; están sordos". La gente puede estar dispuesta a asumir una pérdida en lugar de aceptar una distribución que consideren injusta (Kahneman, Knetsch y Thaler, 1986). El concepto de solución para los pactos cooperativos propuesto por Kalai y Smorodinsky (1975) conlleva una norma de distribución justa (McDonald y Solow, 1981, pp. 905-6).

* Ver la nota en el pie de página 16. N. de T.

² Esto fue escrito antes de la introducción de los sistemas salariales en dos niveles en varias aerolíneas americanas.

Sirviéndonos de estos ejemplos, consideraré un número de argumentos que se han hecho en el sentido de que las normas sociales "no son más que" instrumentos de optimización individual, colectiva o genética. Sin embargo, ante todo, quiero hacer dos observaciones breves.

El aceptar las normas sociales como un mecanismo motivacional no significa violar el individualismo metodológico. Es cierto que muchos sociólogos que han enfatizado la importancia de las normas sociales también han abogado por un holismo metodológico (por ejemplo, Durkheim, 1958) pero no hay conexión lógica entre estos dos pareceres. Las normas sociales, como las entiendo aquí, son predisposiciones emocionales y de comportamiento de los individuos.

El aceptar las normas sociales como un mecanismo motivacional no significa negar la importancia de una selección racional. Una opinión ecléctica dice que algunas acciones son racionales y que otras están guiadas por la norma. Una formulación más adecuada y más general diría que, típicamente, las acciones están influenciadas tanto por la razón como por las normas. A veces, el resultado es un compromiso entre lo que la norma prescribe y lo que la racionalidad dicta. Los sujetos en el experimento de Kahneman, Knetsch y Thaler (1986) que rechazaron distribuciones muy injustas, prefiriendo no tomar nada a ser explotados por otros, sí aceptaron, de manera leve, distribuciones ligeramente sesgadas. En otras ocasiones, la racionalidad actúa sobre las normas sociales a manera de coacción. Mucha veces vota por cumplir con un deber ciudadano, excepto cuando los costos son muy elevados. Por el contrario, las normas sociales pueden actuar como una coacción a la racionalidad. La competencia despiadada en el mercado puede ir a la par con la adherencia estricta a las normas de honestidad (Coleman, 1982).

¿Son las normas racionalizaciones del interés propio?

¿Es cierto, tal como lo argüían las primeras generaciones de antropólogos y sociólogos, que las normas están en el mando y que la gente es sólo su soporte? ¿O es cierto, como lo arguyen generaciones más recientes, que las reglas y las normas son sólo la materia prima de la manipulación estratégica o, tal vez, de la racionalización inconsciente?

A veces, la gente invoca una norma social para racionalizar el interés propio. Supongan que mi esposa y yo vamos a dar una cena para ocho personas y que cuatro de ellas ya han sido invitadas. Discutimos acerca de invitar a una pareja en particular para que llene los dos últimos lugares y nos encontramos en desacuerdo por razones un tanto oscuras. Me gusta la mujer de la pareja y a mi mujer no le gusta el hecho de que ella me guste. Pero no queremos manifestar estas razones. (Tal vez haya una norma social en contra de esto). En lugar de eso, recurrimos a normas sociales. Invoco la norma de la reciprocidad diciendo que "puesto que ellos nos habían invitado a cenar, nos tocaba el turno de invitarlos." Mi mujer invoca otra norma: "Como ya hemos invitado a dos hombres solteros, debemos invitar a dos mujeres para crear un equilibrio."

En las negociaciones salariales, importa muchísimo el poder de negociación directo y diáfano. Sin embargo, el recurrir a normas sociales ya aceptadas puede ser de alguna eficacia. Existe una norma sobre la división justa del excedente entre el capital y el trabajo. Los patronos apelarán a esta norma cuando a la firma le vaya mal y los trabajadores recurrirán a ella cuando a la firma le vaya bien. Hay una norma de igual pago para igual trabajo. Los trabajadores acudirán a ésta cuando devenguen menos que otros trabajadores

en empresas similares, pero no cuando ganen más. La norma de la preservación del estatus o de diferencias salariales, también puede ser explotada para lograr los propósitos de la negociación.

Los psicólogos sociales han estudiado las normas de distribución para ver si hay alguna correlación entre quien se suscribe a una norma y quien se beneficia de ella. Algunos hallazgos indican la existencia de una "norma de modestia": los empleados más exitosos prefieren la norma de la absoluta igualdad en las retribuciones, mientras que los de menos éxito prefieren la norma de la equidad, i.e. que la recompensa sea proporcional al logro (Mikula, 1972; Kahn, Lamm y Nelson, 1977; Yaari y Bar-Hillel, 1988). No obstante, son más sólidos los hallazgos que sugieren que la gente prefiere las normas distributivas que los favorecen. (Deutsch, 1985, Ch. 11; Messick y Sentis, 1983). Esto corresponde a un patrón observado frecuentemente en las discusiones salariales. Los grupos con bajos ingresos invocan una norma de igualdad, mientras que los grupos con altos ingresos abogan por el pago de acuerdo con la productividad.

Las normas condicionales se prestan fácilmente a la manipulación. Por ejemplo, hay una norma general en la cual el primero que proponga que algo se haga, tiene una responsabilidad especial de asegurar que lo propuesto se lleve a cabo. Esto puede evitar que se haga la propuesta, inclusive si todos se beneficiaran de ella. Puede que una pareja comparta el deseo de tener un hijo y, sin embargo, quizá ninguno desee ser el primero en lanzar la idea temeroso de que él o ella obtenga especial responsabilidad en la crianza del niño.³ Al miembro de un seminario que sugiere un posible tópico de discusión a menudo se le encarga la presentación de éste. En una relación de galanteo, se encuentra en desventaja la persona que primero proponga una cita (Waller 1937). El refinado arte de inducir a otros a ejecutar la primera jugada y el de resistir tales inducciones, proporciona los ejemplos de la explotación instrumentalmente racional de una norma social.

Algunos han dicho que esto es todo lo que hay sobre normas: éstas son herramientas de manipulación usadas para disfrazar el interés propio con ropajes más aceptables. Pero esto no puede ser cierto. Algunas normas, como la de la venganza, obviamente sobrepasan el interés propio. De hecho, la visión cínica de las normas es autodestructiva. "A menos que las reglas sean consideradas importantes y sean tomadas en serio y se les siga, no tendría sentido el manipularlas para beneficio personal. Si mucha gente no creyera que las reglas son legítimas y obligatorias, cómo podría alguien usar estas reglas para su beneficio personal?" (Edgerton, 1985, p. 3). O de nuevo, "si los argumentos de la justicia son fraudes tan transparentes, en primer lugar, ¿cómo es que están tan avanzados y por qué se les presta tanta atención?" (Zajac, 1985, p. 120). Si algunas personas explotan de manera exitosa las normas para alcanzar propósitos personales, es sólo porque otras personas desean que las normas tengan prioridad sobre el interés propio. Además, incluso aquellos que recurren a la norma usualmente creen en ella porque, de otra forma, tal recurso no tendría poder (Veyne, 1976).

El manipulador de normas en potencia también está limitado por la necesidad –de hecho, la norma social– de ser consistente. Incluso si la norma no tiene asidero en su mente, él debe actuar como si lo tuviera. Habiendo invocado la norma de la reciprocidad en una ocasión, no puedo desecharla cuando mi esposa recurre a ella en otra oportunidad. Puede que un patrón recurra con éxito a los trabajadores y logre que ellos compartan las cargas en un mal año. El costo que él paga es que en un buen año tenga que compartir los beneficios.

³ Debo este ejemplo a Ottar Brox.

Al utilizar el primer recurso, se comprometió con la norma de una justa división del excedente (Mitchell, 1986, p. 69). Los trabajadores suecos de la metalurgia en la década de los treinta invocaron con éxito una norma de igualdad para causar la paridad de salarios con los trabajadores de la industria de la construcción. Más tarde, cuando se vieron en una posición negociadora más fuerte, el recurso previo de la igualdad los forzó a obrar con moderación (Swenson, 1989, p. 60). Finalmente, el manipulador es forzado por el hecho de que el repertorio de normas del cual él se vale es, después de todo, limitado. Aun, si no estuviera forzado por apelaciones anteriores a las normas, puede que no haya ninguna norma disponible que coincida exactamente con su propio interés.

Cuando digo que la manipulación de las normas sociales presupone que ellas tengan algún tipo de asidero en la mente, ya que de otra forma no habría nada para manipular, no estoy sugiriendo que la sociedad esté hecha de dos clases de gente: aquellos que creen en las normas y aquellos que manipulan a los creyentes. Más bien, creo que la mayoría de las normas son compartidas por la mayoría de la gente –tanto manipuladores como manipulados. En lugar de tener que ver con la manipulación en un sentido directo, estamos tratando con una amalgama de creencia, decepción y autoengaño. En un momento determinado creemos en muchas normas diferentes que pueden tener implicaciones contradictorias para la situación inmediata. Una norma que coincide con una definición estrecha del interés propio fácilmente adquiere una prominencia especial. Si no hay una norma a la mano que racionalice el propio interés, o si he invocado en el pasado una norma diferente, o si hay otra norma que la sobrepase, quizá tenga que actuar en contra de mi propio interés. Mi autoimagen como alguien que está obligado por las normas de la sociedad no me permite escoger en forma indiscriminada del gran menú de normas para justificar mis acciones, ya que tengo que justificarlas ante mí mismo en no menor grado que ante otros. Por lo menos, las normas establecen leves coacciones sobre la acción. La existencia de las normas de la venganza muestran que éstas son a veces mucho más que eso.

¿Se obedecen las normas por el interés propio?

Cuando la gente obedece normas a menudo tienen un resultado particular en la mente: desean evitar la desaprobación de la gente –desde una alzada de cejas hasta el ostracismo social. Supongan que tengo que escoger entre el tomar venganza por el asesinato de mi primo y el no hacer nada. El costo de la venganza es que, a su vez, yo me convierta en blanco de una contravenganza. En el peor de los casos, el costo de no hacer nada es que mi familia y mis amigos me abandonen, dejándome a mi libre albedrío, indefenso y fácil presa de los depredadores. En el mejor de los casos, perderé su estima y mi habilidad para actuar como un agente autónomo entre ellos. Es probable que un análisis costo-beneficios me diga que la venganza (o el exilio) es la selección racional. En general, el comportamiento guiado por la norma se sustenta en la amenaza de las sanciones sociales que hacen racional el obedecer las normas. Akerlof (1976) argumenta, a lo largo de estas líneas, que en la India es racional adherir al sistema de castas, incluso asumiendo que “los gustos” son neutrales.

En respuesta a este argumento, primero podemos observar que para que las normas sean efectivas, éstas no necesitan sanciones externas. Cuando las normas se interiorizan uno las cumple incluso cuando, en el momento de violarlas, no nos estén observando o no estemos expuestos a sanciones. La vergüenza, o un anticipo de ésta, es suficiente sanción interna. No me hurgo la nariz cuando sé que la gente que pasa en los buses me puede ver, aun si estoy seguro de que todos son unos completos extraños a quienes nunca volveré a ver y que no tienen el poder de imponerme sanciones. No arrojo basuras en los parques incluso cuando

no hay nadie alrededor que me vea. Si el castigo fuera solamente el rótulo adherido al crimen, nadie sentiría vergüenza al ser aprehendido. La gente tiene un giroscopio interno que la mantiene apegada a las normas, independientemente de las reacciones comunes de los demás.

Surge, entonces, una segunda respuesta al reclamo de que la gente obedece normas debido a las sanciones que conllevan la violación a estas normas, si preguntamos por qué la gente sancionaría a otras personas por violar normas. ¿Qué ganan con ello? Una respuesta podría ser que si ellos no expresaran su desaprobación a esa transgresión, ellos mismos se convertirían en el blanco de desaprobación de terceros. Cuando existe una norma para hacer X, usualmente hay una "meta-norma" (Axeirod 1986) que sanciona a la gente que deja de hacer X y tal vez haya una norma que castigue a la gente que dejó de sancionar a la gente que dejó de hacer X. En la medida en que el costo de expresar desaprobación es menor que el costo de recibir desaprobación por no haberla expresado, el expresarla debe radicar en el propio interés de cada uno. Ahora bien, el expresar desaprobación siempre cuesta, cualquiera que sea el comportamiento objeto de tal desaprobación. Por lo menos, esto requiere de energía y atención que hubiera podido utilizarse en otros menesteres. Se puede alienar o provocar al individuo-objetivo bajo un costo o riesgo propios. Las oportunidades de conseguir transacciones benéficas mutuas se pierden cuando a uno se le prohíbe relacionarse con una persona rechazada. Al contrario, cuando uno se mueve hacia arriba en la cadena de acciones, empezando con la violación original, el costo de recibir la desaprobación cae rápidamente a cero. Por lo general, la gente no desapruueba a otros cuando éstos dejan de sancionar a la gente que deja de sancionar la violación de una norma.⁴ En consecuencia, deben ejecutarse algunas sanciones por motivos diferentes al del temor a ser sancionados.

¿Existen las normas para promover el interés propio?

Creo que para muchos econosmistas la reacción instintiva ante el reclamo de que la gente está motivada por normas irracionales sería la de que las normas, bajo un examen más profundo, resultarían expresiones disfrazadas, ultra sutiles o vehículos de interés propio. (Gary Becker [1976, pp. 5, 14]) argumenta, por ejemplo, que "los supuestos combinados de comportamiento maximizante, equilibrio de mercado y preferencias estables, usados de manera implacable y resuelta... proveen un marco valioso y unificado para entender *todo* el comportamiento humano." Esta opinión sugiere que las normas existen porque promueven el propio interés por encima de la evasión de las sanciones.

Algunas normas sociales pueden ser útiles individualmente, como, por ejemplo, la norma en contra de beber y comer en exceso. Además, la gente que se ha autoimpuesto normas privadas a su comportamiento puede aliarse para imponerse sanciones mutuas, cada uno, en efecto, pidiéndole a los demás que lo castiguen si se desvía de la norma y preparándose a su vez para castigarlos si los demás no lo castigan. Los Alcohólicos Anónimos son el mejor ejemplo (Kurtz, 1979, p. 215): "Cada miembro de Alcohólicos Anónimos

⁴ El argumento de Akerlof (1976, p. 610) parece apoyarse en la suposición de que las sanciones pueden proseguir por siempre sin perder nada de su fuerza. Cualquiera que viole cualquier regla del sistema de castas, incluyendo a aquél que no haga cumplir las reglas, de inmediato se convierte en un paria. Abreu (1988) nos ofrece un análisis formal basado en una suposición similar. Sé muy poco acerca del sistema de castas para evaluar la validez de la suposición en este caso, pero estoy seguro de que es falsa en los casos que conozco. Las sanciones tienden a perder el vigor en la segunda o tercera etapa de la infracción original.

en vía de recuperación está consciente en todo momento y en cada reunión de que él tiene *tanto* algo que dar *como* algo que recibir de sus compañeros alcohólicos". Sin embargo, la mayoría de las normas no son contratos sociales de este tipo.

También se puede argumentar que las normas sociales son individualmente útiles en el sentido de que éstas ayudan a la gente a economizar costos de decisión. Una simple y mecánica regla decisoria puede, en general y a la larga, tener mejores consecuencias para el individuo que la búsqueda de la óptima decisión. No obstante, este razonamiento confunde las normas sociales y los hábitos. Ciertamente los hábitos son de gran utilidad en el aspecto acabado de mencionar, pero no han sido impuestos por otras personas y su violación tampoco suscita sentimientos de culpa o de ansiedad.

Un argumento ulterior con respecto a que el hecho de cumplir las normas es individualmente racional, es que éstas le dan credibilidad a amenazas que, de otra forma, no serían creíbles. Las normas ayudan, por así decir, a solucionar el problema de la inconsistencia del tiempo. Las "vendettas" no se realizan pensando en una ganancia futura sino que se desatan por ofensas previas. Aunque la propensión a vengarse no está guiada por consecuencias, puede tener buenas consecuencias. Si otra gente cree que yo suelo vengarme, invariablemente, por una afrenta, incluso con gran riesgo para mí, ellos se cuidarán de no ofenderme. Si estas personas creen que reaccionaré a una afrenta sólo cuando me interese hacerlo, no necesitan ser tan cuidadosos. Desde el punto de vista racional, una amenaza no es creíble a menos que la persona que profiere la amenaza esté interesada en llevarla a cabo cuando llegue el momento. Por ejemplo, la amenaza de suicidarse no es racionalmente creíble. Las amenazas respaldadas por un código de honor son muy efectivas, pues éstas serán ejecutadas, incluso, si no son del interés de la persona amenazante.

Esta observación, aunque cierta, no equivale a una explicación sobre la norma de la venganza. Cuando una persona guiada por un código del honor tiene una disputa con otra que está exclusivamente motivada por consideraciones racionales, la primera de ellas se saldrá, muy a menudo, con la suya. Pero en el caso de un conflicto entre dos personas guiadas por el código, ambas saldrían perdiendo si no se pusieran de acuerdo con permitir que el sistema legal resolviera el problema. (Parece que a los mafiosos les va mejor solos en los Estados Unidos que en Sicilia). Puesto que estamos hablando de códigos de honor que son normas sociales compartidas, este último caso es típico. La racionalidad de ceñirse al código reduce, entonces, el deseo de evitar las sanciones mencionadas anteriormente.

De cualquier modo, uno no puede decidir racionalmente el comportarse irracionalmente, incluso si uno sabe que le convendría hacerlo. Parafraseando a Max Weber, una norma social no es como un taxi del cual uno se puede bajar a voluntad. Los seguidores de una norma social le respetan aun en el caso de que no concuerde con sus intereses. En una situación dada puede que sea útil cumplir una norma, pero eso no quiere decir que el cumplirla sea siempre útil. Además, no existe presunción alguna acerca de que la ocasional utilidad de la norma explique su existencia.

Puede resaltarse la diferencia entre la utilidad de las normas y su racionalidad, considerando la explicación de Akerlof sobre por qué los trabajadores se rehúsan a entrenar nuevos trabajadores que han sido contratados con sueldos más bajos. En un análisis de la rigidez salarial, Assar Lindbeck y Dennis Snower (1986) arguyen que la explicación debe buscarse en el interés propio de los trabajadores empleados. Al excluir a los postulantes potenciales, los trabajadores pueden apropiarse en mayor cantidad de los beneficios del monopolio. Entre las armas que están a su disposición para excluir a los desempleados tenemos las siguientes:

“Primero, al ser hostil y al no colaborar con los nuevos, los trabajadores son capaces de hacer que el trabajo de aquellos sea más desagradable de lo que hubiera sido de otro modo, con lo cual suben el salario hasta el monto con que los nuevos desean trabajar. En la práctica, los postulantes toman la precaución de no emplearse por menos sueldo que el de los ya empleados. A este patrón de comportamiento a menudo se le da una explicación sociológica *ad hoc*: las costumbres sociales impiden que los nuevos les “roben” los trabajos a sus camaradas empleados. Sin embargo, nuestra línea de argumento sugiere que estas costumbres pueden atribuirse a la anticipación de la reacción hostil de los que están adentro y que esta reacción procede del comportamiento optimizador de los trabajadores. Segundo, los trabajadores empleados, por lo general, tienen la responsabilidad de entrenar a los nuevos y de esta manera influyen en su productividad. Así que los que están adentro pueden ser capaces de elevar sus demandas salariales al amenazar con dirigir de manera ineficiente los programas de adiestramiento de la empresa e incluso interrumpirlos... En resumen, para incrementar su salario, un trabajador puede pensar que vale la pena amenazar con que se va a convertir en una criatura completamente desagradable.”

Sin duda, puede que el empleado lance la amenaza, pero ¿le creerán? Si un postulante es contratado, ¿será de interés para el trabajador continuar siendo hostil y poco colaborador? Puesto que Lindbeck y Snower (1988, p. 171) creen que “las actividades de hostigamiento son desagradables para los que las practican”, también deberían asumir que los que están afuera reconocerán este hecho y, en consecuencia, el temor del hostigamiento no logrará disuadirlos. Creo que Akerlof tiene la razón cuando dice que se necesita algo como una norma social para respaldar este comportamiento. Aunque es útil, el ostracismo no es racional.

¿Existen las normas para promover intereses comunes?

Entre economistas, aquellos que no están de acuerdo con la racionalidad individual de las normas, principalmente, estarán en favor de la racionalidad colectiva, aduciendo que las normas sociales tienen buenas consecuencias en forma colectiva para aquellos que viven de ellas y que, además, estas consecuencias explican por qué existen las normas. La mayoría de los que escriben sobre este tema probablemente usan el término “socialmente útil” para significar que una sociedad con normas es por lo menos buena para casi todos y sustancialmente mejor para casi todo el mundo comparada con una sociedad carente de normas, tal vez con una cláusula implícita que indique que ninguna otra norma puede producir otras mejoras –Pareto.

Entre aquellos que abogan por la optimalidad colectiva de las normas, Kenneth Arrow (1971, p. 22) es tal vez el más articulado y explícito:

“Es un error limitar la acción colectiva a la acción estatal... Quiero llamar la atención sobre una forma menos visible de acción social: las normas del comportamiento social, incluyendo los códigos éticos y morales. Sugiero como una posible interpretación que éstas son reacciones de la sociedad para compensar el fracaso del mercado. Es conveniente que los individuos confíen en la palabra de otros. Si no hay confianza, sería muy

costoso disponer de sanciones y garantías alternativas; además, habría que renunciar a muchas oportunidades para la mutua cooperación benéfica. Banfield ha sostenido que la falta de confianza es, sin duda alguna, una de las causas del subdesarrollo económico.

Es difícil concebir la compra de confianza de una manera directa (aunque se puede hacer indirectamente, por ejemplo, a un empleado de confianza se le pagará más por ser más valioso); no hay duda de que parece que hay algo de inconsistencia en el propio concepto. Las acciones que no pertenecen al mercado pueden adoptar la forma de un acuerdo mutuo. Pero el arreglo de estos acuerdos y especialmente su extensión continuada a nuevos individuos que entran al sistema social puede ser costoso. Como una alternativa, la sociedad podría proceder a interiorizar estas normas para lograr el acuerdo deseado en un nivel inconsciente.

Existe todo un conjunto de costumbres y normas que igualmente podrían interpretarse como acuerdos para mejorar la eficiencia del sistema económico (en el amplio sentido de la satisfacción de valores individuales) suministrando mercancías para las cuales no se puede aplicar el sistema de precios.⁵

Aduciré tres argumentos en contra de esta opinión. Primero, no todas las normas son mejoras-Pareto. Algunas normas hacen que todos queden *peor* que antes o, por lo menos, no permiten que casi todos mejoren. Segundo, de hecho, no se cumplen algunas normas que harían que todos mejoraran. Tercero, incluso si una norma hace que todos mejoren, esto no explica su razón de ser a menos que también se nos muestre el mecanismo de retroalimentación que especifique de qué manera las buenas consecuencias de la norma contribuyen a su mantenimiento.

Para sustentar el primer argumento, consideraré un número de normas que no parecen ser socialmente útiles en el sentido definido. Siendo las ciencias sociales lo que son, no se pueden dar pruebas concluyentes, pero espero que el impacto total de los contra-ejemplos sean persuasivos.

Las normas de consumo parecen no tener consecuencias útiles. Más bien, las normas de etiqueta implican que todos empeoren al requerir inversiones anti-económicas en comportamientos sin sentido. Sin embargo, permítanme mencionar tres posibles argumentos a favor de la utilidad social de estas normas junto con sus correspondientes objeciones.

Primero, está el argumento de que las reglas de etiqueta cumplen la útil función de confirmar la propia identidad o calidad de miembro de un grupo social. Como la noción de identidad social es elusiva, el argumento es difícil de evaluar, pero posee una debilidad: no explica el porqué estas reglas son tan complicadas como generalmente lo son. Para indicar o confirmar la calidad de miembro de un grupo, bastaría sólo un signo como, por ejemplo, usar una insignia o una corbata. En cambio, para tal fin, existe una inmensa redundancia de signos. La manera de hablar de una persona educada en Oxford difiere del inglés estándar en más formas de las que se requiere para distinguirla como egresada de Oxford.

En segundo lugar, existe el argumento de que la complejidad de las normas tiene una función adicional: mantener alejados y en su puesto a los intrusos y a los nuevos ricos.

⁵ Ver también a Ullmann-Margalit (1977, p. 60).

(Bourdieu 1979). Es fácil imitar un comportamiento particular, pero difícil aprender miles de sutiles y diferentes normas. No obstante, este argumento tropieza con el hecho de que la vida de la clase trabajadora está tan regulada por normas como las clases altas. Aunque a muchas personas de clase media les gustaría pasar por ser miembros de la clase alta, muy pocos intentarían pasar por ser de la clase obrera.

Tercero, la primera y la segunda posición se podrían combinar argumentando que las normas ejecutan simultáneamente las funciones de inclusión y exclusión. El argumento clásico de Evans-Pritchard (1940, p. 120) acerca de los Nuer nos es de gran utilidad: "Un hombre de una tribu ve a la gente de otra tribu como un grupo indiferenciado hacia quienes él tiene un patrón de comportamiento indiferenciado, aunque él se vea como un miembro de un segmento de su propio grupo." La distinción armoniosa y el arte de usar trucos sin violar las reglas dentro de un grupo es compatible con la "solidaridad negativa" para con los extraños. Esta opinión es más plausible, pero no señala realmente los beneficios sociales del cumplimiento de las normas. No está claro, por qué la clase trabajadora, como un todo, se beneficiaría del hecho de contener una variedad infinita de subculturas locales, todas ellas reconocibles como de la clase obrera aunque sutilmente diferentes unas de otras de tal forma que sólo sus integrantes las pueden entender. Tampoco está claro que las variedades locales suministren beneficios colectivos a los miembros de la subcultura. Se podría decir, tal vez, que las normas son útiles para limitar el número potencial de socios de interacción a un subconjunto pequeño y manejable y de esta forma contribuir a un mayor foco y consistencia de la vida social. Una comunidad de normas sería, entonces, un poco parecida a un equilibrio de convenciones, ya que es importante que los socios de uno limiten a *sus* socios utilizando el mismo recurso. Sin embargo, esta explicación no logra dar cuenta de la tonalidad emocional de las normas ni de su capacidad de inducir el comportamiento auto-destructivo.

Consideremos, como un segundo ejemplo, las normas sociales que van en contra del comportamiento "contrario a la naturaleza". Algunas de estas normas, como aquellas en contra del canibalismo y del incesto, son buenas candidatas para normas de beneficio colectivo. Todos se benefician de una norma que obligue a la gente a buscar el alimento en cualquier sitio menos en la otra gente.⁶ Las normas en contra del incesto pueden ser óptimas desde un número de perspectivas: individuales, colectivas o genéticas. En oposición a lo anterior, las normas en contra de la sodomía sólo involucran restricciones perjudiciales a la libertad y ningún beneficio. Estas normas hacen que todos empeoren. Puede que las normas en contra de la homosexualidad, bajo condiciones de superpoblación, también hagan que todos empeoren.

Muchas normas sociales en contra de los variados usos del dinero tampoco parecen ser colectivamente racionales. Consideren la norma en contra de abordar a una persona que está haciendo cola en el paradero del bus y ofrecerle comprar el puesto. Nadie saldría perjudicado con esta acción. La otra gente en la fila no perdería su lugar. La persona a quien se le hizo la oferta es libre de rechazarla. Si la práctica prohibida se permite, con seguridad algunos ganarían: la norma no crea una mejoría- Pareto. Sin embargo, no puedo asegurar que haría que todos empeoraran porque algunos de los individuos saldrían perdiendo con la abolición de la norma. Tal interrogante sólo podría tener respuesta en un modelo de equilibrio general el cual, hasta donde yo sé, no existe.

⁶ Nótese que la norma no puede justificarse con la racionalidad individual del "ojo por ojo": si yo me como a alguien no tengo motivo para temer que, en una ocasión ulterior, esa persona me pueda comer.

La norma que impide que aceptemos o hagamos ofertas de cortar el césped de otros por dinero, parece más prometedora. Piensen en una comunidad suburbana en donde todas las casas tienen prados pequeños del mismo tamaño.⁷ Supongan que uno de los propietarios está dispuesto a pagarle al hijo del vecino diez dólares por cortar el césped pero no más. El preferiría emplear media hora cortando su propio césped a pagar once dólares para que alguien más lo haga. Ahora imaginen que a esta misma persona alguien le ofrece veinte dólares por cortar el prado del vecino. Es fácil imaginar que se rehusará, probablemente algo indignado. Pero, ¿por qué el podar un prado vale diez dólares o menos, mientras que el podar otro prado idéntico vale veinte dólares o más?

Thaler (1980) sugirió, como posible explicación, que la gente evalúa las pérdidas y ganancias de las que se priva de manera diferente. (Las compañías de tarjetas de crédito explotan esta diferencia cuando insisten en que los almacenes anuncien los descuentos al contado en lugar de los recargos a las tarjetas. El dueño de casa se afecta más con los gastos de bolsillo en los que incurriría si le pagara a alguien podar su césped que con la pérdida de una ganancia inesperada. Pero la historia no puede terminar aquí porque todavía no brinda una explicación de por qué el propietario se indigna con la propuesta. Parte de la respuesta puede residir en el hecho de que él no se considera el tipo de persona que corte el césped de otros por dinero. "Eso no se hace", para usar una frase reveladora que a menudo acompaña a las normas sociales.

Se puede argüir que la norma sirve para un propósito ulterior. Las relaciones sociales entre vecinos se perturbarían si las diferencias de dinero se expusieran de manera evidente y si algunos trataran a los otros como a sus asalariados. Una consecuencia inesperada de muchos tratos monetarios entre vecinos podría ser la pérdida del comportamiento espontáneo de ayuda mutua que es uno de los principales beneficios de vivir en una comunidad. Al evitar este tipo de arreglos, la norma protege a la comunidad.

Sin embargo, la norma también podría tener un aspecto más deshonroso. La norma en contra de ostentar la propia riqueza puede ser sólo un caso especial de una norma de más alto rango: *No saque pecho*. "No crea que usted es mejor que nosotros y, sobre todo, no se comporte de tal forma que nos haga pensar que usted cree que es mejor que nosotros." (Sandemose 1936). Esta norma, que prevalece en muchas comunidades pequeñas, puede tener muy malas consecuencias. Puede desestimular al dotado a no usar sus talentos y si, no obstante, los usa puede acarrear el estigma sobre él. (Thomas 1973, pp. 643-44) Al proteger a la comunidad, la norma sofoca al progreso.

Es plausible que las normas de reciprocidad sí tengan, en general, buenas consecuencias. Sin embargo, incluso en este caso, hay contra-ejemplos, ya que estas normas pueden convertirse en el objeto de una manipulación estratégica. Un ejemplo extremo de tal ambiguo altruismo se encuentra en la descripción de Colin Turnbull acerca del don y del sacrificio en esta sociedad entre los indigentes ik de Uganda:

"Estas no son expresiones de la tonta creencia de que el altruismo es, a la vez, posible y deseable: son armas, agudas y agresivas, que pueden emplearse para diferentes usos. Pero el propósito para el cual está diseñado el don puede frustrarse por la no aceptación de éste y mucha de la ingenuidad ikeniana se dedica a frustrar al posible frustrador. Por su-

⁷ Estoy en deuda con Amos Tversky por sugerirme esta situación como un ejemplo de normas sociales.

puesto que el objetivo es construir toda una serie de obligaciones para que en tiempo de crisis se pueda tener un número de deudas que se pueden cobrar y, con suerte, una de ellas puede ser recuperada. Para este propósito, teniendo en cuenta las circunstancias de la vida ikeniana, se justificaría un sacrificio considerable hasta los mismos límites del nivel mínimo de supervivencia. Pero un sacrificio que puede ser rechazado es inútil y de esta forma se tiene el extraño fenómeno de personas habitual y singularmente egoístas que se salen de su camino para "ayudarse" mutuamente.

De hecho, ellos se están ayudando a sí mismos y esta ayuda puede ser resentida en un extremo, pero es prestada de tal forma que no puede ser rechazada porque ya ha sido dada. Alguien, sin que se le pida, puede arar el campo de otro en ausencia de éste, o reconstruir una empalizada o ayudar a construir una casa que un hombre y su esposa hubieran podido fácilmente hacer sin ayuda. Una vez, vi tantos hombres empajando un techo que éste estuvo en grave peligro de derrumbarse y no valieron las protestas del dueño de la casa. Al hacer el trabajo, se incurrió en una deuda, la cual se constituía en una buena razón para recelar de los vecinos. Lokeléa siempre se hizo impopular al aceptar tal ayuda y pagarles a sus colaboradores ahí mismo con comida (la cual el viejo zorro sabía que ellos no podrían resistir), lo que inmediatamente anulaba la deuda."⁸

De la misma manera, puedo intentar beneficiarme de la norma condicional que establece que si yo le doy algo a un amigo en Navidad, él tiene la obligación de corresponder. Supongan que el amigo es adinerado y que hay una norma que dice que la gente más rica debe dar más en términos absolutos (aunque se le permita dar menos en términos relativos).

Entonces puede explotar la situación en mi provecho si soy el primero en dar el regalo.

Se dice que las normas de retribución prestan la función social de resolver los conflictos y reducir el nivel de violencia por debajo de lo que de otra manera hubiera sido. Habrá menos peleas en las sociedades reguladas por códigos de honor, puesto que todos daban que éstas pueden tener consecuencias desastrosas. (Boehm, 1984, p. 88) Pero no está claro si esto es bueno. Probablemente uno podría deshacerse de casi todo el comportamiento criminal si todos los delitos fueran castigados con la pena de muerte, pero el costo de crear este régimen del terror sería prohibitivo. Tampoco está claro que haya menos violencia en una sociedad acosada por las *vendettas* que en un estado de naturaleza no regulado. En el estado de naturaleza se supone que la gente es racional. De ahí que habría menos violencia porque la gente no le haría daño a otros para vengarse. Así mismo, los códigos de honor generan peleas porque el honor se logra mediante temeridad (*brinkmanship*) y la manifiesta voluntad de correr el riesgo de iniciar una lucha encarnizada (Boehm, 1984, p. 146). Por otro lado, el estado de naturaleza podría ser más violento porque la gente no temería que los otros se desquiten sólo para vengarse. El efecto neto no pasa de esa conjetura, ya que el estado de naturaleza no es realmente una noción bien definida.

⁸ Turnbull (1972, p. 146). Estas estrategias se emplean universalmente. Cuando estaba terminando este ensayo, me topé en una novela de crimen (Engel, 1986, p. 155) con un pasaje que apunta hacia lo mismo: "Decidí retirarme lo antes posible. Le había hecho un favor a Pete y no valía la pena permitirle que me lo agradeciera. Era más negociable de la otra forma. Oí que me llamaba mas continué mi camino."

Considerese a continuación el siguiente análisis de Akerlof sobre la norma en contra de los sistemas salariales en dos niveles. Esta norma no parece beneficiar a los trabajadores empleados aunque perjudiquen tanto a los patronos como a los desempleados que tienen un interés común en tales sistemas. Si los trabajadores empleados tienen buenas razones para pensar que los nuevos trabajadores deprimirían sus salarios, el código de honor goza de un buen sentido en términos colectivos al menos con respecto a los intereses de corto alcance del grupo local de trabajadores. Sin embargo, la sociedad como un todo podría perjudicarse debido al desempleo generado por la práctica. En ese caso, los códigos de honor incorporarían soluciones para los problemas de acción local colectiva generando a la vez un problema de orden superior.

Argumentos algo similares se aplican a la norma en contra del aumento forzado de producción (*rate-busting*)*. Se ha afirmado que esta norma se debe al puro conformismo (Jones 1984) o a la envidia (Schoeck, 1987, pp. 31, 310). La explicación alternativa obvia es que la norma es una respuesta colectiva óptima a la presión constante de la dirección para cambiar las tasas unitarias [de producción] (*piece-rates*). Los trabajadores a menudo opinan que cualquier incremento en la producción inducirá a la dirección a reducir las tasas. Está por verse, sin embargo, si este argumento no es más que una racionalización de la envidia. Como decía un famoso *stakhanovista* (*rate-buster*)**: "Hay tres clases de hombres: 1) Aquellos que pueden y quieren; 2) aquellos que no pueden y sienten envidia; 3) aquellos que pueden y no quieren —¡están locos!" (Dalton, 1948, p. 74) A los de la tercera categoría presumiblemente los mueve la solidaridad y las normas de justicia.

Este asunto no se puede tratar separadamente del comportamiento de la dirección. Por una parte, tiene el manifiesto incentivo de dejar bien en claro que ellos nunca reducirán las tasas como consecuencia del aumento en el esfuerzo. "Los cambios en las tasas unitarias en la Western Electric Company... no se basan en las ganancias del trabajador. La política de la compañía es que las tasas unitarias no se cambiarán a menos que haya un cambio en el proceso de manufactura." (Dickson y Roethlisberger, 1939, p. 534).

Por otra parte, ¿cómo puede hacer la dirección para que le crean esta promesa? Ellos no se pueden comprometer a que nunca van a introducir nuevos métodos de producción, ni probar fácilmente que un nuevo método no es sólo un subterfugio para cambiar las tasas. Un ingeniero bien informado escribió que "yo estaba visitando la Western Electric Company que tenía la reputación de nunca disminuir las tasas. Nunca lo hizo. Si se descubría que algún proceso en la manufactura pagaba más de lo que parecía correcto por el tipo de trabajo allí empleado —en otras palabras, si los que ajustaban los precios juzgaban incorrectamente— esa parte en particular se le asignaba a los ingenieros para que la residenciaran y después se le fijaba una nueva tasa." (Mills, 1946, p. 9, citado después en Roy, 1952). Sabiendo que la dirección tiene la capacidad de tomar medidas de esta clase, los trabajadores tienen razón en ser escépticos.

Surgen tres conclusiones: primera, tanto la dirección como los trabajadores se beneficiarían si se encontrara la manera de distinguir entre cambios "buenos" y "malos" de las tasas unitarias. Segunda, la colectividad obrera en conjunto se puede beneficiar de la norma en contra del *stakhanovismo* dado que la dirección no puede, de manera creíble, comprometerse

* I.e.: mediante la reducción individual —y colectivamente reprobada— de la tasa de tiempo de producción para la tarea asignada (F. U.)

** En ausencia de un término castizo para "rate-buster" hemos empleado figurativamente el de "stakhanovista", quien, a diferencia del "rate-buster", gozaba de aprobación colectiva. (F. U.).

terse a mantener esas tasas. Tercero, sin embargo, la norma puede ir en contra del interés de la sociedad en su conjunto incluyendo a la clase obrera como un todo, si la pérdida de productividad causada por la norma es lo suficientemente seria⁹. Aun concediendo que la norma representa la solución exitosa de un problema de acción colectiva dentro de la empresa, podría crear un nuevo problema entre empresas.

Creo que estos ejemplos, en el peor de los casos, demuestran que la utilidad social de las normas sociales no se puede dar por sentado. Pienso, de hecho, que he mostrado más que eso. Aunque cada uno de mis argumentos acerca de la no-optimalidad puede ser discutido y los hechos pueden ser representados y explicados en diferentes formas, creo que es muy difícil refutar el impacto acumulado de estos argumentos.

Una segunda estrategia para atacar la aserción de que las normas sociales surgen de la racionalidad colectiva es imaginar algunas normas socialmente útiles que, de hecho, no existen. Si se escogiera, por un amplio margen, al transporte público por sobre el privado, las carreteras estarían menos congestionadas y todos gastarían menos tiempo en movilizarse compensando así la incomodidad. No obstante, no existe una norma social para usar el transporte público en las ciudades congestionadas. En muchos países en vías de desarrollo, motivos privados de seguridad crean el incentivo de tener familias numerosas aunque el efecto agregado sea la superpoblación y la presión sobre los recursos. Sin embargo, no hay ninguna norma que prohíba tener muchos hijos. El Japón aparentemente ha impuesto la norma de "comprar lo japonés", pero otros países han tenido menos éxito. La pequeña aldea italiana descrita por Edward Banfield (1958) seguramente se habría beneficiado con una norma que prohibiera la corrupción. En cambio, tenía lo que parece haber sido una norma en contra del comportamiento cívico. Nadie frecuentaría a una persona lo suficientemente estúpida que no violara la ley si pudiera salirse con la suya. Los criminales se podrían beneficiar de un mínimo de solidaridad entre ellos. Un libro acerca de los astutos de Brooklyn sugiere, sin embargo, que tan pronto estás en problemas, eres olvidado: no hay honestidad entre ladrones (Pileggi 1986). Se alienta al lector para que piense en otros ejemplos.

Una tercera estrategia es la de criticar el impacto explicativo de los beneficios colectivos de las normas sociales. En ausencia de un mecanismo que establezca vínculos entre los beneficios y la emergencia o perpetuidad de la norma, no podemos saber si éstas prevalecen por accidente. Los científicos sociales deberían sospechar de las teorías de la sociedad que nieguen la posibilidad de los beneficios accidentales. Además, y tal vez más importante, la naturaleza benéfica u óptima de la norma a menudo suscita polémica. Es sólo un poco exagerado decir que cualquier economista que valga la pena podría contar una historia –es decir, producir un modelo, basado en varios supuestos simples– que pruebe los beneficios individuales o colectivos derivados de la norma. La facilidad con que tales "historias así-es" se pueden contar, sugiere que deberíamos mostrarnos escépticos ante ellas. Confiaríamos más en los beneficios si se pudiera demostrar un mecanismo.

No existen muchos candidatos plausibles para un mecanismo de retroalimentación. El refuerzo individual no funciona aquí porque los beneficios son más colectivos que individuales. Una mejor alternativa parece ser la variación al azar y la selección social.¹⁰ Desde este punto de vista, las normas sociales surgen por accidente. Las sociedades que por

⁹ Como observador-participante en un taller de maquinaria, Roy (1952) encontró pérdidas sustanciales debido a deliberados esfuerzos subóptimos.

¹⁰ Faia (1986) tiene una buena discusión sobre el (muy limitado) alcance de los casos en los que los argumentos de selección social tienen sentido.

desaparecen o imitan las normas de los competidores más exitosos. Bien sea que las sociedades exitosas procedan mediante conquista militar o competencia económica, el resultado final es el mismo. El argumento es popular pero débil. Las normas del fuerte no son en general adoptadas por el débil ni el débil siempre desaparece en la competencia con el fuerte. Grecia fue conquistada por Roma, pero Roma asimiló más normas griegas que el caso contrario. Cuando China fue conquistada por los bárbaros, éstos últimos terminaron asimilando y defendiendo la cultura que habían conquistado. Hoy en día, muy pocos países en vía de desarrollo están adoptando las normas y los hábitos de trabajo que fueron una condición para el crecimiento económico de occidente ni tampoco hay ninguna señal de que estos países vayan a desaparecer.

Estos argumentos no quieren decir que el fuerte alegato sobre la utilidad de las normas sociales sea irrelevante para su explicación. Considero que es muy difícil creer que la existencia de las normas de reciprocidad y cooperación no tienen *nada* que ver con el hecho de que sin ellas, la civilización, tal como la conocemos, no existiría. Sin embargo, es por lo menos un ejercicio intelectual muy útil tomar la opinión más austera y acariciar la idea de que la civilización debe su existencia a una afortunada coincidencia. Desde este punto de vista, las normas sociales surgen de propensiones y disposiciones psicológicas que, tomadas por separado, no se puede presumir que sean útiles aunque interactúen por casualidad, de tal forma que los efectos útiles se produzcan.

¿Existen las normas para fomentar la adaptabilidad genética?

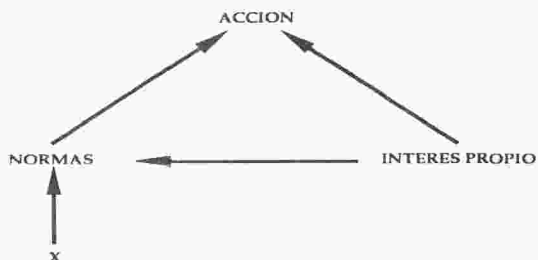
El argumento final en contra de la autonomía de las normas es que ellas le deben la existencia a su contribución a la aptitud genética. No conozco declaraciones específicas sobre este punto de vista. Sin embargo, algunos escritores han adoptado esta posición con respecto a una cuestión íntimamente relacionada con la anterior, a saber: las emociones de culpa y vergüenza que sustentan al comportamiento guiado por la norma. (Trivers, 1971; Hirschleifer, 1987; Frank, 1988). Chagnon (1988) arguye que la venganza se puede explicar como un comportamiento maximizador de adaptabilidad, pero no considera de manera explícita a las normas de la venganza. Sé muy poco acerca de biología evolutiva como para evaluar estas afirmaciones. No obstante, me gustaría registrar mi escepticismo y hacer unas pocas observaciones generales inspiradas en gran parte por Kitcher (1975).

Las explicaciones evolutivas no adoptan la forma limitada: "El rasgo X existe porque maximiza la adaptabilidad genética del organismo." La forma general de estas explicaciones es más bien: "X existe porque hace parte de una solución de conjunto que el algún momento maximizó la aptitud genética del organismo." Esta última forma considera dos hechos que la primera excluye. Primero, existe el fenómeno omnipresente de la *pleiotropía*. La tendencia a someterse a la norma social, podría desviarse de la aptitud genética y, sin embargo, ser retenida por la selección natural si se trata del subproducto de un gene cuyo producto principal es altamente benéfico. Segundo, la forma general considera los retrasos (lags) de tiempo. Una norma social puede tener una adaptación inadecuada hoy en día y, sin embargo, haber estado adaptada al estadio de la historia cuando el genoma humano evolucionó y, debido a propósitos prácticos, fue fijado.

Cuando dije que las normas podían deber su existencia a "las propensiones y disposiciones psicológicas", una réplica natural sería decir que éstas, a su vez, deben ser explicables en términos de adaptabilidad genética. Permítanme reconocer este punto siempre y cuando que la explicación pueda asumir esta forma general. Sin embargo, los que abogan por las

explicaciones evolutivas, usualmente tienen la forma más limitada en mente. No estoy diciendo que al hacer esto siempre estén equivocados si no que ellos no pueden dar por sentado que siempre exista una explicación de la forma limitada. Lo que es cierto es que casi siempre se puede contar una historia plausible de la forma limitada. No obstante, de nuevo, la facilidad con que tales historias aparecen debería instarnos a ser cautelosos con ellas.

Permítanme resumir la discusión en un diagrama:



Creo que tanto las normas como el interés propio participan de las explicaciones cercanas a la acción. Hasta cierto punto, la selección de la norma que uno acepta puede también tener su explicación en el interés propio. Inclusive si la creencia en la norma es sincera, la elección de una norma entre las muchas que podrían ser relevantes, puede ser un acto inconsciente dictado por el interés propio. O uno puede acatar la norma por temor a las sanciones que provocarían su violación. Pero no creo que el interés propio suministre la explicación completa al apego a las normas. Tiene que haber alguna explicación adicional, X, de por qué existen las normas. He debatido varios candidatos para X y descubierto que todos son insatisfactorios. No tengo una versión propia que ofrecer. En particular, no tengo sugerencias acerca de cómo surgen y desaparecen las normas. Sugiero, sin embargo, que una buena estrategia de investigación podría ser el análisis del papel que juegan las emociones en el mantenimiento de las normas sociales. También valdría la pena estudiar más los tan a menudo ignorados fenómenos de la envidia y el honor.

Por último, la teoría psicológica del conformismo debería apuntar hacia este asunto.

Traducción: *Leonor Bahamón de La-Rotta*
 Revisión y corrección: *Fernando Uricoechea*

Bibliografía

- Abreu, D. (1988). On the theory of infinitely repeated games with discounting. *Econométrica* 56, 383-96.
- Ainslie, G. (1982). A behavioral economic approach to the defense mechanisms: Freud's energy theory revisited. *Social Science Information* 21:735-79.
- Ainslie, G. (1984). Behavioral economics II: motivated involuntary behavior. *Social Science Information* 23: 247-74.
- Ainslie, G. (1986). Beyond microeconomics. In J. Elster, ed., *The Multiple Self*, pp. 133-76. Cambridge: Cambridge University Press.
- Akerlof, G. (1976). The economics of caste and of the rat race and other woeful tales. *Quarterly Journal of Economics* 90: 599- 617.
- Akerlof, G. (1980). A theory of social custom, of which unemployment may be one consequence. *Quarterly Journal of Economics* 94: 749-75.

- Arrow, K. (1971). Political and economic evaluation of social effects and externalities. In M. Intriligator, ed., *Frontiers of Quantitative Economics*, pp. 3-25. Amsterdam: North-Holland.
- Axelrod, R. (1986). An evolutionary approach to norms. *American Political Science Review* 80: 1095-1111.
- Banfield, E. G. (1958). *The Moral Basis of a Backward Society*. New York: The Free Press.
- Barry, B. (1979). *Sociologists, Economists and Democracy*, 2nd. ed. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, G. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. University of Chicago Press.
- Boehm, C. (1984). *Blood revenge. The anthropology of feuding in Montenegro and other tribal societies*. University of Kansas Press.
- Bourdieu, P. (1979). *La Distinction*. Paris: Editions de Minuit.
- Chagnon, N. (1988). Life histories, blood revenge, and warfare in a tribal population. *Science* 239: 985-992.
- Coleman, J. S. (1982). Systems of trust. *Angewandte Sozialforschung* 10: 277-300.
- Dalton, M. (1948). The industrial "rate-buster": a characterization. *Applied Anthropology* (Winter): 5-18.
- Deutsch, M. (1985). *Distributive Justice*. New Haven: Yale University Press.
- Djilas, M. (1958). *Land without Justice*. London: Methuen.
- Durkheim, E. (1958). *The Rules of Sociological Method*. Glencoe, Ill: The Free Press.
- Edgerton, R. (1985). *Rules, Exceptions and the Social Order*. Berkeley: University of California Press.
- Elster, J. (1988). Is there (or should there be) a right to work? In A. Guttman, ed., *Democracy and the welfare state*, pp. 53-78. Princeton University Press.
- Elster, J. (1989). *The Cement of Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Engel, H. (1986). *A City Called July*. New York: Penguin Books.
- Evans-Pritchard, E. (1940). *The Nuer*. Oxford: Oxford University Press.
- Fenichel, O. (1945). *The Psychoanalytic Theory of Neurosis*. New York: Norton.
- Frank, R. K. (1988). *Passions within Reason*. New York: Norton.
- Gambetta, D. (1987). *Did They Jump or Were they Pushed?* Cambridge: Cambridge University Press.
- Gouldner, A. (1960). The norm of reciprocity. *American Sociological Review* 25: 161-78.
- Hasluck, M. (1954). *The Unwritten Law in Albania*. Cambridge University Press.
- Hirschleifer, J. (1987). On the emotions as guarantors of the ethics and promises. In J. Dupré, ed., *The Latest on the Best*, pp. 307-26. M. I. T. Press.
- Hume, D. (1751). *An Enquiry Concerning the Principles of Morals*.
- Jones, S. F. (1984). *The Economics of Conformism*. Oxford: Blackwell.
- Kahn, A. Lamm, H. and Nelson, R. (1977). Preferences for an equal or equitable allocator. *Journal of Personality and Social Psychology* 35: 837-44.
- Kahneman, D., Knetsch, J. and Thaler, R. (1986). Fairness and the assumptions of economics. *Journal of Business* 59: S285-S300.

- Kitcher, P. (1985). *Vaulting Ambition*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Kurtz, E. (1979). *Not-God: A history of Alcoholics Anonymous*. Center City, Minnesota: Hazelden Educational Services.
- Laurin, U. (1986). *Pa Heder och Samvete*. Stockholm: Norstedts.
- Lindbeck, A. and Snower, D. J. (1986). Wage rigidity, union activity and unemployment. In W. Beckerman, ed., *Wage Rigidity and Unemployment*, pp. 97-126. London: Duckworth.
- Lindbeck, A. and Snower, D. J. (1988). Cooperation, harassment and involuntary unemployment. *American Economic Review* 78: 167-88.
- McDonald, I. M. and Solow, R. (1981). Wage bargaining and employment. *American Economic Review* 71: 896-908.
- Messick, D. M. and Sentis, K. (1983). Fairness, preference, and fairness biases. In D. M. Messick and K. Cook. eds., *Equity Theory*, pp. 61-94. New York: Praeger.
- Mikula, G. (1972). Gewinnaufteilung in Dyaden bei variiertem Leistungsverhältnis. *Zeitschrift für Sozialpsychologie* 3: 126-33.
- Miller, W. (forthcoming). *Bloodtaking and Peacemaking. Society and the Disputing Process in Medieval Iceland*. To be published by the University of Chicago Press.
- Mills, J. (1946). *The Engineer in Society*. New York: Nostrand.
- Mitchell, D. J. (1986). Explanations of wage inflexibility. In W. Beckerman, ed., *Wage rigidity and unemployment*, pp. 43-76. London: Duckworth.
- Pileggi, N. (1986). *Wiseguy*. New York: Pocket Books.
- Roethlisberger, F. J. and Dickson, W. J. (1939). *Management and the Worker*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Roy, D. (1952). Quota restriction and goldbricking in a machine shop. *American Journal of Sociology* 67: 427-42.
- Sandemose, A. (1936). *A Fugitive Crosses his Track*. New York: Knopf.
- Schoeck, H. (1987). *Envy*. Indianapolis: Liberty Press.
- Swenson, P. (1989) *Fair Shares*. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press.
- Thaler, R. (1980). Towards a positive theory of consumer behavior. *Journal of Economic Behavior and Organization* 1:39-60.
- Thomas, K. (1973). *Religion and the Decline of Magic*. Harmondsworth: Penguin.
- Tocqueville, A. de (1969). *Democracy in America*. New York: Anchor Books.
- Trivers, R. E. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology* 46:35-57.
- Turnbull, C. (1972). *The Mountain People*. New York: Simon and Schuster.
- Tversky, A. and Kahneman, D. (1981) The psychology of choice and the framing of preferences. *Science* 211: 4353-58.
- Ullmann-Margalit, E. (1977). *The Emergence of Norms*. Oxford University Press.
- Veyne, P. (1976). *Le Pain et le Cirque*. Paris: Editions du Seuil.
- Waller, W. (1937). The rating and dating complex. *American Sociological Review* 2: 727-34.
- Yaari, M. and Bar-Hillel, M. (1987). Judgments of justice. (Unpublished manuscript).
- Zajac, E. P. (1985). Perceived economic justice: the example of public utility regulation. In H. P. Young, ed., *Cost Allocation*, pp. 119-53. Amsterdam: North-Holland.

Racionalidad y normas sociales

Resumen

Las ciencias sociales incluyen dos subculturas diferentes. Para los economistas y para los científicos políticos, la hipótesis privilegiada para explicar el comportamiento es la de la racionalidad instrumental. Para los sociólogos y para los antropólogos, el supuesto según el cual la conducta está guiada por normas sociales tienen un status igualmente privilegiado. Si bien cada campo reconoce anomalías dentro de su propio paradigma y le concede por lo menos un mínimo de valor al otro, la idea de buscar una integración completa de las dos perspectivas es rara. El presente trabajo procura dar ciertos pasos en esa dirección.

El individualismo metodológico es una premisa para el establecimiento de comunicación entre los dos campos. Si quienes proponen la teoría de las normas insisten en formular sus opiniones dentro de un marco holista, fracasarán en comunicarse con los teóricos de la elección racional. En particu-

lar, la *interacción* entre normas sociales y racionalidad orientada hacia resultados no será inteligible a menos que ambos estén situados al nivel del individuo.

Formular la teoría de las normas sociales en términos individualistas no implica que las normas sean "fundamentalmente" o "realmente" una expresión de racionalidad. Aunque algunos aspectos del comportamiento guiado por normas pueden ser explicados en términos de raciocinio orientado hacia resultados, los aspectos más importantes no se prestan para esta clase de reduccionismo. Tampoco es plausible asumir que las normas pueden ser reducidas a la racionalidad colectiva, e.g. concebir las normas como compensando fallas del mercado. Un aspecto importante y sorprendente de las normas es que ellas pueden inducir un comportamiento que es contrario tanto al interés propio individual como al interés de grupo.

Rationality and Social Norms

Abstract

The social sciences include two different subcultures. For economists and political scientists, the privileged hypothesis for explaining behavior is that of instrumental rationality. For sociologists and anthropologists, the assumption that behavior is guided by social norms has a similarly privileged status. Although each camp recognizes anomalies within its own paradigm and accords at least a minimal value to the other, the idea of seeking a full-fledged integration of the two perspectives is rare. The present paper attempts to make some steps in that direction.

Methodological individualism is a premise for establishing communication between the two camps. If the proponents of norms theory insist on formulating their views within a holist framework, they will fail to engage with rational-choice

theorists. In particular, the interaction between social norms and outcome-oriented rationality will not be intelligible unless both are located at the level of the individual.

To state the theory of social norms in individualist terms does not imply that norms are "ultimately" or "really" an expression of rationality. Although some aspects of norm-guided behavior can be explained in terms of outcome-oriented reasoning, the more important aspects do not lend themselves to this kind of reductionism. Nor is it plausible to assume that norms can be reduced to collective rationality, e.g. to view norms as compensating for market failures. An important and puzzling aspect of norms is that they can induce behavior that is contrary both to individual self-interest and to group interest.