

Normas sociales y racionalidad

Wilfredo Mañá Serra

Departamento de Lógica y Filosofía de la Ciencia
UNED. Madrid
wmana@hotmail.com

Resumen:

Cumplir una norma supone una constricción de la voluntad más que un ejercicio de la racionalidad. Por otra parte, la creación intencional (racional) de normas parece cubrir solo un mínimo del conjunto de las pautas que ordenan la conducta social; la mayor parte se forman en procesos no intencionales. Por lo tanto, puede pensarse que la racionalidad se encuentra habitualmente con normas que le son ajenas y, a la inversa, que la mayoría de las normas no son racionales. Este trabajo pretende aclarar el vínculo entre la existencia objetiva de normas y el ejercicio efectivo de la racionalidad.

Palabras claves: normas legales, normas convencionales, racionalidad, espontaneidad.

Social Norms and Rationality

Abstract:

The observance of a norm entails constraining the will more than it entails exercising rationality. Furthermore, the intentional (rational) creation of norms seems to cover only a subset of the complete set of rules that order social behavior; most of these norms emerge from non-intentional processes. Therefore, rationality could come up against norms that are foreign to it; conversely, most norms are not rational. The present paper seeks to elucidate the link between an objective existence of norms and an effective exercise of rationality.

Keywords: legal norms, conventional norms, rationality, spontaneity.

Introducción

Este trabajo se ocupa, en parte, de asuntos propios de la sociología o la psicología social. La perspectiva es filosófica, esto es, estudia relaciones conceptuales implícitas en las situaciones que dichas ciencias estudian de manera empírica. Trataremos de aclarar las relaciones entre racionalidad y seguimiento de normas (entre las acciones que llamamos racionales y aquellas que obedecen o se ajustan a una pauta externa al individuo) partiendo de la aparente oposición entre ambas. Una forma concisa de presentar dicha oposición es la siguiente: difícilmente diríamos que alguien que obedece a pie juntillas una norma (esto es, de manera automática y sin atender a fines ni consecuencias) está actuando de manera racional; en cambio, alguien que evaluara el propósito de las normas como condición para acatarlas, sería seguramente considerado un actor racional, pero su conducta ya no parecería un buen ejemplo de lo que se entiende por “seguir una norma”. Da la impresión de que si, como pensaba Kant, el ejercicio de la racionalidad implica autonomía¹, entonces las normas se tornan superfluas, salvo para aquellos que por carecer de esta autonomía necesitan de reglas externas como de una especie de racionalidad postiza.

La verdad, como suele ocurrir, está entre ambos extremos: sería tan ineficaz o peligroso actuar solo por estricta observancia de las normas, sin criticarlas o revisarlas, como fiarse únicamente y en toda circunstancia del propio juicio. En el primer caso, la transformación inevitable de las situaciones sociales nos expondría al riesgo de actuar de manera ineficaz o incluso contraproducente por seguir normas ya obsoletas (en las que no están previstos dichos cambios); en el segundo, cada acción exigiría un esfuerzo en la obtención de información relevante y en el cálculo que, además de costoso, sería seguramente insuficiente y conduciría también a resultados inciertos.

1 “La *autonomía* de la voluntad es el único principio de todas las leyes morales y de los deberes que les corresponden; por el contrario, toda *heteronomía* del arbitrio, no solo no funda obligación alguna, sino que más bien es contraria a su principio y a la moralidad de la voluntad. El único principio de la moralidad consiste en la independencia de toda materia de la ley (es decir, de un objeto deseado), y al mismo tiempo en la determinación del albedrío mediante la mera forma legislativa universal de la cual una máxima debe ser capaz. Pero aquella *independencia* es la libertad en sentido *negativo*; en cambio esta *legislación propia* de la razón pura y como tal práctica, es la libertad en sentido *positivo*”. (Emmanuel Kant: *Crítica de la razón práctica*, tr. María D. Granja Castro, México D.F., Universidad Autónoma de México, 2001 [1788], p.32).

Aquí presentaré el concepto de “norma social”, distinguiéndolo de otros tipos de normas, como las normas legales, las convenciones o los hábitos, y destacando los aspectos más importantes en relación con lo que pueda entenderse como acción racional. A continuación revisaré el concepto de racionalidad en su forma “clásica” y algunas críticas al mismo. Con ambas exposiciones como fondo, indicaré luego mis propias ideas en lo relativo a la aparente oposición presentada al principio.

1. Normas sociales

Las normas sociales son, conceptualmente, un tipo especial dentro del conjunto general de las diversas pautas que ordenan la conducta de los individuos. Entre estas pautas hay normas legales, reglamentos, reglas de juego, escuelas, tendencias, técnicas, modas, hábitos o prescripciones religiosas. Todas estas variantes contienen instrucciones para que alguien actúe de cierta manera en el marco de una determinada situación y, con frecuencia, también se estipulan sanciones positivas o negativas en función del seguimiento o no de la pauta. Los tres elementos fundamentales vinculados en este esquema general son agente, circunstancia y acción, los tres entendidos de forma típica, ya que las reglas no contienen normalmente referencias a entes individuales, sino a abstracciones y a roles: qué debe hacer un jugador de fútbol cuando tira un penalti, cómo debe conducirse un vehículo en una rotonda, cómo debe vestirse un maestro de escuela, qué debe hacer un padre ante la mala o buena conducta de su hijo, cómo debe comportarse un anfitrión, cómo debe comportarse un invitado, etc.

Ahora bien, las normas sociales, como tipo específico dentro de la gran variedad de reglas que pueden estar asociadas a la conducta de los individuos, no resultan fáciles de definir. Hay una tendencia dicotómica a considerarlas bien como un mecanismo de coordinación social, bien desde el punto de vista prescriptivo del derecho² (Conte y Castelfranchi 1999). Pero si atendemos a los ejemplos de norma social que aparecen en la literatura sobre el tema, vemos que el interés se dirige a un tipo de reglas más espontáneas y menos formales que las leyes de un estado o los reglamentos prácticos de una

² V. Rosaria Conte & Cristiano Castelfranchi: “From conventions to prescriptions. Towards an integrated view of norms”, pp. 323-340, *Artificial Intelligence and Law*, nº 7, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 1999.

organización, donde se suele definir con precisión los tres elementos apuntados. En estas investigaciones se procede más bien haciendo distinciones respecto de otros tipos de reglas, distinciones en las que se destacan aspectos como la relación de la norma con el interés individual, la orientación a un resultado, la relación entre cumplimiento y expectativa de sanción, etc. Los numerosos e interesantes ejemplos de conductas reguladas por normas sociales que allí se ofrecen tienen que ver con situaciones en las que, precisamente, no se cuenta con “reglas claras”: ¿se puede tirar basura en un sitio donde ya se ha tirado basura, donde no figuran indicaciones expresas al respecto y donde puede verse a otros hacerlo?, ¿cuánta propina hay que dejar en los restaurantes?, ¿estamos obligados a devolver los favores no solicitados? El libro de Cristina Bicchieri, *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*, ofrece la siguiente exposición:

Por normas sociales siempre me referiré a normas informales, en oposición a las formales y codificadas, como las del derecho. Las normas sociales son públicas y compartidas, como las del derecho pero, a diferencia de ellas, que están apoyadas en sanciones legales, las normas sociales pueden no tener en absoluto este carácter forzoso. Y cuando lo tienen, las sanciones son informales, como cuando la violación de una norma del grupo genera respuestas que van desde el cotilleo hasta la censura abierta, el ostracismo o el deshonor para el transgresor. Algunas de tales normas pueden convertirse en parte de nuestro sistema de valores y podemos sentir una fuerte obligación de obedecerlas. La culpa y el remordimiento acompañarán a la transgresión, tal como la violación de una regla moral genera dolorosos sentimientos negativos en el ofensor. Las normas sociales deben también ser distinguidas de las normas morales. Como argumentaré en lo que sigue, las expectativas son cruciales para sostener a aquéllas, pero no necesariamente a estas últimas. En particular, la conformidad a una norma social es condicional respecto a las expectativas acerca de la conducta o creencias de otras personas. Los sentimientos de vergüenza o culpa que pueden acompañar una transgresión meramente refuerzan nuestra tendencia a obedecer la regla, pero nunca son el único o definitivo determinante de esa obediencia.³

Se usan como ejemplo en el estudio de las normas sociales una variedad de conductas en las cuales el individuo tiende a experimentar una cierta obligación a actuar de cierto modo: no tirar basura, vestirse de determinada manera, dar propina, ocupar o no asientos disponibles en un sitio público, comer o no tales o cuáles alimentos,

³ Cristina Bicchieri: *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*, Cambridge MA, Cambridge University Press, 2006, p. 8.

dar dinero a cambio de favores, etc. Lo común a ellas es la sensación que se tiene de no poder actuar espontáneamente o aplicando el propio criterio, sino que se ha entrado en un territorio marcado por expectativas externas y que, aun estando solos, influye en el modo en que vamos a comportarnos. Según el ejemplo que se elija, variará tanto el grado de claridad de las normas como la gravedad de la infracción. Las normas que prohíben el consumo de ciertos alimentos suelen estar expresadas con claridad en las culturas que las aplican y no dejan mucho margen a la deliberación individual (aunque siempre podrían plantearse problemas) y su raigambre religiosa suele considerar su violación como algo más bien grave. Otras normas en cambio, como las de cortesía, parecen más difíciles de distinguir y, por tanto, de seguir, incluso por aquellos que *quieren* ser corteses. ¿Debe cederse el asiento a las damas, a las personas de edad y a los impedidos? Seguramente, pero: ¿cómo se articulan estas normas entre los individuos de esas categorías? ¿Qué debe hacer la dama joven ante el hombre anciano? ¿Y qué debe hacer el anciano si una dama joven le ofrece asiento? Por otra parte, ¿cuál es la regla cuando se rechaza el ofrecimiento? Tal vez hay que insistir un poco, pero no mucho, para evitar que la situación degenera en un altercado (también hay normas para sostener un altercado cortés). El caso es que casi nunca tendremos estipuladas las conductas apropiadas para una situación determinada y, aunque las tuviéramos, la peculiaridad de la situación y de nuestro rol en ella dejará un margen importante a la interpretación de los agentes involucrados. El mismo ejemplo de la prohibición alimentaria podría complicarse: ¿deberá respetarse aun a costa de la propia vida? Siendo una prohibición religiosa ¿alcanza también a quienes no pertenecen a ella? ¿Podemos tener otro tipo de relación con el alimento vedado, como producirlo o venderlo? Un rasgo notable de las normas sociales que interesa señalar aquí es que su problematicidad no menoscaba su influencia. Como vemos en el caso de la conducta cortés, es al contrario: es el poder de lo normativo lo que obliga al individuo no simplemente a cumplir la norma, sino también al esfuerzo de interpretarla correctamente en la situación dada.

Las normas sociales suelen contrastarse con las convenciones, considerándose a veces como esencialmente convencionales⁴. Las convenciones son normas que ordenan la conducta de los agentes de modo tal que armonizan su interacción o, en otras palabras, “confor-

⁴ Es el punto de vista de la Teoría de juegos.

midades conductuales que no están necesariamente basadas en un acuerdo explícito entre los agentes, pero emergen en beneficio de sus intereses”⁵. Un ejemplo clásico es la conducción de vehículos por un lado u otro de las vías de tránsito. Se trata de que las conductas de individuos que persiguen fines independientes (es decir, que no compiten por los mismos objetivos) no se estorben mutuamente. Dicho en la terminología sociológica, las convenciones producen un *equilibrio* entre las acciones o elecciones individuales. Comparadas con las normas, las convenciones no son exclusivas en relación con las situaciones a las que se aplican, puede establecerse la convención inglesa de conducir por la izquierda o la más universal de conducir por la derecha; en ambos casos se alcanzará el equilibrio, de modo que el contenido de la norma se subordina al fin perseguido, por lo cual, una convención que no lograra el equilibrio sería desechada sin más. También es convencional el uso de señales, como los colores del semáforo. Podrían usarse otros colores o los mismos con diferente significado. Los lenguajes, en general, adoptan una convención para representar algo mediante un conjunto de signos cuya elección es arbitraria.

Pero las normas, por el contrario, no tienen esta estricta vinculación a fines: se prescribe o proscribire una conducta, pero no porque la norma asegure un resultado, sea un equilibrio o cualquier otro. En palabras de Jon Elster: “Supongamos que hemos hallado que una norma dada hace que todos estén en mejores condiciones de cuanto puede ser el caso sin esa norma. Existe aun un gran paso hasta la conclusión de que la norma existe *porque* hace que todos estén mejor”⁶. Esta es la proposición básica del modelo funcionalista⁷. Pero, de hecho, hay muchas normas que pueden “no tener consecuencias útiles”, como las normas de etiqueta para el mismo Elster⁸ o ser, como indica Bicchieri, anti-sociales⁹. Una plausible razón para

5 Maurizio Mistri: “Procedural Rationality and Institutions: The Production of Norms by Means of Norms.”, pp. 301-317, *Constitutional Political Economy*, n° 14, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 2003, p.306.

6 Jon Elster: *Tuercas y Tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*, Tr. Antonio Bonanno, Barcelona, Gedisa, 2003 (1989), p. 123.

7 Que, según Opp, se resume en la fórmula: “Si las necesidades funcionales de un sistema social no son satisfechas, y si hubiera una norma que tuviera el efecto de que aquellas necesidades fueran satisfechas, entonces dicha norma emergería”. El problema fundamental está en que “[esta proposición] explica la emergencia de normas que no existen aun por el efecto que tendrían si existieran. Es más bien misterioso que algo que no existe cause su emergencia”. (Karl-Dieter Opp: *How do Norms Emerge? An Outline of a Theory*, pp. 101-128, *Mind & Society*, n° 3, Torino, Rosenberg & Sellier, Fondazione Rosselli, 2001, p. 106.)

8 *Op. Cit.*, p.122.

9 *Op. Cit.*, p. 7.

que las normas no siempre generen equilibrios como las convenciones se encuentra en la variedad y complejidad de las situaciones en las que los individuos perciben que deben seguirlas. La situación en que rige una convención es clara y está bien delimitada; la situación en que operan las normas sociales, en cambio, en muchos casos solo puede entreverse por algunas señales del contexto. Bicchieri explica cómo opera, contrastando con el modo deliberativo de la conducta racional individual, lo que llama la *vía heurística de la conducta*, un concepto esencial a su análisis:

La cuestión sobre el modo en que prima una regla de conducta es de gran interés. La respuesta se encuentra en la interacción entre señales [cues] situacionales (externas) y procesos de categorización (internos). Estos procesos se encuentran más allá de la conciencia [awareness] y probablemente ocurran en fracción de segundos (...) Se conjetura que comparamos la situación a la que nos enfrentamos con otras que recordamos poseer características similares y que esa comparación activa la conducta que se considera más ‘normal’ para ese tipo de situación. La comparación es un proceso de categorización, de encontrar similitudes relevantes entre el contexto actual y otros que hayamos experimentado en el pasado (...) Llamaremos a esta vía hacia la conducta la *vía heurística*. En la vía heurística, la conducta es guiada por *reglas de defecto* [default rules] almacenadas en la memoria que son incitadas por estímulos contextuales. Las normas son un tipo de reglas de defecto. De acuerdo con la vía heurística, el cumplimiento de normas es una respuesta automática a señales situacionales que enfocan nuestra atención sobre una norma particular.¹⁰

Las expectativas del sujeto respecto al que dirán/harán los demás si no se cumple la norma determinan la verdadera importancia y vigencia de esta. Esa importancia y vigencia podrían variar con el tiempo y esto no sería más que un cambio en el sistema de aquellas expectativas. Digamos que la ontología de las normas para Bicchieri consiste precisamente en un sistema social de expectativas, del mismo modo que la ontología del dinero consiste en el complejo de conductas que presuponemos cuando tratamos con él¹¹. Esta naturaleza social de la norma se expone también en la taxonomía que presenta Robert Ellickson acerca de los sistemas de control de las reglas en general: hay reglas controladas por el propio individuo (*first party rules*), que corresponderían a la “ética personal”; reglas controladas por la persona que es afectada por la acción de otro (*second party*

¹⁰ *Op. Cit.*, p.5.

¹¹ En referencia a las sanciones propias de las normas sociales, Posner menciona formas no legales de regulación de la conducta como las habladurías, la desaprobación, el ostracismo y la violencia (Posner, 4).

rules) que el autor entiende como relaciones contractuales; y reglas controladas por el entorno (*third party rules*) a través de fuerzas sociales, organizaciones y gobiernos. Y a cada una de estas tres variantes de “tercera parte” corresponderían como reglas, respectivamente, normas, reglas de organización y leyes.¹² (Ellickson 1991, 126)

Por su parte, las prescripciones morales se asemejan a las normas sociales en su relativa indiferencia a los resultados de la acción, pero a diferencia de estas, pueden prescindir también de la situación, y el individuo puede obrar ignorando o contrariando las creencias y expectativas de su entorno. Las relaciones entre normas sociales, morales y legales son complejas, no solo por la diferencia en la importancia relativa que cada sistema asigna a los mismos hechos sino incluso por la valoración opuesta que en algunos casos puede darse.¹³

2. Racionalidad

La conducta orientada a fines y precedida por una deliberación del individuo acerca del mejor modo de disponer de sus recursos para ello representa el modelo de lo que se denomina “razón instrumental”, que a su vez representa el tipo de racionalidad considerada relevante para la comprensión del comportamiento de los agentes económicos y sociales. Para la tradición filosófica occidental, la razón era un conjunto de facultades del sujeto y, por lo tanto, se analizaba en el marco de una epistemología o de una teoría general del conocimiento con independencia de las circunstancias de su aplicación concreta. La discusión contemporánea sobre el tema, animada del empirismo reinante entre las disciplinas que aspiran a llamarse ciencias, califica como racionales o no las conductas manifiestas, observables, de los agentes sociales o económicos, y las concepciones de la racionalidad forjadas en el marco de las teorías sociológicas y económicas contemporáneas la entienden en relación con una deci-

12 Robert C. Ellickson: *Order without law: How neighbours settle disputes*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1991, p.126.

13 Téngase presente que, dado que las normas sociales tienden a tener una extensión menor que las legales o las morales, pueden ser válidas para un grupo y no para otro, e incluso pueden dictar actitudes hostiles entre ellos. Los años sesenta en la lucha por los derechos civiles en los Estados Unidos fueron un buen escenario de conflicto entre los tres tipos de norma. El contexto racista daba lugar tanto a leyes discriminatorias como a normas sociales que regulaban la conducta de blancos y afroamericanos. El movimiento por los derechos civiles, en cambio, se apoyaba en principios éticos de sentido opuesto, es decir que podían avalar actos contrarios a la ley o a las costumbres racistas vigentes.

sión. El adjetivo “racional” no corresponde entonces a individuos o a grupos como tales, sino al acto en el que el sujeto que persigue una meta, ante una variedad de cursos de acción posibles, sopesa los costos y beneficios de cada uno y opta por el más conveniente.

Tomar una decisión racional significaría, por tanto: 1) que se tienen creencias verdaderas relativas a la situación en la que se decide, 2) que se calculan correctamente las consecuencias de las diversas opciones y, 3) que se decide por la que se considera efectiva en relación con el logro de la meta prefijada. El sujeto actúa contando con ciertos medios materiales que está dispuesto a poner en juego para alcanzar un determinado objetivo. Hargreaves Heap denomina a esta concepción de la racionalidad “racionalidad instrumental” y dice de ella que “equipara la acción racional con la elección de los medios más adecuados para satisfacer un conjunto dado de fines”.¹⁴ En el mismo sentido, dice Elster: “La elección racional se ocupa de hallar el *mejor* medio para fines dados. Es un modo de adaptarse de manera óptima a las circunstancias”.¹⁵

Si la elección de medios implica racionalidad, no ocurre lo mismo con los fines. En su presentación del modelo clásico, John Searle formula así este aspecto esencial: “[según el modelo clásico] la razón práctica tiene que empezar con un inventario de los fines primarios del agente, incluyendo las metas y los deseos fundamentales, los objetivos y los propósitos; y estos no están sujetos a constricciones racionales”.¹⁶ Según esto, los deseos que los impulsan a formar tales o cuales objetivos no son ellos mismos racionales. Constituyen una base original de toda conducta que no puede ser analizada por la razón. Los deseos solo tienen que ser consistentes (no se puede desear algo que estorbe la satisfacción de otro deseo) y sus relaciones de preferencia, transitivas (si d1 es preferible a d y d2 es preferible a d1, entonces d2 es preferible a d).

Aunque este esquema da cuenta con bastante claridad de lo que se pone en juego en la conducta individual y establece unos criterios para evaluar los desempeños de esta racionalidad, los problemas comienzan cuando se trata de entenderla en el contexto de las interacciones sociales. En el modelo instrumental “actuar racionalmente es

14 Shaun Hargreaves Heap: *Rationality in Economics*, Oxford, Blackwell, 1989, p. 39.

15 *Op. Cit.*, p.33.

16 John Searle: *Razones para actuar*, tr. Luis Valdés Villanueva, Barcelona, Nobel, 2000, p. 23.

hacer lo mejor posible por uno mismo”.¹⁷ Esta condición va más allá del individualismo puramente metodológico postulando una suerte de egoísmo esencial.

El agente que decide debe, como parte del ejercicio de su racionalidad, disponer de conocimiento relevante para la situación en la que toma la decisión, y una parte crucial de esa situación es el comportamiento de los otros agentes involucrados. Del mismo modo que un conocimiento inadecuado o insuficiente de los aspectos físicos de la situación puede exponernos a incidencias que acaben frustrando nuestros propósitos (por ejemplo, ignorar el estado del coche con el que queremos viajar nos expone a pasar parte de nuestras vacaciones en un pueblo desconocido, esperando que lo reparen), un conocimiento inadecuado o insuficiente (expectativas falsas) acerca de la eventual conducta de otros puede igualmente trastocar nuestros planes. Pero ¿cómo hacer ese tipo de predicciones?

Es previsible que la racionalidad concebida sobre la base de los intereses, deseos y creencias individuales dé lugar a problemas importantes si se toma en cuenta que el individuo funciona en un medio social (por no hablar de la constitución u ontología social del propio “individuo”). No se trata solo de lo extraño que resulta un agente social o económico de caracteres autistas, sino de que, en ciertas circunstancias, la racionalidad instrumental que se le atribuye puede conducir a resultados funestos. Esto ocurre en aquellas empresas colectivas en las que un individuo puede obtener grandes beneficios si maniobra de manera egoísta colocándose al margen de las obligaciones que dicha empresa le impone, pero arriesgándose a consecuencias negativas si todos deciden obrar según su ejemplo. Esto es lo que se llama un “dilema social”, que Bicchieri define como: “una situación en la que cada miembro del grupo obtiene un mayor beneficio si persigue su interés individual, pero todos en el grupo saldrán mejor parados si siguen el interés común”.¹⁸ Si bien el individuo puede fijarse metas egoístas cuyo logro no suponga un perjuicio para otros (con o sin necesidad de fijar convenciones que equilibren las conductas individuales potencialmente conflictivas) hay situaciones como la descrita en esta definición en las que el propósito individual se da en un contexto de acción colectiva dirigida a un “interés común”. Si el individuo se sustrae a esta contribución, obtendrá ma-

¹⁷ Elster, *Op. Cit.*, p. 36.

¹⁸ *Op. Cit.*, p. 140.

yores beneficios que el resto, pero a condición de que éstos se mantengan en su comportamiento “solidario”; si todos actuaran como él, todos saldrían perdiendo. En consecuencia, la paradoja es que la misma conducta racional y optimizadora de resultados debería considerarse irracional si todos la siguieran. Esto supone una objeción importante al intento de construir el concepto de racionalidad sobre una base exclusivamente egoísta y dirige nuestra atención sobre una noción elaborada en términos interpersonales.

3. La razón en la normatividad

Como hemos visto, las ideas de “norma” y “racionalidad” tienen connotaciones complejas. A continuación quiero sugerir que la noción dinámica y situacional que defiende Bicchieri de las normas sociales puede interpretarse como el momento en que las normas (en general) se construyen como productos de razón.

Debemos distinguir entre las condiciones estrictas de una “descripción fenomenológica” del seguimiento de una regla en general y lo que podemos llamar el proceso normativo, una de cuyas fases sería el seguimiento de la norma sin deliberación. La aporía presentada al principio del trabajo representa solo un momento extremo de la relación del sujeto con las normas, aquel en el que su contenido y las expectativas sociales vinculadas a estas no dejan lugar a dudas (en ese momento “acabado” se encuentran, por ejemplo, las normas legales)¹⁹. Mi opinión es que el concepto de “norma social” debe entenderse como referido a una fase distinta: al período en que la norma se encuentra, por decirlo así, en “fase experimental”, como si el grupo, sin proponérselo, la ensayara en sus alcances y posibilidades, tal vez en sus virtudes como fuente de equilibrio. Estos ensayos son sociales en el sentido más propio de la palabra. En la descripción de Bicchieri, ningún individuo ha diseñado o propuesto la norma y todos la encuentran y reconocen en la situación en la forma de una regularidad de comportamiento acompañada de un cierto carácter forzoso que se advierte en las reacciones reprobatorias que el grupo hace más o menos visibles. La importancia de la norma evolucionará desde una fase apenas consciente, en la que su infracción solo suscite extrañeza, hasta un momento de mayor concreción, donde los miembros del grupo se sientan capaces de dar argumentos en su

¹⁹ Para la racionalidad instrumental, egoísta, las leyes pueden entenderse como costos, siendo provechoso respetarla en unos casos sí, en otros no.

apoyo y de intentar incluso formulaciones explícitas. Lo que a primera vista parece ambigüedad, en la interpretación y en la sanción de la norma, es también flexibilidad que permite ajustes y evolución.

Hay un aspecto del modelo de la racionalidad individual que es útil comentar aquí; el relativo a los deseos y las metas del sujeto como puntos fijos en los que se apoyan la deliberación o el cálculo. La racionalidad que hace cálculos sobre los medios para lograr un resultado óptimo es útil tanto para gestionar determinadas decisiones como para explicar ciertas conductas, en particular aquellas que apuntan a fines claramente definidos. Pero no aquellas en las que los propósitos son compartidos o en las que las metas son más vagas o generales. Por ejemplo, si un grupo discute el destino para pasar vacaciones en común, uno de sus miembros puede maniobrar unilateralmente para que se elija el que él prefiere, ocultando o falseando la información que se maneja o ejerciendo presiones de algún tipo. La meta y el criterio de éxito individuales aquí son claros, no hay éxito parcial: se decide un destino u otro. Pero existe otro tipo de logros que no pueden evaluarse con el escueto 1-0 de una lógica bivalente, sino que suponen grados de realización, como cuando lo que nos interesa es pasar unas vacaciones “felices”, “divertidas” o “interesantes”. Estos objetivos exigen no solo otro baremo para su evaluación, sino también otro tipo de acciones, otro modo de conducta que, sin dejar de ser racional, no depende de un enfoque consecuencialista estricto, para el cual la meta es el extremo final de una cadena causal cuyo funcionamiento se debe conocer para saber qué decisión tomar en el extremo inicial. Ciertamente puede intentarse la reducción: si determino una serie de hechos concretos que harían que mis vacaciones fueran “felices”, cada uno de ellos funcionaría como meta en el sentido consecuencialista que acabamos de apuntar (también es cierto que hacemos ese tipo de concreciones dentro de una meta más general y vaga), pero en este ejemplo predomina en realidad otra forma de ejercer la racionalidad. “Pasar vacaciones en X”, en el sentido normal en el que solemos plantearnos una meta así, es en verdad un propósito complejo cuyo logro puede darse en diferentes grados, desde el claro fracaso que supondría no poder llegar siquiera al sitio hasta tener una estancia diferente de la esperada, tal vez más corta o más incómoda. Un feliz resultado de nuestros planes no depende tanto de cálculos, como de una serie de acciones (y omisiones) que contribuyen al mantenimiento de la situación social en la que nos encontramos y de cuya estabilidad depende cualquier propósito individual. Las metas individuales tienen como pre-

rrequisito la existencia de un espacio social medianamente estable (medianamente predecible). La vida individual no es una campaña permanente en pos de metas egoístas; buena parte de sus acciones son contribuciones al mantenimiento de ese espacio común. Si bien la estabilidad social depende de que las acciones individuales puedan coordinarse sin comprometer la libertad de los agentes, esto no podría conseguirse mediante normas inflexibles, pues en algún momento la obsolescencia de estas las haría irracionales. En ese sentido, las normas sociales aparecen como productos espontáneos de una interacción en la que los propios agentes ensayan su necesidad y su funcionalidad.

Por otra parte, la idea de que los deseos son el límite inferior, el punto de partida del cálculo racional, responde en realidad a una necesidad lógica, pero no describe el modo en que los individuos se conducen respecto a ellos. Se presupone este carácter límite de los deseos como se presupone que un sistema lógico tiene un conjunto de axiomas no demostrables, y algo similar ocurre con su consistencia. Lo cierto es que los deseos evolucionan a lo largo de la experiencia individual y son influenciados por factores externos (entre ellos, las normas). Sucede con frecuencia descubrir que lo que en algún momento se consideró deseable empieza a no serlo tanto y ha cambiado su lugar en el orden de las preferencias. Los altos costos de satisfacer ciertos deseos podrían ser una buena razón para postergarlos. Puede intentarse una distinción teórica entre deseos primarios y deseos complejos, de modo que este dinamismo sería propio de los segundos, manteniéndose los primeros como la base consistente que se mencionaba antes, pero en la práctica tal vez ni siquiera el propio individuo sea capaz de hacer esta distinción con seguridad. Aunque es verdad que nuestras elecciones racionales en relación con fines siempre nos apartarán de aquellas cosas que detestamos y tenderán a poner en los objetivos aquellas que nos apasionan, no lo es menos que estas inclinaciones acostumbran a tener causas y que el hallazgo de esas causas puede cambiar nuestra actitud. Una parte importante del trabajo de la psicología moderna consiste en estudiar estos mecanismos incontrolados por el sujeto, tratando de superar lo que se considera una determinación “irracional” de la conducta. Es posible pensar que la deliberación del individuo que debe decidir un curso de acción también puede incluir una parte de análisis de esos supuestos deseos fundamentales. En su enumeración de las flaquezas del modelo clásico de la racionalidad, objetando el postulado de la consistencia de los deseos, dice Searle: “Me parece que la

mayor parte del razonar práctico tiene que ver típicamente con hacer juicios sobre deseos y otras clases de razones que están en conflicto o son inconsistentes (...) Y eso no es una situación extravagante; más bien me parece típico el que tengamos un conjunto inconsistente de fines”.²⁰

Como hemos visto, tanto las concepciones de la racionalidad como la discusión en torno a las normas presentan un panorama de problemas más sutiles de lo que manifiesta la oposición presentada al principio de este trabajo. La oposición no es falsa, sin embargo, solo que no da cuenta de la única relación posible entre ambos modos de comportamiento. Hay que insistir en que la oposición es solamente una de las fases en las que puede darse esa relación. La discusión en torno a las normas sociales muestra el lado dinámico de esta relación, aquel en el que las pautas están gestándose en la situación y como si “buscaran” su estatus. La variedad de los ejemplos que se tratan como normas en la literatura sobre el tema llama la atención por su diversidad en categorías e importancia. Algunas muy próximas a normas morales, otras más cercanas a recomendaciones prácticas, otras, en fin, sirviendo a propósitos de identidad. En tanto situacionales, las normas no están aun ni totalmente internalizadas (como las normas morales) no totalmente codificadas y formuladas (como las normas legales). Podemos decir que la fase de “norma social” es aquella en la que las normas tienen un carácter público y relativamente obligatorio sin la rigidez de una norma legal o moral. Al pasar por las infinitas situaciones que ofrece la vida social, la norma se expone al ejercicio de “categorización” e interpretación de los diversos individuos, modificándose su significado y su status a través del sistema de expectativas. Cabe insistir que entre las normas sociales y los otros tipos de norma no hay una distinción definitiva, sino solo una diferencia de estado dentro del proceso general de lo normativo.

La racionalidad, que en relación con la norma “en estado puro” no puede hacer más que calcular los costos y beneficios que reportará su transgresión en el caso de que interfiriera con las metas individuales, juega un papel diferente respecto a las normas sociales. En este punto hay que recordar que, aunque Bicchieri se interesa por la actitud no deliberativa del sujeto, a favor de la que llama “heurística”, en la que la necesidad de la norma se capta por señales (*cues*)

²⁰ *Op. Cit.*, p. 44.

del contexto, esta conducta no deja de ser una operación mental que opta entre interpretaciones. Más aun: puede pensarse que, mientras que la racionalidad instrumental gestiona todos los aspectos de la situación práctica a través de un solo individuo, la racionalidad presente en la dinámica de las normas sociales opera a través de la experiencia de múltiples sujetos que sobre la misma situación se comunican (de la manera espontánea que señala Bicchieri) sus expectativas, logrando ajustar y dar forma a la pauta normativa que necesitan.

En un momento posterior de la evolución de la norma, pueden surgir de este “laboratorio normativo” problemas que vayan más allá de la repuesta espontánea y se conviertan en debates públicos conscientes. El uso de símbolos religiosos, la proscripción del aborto, el fumar en público o la segregación de los homosexuales, fueron durante mucho tiempo pautas estabilizadas socialmente con mayor o menor carga reprobatoria y con mayor o menor tendencia a la desviación (con diferente estatus, si se quiere). En muchas instituciones podía surgir de cuando en cuando la duda sobre si poner o no un crucifijo en las aulas, y probablemente esta duda se resolviera por la costumbre, apoyada por algún eventual comentario de leve censura. A cierta altura, el número de individuos con “dudas” llegó a ser lo bastante importante como para que el problema se hiciera explícito y obligara a aportar argumentos en pro de una solución. La costumbre de fumar en cualquier espacio, incluso en espacios públicos cerrados, no suscitaba reprobación ni siquiera por parte de quienes eran sus víctimas pasivas. El sistema de expectativas estabilizaba la norma pues, “todos lo hacen y nadie se queja”. Una mayor cantidad de información acerca de los perjuicios de fumar o estar en ambiente de fumadores, junto, tal vez, a un cambio de actitud en relación con la salud, hicieron caer en cuenta de lo extravagante de esta aceptación social y condujeron finalmente a normas legales.

Visto en esta perspectiva parece más claro que el proceso de las normas implica racionalidad. Interesa comentar que, al alcanzar una fase propiamente deliberativa, se pasa a reflexionar sobre las razones de fondo de una determinada conducta social intentando aclarar su sentido, su vigencia, su eficacia, etc. Esta crítica debe apoyarse principalmente en un contraste con normas más fundamentales de tipo moral y legal: la costumbre de fumar se discutirá a la luz los principios que preservan la libertad individual, por un lado, y el derecho a la salud, por otro; la norma de exhibir símbolos

religiosos en edificios públicos tendría que revisarse en función de su consistencia con normas sobre la libertad de culto y normas constitucionales sobre la confesionalidad del Estado.

Conclusión

Hemos mostrado, a partir de la noción que caracteriza las normas sociales como espontáneas, es decir, no compuestas en función de un fin (como las normas legales o las convenciones), que dicha espontaneidad no es accidental, sino que forma parte de un proceso. Las situaciones y prácticas en las que emergen estas normas son dinámicas y cambiantes, lo que haría prematura la producción de normas intencionales, debido al elevado riesgo de no ser adecuadas o quedar fácilmente obsoletas. El ordenamiento de las conductas individuales en estas situaciones progresa mediante una forma de normatividad capaz de adaptarse a ese dinamismo. Las normas sociales muestran que puede pensarse en un régimen social de racionalidad que surge en el ajuste de las prácticas cotidianas conectando el conocimiento y los valores con una facultad de crear, más que equilibrios particulares, coherencia dentro del conjunto de productos ideales que son la base ontológica de lo social.