



UNIVERSIDAD  
**NACIONAL**  
DE COLOMBIA

# **Normas sociales y representaciones colectivas: Hacia una teoría cultural de normas sociales**

**Henry Samuel Murrain Knudson**

Universidad Nacional de Colombia  
Facultad de Ciencias Humanas  
Centro de Estudios Sociales, Colombia

2022



# **Normas sociales y representaciones colectivas: Hacia una teoría cultural de normas sociales**

**Henry Samuel Murrain Knudson**

Tesis de doctorado presentado como requisito parcial para optar al título de:

**Doctor de Ciencias Humanas y Sociales**

Director:

Ph.D. Carlo Tognato

Línea de Investigación:

Agentes culturales

Universidad Nacional de Colombia  
Facultad de Ciencias Humanas  
Centro de Estudios Sociales, Colombia

2022



*Dedicatoria*

*A Antanas Mockus.*

## Declaración de obra original

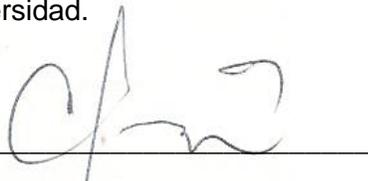
Yo declaro lo siguiente:

He leído el Acuerdo 035 de 2003 del Consejo Académico de la Universidad Nacional. «Reglamento sobre propiedad intelectual» y la Normatividad Nacional relacionada al respeto de los derechos de autor. Esta disertación representa mi trabajo original, excepto donde he reconocido las ideas, las palabras, o materiales de otros autores.

Cuando se han presentado ideas o palabras de otros autores en esta disertación, he realizado su respectivo reconocimiento aplicando correctamente los esquemas de citas y referencias bibliográficas en el estilo requerido.

He obtenido el permiso del autor o editor para incluir cualquier material con derechos de autor (por ejemplo, tablas, figuras, instrumentos de encuesta o grandes porciones de texto).

Por último, he sometido esta disertación a la herramienta de integridad académica, definida por la universidad.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'H. S. Knudson', is written over a horizontal line.

Nombre Henry Samuel Murrain Knudson

Fecha 07/10/2022

# Resumen

## **Normas sociales y representaciones colectivas: Hacia una teoría cultural de normas sociales**

El presente trabajo se inscribe en la discusión contemporánea sobre la emergencia espontánea de las normas sociales. Como emergencia espontánea de las normas sociales entendemos la manera como las personas detectan y siguen las normas sociales en la vida cotidiana. En este campo, la psicología social y la teoría de juegos han marcado un claro liderazgo epistémico en las últimas décadas, mostrando la manera como el comportamiento de las personas es influenciado por los otros. Sin embargo, a pesar de que se ha consolidado un amplio consenso sobre la influencia que las normas sociales tienen sobre los comportamientos, aún falta por comprender los recursos interpretativos que participan en la experiencia de los sujetos cuando leen aquella situación en la cual detectan y siguen una norma. En este punto, aún se mantiene abierta la indagación sobre la emergencia práctica de normas, permitiéndonos esclarecer qué son concretamente las normas sociales; más allá del reconocimiento generalizado de su influencia desde las diversas miradas disciplinares. Aquí, mostramos que un marco teórico cultural puede aportar los elementos necesarios para comprender las dinámicas de interpretación y construcción de *sentido* que las personas utilizan al detectar y seguir una norma. Así, realizamos una revisión de los resultados de la psicología y la teoría de juegos, desde el marco teórico de la sociología cultural. Mediante el diálogo interdisciplinar propuesto a lo largo de los cuatro capítulos mostramos que la emergencia de las normas sociales está inevitablemente relacionada con *representaciones colectivas* que los sujetos tienen de sus observadores. A partir de nuestros resultados demostraremos la manera como las *representaciones colectivas* inevitablemente median la emergencia de las normas.

**Palabras clave:** normas sociales, expectativas, representaciones colectivas, conformidad de grupo, sociología cultural, sociología de las emociones, vergüenza.

# Abstract

## **Social norms and collective representations: Towards a cultural theory of social norms**

The present work is part of the contemporary discussion on the spontaneous emergence of social norms. As the spontaneous emergence of social norms, we understand how people detect and follow social norms in everyday life. In this field, social psychology and game theory have marked a clear epistemic leadership in recent decades, showing how people's behavior is influenced by others. However, despite the fact that a broad consensus has been consolidated on the influence that social norms have on behavior, there is still a need to understand the interpretative resources that participate in the experience of the subjects when they read that situation in which they detect and they follow a norm. At this point, the inquiry about the practical emergence of norms is still open, allowing us to clarify what social norms concretely are; beyond the widespread recognition of its influence from the various disciplinary perspectives. Here, we show that a cultural theoretical framework can provide the necessary elements to understand the dynamics of interpretation and construction of meaning that people use when detecting and following a norm. Thus, we review the results of psychology and game theory, from the theoretical framework of cultural sociology. Through the interdisciplinary dialogue proposed throughout the four chapters, we show that the emergence of social norms is inevitably related to collective representations that subjects have of their observers. From our results we will show how collective representations inevitably mediate the emergence of norms.

**Keywords: social norms, expectations, collective representations, group conformity, cultural sociology, sociology of emotions, shame.**

## Contenido

<b>Introducción</b> .....	10
<b>Capítulo 1: La teoría de normas sociales</b> .....	14
<i>Las normas sociales desde la psicología social y la teoría de juegos</i> .....	16
<i>Lo viejo en lo nuevo</i> .....	23
<i>La etnometodología: la rebelión contra las normas</i> .....	28
<i>El carácter narrativo de la interacción social</i> .....	33
<b>Capítulo 2: Normas y representaciones colectivas</b> .....	42
<i>Expectativas: de lo performativo a lo cultural</i> .....	44
<i>Las expectativas desde un marco cultural</i> .....	49
<i>Los sesgos cognitivos como representaciones colectivas</i> .....	52
<i>Normas y representaciones colectivas</i> .....	60
<i>Dimensiones de regulación del sujeto y el papel de las emociones</i> .....	66
<i>Autonomía, heteronomía y control social</i> .....	77
<b>Capítulo 3: Asch cultural</b> .....	88
<i>El experimento de Asch</i> .....	91
<i>Asch desde el performance cultural</i> .....	104
<i>El experimento</i> .....	112
<b>Capítulo 4: Ultimátum cultural</b> .....	138
<i>Las normas en el Juego del Ultimátum</i> .....	139
<i>El juego del Ultimátum cultural: expectativas y representaciones colectivas</i> .....	144
<b>Conclusiones</b> .....	209
<b>Bibliografía</b> .....	219
<b>Anexo 1: Paleta de colores utilizada.</b> .....	236
<b>Anexo 2: Resultados detallados del juego del ultimátum cultural</b> .....	237
<b>Anexo 3: Experimento de Asch cultural - Frecuencias de resultados caso a caso.</b> .....	240

## **Introducción**

El trabajo que desarrollamos aquí se inscribe en la discusión contemporánea sobre la emergencia espontánea de las normas sociales. Como *emergencia espontánea de las normas sociales* entendemos la manera como las personas detectan y siguen las normas sociales en la vida cotidiana. En este campo, la psicología social y la teoría de juegos han marcado un claro liderazgo epistémico en las últimas décadas, mostrando la manera como el comportamiento de las personas es influenciado por los otros. Sin embargo, a pesar de que se ha consolidado un amplio consenso sobre la influencia que las normas sociales tienen sobre los comportamientos, aún falta por comprender los recursos interpretativos que participan en la experiencia de los sujetos cuando leen aquella situación en la cual detectan y siguen una norma. En este punto, aún se mantiene abierta la indagación fenomenológica que nos permita esclarecer qué son concretamente las normas sociales, más allá del reconocimiento generalizado de su influencia desde las diversas miradas disciplinares.

Parte de la dificultad operativa que se ha dado en este campo es que el estudio de las normas sociales -al interior de la psicología social y la teoría de juegos- se ha estructurado a partir de

trabajos experimentales tan controlados que no siempre es clara la posibilidad de extrapolar los hallazgos de laboratorio hacia la vida cotidiana de los seres humanos. Así mismo, existe un elemento común al desarrollo de la teoría de normas sociales en estos dos campos epistémicos y es que se entiende que las normas aparecen por señales que las personas leen en contextos de interacción con otros. Sin embargo, ninguna de las dos disciplinas líderes de la discusión contemporánea sobre las normas sociales se ha enfocado en detallar los elementos interpretativos que les permiten a las personas realizar dicho ejercicio de lectura en la contingencia de la acción. Entendemos que para poder “leer” una situación los sujetos necesitan una estructura de lenguaje y códigos que les posibiliten interpretar los acontecimientos frente a los cuales se encuentran. En este punto consideramos que un marco teórico cultural puede aportarnos los elementos fundamentales para comprender las dinámicas de interpretación y construcción de *sentido* que las personas utilizan al detectar y seguir una norma.

Con el objetivo de contribuir a nuestro conocimiento de la emergencia espontánea de las normas sociales hemos propuesto un diálogo interdisciplinar, mostrando los rendimientos analíticos de poner en conversación a las disciplinas que han liderado este debate con un marco teórico cultural. Así, nos propusimos revisar los hallazgos de la psicología y la economía desde una perspectiva sociológica cultural, examinando los elementos simbólicos e interpretativos involucrados en la aparición de las normas. Como mostraremos a lo largo del trabajo, este ejercicio nos permitirá avanzar significativamente en la comprensión de la emergencia práctica de las normas sociales más allá de la experiencia de laboratorio.

Para desarrollar este programa interdisciplinar, tomamos puntualmente dos trabajos experimentales icónicos y fundantes del estudio contemporáneo de las normas sociales y los analizamos desde una perspectiva cultural: el experimento de Asch y el juego del *ultimátum*. Al tratarse de una perspectiva cultural, nuestro interés es observar los elementos simbólicos involucrados en la emergencia de las normas sociales de estos dos ejercicios de laboratorio, reconociendo con cuidado los intereses analíticos de las disciplinas dentro de las cuales han surgido estos experimentos, pero señalando qué elementos del *sentido* y el *significado* deben ser tenidos en cuenta en los resultados de estos ejercicios. A través del análisis cultural de estos ejercicios de laboratorio pudimos avanzar en la cuestión del significado de las normas para las personas que participaron en los experimentos y, como veremos, esto nos permitirá avanzar también en la comprensión de la manera como las personas detectan y siguen normas sociales en la vida cotidiana.

Hemos dividido el trabajo en cuatro capítulos; donde los dos primeros tienen un carácter más teórico mientras que los dos últimos son de naturaleza esencialmente empírica. En el primero presentamos los principales elementos de la teoría de normas sociales desarrollada al interior de la psicología y la teoría de juegos en economía. Aquí señalaremos los consensos y las diferencias interpretativas que distinguen a estos dos marcos epistemológicos. En esta sección se hace una revisión de la emergencia de las normas sociales y se muestra su relación con las *representaciones colectivas* en la construcción del *sentido* y el *significado* de la acción. Por su parte, en el segundo capítulo examinaremos la relación entre normas sociales y *representaciones colectivas*; esta vez determinando las particularidades cognitivas de las normas y las representaciones desde un marco teórico cultural.

El tercer capítulo será nuestro primer capítulo empírico. En esta sección desarrollaremos el experimento de conformidad social realizado por el psicólogo Solomon Asch en 1951, introduciendo variables de análisis cultural aportadas por la sociología cultural. En el cuarto capítulo (segundo capítulo empírico) realizaremos, esta vez, un análisis cultural del *juego del ultimátum* propuesto por el economista Werner Güth en 1982. Este experimento clásico de la teoría de juegos se ha utilizado como referente del efecto de normas sociales en economía.

A través de estudio de estos dos ejercicios experimentales pretendemos mostrar aquellos elementos culturales que regularmente quedan por fuera de los análisis adelantados tanto por psicólogos como por economistas al explicar la influencia de las normas sociales. Con esto, buscamos exponer variables y fenómenos incidentes que no son observados con luminosidad desde las epistemologías más centradas en el individuo, pero que resultan fundamentales para la construcción de *sentido* en la experiencia de los participantes.

Mediante el diálogo interdisciplinar propuesto a lo largo de los cuatro capítulos mostramos que la emergencia de las normas sociales está inevitablemente relacionada con las *representaciones colectivas* que los sujetos tienen de sus observadores. A partir de nuestros resultados demostraremos la manera como las *representaciones colectivas* que los sujetos tienen de los otros inevitablemente median la emergencia de las normas. Al cierre, recapitularemos las principales conclusiones del presente trabajo.

## **Capítulo 1: La teoría de normas sociales**

En el presente capítulo expondremos los principales avances de la teoría de normas sociales liderada en las últimas tres décadas por la psicología y la economía. Aquí expondremos algunos de los principales trabajos que han permitido configurar la deliberación contemporánea sobre el poder de la conformidad social al interior de estos dos campos epistémicos. Señalaremos aquí las interpretaciones que se han dado al fenómeno de las normas sociales en cada campo disciplinar, así como los principales vacíos que ha dejado la investigación reciente sobre dichas normas. En este capítulo, nuestro principal propósito es mostrar que, a pesar de que existe un amplio consenso sobre el poder de las normas sociales para influir comportamientos de los seres humanos, aún se mantiene abierta la pregunta sobre *la emergencia espontánea de las normas sociales* en la vida cotidiana de las personas. Es decir, aún se mantiene abierta la pregunta sobre la manera como las personas detectan y siguen las normas sociales en la vida cotidiana.

Si bien es cierto que el umbral de la reflexión sobre la influencia social puede ubicarse en la génesis de la sociología y la antropología, también es cierto que, en los últimos treinta años, hemos podido observar un inmenso despliegue de trabajos de investigación<sup>1</sup> que pretenden esclarecer qué son las normas sociales. Esto ha entrado a hacer parte esencial de la agenda de investigación de dos enfoques epistémicos distintos: el de la psicología social y el de la teoría de juegos en economía. El liderazgo epistemológico de la investigación reciente sobre normas sociales es claro. Sin embargo, como mostraremos a través del desarrollo del presente capítulo, existen contribuciones significativas que la sociología puede aportar aún a las disciplinas que han liderado la conversación reciente sobre las normas.

Para cumplir con nuestro propósito, el capítulo fue dividido en 4 secciones. En la primera parte expondremos los elementos más representativos de la teoría de normas sociales desarrollada desde la psicología social y desde la teoría de juegos en economía. Aquí mostraremos cómo la investigación contemporánea sobre las normas ha puesto el acento en las expectativas como elementos constitutivos que además explicarían la flexibilidad contextual de las normas sociales. En la segunda parte retomaremos algunas de las principales características de la conceptualización sobre normas sociales adelantada

---

<sup>1</sup> Tena-Sánchez, Jordi y Ariadna Güell-Sans. 2011. “¿Qué es una norma social? Una discusión de tres aproximaciones analíticas”, en: *Revista Internacional de Sociología (RIS)* Vol.69 (3): 561-583. Para la perspectiva psicológica ver: Prentice, Deborah A. y Dale T. Miller. 1993. “Pluralistic Ignorance and Alcohol Use on Campus: Some Consequences of Misperceiving the Social Norm” En: *Journal of Personality and Social Psychology*, No. 2 (64): 243-256. Para la perspectiva económica ver: Paternotte, Cédric y Jonathan Grose. 2013. “Social Norms and Game Theory: Harmony or Discord?”. En: *British Journal for the Philosophy of Science* (64) 3: 551-587.

originalmente por la sociología, mostrando las principales diferencias frente al desarrollo recientemente adelantado por las epistemologías individualistas. Aquí desarrollaremos los principales cuestionamientos que se extraen de la investigación experimental frente a la noción sociológica clásica de las normas sociales entendidas como preferencias cristalizadas que explicarían la estabilidad y el orden social.

En la tercera parte mostraremos los aportes de la etnometodología a nuestra reflexión sobre la emergencia de las normas. Por tratarse de una teoría que centra su análisis de la acción en las expectativas, el trabajo *etnometodológico* de Garfinkel nos permitirá entender qué tipo de recursos cognitivos son las expectativas y la forma como las personas las usan para interpretar los acontecimientos. Finalmente, en la cuarta sección del capítulo, expondremos la forma como las expectativas son organizadas en nuestra cognición a través de relatos (narrativas). Este último punto nos permitirá comprender el carácter narrativo y dramático de la interacción social, mostrándonos -desde el trabajo de Goffman- que la única fuente posible de expectativas que tenemos sobre los otros son las *representaciones colectivas* de los personajes culturalmente definidos.

### ***Las normas sociales desde la psicología social y la teoría de juegos***

El estudio de la divergencia entre actitudes individuales y las normas sociales ha configurado en la psicología social lo que se ha denominado *La teoría de las normas sociales*. Inicialmente, Wesley Perkins y Alan Berkowitz (1986) denominaron “perspectiva de normas sociales” a los principales hallazgos de las investigaciones realizadas en los Hobart y William Smith Colleges en los años ochenta. En estas investigaciones mostraban con detalle que las

personas tendían a actuar en ocasiones en contra de su propia voluntad (o interés) regulados por las creencias que estos tenían de las demás personas de su contexto, en comportamientos puntuales. En la misma dirección, en uno de los trabajos de investigación más citados en el campo de las normas sociales, Deborah Prentice y Dale T. Miller (1993) examinaron la relación entre las actitudes personales de los estudiantes universitarios hacia el consumo de alcohol y la estimación que ellos hacen de las actitudes de sus compañeros. Los resultados arrojaron una clara divergencia entre la propia satisfacción que los estudiantes tienen con el consumo desmesurado de alcohol y la estimación subjetiva que estos hacen de las preferencias de sus demás compañeros. En el estudio se observó que cada estudiante pensaba que sus compañeros aceptan más el consumo desmesurado de alcohol mientras ellos mismos no mostraban concordancia con esta práctica. En la medida en que todos tienen una opinión similar podemos observar una suerte de “mentira colectiva” o *ignorancia pluralista* ya que la mayoría -en efecto- prefiere algo distinto a aquello que le atribuye al grupo.

Lo más interesante del fenómeno de *ignorancia pluralista* es que mostró que los estudiantes, en la medida en que percibían que sus actitudes eran diferentes a las que suponen en el grupo social, progresivamente reorientan sus posiciones en dirección a la norma social.

Las investigaciones sobre normas sociales en psicología se encuentran en la línea de la tradición de los estudios sobre conformidad de grupo (o conformidad con la norma) que pueden rastrearse por lo menos hasta Muzafer Sherif (1936). En la mayoría de estos trabajos, las investigaciones se han desarrollado en contextos de laboratorio muy controlados en los que se crean situaciones en las que la norma es construida por los sujetos como parte del ejercicio experimental o es presentada sin ninguna ambigüedad como parte del ejercicio

experimental mismo. Por ejemplo, los sujetos estudiados en los experimentos de Sherif (1935). Estos experimentos consistían en servirse del efecto *auto-cinético*<sup>2</sup> para observar el reporte que las personas hacían del aparente movimiento de un punto luminoso en una sala oscura. Luego de introducir a un solo individuo en la sala, se introduce a un grupo de sujetos en la habitación de forma que deban dar una respuesta consensuada sobre el movimiento que observan del punto luminoso.

En estos experimentos los sujetos estaban inmersos en una situación en la que, al inicio del ejercicio, no había norma alguna. Como parte de su tarea de juzgamiento, las estimaciones realizadas por los miembros del grupo tienden a converger en cuanto al movimiento, dejando ver el surgimiento de una norma de carácter perceptual aun cuando el movimiento del punto luminoso es claramente una ilusión.

Por otra parte, en los estudios de conformidad con la norma desarrollados por Solomon Asch (1951), los sujetos estaban inmersos en una situación en la que sí estaba definida una norma clara. A los participantes se les pedía que emitieran un juicio después de escuchar a otros participantes. Los primeros en responder (“los otros participantes”) eran actores que tenían la instrucción precisa de dar una respuesta errada frente a lo que observaban. El principal resultado de estos experimentos fue mostrar que los sujetos participantes en la prueba (los últimos en responder) tendían a plegarse sobre la respuesta del grupo cuando ésta era consistentemente la misma, aun cuando la respuesta era objetivamente incorrecta.

---

<sup>2</sup> El efecto de presenta cuando se muestra un estímulo visual, pero este a su vez carece de un esquema de referencia. El experimento consistía en proyectar de un punto luminoso en una sala oscura. Al no tener un punto de referencia claro, el propio movimiento del cuerpo genera la “sensación” de movimiento del punto luminoso.

Los desarrollos en el campo de la psicología social nos permiten observar que las preferencias que les atribuimos a los demás no son “meras” opiniones. Estas creencias sobre los otros tienden a construir normas sociales que tienen una influencia reguladora en el comportamiento propio (Perkins 1997:180).

El elemento característico de esta literatura es que explica el seguimiento de la norma en términos de la normatividad de la misma. La norma social actúa como regla condicional del comportamiento que se dispara automáticamente regulando el comportamiento de las personas en la medida en que estas ven a la norma como expresión de su identidad social (Cialdini *et al.* 1990 y 2004). En resumen, desde la perspectiva psicológica, la fuerza de la norma reposa en su carácter identitario.

Por otra parte, el interés de los economistas en las normas sociales puede ubicarse desde la teoría de juegos en el trabajo de Thomas Schelling en sus estudios sobre conflicto (1960). La literatura que se instala en el análisis de las normas sociales desde la racionalidad individual busca explicar la conformidad con las normas como resultado de la racionalidad instrumental del individuo interesado en sí mismo. De acuerdo con esta perspectiva, la virtud intrínseca de la norma no constituye un motivo para seguirla; esto sólo es logrado a través de incentivos contingentes. Desde un punto de vista estratégico, los agentes tienden a actuar en ocasiones en contra de sus propios intereses (o preferencias) de corto plazo (Andreoni y Bernheim 2009) porque actuar de acuerdo con las preferencias que se le atribuyen a los demás puede producir mejores recompensas (valor) en el largo plazo, subrayando aquí que la norma social

surge por el carácter *evolutivo*<sup>3</sup> del juego (Ostrom 1990 y 2008). Es decir, la norma social permite ante todo explicar las acciones de los individuos en interacciones (estrategias) de más de una única jugada. Dicho de otro modo, los interesados en teoría de juegos se han concentrado en problemas de coordinación, mientras que los psicólogos sociales han enfatizado la internalización de la norma y su poder síquico de motivar comportamientos puntuales.

Con el fin de subrayar esta diferencia Cédric Paternotte y Jonathan Grose (2013) han hecho una distinción, en el uso de las normas sociales, entre las explicaciones esenciales y las explicaciones funcionales. Las esenciales son aquellas que apelan a mecanismos psicológicos que son disparados por señales ambientales (de contexto). Por su parte, las explicaciones funcionales son aquellas que están enmarcadas en términos del valor adaptativo del comportamiento como producto de un proceso de selección.

Según Paternotte y Grose los planteamientos de la teoría de juegos tiene un carácter estrictamente funcional y así buscan distanciarse de las aproximaciones psicológicas pues a su parecer éstas últimas son demasiado “realistas” (2013:569). Esta prevención se da en parte porque la apelación a “las cosas que las personas piensan” puede desembocar en las emociones y esto genera para la teoría de juegos dificultades descriptivas enormes (p. 571).

---

<sup>3</sup> El trabajo de Elinor Ostrom contraponen la visión tradicional según la cual individuos “indefensos” requieren de la mediación del Estado o el mercado para evitar la “tragedia de los bienes comunes”. La evidencia empírica mostrada por Ostrom muestra que en algunas situaciones los sujetos tienen la capacidad de autoorganizarse y generar virtuosamente normas sociales para reducir el grado de ineficiencia. Sobre este punto ver: Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the commons*. Cambridge, MA: Cambridge University Press. También: Ostrom, Elinor. 2008. “Institutions and the environment”. En: *Economic Affairs*, 28 (3): 24-31.

La pregunta es entonces, si las normas sociales actúan como mecanismos psicológicos y emocionales que afectan las preferencias reales en nuestra mente o si, por el contrario, actúan como elementos coordinadores del comportamiento en interacciones repetidas (Binmore 2010).

Cristina Bicchieri (2006) ha desarrollado una teoría de las normas sociales que busca conciliar los enfoques de la psicología social y de teoría de juegos. Según esta filósofa, existen dos condiciones que son particularmente necesarias y en conjunto suficientes para que una norma social exista. Sea  $R$  una *norma comportamental* para situaciones de tipo  $S$ , donde  $S$  puede representar un juego de motivaciones combinadas. Decimos que  $R$  es una norma social en una población  $P$  si existe un subconjunto suficientemente grande  $P_{cf}$  tal que, para cada individuo  $i \in P_{cf}$  se cumple lo siguiente:

1. *Contingencia*:  $i$  sabe que existe una regla  $R$  que aplica a situaciones del tipo  $S$ ;
2. *Preferencia condicional*:  $i$  prefiere obedecer  $R$  en situaciones del tipo  $S$ , desde que se cumpla que:
  - (a) *Expectativas empíricas*:  $i$  cree que un subconjunto suficientemente grande de  $P$  adhiere a  $R$  en situaciones del tipo  $S$ , y que se cumplen las
  - (b) *Expectativas normativas*:  $i$  cree que un subconjunto suficientemente grande de  $P$  espera que  $i$  adhiera a  $R$  en situaciones del tipo  $S$ ;

o las

- (b') *Expectativas normativas con sanciones*:  $i$  cree que un subconjunto suficientemente grande de  $P$  no sólo espera que  $i$  adhiera a  $R$  en situaciones del tipo  $S$ , sino que también prefiere que así sea, y puede sancionar dicho comportamiento.

Una norma social  $R$  es *seguida* por la población  $P$  si existe un subconjunto suficientemente grande  $P_{cf}$  tal que, para cada individuo  $i \in P_f$ , se cumplen las condiciones 2(a) y, ya sea 2(b) o 2(b'); y como resultado,  $i$  prefiere adherir a  $R$  en situaciones del tipo  $S$ . Como podemos observar, Bicchieri propone una definición de norma social que busca responder satisfactoriamente a los intereses de la doctrina psicológica, capaz de dar cuenta de fenómenos como la *ignorancia pluralista*, pero que además puede matematizarse y modelarse en funciones de utilidad dentro de la teoría de juegos. La tríada conformada por las expectativas empíricas y normativas y las preferencias condicionales es lo que, desde el punto de vista de esta filósofa, define una norma social (Bicchieri 2014).

Es mérito de Cristina Bicchieri haber puesto el foco del análisis sobre las normas sociales en el concepto de expectativa. El poder de las expectativas sobre las creencias y las acciones de los demás enfatiza la naturaleza interdependiente de la acción humana. Lo que los demás piensan nos importa mucho más de lo que, tal vez, seamos conscientes. Sin embargo, a pesar de este planteamiento, la teoría de normas sociales carece de una teoría interpretativa que dé cuenta de las formas como los sujetos estiman y dan sentido a las actitudes de los demás.

El poder reforzador de la norma no sólo está en la estimación que hacemos del comportamiento de los demás (expectativa empírica), esta estimación también tiene que ver con lo que suponemos que piensan y desean las personas de nosotros (expectativa normativa). Es decir, es una estimación con la que interpretamos las ideas y los estados mentales de los otros. Ahora bien, en la medida de que no existe forma de acceder a la mente de los demás, estaremos siempre en un ejercicio de interpretación de señales. Es por esta razón que más

adelante nos detendremos a mostrar los rendimientos analíticos de establecer un diálogo con una teoría que nos permita describir el proceso de interpretación de las “señales” de los otros. Como se ha sugerido antes, confiamos en la riqueza interpretativa de reestablecer diálogos entre las ciencias sociales y las humanidades. En este caso el concepto de expectativa nos instala inevitablemente el terreno de lo simbólico y lo interpretativo y para ello se requerirá de una teoría cultural.

### ***Lo viejo en lo nuevo***

Las dos tradiciones descritas (psicología y economía) nos muestran los límites de la racionalidad individual cuando se trata de dar cuenta de la conformidad con la norma social ya que revelan que -en la práctica- el comportamiento de las personas no sólo es motivado por actitudes o preferencias individuales (Anderson 2000). En esta dirección autores como Jon Elster (2006:121) han subrayado que una de las características más importantes de las normas sociales es que éstas no son atrapadas por la *teoría de la elección racional*. Las normas sociales no se siguen como producto de un cálculo racional o un juicio deliberado. La evidencia empírica reciente nos instala de alguna manera en una reflexión vieja en las ciencias sociales, pues ya Émile Durkheim (1893), Robert Merton (1949) y Talcott Parsons (1951), habían planteado que los fenómenos sociológicos de seguimiento de normas no podían explicarse únicamente por la mera suma de las preferencias de los individuos. Por ello, algunos sugirieron la necesidad de concebir una *racionalidad colectiva*<sup>4</sup>. Si bien estos

---

<sup>4</sup> En particular Durkheim y Merton. Para este punto ver: Durkheim, Émile. *La división social del trabajo*. Ed. Akal. Madrid. 1987. También: Merton, Robert K. 2002. *Teoría y estructuras sociales*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México DF.

teóricos señalaron el poder regulador de la sociedad, es también cierto que ellos no lograron explicar en detalle cómo se despliega en la práctica esta *racionalidad colectiva*, proceso que resulta para muchos difuso. Así, aunque desde un enfoque epistemológico y metodológico muy distinto, los planteamientos alrededor de normas sociales que se han generado recientemente, desde la psicología social y teoría de juegos, les dan la razón a sociólogos, pero profundizan en una descripción que pretende ser más detallada y precisa, ahondando en ciertas dimensiones pragmáticas de las normas sociales y mostrando minuciosamente en qué reside su poder. Más concretamente, los trabajos en *teoría de juegos* han reconocido que el cumplimiento de la norma por parte de los individuos no resulta de un cálculo individual de *costo-beneficio* que responde exclusivamente a la presencia de premios y castigos. El cálculo está también mediado por racionalidades expresivas de carácter colectivo. En esta dirección Margaret Gilbert (1989: 373) ha sostenido que un grupo social es un “sujeto plural”, es decir, un grupo de personas que piensan acerca de sí mismas como un “nosotros”, y se comprenden mutuamente como individuos comprometidos con alguna meta, creencia o principio de acción.

El análisis de las normas sociales se encuentra profundamente atravesado por la tensión entre racionalidad e irracionalidad. El estudio sobre la influencia social es tan vigente como el análisis de las heurísticas involucradas en el juicio y la acción humana. En el mundo de la economía, Daniel Kahneman (2016) es tal vez el representante más reconocido en el estudio de las heurísticas. Él, junto a Amos Tversky (1974), desarrolló la denominada teoría de las perspectivas (*prospect theory*). Esta corriente se ha desarrollado mostrando que los individuos toman decisiones, en entornos inciertos, que se apartan de los principios básicos de la probabilidad y la racionalidad económica. Se denominan heurísticas a los procesos

cognitivos empleados en decisiones no racionales. Estos procesos cognitivos se presentan como mecanismos que se disparan “automáticamente” frente a ciertos estímulos afectando nuestros juicios y acciones. Las normas sociales, así como los sesgos cognitivos (prejuicios), serían parte de este tipo de mecanismos.

La importancia del trabajo de Kahneman radica en su utilidad para modelar comportamientos no racionales. Para esto se vale de la caracterización de la cognición humana como el despliegue de dos tipos de pensamiento: pensamiento rápido y pensamiento lento. El pensamiento rápido se caracteriza por producir operaciones automáticas (normas sociales, sesgos) mientras que el pensamiento lento se caracteriza por las operaciones controladas necesarias para realizar procedimientos matemáticos –por ejemplo- o elaborar juicios racionales. El pensamiento rápido es intuitivo mientras que el lento es deliberado.

Ésta también es una tensión vieja en el pensamiento social que en el pasado tomo una forma similar con Sigmund Freud -consciente vs inconsciente- (1915). Kahneman evita enfocarse en el “grado de conciencia” que resultaba en el pensamiento de Freud un punto oscuro y apela más bien a la forma y la velocidad con la que se procesa la información en nuestra mente en dos sistemas de pensamiento. Así, este pensador “elabora la distinción entre las operaciones automáticas del Sistema 1 y las operaciones controladas del Sistema 2” (2016:27).

El análisis de las normas sociales, como elementos cognitivos que se “disparan” automáticamente (Sistema 1) frente a ciertos estímulos, subraya la naturaleza no racional e involuntaria de las mismas.

La teoría de normas sociales confronta con contundencia el presupuesto de que la acción humana debe analizarse exclusivamente desde una perspectiva racional. No obstante, la distinción entre racionalidad y normas sociales no debe equipararse a la distinción entre explicaciones individualistas y explicaciones más colectivistas. La pretensión de abandonar toda explicación de fenómenos sociales que remitiera a individuos fue evidente en muchos sociólogos. Jon Elster sostiene que esta “fobia” a la dimensión individual se dio entre otras razones porque muchos sociólogos equipararon, equivocadamente, la crítica a la racionalidad con la crítica al individualismo (Elster 2006:128).

Nosotros consideramos que, en el análisis de las normas sociales, es inevitable recurrir a los elementos pragmáticos que explican lo que ocurre específicamente en una persona cuando es influenciada socialmente. En esta dirección, sociólogos como Norbert Elías<sup>5</sup> y Talcott Parsons<sup>6</sup>, que adoptan una perspectiva analítica colectivista, son conscientes que en el desarrollo la explicación de la acción social es inevitable dar cuenta de la forma específica como la sociedad influencia a los individuos y, por ende, tenemos que dar cuenta de lo que ocurre en una mente humana cuando es influenciada socialmente.

---

<sup>5</sup> Elías cuestiona la disputa entre disciplinas humanas que se encargan exclusivamente del análisis de individuos y aquellas que se encargan exclusivamente del estudio de la sociedad. Sobre este punto ver: Elías, Norbert. 2012. *La sociedad cortesana*. Ed Fondo de Cultura Económica, México DF: 40. La caracterización misma de las unidades de análisis “individuo” y “sociedad” le parecen erradas pues han generado una representación analítica problemática. Sobre este punto ver: Norbert. 2009. *El proceso de civilización: investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*. Ed Fondo de Cultura Económica, México DF: 59.

<sup>6</sup> Ver el necesario punto de vista del actor en: Parsons, Talcott. 1999. *El sistema social*. Ed. Alianza Editorial. Madrid: Cap. 1 y Cap. 8.

Para Parsons, se requiere de una teoría de la acción que haga un análisis minucioso de lo que ocurre desde el punto de vista subjetivo del actor (Parsons 1937), de lo contrario, estaríamos avocados a dar cuenta de la acción simplemente como una "emanación" automática de ideales culturales (Heritage 1992:11). Esto quiere decir que reconocemos la emergencia de racionalidades expresivas de carácter colectivo pero que al tiempo somos conscientes que éstas operan a través de elementos psíquicos en individuos concretos.

Parsons también realiza un ejercicio exhaustivo de revisión de las teorías sociológicas que se han dado hasta su momento y va a concluir que todas tienen una teoría de la acción tácita - aun cuando esto no sea explícito o consciente- pues la única forma que tienen para explicar la acción social es hacer suposiciones tácitas sobre los elementos subjetivos que explicarían la acción del actor (Heritage 1992, Parsons 1937). Este sociólogo manifiesta haber encontrado un elemento común tanto en la tradición sociológica europea como en la norteamericana y es que ambas buscan dar cuenta de la manera cómo se afecta la voluntad en los actores desde la sociedad. Según Parsons, desde el punto de vista la subjetividad del actor, existe una convergencia en los principales teóricos de la sociología en un único marco que es una "teoría voluntarista de la acción" y este sociólogo norteamericano suscribe esta conclusión.

Desde esta perspectiva voluntarista -no racionalista- parecía ser capaz explicar una gama mucho más amplia de acciones sociales que las teorías más racionalistas y utilitarias (Heritage 1992:14). En particular, podría explicar las conductas «valorativas» como las conductas religiosas que quedaban empobrecidas desde la mirada utilitaria. Si la acción del

actor es necesariamente voluntaria (aunque no siempre racional), hay que explicar qué elementos específicos de la sociedad son los que afectan la voluntad del actor. Parsons toma de Durkheim la idea de que la integración social es el producto de la suscripción colectiva a normas y valores comunes (p. 15). Son precisamente estos elementos (normas y valores) los que se internalizan en las personas y se despliegan en la acción individual convirtiéndose en determinantes de la formación de los objetos del deseo. Esta internalización fuerte haría que los valores se mantengan estables en el tiempo dando origen al “orden social” ya que no son preferencias caóticas que se presentan en las personas sino atributos estables que los actores comparten con otros.

### ***La etnometodología: la rebelión contra las normas***

Harold Garfinkel (1967), creador de la Etnometodología y alumno de Parsons, cuestionará con su trabajo empírico la idea de internalización fuerte de Parsons. Garfinkel es reconocido por su audaz trabajo empírico en el que utilizó experimentos sociales con los que buscaba observar –entre otras cosas– que las normas sociales, no son atributos cognitivos estables que se mantienen en la mente del actor independientemente del contexto. Para Garfinkel el problema es que la perspectiva parsoniana asume que el aprendizaje social hace que las normas sean internalizadas produciendo una influencia obligatoria y determinante sobre las acciones. A diferencia de esto, la etnometodología propone que las normas entran en una estructura contextual de información tácita sobre la cual, el actor (de manera reflexiva), adopta un curso de acción. Son las expectativas de la situación de contexto las que motivan la acción del actor (Heritage 1992, Garfinkel 1967). Unos años más adelante, Cristina

Bicchieri hará una crítica similar al trabajo de Parsons (Bicchieri 2006), señalando el carácter contingente de las normas sociales.

En el contexto de los años 50's, Garfinkel conocía los hallazgos más recientes de la psicología social y había revisado con atención los experimentos sobre la influencia social producidos por psicólogos como Solomon Ash (Heritage 1992:37). Es por esta razón que considera necesario dar cuenta no sólo de la contingencia y el carácter contextual de las normas, sino que además considera necesario cuestionar la absoluta heteronomía e irreflexibilidad que resulta del poder de la influencia social. Según la etnometodología, con el enfoque parsoniano y los trabajos de los psicólogos sociales se describe a las personas como “idiotas” o “peleles” que son *totalmente determinados* por la sociedad (Garfinkel 2006:82).

Para mostrar que el actor no es un mero “idiota”, Garfinkel pretende mostrar que las acciones no son influenciadas únicamente por normas sociales, sino que, ante todo, hay un esfuerzo intelectual del actor por darle *sentido* a los acontecimientos. Esto es, que la dimensión cognitiva de la interacción, fundamentalmente describe la intención de dar sentido y significado a las acciones. Ya en la década de los 60's Garfinkel da un peso *significativo* a las expectativas como un elemento orientador de la acción humana. Sin embargo, para la etnometodología las expectativas son principalmente “esquemas de interpretación” (Garfinkel 2006:49) que le permiten al actor hacer inteligibles las acciones. Las expectativas reducen las acciones de la experiencia a hechos familiares. En uno de sus experimentos más conocidos, Garfinkel puso a un grupo de alumnos de Harvard, a que escucharan una grabación de audio donde un supuesto aspirante de medicina era entrevistado. En la grabación se escuchaba a un aspirante que “era tosco, su lenguaje era gramaticalmente

incorrecto y lleno de coloquialismos” (Garfinkel 2006:72). Además, era evasivo, alardeaba, hablaba mal de otras facultades de medicina y en general era grosero y furioso.

Inmediatamente después de la grabación, se recogió la opinión de los estudiantes sobre el aspirante y posteriormente se les dio información sobre su historial académico y profesional tomada de unos supuestos “registros oficiales”. Además de esto, se incluía la evaluación de un supuesto “Doctor Gardner”, entrevistador de la facultad de Medicina, que también era leída a los estudiantes luego de terminar sus evaluaciones del aspirante. Cuando se les pedía a los estudiantes que hicieran el reporte de su evaluación, se les entregaba información que era manipulada para contradecir las expectativas de los estudiantes evaluadores. Por ejemplo: si el estudiante decía que el aspirante “parecía de clase baja” se les leía una supuesta nota de los “registros oficiales” donde se informaba que su padre era vicepresidente de una importante compañía; si el estudiante decía que el aspirante “parecía ignorante”, se les leía una nota donde se afirmaba que el aspirante había sido el mejor en su curso de literatura y que era versado en la “poesía de Milton” y “los dramas de Shakespeare” (p. 73).

Los experimentos de Garfinkel, se centraban en el quiebre de expectativas. Su intención era mostrar que, si bien la organización de la acción está centrada en expectativas, al romperse estas, los actores hacen un esfuerzo de interpretación para darle sentido a lo que está ocurriendo. Por ejemplo, cuando afirmaron que la persona “se oía” como de clase baja y se les entregó la información de que su padre era vicepresidente de una compañía, contestaban cosas como: “eso explica por qué dijo que tenía que trabajar. Es posible que su padre lo obligara a trabajar” (p. 74). Las expectativas no están cristalizadas temporalmente, sino que éstas van cambiando en el curso de la evolución de las acciones. Lo importante aquí es notar

que las personas organizamos la información que nos llega en forma de relatos que deben tener sentido.

La incomodidad de los estudiantes con el resultado contradictorio de su evaluación era evidente: risas nerviosas, frentes sudorosas, silencios reflexivos. En general se observa un “vigoroso” esfuerzo por darle sentido a lo ocurrido (Garfinkel 2006:73-82). Con estos experimentos Garfinkel quería mostrar la participación reflexiva del actor que intelectualmente hace un esfuerzo sistemático por darle sentido y organizar su experiencia coherentemente. Así, cuestiona la interpretación del actor como un “idiota cultural” (en los sociólogos) o un “idiota psicológico” (en los psicólogos sociales) dócil y pasivamente plegado a la conformidad con la norma social sin ningún esfuerzo de reflexividad (p. 82). Garfinkel no cuestiona la existencia de normas sociales en general, más bien, rechaza la idea parsoniana<sup>7</sup> de que las normas “causan” solas el comportamiento.

Por otra parte, si bien es cierto que, desde distintas tradiciones epistémicas, el estudio de las normas sociales ha evidenciado el poder de la influencia social, en términos generales, el principal vacío que han dejado estas diferentes tradiciones, es que ninguna de ellas (ni viejas ni nuevas) explica *la emergencia misma de las normas sociales* en la vida regular de las personas. Más concretamente, ya Deborah Prentice y Dale T. Miller en 1993 habían llamado la atención de que los avances recientes en el conocimiento de las normas sociales se han dado, típicamente, en contextos experimentales tan controlados que la explicites de la norma

---

<sup>7</sup> Esta interpretación que hace Garfinkel de las ideas de Parsons será cuestionada por Alexander más adelante. Para Alexander Parsons sí es consciente del problema de significado involucrado en la acción. Alexander, Jeffrey. 2008. *Las teorías sociológicas desde la Segunda Guerra Mundial*. Barcelona, España: Gedisa:222.

no permite rastrear cómo se comportarían las personas frente a situaciones ambiguas o situaciones totalmente nuevas; más parecido a la forma como éstas se dan en la vida cotidiana. Es decir, se ha mostrado con mucho detalle la forma como *actúan* las normas, pero es aún muy poco conocida su emergencia y la forma como las personas las detectan en la práctica (Prentice y Miller 1993:243). Falta mucho, en otras palabras, para capturar de manera más exhaustiva la pragmática de dichas normas. Jon Elster ha planteado que lo más complejo en el estudio de las normas sociales es precisamente dar cuenta de cómo -o de dónde- surgen (2010:386). En la misma dirección Cristina Bicchieri ha insistido en que “la función social que una norma viene a tener no es la causa de su emergencia espontánea” (Bicchieri 2014).

En sentido estricto, Harold Garfinkel no fue tanto un experto en normas como un experto en expectativas. No obstante, sus estudios sobre la acción y su análisis sobre la manera como las personas despliegan estrategias de interpretación (que podríamos llamar heurísticas) para darle sentido a las acciones, es relevante para el análisis de las normas sociales y sus condiciones de emergencia. Las expectativas vistas como *esquemas de interpretación* son para Garfinkel información “de trasfondo” que los actores mantienen de forma tácita en su mente con el objetivo principal de dar sentido a los acontecimientos (Garfinkel 2006: 49). La etnometodología también busca cuestionar la noción parsonsiana de norma como un dispositivo fuertemente internalizado y estable, subrayando la “laxitud” inherente a las normas y describiendo la recursividad con la que las personas utilizan esta información tácita de trasfondo en un esfuerzo de comprensión que se da de manera contextual y procesual.

Aquí hay, ante todo, una visión interpretativa de la acción. El análisis es procesual porque en cada momento con la correspondencia (o disonancia) entre los acontecimientos y las expectativas estamos proyectando historias posibles, cursos de acción posibles, donde nos imaginamos nuevos relatos, en un ejercicio de reflexividad interminable (Garfinkel 1967 y 2002; Wieder 1974).

### *El carácter narrativo de la interacción social*

Garfinkel cuestiona el hecho de que los científicos sociales utilicen el respeto de las normas para sugerir que “la acción tiene un carácter dócil, que es pasiva y conformista en vez de activa y constructora” (Alexander 2008:220). Por ello consideramos que el análisis de las normas sociales y la reflexión sobre expectativas que ha puesto sobre la mesa Bicchieri requiere de una teoría cultural que dé cuenta de las mecánicas de interpretación, atribución y expectativas que tenemos los seres humanos en los actos de la vida cotidiana; en últimas, requerimos de una teoría social que dé cuenta de la forma como interpretamos las acciones de las personas en horizontes de significado que prefiguran lo que esperamos de la gente y le dan sentido a los acontecimientos de nuestra experiencia.

La necesidad de involucrar una teoría cultural en el estudio de las normas sociales queda manifiesta cuando somos conscientes del problema de significado involucrado en el cálculo de las expectativas. Sin embargo, para Jeffrey Alexander el principal problema de la etnometodología es que su espíritu anti-parsonsiano hizo que, en un extraño giro, pretendieran incluso negar la existencia de lo colectivo produciendo una teoría individualista de la acción (Alexander 2008:218). Así, con la reivindicación de la libertad y la capacidad

de elegir de los actores, Garfinkel se asume mucho más voluntarista y menos determinista que Parsons.

La etnometodología se concentró en el estudio detallado de los métodos o “estrategias” cognitivas en las que incurren los actores cuando interpretan las acciones. Sin embargo, al reducir la interpretación a los elementos involucrados en la mera contingencia individual se cae inevitablemente en lo que Alexander denomina “el dilema individualista” (Alexander 2008:208). En el ejercicio de interpretación y construcción de sentido, los actores deben tomar aspectos institucionalizados de “una cultura común” que prueban un orden preexistente. Para Alexander, el exagerado énfasis en la contingencia y el deseo de cuestionar una estructura social llevó a la etnometodología a sugerir que “el significado de un signo es producto simple y directo” de las técnicas de interpretación que los actores despliegan en las interacciones (p. 218). En ese caso, como único recurso, queda asumir que el significado es producto exclusivo del despliegue de la “conciencia individual”. Frente a este planteamiento Alexander cuestionará preguntándose

“¿El juez de un tribunal ‘constituye’ significados, como sugiere Pollner, o los está ‘poniendo en obra’ con un alto grado de valoración individual? Tomemos al juez que manifiesta incredulidad ante un abogado defensor que reacciona bruscamente ante una declaración de culpabilidad. ¿Este juez ‘inventa’ el significado de la conducta ‘legítima’, o sólo está usando técnicas normalizadoras para garantizar que los acontecimientos en marcha se conformen a normas establecidas acerca de lo que ‘debería ser’ la conducta legal?”<sup>8</sup>

Aquí vemos cómo este espíritu individualista llevó a la etnometodología a desconocer el problema de reducir la interpretación a la mera contingencia individual. Ahora bien, como

---

<sup>8</sup> Alexander, Jeffrey. 2008. *Las teorías sociológicas desde la Segunda Guerra Mundial*. Barcelona, España: Gedisa:223.

resultaba imposible dar cuenta de la construcción del significado de la acción desde el puro individuo aislado, los etnometodólogos terminaban siempre haciendo referencia a lo colectivo, pero de manera *ad hoc* y residual (Alexander 2008:225). Esto hizo que su elaboración teórica tuviera fuertes debilidades a pesar del lucido trabajo empírico involucrado.

Otro de los intereses del trabajo de Garfinkel fue aclarar que la etnometodología estudia “relatos” (Alexander 2008:211). En ese sentido las expectativas no son imágenes estáticas de las acciones humanas, sino que son historias que presuponen un orden de acciones que van cambiando en la dinámica de interacción de los actores. Para Alexander, estos relatos, como “supuestos de fondo”, con los que los actores organizan y dan sentido a la acción, son los que evidencian –precisamente- que existe un orden normativo de la sociedad.

El concepto de narrativa es importante porque desde Aristóteles en la Poética (2006) se ha fraguado una *teoría de la acción* que reconoce el carácter dramático de la interpretación del mundo. La jerarquía del concepto de expectativa nos pone inevitablemente en el terreno de “lo que esperamos” de las personas y esto asocia –necesariamente- las acciones humanas con planes que pueden ser denominados narrativas. Cuando hablamos de “un plan” no estamos afirmando que estas narrativas se sigan dentro de un ejercicio explícito y racional. Poniéndolo en términos de Kahneman, lo acostumbrado y lo que esperamos de las personas en situaciones contingentes se conserva en la memoria como pensamiento rápido (sistema 1).

Por otra parte, como hemos afirmado, la *teoría de normas sociales* nos ha mostrado con contundencia aquellos elementos pragmáticos que describen la naturaleza interdependiente

de la acción humana. Esta teoría nos ha mostrado con amplio detalle que las expectativas y las suposiciones tácitas que los actores hacen sobre las preferencias de los demás tienen un poder normativo que induce efectivamente comportamientos. También hemos mostrado que la teoría de normas sociales (desarrollada principalmente al interior de la psicología y la economía) requiere de una dimensión interpretativa que dé cuenta de las técnicas de interpretación que utilizan las personas para forjar las expectativas que tenemos de los demás en los actos de la vida cotidiana.

A partir del trabajo de Erving Goffman (1959), entendemos que las expectativas son cálculos sobre las actitudes, creencias y emociones de los demás que solo pueden ser descubiertos de manera indirecta a través de una experiencia de lectura que define la acción como *acción expresiva* (Goffman 2006:14). Así, esta interpretación de la acción expresiva requiere de una lectura (desde la cual se forjan las expectativas) que nos muestra –necesariamente– que las expectativas son “proyectadas” (p. 26). Para Goffman, en las interacciones *cara-a-cara*, el sustrato sobre el cual se realiza dicha lectura no puede ser otra cosa que el cuerpo mismo de las personas; los gestos y los rasgos observables del actor son estas señales que al ser interpretadas forjan las expectativas sobre su propia situación. Desde este planteamiento, el cuerpo es entendido como un instrumento de comunicación y el actor social (como había sido descrito por la sociología) se convierte en un “actor” en el sentido teatral del término (p. 16).

Para Goffman, la acción social es *performativa* y el actor tiene un rol dual fungiendo como público y “actor” entreveradamente. Para dar cuenta de las formas de comunicación que los actores utilizan para enviar señales (y recibirlas de otros), Goffman hace una distinción entre los elementos intencionales y los elementos que “emanan del individuo”. Los primeros

describen elementos de comunicación que tienen sentido subjetivamente y que el individuo despliega de manera intencional -por ejemplo símbolos verbales- (2006:14). Los segundos describen formas de expresividad del individuo que incluyen los elementos reconocidos como lenguaje “no verbal” y en general una serie de códigos que se despliegan en la acción de “manera presumiblemente involuntaria, se maneje o no en forma intencional” (p. 16). La investigación de Goffman se centrará principalmente en estas segundas formas de comunicación. A diferencia de lo dicho por Garfinkel, para Goffman, las técnicas de interpretación que los individuos despliegan en la acción involucran también elementos no voluntarios, en esa medida, no son del todo conscientes en los sujetos y por ende no pueden ser controlados por éste en su totalidad.

Desde la perspectiva dramática adoptada por Goffman, los individuos, como actores, hacen un esfuerzo por acreditar una incuestionable imagen de sí mismos (Goffman 2006:13-16). Así, en el desarrollo de su actuación (*performance*) el actor se presenta ante los demás *revestido* de un personaje en particular (2006:24). Los comportamientos, los gestos y la apariencia en general del actor, deben guardar una coherencia dramática que lo acredite como auténtico. Cada señal que él envía a los otros con su *performance* debe convencerlos de que él está acreditado para cumplir el rol que desempeña en una particular situación. Es importante aclarar que esta coherencia actoral no es de carácter psicológico, es decir, no se trata de ser fiel a sus estados mentales y a sus ideas específicas en un determinado momento. La fidelidad tiene más bien que ver con lo que éste supone que esperan los otros de él (expectativas) y la situación de contexto. Es así como el “correcto” *performance* no depende tanto de la coherencia con sus sentimientos y preferencias individuales como con la correspondencia entre el personaje, su rol y la situación. Como lo afirma Goffman “más bien,

se espera que cada participante reprima sus sentimientos sinceros inmediatos y transmita una opinión de la situación que siente que los otros podrán encontrar por lo menos temporalmente aceptable” (p. 21).

La actuación del actor pretende convencer a otros y “controlar” la imagen que tienen los demás de él. Este ejercicio de persuasión tiene, por ende, como una de sus pretensiones, controlar la conducta de los demás, “en especial el trato con que le responden” (p. 15).

Observamos aquí un distanciamiento comportamental de las preferencias individuales similar a lo descrito por los psicólogos sociales cuando dan cuenta del fenómeno de *ignorancia pluralista* (Prentice y Miller, 1993). No obstante, lo que motiva la acción, lo que fuerza a las personas a actuar de cierta forma, no es la simple correspondencia con las preferencias de los demás en una situación puntual; en el caso del *performance* descrito por Goffman se trata de un arreglo que busca establecer coherencia con lo que se espera en general de la actuación de las personas en una situación específica, como si existiera un guion de fondo que nos señala qué debe ocurrir en cada jugada y frente al cual los actores representan sus papeles con compromiso (Goffman 1959).

Ya sea en forma de meras expectativas o en forma de guiones, el estudio del poder de la influencia social es tal vez uno de los terrenos de disputa epistemológica más complejos del pensamiento social. Es así como el análisis de las normas sociales está profundamente atravesado por el debate individuo/sociedad que ha recorrido buena parte del pensamiento social. Harold Garfinkel al igual que Cristina Bicchieri hacen un fuerte énfasis en los elementos involucrados en la contingencia de la acción con la pretensión de mostrar que no es necesario depender de un punto de vista colectivo para esclarecer las motivaciones y

fuerzas involucradas en la acción. Bicchieri, quien busca construir una teoría de normas sociales que recoja los principales postulados de la psicología y la economía, enfatiza que su perspectiva se enmarca dentro del programa denominado “individualismo metodológico” (Bicchieri 2014).

Para los investigadores instalados en esta perspectiva individual, el estudio de las normas sociales no requiere de una perspectiva colectiva pues “todas las instituciones sociales pueden ser explicadas como resultado de la acción individual, a la cual son reducibles” (Bicchieri 2014). Como contraste a esta perspectiva encontramos la tradición sociológica que va desde Durkheim hasta Parsons. Desde esta perspectiva, la existencia misma de la sociedad requiere de la interiorización por parte de los individuos de elementos que no son reducibles a la mera contingencia de los actores. Dentro de la tradición sociología de la primera mitad del siglo XX, las normas, así como los valores, son estos elementos interiorizados en los individuos que dan cuenta de una dimensión social que determina su comportamiento. Erving Goffman, como muchos sociólogos posparsonsianos<sup>9</sup>, hacen un énfasis muy fuerte en la contingencia pues mantienen un profundo malestar con alguna suerte de determinismo social en la acción. Para Goffman, “el orden social se genera localmente mediante las reglas ceremoniales y los rituales que gobiernan las relaciones cara a cara: el orden de la interacción está en la base del orden social” (Herrera y Soriano 2004:73).

No obstante, a pesar del énfasis que Goffman le da a las interacciones *cara-a-cara*, este sociólogo reconocerá que en el despliegue del *performance*, las personas toman pautas de

---

<sup>9</sup> Sobre Garfinkel, Goffman y Mead, ver: Alexander Jeffrey C. 2008. *Las teorías sociológicas desde la Segunda Guerra Mundial*. Ed. Gedisa. Barcelona: 206-207

acción, “papeles” y “rutinas” que son preestablecidos (Goffman 2006:27). En ese sentido la situación en la que las personas interactúan siempre tiene elementos pre-determinados por la sociedad. Goffman aclara, por ejemplo, que la imagen de sí que las personas buscan transmitir a otros no es una construcción arbitraria, sino que se trata de un “equipamiento estandarizado” que “precede y condiciona los espacios y las formas de acción de los individuos” (Herrera y Soriano, 2004:63).

Los hallazgos experimentales de la psicología social y de la etnometodología nos muestran en detalle la laxitud y flexibilidad inherentes a las normas, reconocemos por ello que el punto de vista de Parsons, de las normas sociales como atributos fuertemente interiorizados, es discutible. Esta idea ha sido cuestionada con lucidez desde distintas tradiciones epistémicas (Garfinkel, Prentice, Bicchieri). Sin embargo, eso no quiere decir que con esa crítica se haya demostrado que no existen otros elementos que sean fuertemente interiorizados y que funcionen como determinantes de la acción.

Si las expectativas sobre el actuar de los otros y lo que ellos esperan de los demás es el núcleo de las normas sociales es importante reconocer en el trabajo de Goffman la idea de que no cualquier fachada, o personaje, está acreditado para despertar las mismas expectativas. Goffman, quien es reconocido como uno de los más importantes “interaccionistas simbólicos” se concentrará principalmente en el análisis de la contingencia de la acción, analizando las interacciones cara-a-cara y mostrando las estrategias actorales que despliegan las personas para influir en otras. A pesar del énfasis que quiere darle a la contingencia<sup>10</sup> en

---

<sup>10</sup> Algunos analistas de la obra de Goffman llaman la atención de que no es posible definirlo totalmente dentro del interaccionismo simbólico, pero tampoco es posible definirlo dentro del estructural-funcionalismo. Si bien

su trabajo, le es inevitable reconocer la existencia de elementos de naturaleza colectiva preexistentes a la acción que determinan y hacen posible la emergencia de las expectativas.

Sobre este particular afirma que

“Hay que señalar que una fachada social determinada tiende a institucionalizarse en función de las expectativas estereotipadas abstractas a las cuales da origen, y tiende a adoptar una significación y estabilidad al margen de las tareas específicas que en ese momento resultan ser realizadas en su nombre”<sup>11</sup>.

Los actores adoptan roles sociales (personajes) que tienen fachadas preestablecidas y estandarizadas. En el mismo texto, Goffman afirmará que estas fachadas se convierten en *representaciones colectivas* cuyo significado no surge en la contingencia de la acción pues son ya “una realidad empírica por derecho propio” (2006:39). Como veremos en el siguiente capítulo el análisis de dichas *representaciones colectivas* es fundamental para comprender la emergencia de las normas sociales.

---

Goffman toma elementos de ambas perspectivas también hace un esfuerzo por tomar distancia de ellas. Ver: Herrera Gómez, Manuel y Rosa María Soriano Miras. 2004. “La teoría de la acción social en Erving Goffman”. En: *Papers* (73): 59-79.

<sup>11</sup> Goffman, Erving 2006. *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Ed Amorrortu. Buenos Aires:39.

## **Capítulo 2: Normas y representaciones colectivas**

En el presente capítulo desarrollaremos en detalle la relación teórica entre normas sociales y representaciones colectivas. Esto nos permitirá mostrar la relevancia analítica de la cultura como aquella estructura que provee los códigos y el lenguaje necesarios para interpretar señales de los otros en un contexto de interacción determinado. Como mostramos en el capítulo anterior, la teoría de normas sociales, liderada recientemente por la psicología social y la teoría de juegos en economía, ha puesto el foco del análisis de la emergencia de las normas en las expectativas compartidas. Sobre este particular, a través del desarrollo del presente capítulo mostraremos la necesaria naturaleza colectiva de dichas expectativas, así como su determinación a partir de las representaciones colectivas que las soportan.

Los trabajos de laboratorio adelantados por psicólogos y economistas dedicados a la verificación empírica de las normas sociales, han servido para cuestionar la existencia de fenómenos (o estructuras) de naturaleza colectiva. Es así como la flexibilidad contextual de las normas se ha interpretado como la evidencia definitiva de que los recursos cognitivos involucrados en la emergencia de las normas son exclusivamente contingentes. Según este

razonamiento, si las estrategias que los sujetos utilizan para seguir una norma son contingentes, no se requiere apelar a una norma colectiva preexistente para explicar la conformidad, pues la norma sería un resultado exclusivo del momento de interacción. Con esto, el individualismo metodológico ha utilizado la flexibilidad contextual de las normas para cuestionar la perspectiva sociológica de la acción que apela a elementos de naturaleza colectiva para explicar la conformidad. Sin embargo, como veremos en el desarrollo del presente capítulo, la flexibilidad contextual de las normas no elimina por completo la dependencia que el sujeto tiene de recursos simbólicos netamente colectivos para poder interpretar la información del contexto de interacción y seguir una norma.

Para desarrollar este programa hemos dividido el capítulo en seis secciones. En la primera parte mostraremos que el concepto de expectativa, puesto en el centro del surgimiento de las normas por el individualismo metodológico, depende necesariamente de un orden cultural preexistente que les permite a las expectativas ser herramientas de interpretación de la acción. Para esto mostraremos que el análisis del surgimiento cognitivo de las expectativas no puede reducirse a lo netamente performativo en la contingencia de la acción pues las expectativas caracterizan recursos narrativos (e interpretativos) que actúan como “lenguaje colectivo” previo a cualquier acción del sujeto. Esto nos permitirá -en la segunda parte del capítulo- exponer la naturaleza específicamente cultural de las expectativas. En esta segunda sección explicaremos el sentido de lo que la sociología ha denominado como *lo específicamente cultural*, mostrando que todo sujeto necesita de un lenguaje de signos previo para interpretar la realidad; aunque ese lenguaje no haya sido creado por la decisión individual de ningún individuo.

En la tercera sección utilizaremos los resultados de la investigación empírica de los sesgos cognitivos, liderada por la psicología, para mostrar que las expectativas no pueden venir del sujeto mismo y por ende se requiere de una estructura colectiva previa que las soporte. En este punto mostraremos que los sesgos cognitivos funcionan de forma similar a lo que los sociólogos culturales han denominado como representaciones colectivas; siendo estas últimas el inevitable origen de las expectativas desde la perspectiva sociológica.

La lógica del asunto de las expectativas nos llevará -en la cuarta sección del capítulo- a mostrar la inevitable relación fenomenológica entre normas sociales y representaciones colectivas. En la quinta sección mostraremos que, aun cuando todos los recursos que el sujeto utiliza para interpretar su realidad se encuentren de su cognición, esto no significa que todos los elementos de su cognición sean generados absolutamente por el sujeto. Aquí será importante considerar las diversas dimensiones de regulación del sujeto, observando que, si bien las normas sociales se ejercen desde la cognición específica de un individuo, dependen centralmente de una comunidad de referencia que las condiciona. Finalmente, en la sexta parte, discutiremos los efectos analíticos de defender la existencia de una estructura colectiva que condiciona la acción de los sujetos (su cultura). Es este último punto revisaremos las consecuencias analíticas resultantes para la teoría de la acción del individualismo metodológico y su noción contingente de normas sociales. Esto último nos permitirá entender que la autonomía de la decisión humana no puede ser absoluta; éste es uno de los aportes más valiosos de la sociología y la perspectiva cultural a la teoría de la acción.

***Expectativas: de lo performativo a lo cultural***

A partir del trabajo de Erving Goffman entendemos que las expectativas son proyectadas en el despliegue de la acción social vista como *performance*. Esto significa que las expectativas emergen en representaciones que un individuo (o un grupo de individuos) actúa para un público. A través del cuerpo, asumido como un instrumento de comunicación, enviamos señales a otros. Estas señales son enviadas, no sólo a través de los actos intencionales de comunicación sino también con los actos y las representaciones no voluntarias. La “dotación expresiva” utilizada por el actor para enviar señales a otros incluye un variado repertorio de comportamientos, pero también incluye algunos aspectos que conserva más establemente, estos últimos elementos son denominados por Goffman como “fachada personal” (1951 y 2006:35). A diferencia de los comportamientos, que pueden cambiar dependiendo de la audiencia y la situación, estos elementos expresivos tienen que ver con la definición “del actuante mismo” y lo acompañan donde quiera que vaya. La *fachada personal* incluye información en la que se distinguen características como “las insignias del cargo o rango, el vestido, el sexo, la edad y las características raciales, el tamaño y aspecto, el porte, las pautas del lenguaje, las expresiones faciales, los gestos corporales y otras características semejantes” (2006:35).

Para distinguir aquellos elementos de la fachada personal que son relativamente fijos de aquellos que son más flexibles y transitorios, Goffman distingue estos “vehículos transmisores de signos” entre “apariencia” (*appearance*) y “modales” (*manner*). La *apariencia* es información que se relaciona más directamente con “el estatus social del individuo” e involucra aspectos que se mantienen más fijos en el actor, tales como las características raciales. Por otra parte, los *modales* describen vehículos de signos que son relativamente variantes y transitorios como los gestos de “la expresión facial” en donde

podemos encontrar las señales específicas que nos informan sobre el “rol de interacción que el actuante espera desempeñar en la situación que se avecina” (2006:36).

Las expectativas, entendidas como instrumentos de interpretación, son concebidas desde Garfinkel (1968) como elementos fundamentales que orientan la dinámica de interacción de las personas. Mucho más adelante, Bicchieri (2006) hace un acento específico en las expectativas sobre el comportamiento de las personas y lo que ellas esperan de nosotros para caracterizar el influjo de las normas sociales. Sin embargo, con el trabajo de Goffman observamos que el análisis sobre la “fachada personal” y el “rol social” es fundamental para entender la emergencia de las expectativas pues no todo individuo estará culturalmente acreditado para despertar las mismas expectativas (2006:39). La fachada personal es fundamental pues se trata de elementos simbólicos que generan expectativas.

En este punto Goffman se distancia del interaccionismo simbólico y la etnometodología pues considerará que estas perspectivas se enfocan exclusivamente en aquellos aspectos de la construcción y negociación de los roles como producto exclusivo de la contingencia de la acción. Para este sociólogo norteamericano, la relación entre el rol y las expectativas muestra su talante normativo puesto que las fachadas sociales “tienden a institucionalizarse en función de las expectativas estereotipadas abstractas a las cuales da origen” (2006:39). Es así que cuando un actor representa un rol social debe descubrir que el “equipamiento estandarizado” le ha asignado unas expectativas específicas a una determinada fachada que simplemente puede representar. De este análisis no podemos más que concluir que, en la contingencia de la acción, el actor toma elementos que no han sido creados por él y estos elementos sólo pueden haber sido creados por la sociedad.

En la trascendente disputa micro-macro, Goffman puede ser considerado como un pensador cercano al funcionalismo por su conciencia sobre las constricciones que estos elementos colectivos generan en la acción humana. Sin embargo, su énfasis en la interacción cara-a-cara y su declaración de que el orden del mundo se construye en la interacción, lo acerca más a perspectivas críticas del funcionalismo como el interaccionismo simbólico. En términos generales es difícil clasificar de manera taxativa a Goffman en alguno de esos dos mundos (Herrera y Soriano 2004:61).

Cuando Goffman afirma que las fachadas son representaciones colectivas “y una realidad empírica por derecho propio” (2006:39), hace una clara alusión a elementos colectivos que transmiten expectativas y que no pueden ser creados simplemente en la contingencia de la acción. En este punto de su teoría de la acción, Goffman se acerca a la institucionalización y el reconocimiento de una estructura supra-individual que interviene en la acción del individuo. Sin embargo, su marcado énfasis en las interacciones cara-a-cara (Goffman 1959) no le permite profundizar en la naturaleza fenomenológica de otros elementos que entran a jugar en la dinámica interpretativa de la acción. Así, su referencia a las “representaciones colectivas” queda planteada simplemente como una lúcida alusión que no afecta del todo su marco epistemológico que, en cualquier caso, se centra en la contingencia y la experiencia práctica del individuo (Alexander 2008:193).

La reflexión sobre el origen y naturaleza (individual o colectiva) de las expectativas es fundamental para el análisis de las normas sociales pues hemos visto con detalle que la organización de la acción de las personas está mediada por expectativas. Las expectativas,

son aparatos de interpretación (Garfinkel 1967) que nos permiten darles sentido a nuestras acciones. Estas expectativas tienen que ver tanto con lo que suponemos que ocurrirá con los otros, como con lo que suponemos que piensan los otros de nosotros. Ahora bien, nuestras expectativas sobre las personas pueden ser extraídas de la interacción misma con ellas, pero también pueden ser extraídas de lo que “se dice” que harán las personas. Es decir, pueden existir elementos narrativos que circulan entre nosotros, que no han sido extraídos de la simple contingencia de la acción, que nos proyectan imágenes y representaciones sobre los demás, así como sus preferencias.

Solo asumiendo esta posibilidad no-contingente de las expectativas es explicable que pueda darse un fenómeno como el de la ignorancia pluralista (Prentice y Miller 1993) donde debe haber existido un momento inicial en el cual los actores simplemente apropiaron una representación de sus compañeros que no necesariamente correspondía con las preferencias íntimas de ellos.

El trabajo de Goffman se concentra en el estudio de las estrategias prácticas que los individuos despliegan para enviarse señales unos con otros, en las interacciones cara-a-cara. El performance es el vehículo mediante el cual los actores se envían (e interpretan) señales y expectativas. Estamos hablando aquí de una pragmática que se centra en analizar la eficacia con la que los actores logran enviar señales cuando se encuentran “en la inmediata presencia de otros” (2006:14-18). Sin embargo, esta es la diferencia concreta entre una pragmática exclusivamente performativa y una *pragmática cultural* como la que propone Jeffrey Alexander. Para la pragmática cultural los significados sociales viajan a través de códigos y narrativas que no necesariamente se extraen de la verificación experiencial del performance.

Son estos códigos y narrativas que circulan en una cultura particular los que proveen al actor de los elementos de significado necesarios para hacer comprensibles y darles sentido a las acciones (Alexander 2017:123-130). A través de estos elementos culturales también viajan las expectativas.

### ***Las expectativas desde un marco cultural***

Buena parte de las reflexiones sociológicas que han reivindicado el lugar de la cultura en el análisis social han enfatizado que “el sentido es una estructura tan importante como otras” (Alexander 2017:44). Estos planteamientos se han dado en un esfuerzo por demostrar la importancia del significado en comparación con otros conceptos como el poder y el dinero. A través de estos debates, el interés analítico ha virado del estudio de la acción “pura” al estudio del *sentido* de las acciones (Alexander *Ídem*). En esta línea de pensamiento, se ha abordado el reto de tomarse en serio el problema de significado involucrado en el análisis de la acción. Los estudios alrededor de la acción significativa se encuentran en la línea de reflexiones que recogen los lineamientos de Paul Ricoeur (2001, 2008) según los cuales la acción puede ser estudiada como texto. Estos trabajos se han esforzado por mostrar porqué el estudio del significado es importante para una teoría de la acción.

En las interacciones de la vida cotidiana los actores involucrados “leen” la situación como si se tratase de un guion proyectado. Aquí cabe la crítica a Talcott Parsons y su idea de internalización fuerte de las normas. Bicchieri (2014) cuestiona la idea de la internalización parsonsiana porque ésta considera que existen valores internalizados en los individuos que tienden a estabilizarse. Si esta internalización fuerte fuese real, se observaría una enérgica

resistencia al cambio y se debería observar siempre “una correlación positiva” entre los valores de las personas y su comportamiento. Sin embargo, el estudio de la influencia social nos ha provisto de muchísimos ejemplos donde observamos el carácter contextual del comportamiento humano (Asch 1951, Milgram 1974, Prentice y Miller 1993). Estos trabajos se han esmerado en demostrar que las normas actúan más como elementos emergentes de una situación de contexto marcada por las expectativas, que producto de la una regla interiorizada que tiende a estabilizarse. El carácter narrativo y contextual de la emergencia de las normas se ve claramente en el hecho de que la gente “lee” la situación y esa lectura le fuerza a comportarse en ciertos contextos de cierta manera.

Cuando hablamos de “leer una situación” estamos señalando que el performance es también lenguaje. Recogiendo la idea que John Austin (1957, 2016) propuso dentro de la filosofía analítica, el lenguaje también puede tener una función performativa. El lenguaje construye realidades performativamente hablando puesto que tiene la capacidad de “formular objetivos para realizar cosas, [...] no solo para afirmar y proporcionar descripciones” (Alexander; 2017:45).

La habilidad de un acto performativo, desde Goffman, está relacionada con la eficacia que logra. Es decir, con la habilidad dramática para convencer o persuadir a otros. De la misma manera, para Austin, la habilidad del lenguaje descansa en criterios similares de eficacia y no sólo se relaciona con problemas de lógica, certeza o exactitud (Austin 1957). No obstante, tanto Austin como Goffman, se preocuparon por el estudio de la eficacia en la contingencia de la acción sin considerar el valor analítico del “contexto cultural en el que un hablante expone signos particulares” (Alexander 2017:46). Asumiendo la cultura como texto,

se presenta la crítica de Jaques Derrida (1994:363-366) a Austin, según la cual, el texto cultural no emerge simplemente en la acción<sup>12</sup>, ni debe creerse que su aporte está exclusivamente dirigido a la acción. Cuando hablamos de la importancia del “contexto cultural” estamos señalando que para entender el desenlace de la contingencia de la acción no sólo basta tener en cuenta el “contexto de interacción”. La cultura es la estructura que provee los signos y significados particulares con los cuales un actor (ya sea entendido como hablante o como personaje dramático) lee e interpreta las acciones de otros, porque todo lo que le ocurre debe tener sentido.

El cuestionamiento a un marco analítico que reduce la operación de las expectativas al simple performance es necesario cuando observamos que existen elementos representacionales y simbólicos de naturaleza no-contingente que generan expectativas. Existen códigos y narrativas que se apropian a través de diversos relatos y discursos públicos que circulan en la sociedad. Estos códigos y narrativas nos aportan una estructura de significado que no ha sido puesta allí por decisión propia del individuo y, sin embargo, no puede vivir sin hacer referencia a ella (Geertz 2006). Tal estructura de significado es la que le permite integrar las acciones del otro a su propia experiencia y esto constituye un aspecto esencial del “sentido social” de las acciones del actor.

Esta estructura supra-individual a la que llamamos cultura tiene el poder de condicionar e influir en los cursos de acción posible del actor y en su interacción con otros. Sin embargo, debido a sus implicaciones deterministas, algunas tradiciones epistemológicas se han

---

<sup>12</sup> Entendida como interacción cara-a-cara.

esforzado por desarrollar una perspectiva analítica que dé cuenta del significado de la acción como un producto autónomo de la mera interacción. En estos planteamientos, se supone que los individuos construyen activamente los significados involucrados en la contingencia de la acción (etnometodología, interaccionismo simbólico, individualismo metodológico). Nos interesa el trabajo de Daniel Kahneman, entre otras razones, porque a través de un fuerte trabajo empírico y analítico describe con detalle que en la acción existen elementos condicionales del comportamiento que no son producidos por el actor y sobre los cuales no ejerce un total control. El trabajo de Kahneman sobre los sesgos cognitivos, aporta ejemplos relevantes de estos elementos supra-individuales que prefiguran los marcos de interpretación y despliegue de las acciones.

De nuevo observamos aquí que el estudio de las normas sociales, como producto de expectativas sociales, se sitúa inevitablemente en la clásica tensión analítica entre las perspectivas micro y macro. El individualismo metodológico, al cual hace referencia Bicchieri, subraya la dimensión contingente de la interpretación de la acción, mientras que los trabajos de Kahneman sobre sesgos ilustrarían el carácter colectivo de los elementos interpretativos que usamos para organizar nuestras acciones.

### ***Los sesgos cognitivos como representaciones colectivas***

Los esfuerzos por llevar los hallazgos experimentales de la psicología social y la teoría de juegos al terreno de teoría cultural no son nuevos. Garfinkel fue un interesado lector de los trabajos de experimentalistas de la psicología social (Heritage 1992) y Goffman fue también influenciado por la teoría de juegos (Alexander 2017:56). Del mismo modo, la referencia al

asunto interpretativo no es exclusiva de los científicos de la cultural. Así, aunque se encuentran en paradigmas distintos a los de las disciplinas más centradas en el significado, tanto Bicchieri como Kahneman hacen referencia sistemática a la lectura -o el acto interpretativo- que se despliega en la acción.

Bicchieri, por ejemplo, se preocupa por subrayar que cuando hablamos de los elementos que hacen posible la eficacia de las normas sociales, estamos tratando con “señales situacionales y contingentes que llevan a las personas a interpretar la situación” dirigiéndolas en una dirección dada (2006:76). La alusión a la lectura que los actores hacen para interpretar la señales de otros se convierte en una referencia necesaria pero residual analíticamente porque su trabajo no profundiza en aquella estructura de significado que aporta los códigos con los cuales se hace posible desarrollar dicha lectura. En la misma dirección, Kahneman afirma que el aporte del pensamiento rápido (sistema 1) es que provee los elementos necesarios para que las personas logren “una interpretación tácita de lo que sucede [...] en su entorno” (2016:82). Ésta clara referencia al “acto de lectura” que permite darles sentido a las acciones podemos encontrarla en los trabajos de otros psicólogos y economistas que se han centrado en el estudio de las normas sociales.

Los psicólogos Robert Cialdini y Noah Goldstein afirman que en la interacción social las personas mantienen la “necesidad de interpretar correctamente” las señales y describen el problema de la interpretación de la acción como un reto “semántico” (Cialdini y Goldstein; 2004:592 y 609). En la misma dirección psicólogos como Prentice y Miller (1993:204) y

economistas como Anderson (2000:175), Gintis<sup>13</sup> (2009:251), Ferh y Fischbacher (2004:186) hacen una referencia indirecta al acto de lectura que necesariamente deben hacer las personas para poder actuar. Sin embargo, a pesar de que se observe que el asunto del significado (en una situación) es un aspecto constitutivo de la relación de interdependencia de los actores, la referencia al problema del significado queda nuevamente en un plano meramente residual.

El presente trabajo constituye un esfuerzo por mostrar que un marco cultural tiene la capacidad de abordar la teoría de normas sociales y su relación con las expectativas, recogiendo los principales hallazgos de la psicología social y la teoría de juegos, pero con la posibilidad de dar respuesta a algunas de las principales preguntas que aún persisten como el problema de la emergencia espontánea de las normas en la vida cotidiana de las personas. Aquí, vale la pena recapitular dos consecuencias fundamentales de la teoría de normas sociales frente a nuestra comprensión de las acciones de las personas: (1) que el desempeño de una sociedad no puede explicarse exclusivamente a partir del análisis de las actitudes o preferencias individuales puesto que puede presentarse una disonancia entre el comportamiento de las personas y sus verdaderas preferencias y (2) que existen elementos cognitivos que actúan en las personas que no son “pensamiento racional” que tienen la facultad de activarse automáticamente en las personas en situaciones concretas tras el estímulo de señales del contexto. Observemos cómo algunos presupuestos de la *performance*

---

<sup>13</sup> Gintis llega a plantear que las normas sociales operan como “coreografías” y que las disposiciones de acción son inducidas por “sistemas culturales”. Sin embargo, esta referencia al sistema cultural, como estructura de significados, no es desarrollada en general al interior de la tradición de pensamiento económico. Gintis Herbert, 2009. “Social norms as choreography”. En: *Politics, philosophy and economics*. 1470-594X. 201008 9(3): 251–264.

*cultural* (Alexander 2005:19) guardan una profunda similitud con estas doctrinas de la teoría de normas sociales.

“El performance cultural es el proceso social mediante el cual los actores, individualmente o en conjunto, exhiben para otros el significado de su situación social. Este significado puede o no ser uno con el que ellos se adhieran subjetivamente; es el significado que ellos como actores sociales, consciente o inconscientemente desean hacerle creer a otros. Para hacer esto, los actores deben ofrecer una actuación plausible, una que le dé credibilidad a sus acciones y gestos (Garfinkel: 1967). Como Gerth y Millis (1964, p. 55) alguna vez lo expresaron: "Nuestros gestos no necesariamente expresan nuestros sentimientos previos" sino que "expresan a los otros una señal"; la actuación exitosa depende de la habilidad de convencer a otros de que la actuación de uno es verdadera, con todas las ambigüedades que la noción de verdad estética implica”.

Es interesante ver que desde esta perspectiva cultural de la acción humana se recogen elementos como la disonancia entre la acción del grupo y las preferencias individuales involucradas. Por otra parte, aun cuando pensadores como Kahneman vienen de la tradición epistemológica que se centra en los individuos, en el despliegue de su teoría, se ve inevitablemente forzado a apelar a un marco interpretativo más colectivo que dé cuenta de elementos narrativos que estructuran la decisión y la acción humana. Esto lo podemos ver, por ejemplo, en las descripciones que hace de los sesgos cognitivos.

Un sesgo cognitivo es una asociación automática de una fachada con atributos personales específicos. Se trata de la asociación irreflexiva e instantánea que hace el Sistema 1 de una apariencia con unas expectativas específicas. Un ejemplo clásico de sesgos, denominado *efecto Halo*, ocurre cuando se realizan pruebas en las cuales se le pide a un grupo de personas que escojan entre sujetos aquel que consideran más hábil e inteligente para dirigir una compañía. Estudios como éste han mostrado que sistemáticamente las personas altas son juzgadas como más aptas para dirigir empresas aun cuando la estatura no está siendo un

elemento consciente en el proceso de juzgamiento (Gladwell 2017). Otro ejemplo de *efecto halo* ocurre cuando un conferencista seguro de sí mismo se presenta frente a un auditorio con la instrucción de que diga algunas cosas incoherentes o radicalmente tontas. Experimentos como éste han mostrado que sorprendentemente, si el conferencista es apuesto y seguro de sí mismo, las personas del público tienden a juzgar lo dicho por él más favorablemente de lo que merece (Kahneman 2016:14).

Para Kahneman los sesgos son atajos simplificadores que usa el pensamiento intuitivo para darle sentido al mundo. En la medida que no podemos estar evaluando y analizando conscientemente toda la información que nos llega, nuestro cerebro ha aprendido a simplificar la información y anticiparse. Es nuestro interés mostrar, en el desarrollo de este trabajo, la naturaleza interpretativa de estos mecanismos descritos por Kahneman teniendo en cuenta que dichos mecanismos “automáticos” se perfeccionan en la experiencia de las personas a partir de relatos (narrativas, historias) que construyen significados:

“Las buenas historias proporcionan una explicación coherente de las acciones e intenciones de las personas. Siempre estamos dispuestos a interpretar el comportamiento como una manifestación de propensiones generales y rasgos de personalidad, causas que enseguida relacionamos con efectos. El efecto halo [...] contribuye a la coherencia, puesto que nos inclina a establecer una correspondencia entre nuestro parecer sobre todas las cualidades de una persona y nuestro juicio relativo a un atributo particularmente significativo”<sup>14</sup>

Frente a ciertas características corporales de las personas que observamos, nuestra mente se ha acostumbrado a predecir “lo que sigue”, utilizando el cuerpo como un signo de lo que debemos esperar. Estas son las mismas expectativas estereotipadas abstractas de las que hablaba Goffman. En este entramado simbólico, el carácter de *representación* proporciona

---

<sup>14</sup> Kahneman, Daniel. 2016. *Pensar rápido, pensar lento*. Bogotá, Colombia: Debate:261.

al cuerpo -como signo- la facultad de establecer una relación entre un significado y un significante. Sin embargo, en este caso la correspondencia a la que apunta el significante no es una imagen estática, se trata más bien de un curso de acción, una historia en la que inscribimos a un actor particular gracias a las señales que su cuerpo y la puesta en escena nos ofrecen. Organizamos la información en historias (narrativas), que le dan sentido a la información que recogemos; *luego de esto debe seguir aquello*. Para Kahneman, estas relaciones causales ocurren en el plano del sistema 1 (pensamiento rápido) y por ello difícilmente lo controlamos. Lo que sigue en cada paso de estas narrativas se ha incrustado en nosotros como historias que vienen de “la costumbre” de experiencias vividas (Kahneman, 2016), pero también pueden venir de discursos y descripciones culturales (Alexander 2017) que pueden estar basadas, no en evidencia empírica sino en prejuicios culturalmente asumidos (como en el caso de la *ignorancia pluralista*).

Kahneman reconoce que estos elementos del pensamiento rápido actúan en nosotros no solo como mecanismos *input-output* que reaccionan a estímulos externos, sino que además la tendencia de nuestra mente es organizar la información en historias, es decir, en series de acción; en secuencia de interpretaciones. Creamos narrativas porque los eventos de nuestra vida significan algo y “así es como actúa el yo que recuerda: compone historias y las conserva para referencias futuras” (Kahneman 2016:503)

Cuando Kahneman y la tradición psicológica describen el fenómeno de los sesgos, están dando cuenta de la misma asociación tácita de rasgos corporales que Goffman describía con el nombre de *fachada*. Dentro de la tradición performativa, el cuerpo es un instrumento de comunicación y por ende actúa como un signo. Ya hemos hablado de la enigmática referencia

colectivista que exhibe Goffman al afirmar que “la fachada se convierte en una «representación colectiva» y en una realidad empírica por derecho propio” (2006: 39).

Aquí nos está indicando que la apariencia de una persona proyecta unas expectativas que se encuentran en una relación simbólica que no ha sido decidida voluntariamente por el actor. De esta forma, estas *representaciones colectivas* son “representaciones” porque enlazan signos en una relación de significante y significado. Y son colectivas porque habitan en una estructura de interacción social que no ha sido puesta allí por la voluntad de un sujeto en particular. Cabe subrayar que la referencia del significante no es aquí una simple imagen estática, es dinámica y por ello la alusión a la narrativa es tan importante. No se trata de una simple asociación de imágenes. Se trata de la asociación automática de un signo con todo un curso de acción.

Quienes insisten en defender un punto de vista netamente individualista en el análisis de la acción humana se han apoyado –entre otras fuentes– en los trabajos empíricos de la psicología social y la teoría de juegos en economía para mostrar la flexibilidad de las disposiciones de acción y el inmenso valor del contexto de interacción. Todo esto con el interés de cuestionar la existencia de una “estructura” supra-individual que tenga el poder de determinar (por lo menos parcialmente) los cursos de acción de las personas. Sin embargo, es interesante que desde la misma psicología surjan ejemplos para defender la existencia de una estructura simbólica de carácter colectivo (no contingente) que prefigura el desempeño de la acción de las personas. Así, las normas sociales y los sesgos cognitivos serían fenomenológicamente elementos muy similares del pensamiento rápido que se despiden automáticamente por el influjo de las señales de la interacción del contexto. Pero, en otro sentido, pensando en el punto de vista de la referencia simbólica, serían dos mecanismos

psicológicos distintos. Por un lado, podemos aceptar, por lo menos por ahora, la naturaleza contingente de las normas sociales asumiendo que éstas se activan respondiendo a la información del contexto de interacción. Por otro lado, los sesgos cognitivos son mecanismos psíquicos que se despiden de manera contingente, pero respondiendo a información (a códigos culturales) que antecede el contexto de interacción; los sesgos son *representaciones colectivas*.

Cada acto performativo requiere un trasfondo simbólico que necesita para darle sentido a las acciones que acontecen (Alexander 2017:65 y 113). El actor, demanda de esas herramientas para realizar la lectura e interpretación del contexto. Si bien es cierto que los actores participan activamente en ese ejercicio de interpretación (Garfinkel 2006:82), también es cierto que los recursos simbólicos involucrados en ese ejercicio de lectura son tomados de la estructura de símbolos que ha sido creada por la sociedad (Alexander 2017:44). Sin embargo, debemos subrayar que para la sociología cultural el acto de interpretación no es un resultado automático, es un proceso que requiere la participación activa de la audiencia (ídem, 2017:113). Alexander ha denominado a las *representaciones colectivas* como recursos interpretativos “de trasfondo” para señalar que el actor ha apropiado estos códigos de lectura como experiencia básica de su vida cultural y los usa -consciente o inconscientemente- para poder hallar sentido a lo que acontece.

Aunque la alusión al “trasfondo” -en Alexander- puede llevarnos a la referencia freudiana de la cual Kahneman quiere escapar, nos sirve como síntoma de que los conceptos de “representaciones de trasfondo” y “pensamiento rápido” buscan describir lo mismo: la estrategia implícita de reflexividad del actor.

### *Normas y representaciones colectivas*

El estudio de los sesgos nos aporta evidencia sólida de que existen elementos supra-individuales y no voluntarios que afectan las acciones de las personas. No obstante, estos trabajos suelen presentar los sesgos como el producto de anomalías o “errores” del pensamiento rápido (Kahneman 2016). Señalar el influjo de los sesgos como meros “errores” de alguna manera oculta una cuestión fundamental en la sociología del conocimiento y es el problema de la construcción social de la realidad. Algo similar ocurre con la descripción de la influencia de las normas sociales en fenómenos como el de la *ignorancia pluralista* cuando se señala principalmente el problema de la “percepción equivocada”<sup>15</sup> de los sujetos involucrados (Miller y Prentice 1994).

No se trata por ende de que nuestra mente, en algunas ocasiones, incurra en “faltas” por la influencia de alguna suerte de anomalía psíquica. Se trata, más bien, de señalar que ésta es la forma específicamente colectiva como nuestra mente construye y organiza la estructura de significado con la cual creamos nuestra realidad. La interacción con la sociedad nos provee de los códigos y las relaciones simbólicas necesarias para poder darle sentido a nuestras acciones. En ese sentido “las relaciones entre signos en un sistema cultural están fijadas por convenciones sociales; son estructuras que los actores sociales experimentan como naturales y de las que dependen irreflexivamente para construir sus vidas cotidianas” (Alexander 2017: 46).

---

<sup>15</sup> Miller, Dale T. y Deborah A. Prentice, 1994. “Collective errors and errors about the collective.” En: *Personality and Social Psychology Bulletin* (20): 541-550.

Hemos denominado como *representación* al símbolo cultural que establece un vínculo “automático” (Kahneman 2016) entre una fachada particular (Goffman 2006: 39) y una serie de expectativas. Lo denominamos como representación porque asumimos que éste es un acto de fijación entre un significante y un referente (Alexander 2017:46). Sin embargo, a diferencia de las representaciones de la tradición filosófica que se centran en el acto racional y voluntario de “representar” (Mockus 1988), estas representaciones son apropiadas por los sujetos casi que involuntariamente como parte de la experiencia de interacción con una cultura particular.

En ese sentido existiría, por un lado, un ejercicio de representar consciente, intencional y deliberado, que de alguna manera se instala en la tradición cartesiana de la “conciencia” (Mockus 1988:55-70). Por otro lado, existe un representar tácito que no es un producto deliberado de nuestra voluntad (Alexander 2017:64). Las representaciones colectivas de trasfondo serían más procesos del pensamiento rápido (sistema 1); las representaciones voluntarias, deliberadas y racionales con las que creamos esquemas matemáticos o planos, serían procesos del pensamiento lento (sistema 2).

A diferencia de las representaciones de la tradición filosófica de la “conciencia” estas representaciones tienen una doble condición de “arbitrariedad”. La primera tiene que ver con lo que Saussure demostró y es que el significado de un signo “realmente no tiene relación natural con lo significado” (1985:38, cit. Alexander 2017:46). La segunda tiene que ver con que el vínculo que se establece con la representación (signo y significado) no ha sido decidido por la voluntad de un actor individual (Alexander 2017:48).

Cuando afirmamos que el contenido de las representaciones colectivas es arbitrario no estamos sugiriendo que su poder cognitivo sea débil o prescindible, estamos subrayando que las relaciones que estable son contextuales en la medida que pertenece a una cultura particular. En el caso de los sesgos cognitivos, por ejemplo, se experimentan dichas asociaciones tácitas (apariencia y las expectativas) como naturales. Los sujetos dependen vitalmente de esta estructura de significado para organizar el mundo y no tienen la capacidad para cuestionar y revisar -todo el tiempo<sup>16</sup>- los códigos con los que construyen la realidad.

Los sesgos y los atributos tácitos con una fachada no constituyen la única forma de representación colectiva. Debemos señalar que el carácter de representación colectiva reza para todos los objetos involucrados en nuestra interacción con otros: personas, animales, cosas, escenarios, etc. No obstante, siguiendo el énfasis que la teoría de normas sociales le ha dado en los últimos años a la interdependencia humana en la acción, en este trabajo nos centraremos específicamente en revisar el efecto de *las representaciones colectivas sobre las personas con las que interactuamos*.

La metáfora teatral ha sido utilizada para señalar que las acciones humanas están imbricadas en historias que seguimos (aun cuando no seamos racionalmente conscientes de ellas) con papeles y roles establecidos. Dentro de estas “puestas en escena” observamos también que las personas se ubican coherentemente de acuerdo a lo que sienten que ellas y los demás

---

<sup>16</sup> Desde luego que es posible realizar una observación objetiva y buscar “controlar” los efectos del pensamiento rápido. Sin embargo, es imposible hacer esto de manera sistemática todo el tiempo con todos los elementos de nuestro pensamiento rápido.

representan. Norbert Elias, que tal vez es el clásico de la sociología que más estudió las normas sociales, fue consciente de que el influjo de las normas sociales y la operación de la vergüenza estaban enmarcados en un contexto escenográfico y dramático que iba mucho más allá que la misma norma social. En sus estudios sobre la sociedad cortesana (Elias 2016a:284-285) muestra que las normas sociales están regulando la acción de los individuos pero que estas se encuentran claramente articuladas con otros elementos dramáticos y escenográficos que deben ser todos coherentes, auténticos, para que la acción tenga sentido. Las personas que interactúan, su apariencia, los ademanes, el tono de voz, los gestos, la ubicación espacial en la locación, la ropa y los accesorios, por ejemplo, deben corresponder con una expectativa prefigurada para que las acciones tengan sentido.

Frente al lugar que Bicchieri les da a las expectativas como medula de las normas sociales, habría que decir que las expectativas que tenemos de las personas no solo vienen determinadas por los comportamientos puntuales que esperamos de las ellas. Gracias a Goffman (1959) y a Elias (1977, 2012, 2016) observamos que las expectativas que tenemos de las personas están atravesadas también por otra serie de elementos simbólicos que configuran las dinámicas de atribución de sentido y autenticidad de su acción: su aspecto, su género, su raza, su forma de hablar y, en fin, una serie de elementos simbólicos que solo pueden ser atrapados con una teoría cultural. No se trata simplemente de considerar el efecto de la *presencia* de un individuo o un grupo como lo hacen los psicólogos con el concepto “grupo de referencia”<sup>17</sup>. Las personas no sólo se presentan, sino que además *re-presentan*

---

<sup>17</sup> El concepto “grupo de referencia” es desarrollado por Herbert Hyman. Ver: Hyman, Herbert. H. 1942. “The psychology of status”. En: *Archives of Psychology*. Columbia University, (269): 94. Para una definición sociológica ver: Merton Robert K. 2002 *Teoría y estructura sociales*. México, México D.F.: Fondo de cultura económica: 362.

cosas. Se trata entonces de dilucidar las características simbólicas y representacionales que permiten la emergencia de las normas en contextos particulares.

Gracias a Goffman observamos que las representaciones colectivas estandarizan expectativas. Por ello, la relación analítica entre normas sociales y *representaciones colectivas* no es opcional sino absolutamente necesaria si se trata de entender las condiciones de emergencia de las normas. En esa misma dirección, interpretamos el trabajo de Norbert Elias como la ilustración de que las normas sociales están mediadas por elementos simbólicos como las representaciones colectivas (2016:175). La norma social que provoca la auto-coacción de ciertas conductas de la aristocracia cortesana está relacionada –al tiempo- con lo que estas personas representan (p. 176). Cuidar esta representación es uno de los servicios simbólicos centrales de la norma. Las representaciones, lo que las personas representan, constituye un elemento dramático y dinámico en esta interacción social. Se espera de unos personajes algunas cosas y se espera de otros personajes otras cosas. En ese sentido no basta con observar comportamientos específicos de manera aislada, es necesario “leer la situación” con otros elementos simbólicos de su conjunto.

Como hemos subrayado, en el desarrollo del presente trabajo, nos preocuparemos en particular por observar el peso y el rol de las representaciones colectivas que se tienen de las personas que interactúan con un sujeto particular cuando éste es influenciado por las normas sociales. También nos interesa, simétricamente, observar las representaciones colectivas que un actor proyecta sobre sí mismo cuando se ubica frente a una audiencia particular. Puesto

en términos goffmanianos, debemos analizar qué *definición de situación* generan las representaciones involucradas tanto para el actor como para la audiencia cuando emergen normas sociales.

Como un ejemplo concreto del rol de las representaciones en las normas sociales, observamos un resultado muy sugestivo que se encuentra presente en el famoso artículo sobre el consumo de alcohol de estudiantes universitarios escrito por Prentice y Miller (1993). Este artículo que ejemplifica detalladamente la eficacia de las normas sociales contiene un resultado “anómalo” que es menos comentado. En uno de los apartes (p. 248) se reconoce que, en un grupo específico de personas, se presentaron las condiciones teóricas para que existiera la norma social, pero ésta parece no haber tenido un efecto motivador del comportamiento en los individuos. Resulta ser que este grupo se encuentra integrado principalmente por mujeres. En la mayoría de referencias que se hacen de este famoso artículo dicho resultado se pasa por alto. Para nosotros este resultado es una evidencia contundente del peso de las *representaciones colectivas* en el vigor de la norma social.

Las atribuciones culturales sobre lo que se espera de un hombre y se espera de una mujer son elementos representacionales que obviamente generan expectativas frente a lo que esperamos de chicos y chicas en la experiencia de Princeton. Las construcciones simbólicas del género son fundamentalmente culturales. En ese orden de ideas, las expectativas y atribuciones no solo son un asunto de mecanismos psíquicos que se disparan de manera estandarizada en la contingencia de la acción. Esto tiene que ver con el universo simbólico, la construcción de personajes y sus significados; en últimas de las *representaciones colectivas* que median dichas normas.

Pareciera que aun cuando en este grupo de mujeres pudiese existir la creencia de que los demás desean consumir más alcohol, ellas no se sienten normalizadas por esta creencia. Consideramos que este resultado puede estar siendo atravesado por el peso de las representaciones colectivas pues la necesidad de sentirse influenciadas hacia una práctica de consumo de alcohol desmesurada no se relaciona demasiado con lo que “se espera” de una mujer en ese grupo social.

Finalmente, al establecer un dialogo con una teoría cultural, no se trata de desandar la precisa caracterización de mecanismos que ha logrado el estudio de la psicología social y la teoría de juegos. Más bien se trata de mostrar que, el análisis de la interacción de estos mecanismos con otros elementos simbólicos, puede aproximarnos más a la dinámica real del surgimiento y despliegue de las normas sociales en práctica.

### ***Dimensiones de regulación del sujeto y el papel de las emociones***

El análisis sobre la causalidad de la acción se ha convertido en un elemento particularmente importante entre quienes se interesan por problemas prácticos. Es así como entre los teóricos que se interesan en los elementos que permiten la agencia cultural, en problemas de política pública<sup>18</sup> que dependen centralmente de la modificación de comportamientos, el estudio de las normas se ha convertido en un aspecto definitivo. De otra parte, mucho de lo que se ha avanzado recientemente en el conocimiento y caracterización de las normas sociales, se ha logrado por contraste frente a las normas legales y morales (Elster 2010:390). En esta

---

<sup>18</sup> World Bank Group. 2015. *Mind, Society, and Behavior*. Washington, DC: World Bank.

dirección encontramos la cuidadosa caracterización de normas propuesta por Antanas Mockus (2002), quien ha propuesto un marco analítico de tres sistemas de normas que regulan el comportamiento de las personas con el objetivo de comprender los problemas de política pública<sup>19</sup>, más allá de la mera administración de instituciones formales.

### Mecanismos de regulación

<b>NORMAS LEGALES -ley-</b>	<b>NORMAS MORALES -moral-</b>	<b>NORMAS SOCIALES -cultura<sup>20</sup>-</b>
(A1)  Admiración por la ley (o reconocimiento de la importancia de cumplirla)	(B1)  Auto-gratificación de la conciencia (paz con la propia conciencia)	(C1)  Reconocimiento social (confianza - reputación)
(A2)  Temor a la sanción legal	(B2)  Temor a la culpa	(C2)  Temor a la vergüenza o al rechazo social

**Tabla 1. Mecanismos de regulación del comportamiento descritos por Mockus<sup>21</sup>**

Uno de los aportes más importantes de este marco teórico es que hace un énfasis específico en el papel de las emociones para la operación de las normas. Lo que diferencia la regulación legal, moral y social es el tipo de emociones y mecanismos psicológicos asociados a su transgresión, respectivamente: temor a la sanción (normas legales), la culpa (normas morales) y vergüenza (normas sociales). En este trabajo se subraya que toda regla depende

<sup>19</sup> Ver referencia a la noción de convivencia de la tradición latinoamericana en: Mockus, Antanas. 2002. "Convivencia como armonización de ley, moral y cultura". En: *Perspectivas* (121) vol. XXXII, N°1: 19-37.

<sup>20</sup> La denominación de las etiquetas de las columnas como: ley, moral y cultura es como las caracterizaba Mockus originalmente, mientras que la denominación de normas legales, morales y sociales es como las caracterizamos nosotros.

<sup>21</sup> Mockus, Antanas y Jimmy Corzo. 2003. "Ley o moral: ¿Cuál prima?". En: *Análisis Político* (54), mayo-agosto. IEPRI-Universidad Nacional de Colombia:4.

de emociones para funcionar. En este marco, en la medida en que somos sujetos emocionales, somos sujetos de normas. Por otra parte, Mockus se concentra, no sólo en las diferencias operacionales y psíquicas de las normas, sino también en las dinámicas de interacción entre estos tres sistemas de regulación, como una plataforma analítica para abordar los problemas de transgresión de normas desde las políticas públicas (2003).

Originalmente Mockus denomina la tercera columna de este sistema de regulación como “cultura” y caracterizaba el infljo de esta como “regulación cultural” (2002). Sin embargo, al analizar los detalles fenomenológicos de la operación de dicha regulación cultural podemos observar que lo que Mockus busca describir aquí es denominado como norma social en la tradición de ciencias conductuales contemporáneas. Por otro lado, al denominar a la tercera columna como cultura se está sugiriendo que el desarrollo de normas morales y legales no obedeciera también a un contexto cultural.

Podemos utilizar este marco analítico para examinar, desde la perspectiva del individuo, el punto de referencia que se defiende a través de la tensión entre perspectivas como el individualismo metodológico y aproximaciones más colectivistas de la acción. Al poner el foco del análisis en las emociones, Mockus recalca que todas las reglas operan a través de mecanismos psíquicos que operan en la mente de un individuo. Desde esta perspectiva, el individuo siempre será una dimensión necesaria de análisis puesto que es el único portador de los mecanismos concretos que ejercen una influencia para la acción. Sin embargo, encontramos que *el punto de referencia* de cada una de estas emociones es distinto. El temor al castigo legal (o a la multa) tiene como referencia principal a las instituciones gubernamentales que ejercen control en la ciudadanía, el temor a la culpa tiene como

referente principal a los propios preceptos morales del individuo y la referencia de las normas sociales son las personas de la sociedad de contexto del individuo.

Para identificar las diferencias pragmáticas entre estos tres tipos de normas, el asunto en cuestión es revisar el punto de referencia de la regulación, no el hecho de que todas las normas operen en la mente de un individuo. El marco teórico propuesto por Mockus nos permite ricos rendimientos analíticos pues se concentra en observar las diferencias cognitivas de la regulación por el influjo del punto de referencia de la coacción.

Aunque el trabajo de Mockus no explicita referentes parsonsianos, podríamos afirmar que su conciencia del individuo como unidad necesaria de análisis se emparenta con Parsons en este punto. Aquí, vale la pena señalar un error que comete Bicchieri cuando interpreta el trabajo de Parsons. Bicchieri afirma que, “dado que la visión parsonsiana le da prioridad a los sistemas de valores sociales, y considera a los individuos como portadores de dichos valores, los actores individuales no pueden ser considerados como unidades básicas de análisis” (2014:211). Bicchieri obvia la preocupación por la autonomía y la reflexividad del actor que es latente en el trabajo de Parsons (Heritage 1992, Alexander 2008:221). El hecho es que Parsons, tal vez como ningún otro sociólogo norteamericano antes de él, se preocupó por demostrar que la sociología necesita dar cuenta de la psicología del individuo y éste debe ser tenido en cuenta como una unidad básica de análisis. Así se configura la triada analítica parsoniana de *individuo, sociedad y cultura*. Asentimos, como Bicchieri (2014:210), que Parsons se equivocó al aseverar de que las normas sociales son internalizadas fuertemente en el individuo y se mantienen en él estables como disposiciones de acción. No obstante, la

crítica a la idea de internalización fuerte de Parsons no se debe equiparar a una supuesta ausencia de un punto de vista individual en el análisis de la acción.

Entre los clásicos de la sociología, Parsons (1937) y Elias (1939, 2012), son tal vez dos de los exponentes más radicales de una sociología extremadamente consciente de la dimensión psicológica de la acción social. El trabajo de Mockus nos ayuda a abordar el problema en cuestión de una manera esquemáticamente nítida. Es claro que toda motivación para la acción debe poderse explicar en términos de lo que ocurre específicamente en una mente humana. Sin embargo, es necesario observar las diferencias interpretativas de dichas motivaciones de acción. La diferencia entre las normas será, cognitivamente hablando, la diferencia entre las emociones que se “activan” en uno u otro caso. Esto señalaría la dimensión simbólica de las emociones pues intervienen en un ejercicio de construcción de significado. La diferencia de significado de las emociones, entonces, está marcada por el punto de referencia que se asocia a la emergencia de cada una: legal-*miedo al castigo*, moral-*culpa* y social-*vergüenza*. Como veremos más adelante, Elias fue el primero que se centró en observar el peso de las emociones y sus diferencias, con el objetivo específico de caracterizar el fenómeno de la *norma social*.

Otro de los aspectos importantes del trabajo de Mockus es que reconoce mecanismos cognitivos de regulación de carácter “positivo” que se involucran en la emergencia de las normas. De esta manera describe que podemos seguir normas morales también por el *placer* de actuar de acuerdo a lo que nos dicta la conciencia (moral, B1). También podemos seguir normas sociales por el deseo, o la satisfacción, por el reconocimiento social y la reputación (C1). El planteamiento de Mockus nace dentro del debate sobre políticas públicas en América Latina en dónde, en muchas ocasiones, para enfrentar un problema público se piensa casi de

manera exclusiva en la necesidad de transformar el marco legal o el diseño institucional (formal) sin considerar el peso de las instituciones informales (Mockus, 2003). En particular, a Mockus le preocupan los problemas de transgresión normas que afectan la vida y la integridad de las personas y que afectan radicalmente la convivencia social. Problemas de política pública como la violencia homicida o la accidentalidad vial, por ejemplo, deben verse también como asuntos de política cultural donde es necesario examinar la influencia de normas informales. Desde este marco analítico, con la mera implementación de nuevos y más sofisticados marcos regulatorios formales, los problemas podrían mantenerse intactos si no se tiene en cuenta el peso de las normas morales y sociales en la conducta de las personas.

Desde luego el significado de una norma legal, moral o social va mucho más allá de las emociones involucradas. Por ejemplo, no podríamos afirmar que la totalidad del significado de una norma legal es recogido en el esquema que señala el temor al castigo como el influjo psíquico que permitiría la coacción. Mockus, en su marco analítico no pretende describir “todo” lo que es una norma (legal, moral o social). Éste es un esquema que —específicamente— quiere dar cuenta de los elementos subjetivos involucrados en el cumplimiento de normas. El interés principal es entender los mecanismos psíquicos involucrados con el seguimiento de las normas y el tipo de sanciones emocionales que sujetan al actor. Cabe anotar que todos los mecanismos psíquicos que caracteriza Mockus en sus tres sistemas, describen normas que son seguidas por los sujetos como actos conscientes de la voluntad. En ese sentido el marco cognitivo de Mockus es voluntarista pues desconoce el pensamiento automático. Esta será una diferencia fenoménica sustantiva pues, como hemos anunciado, nuestra interpretación de las normas sociales las caracteriza más como pensamiento automático que respuestas de la voluntad.

Tanto en el trabajo de Mockus (2002) y el de Bicchieri (2006), así como en el de otros autores<sup>22</sup>, se señala que –a diferencia de las normas morales– las normas sociales no se construyen a partir de criterios de moralidad como la justicia<sup>23</sup>, la verdad o la bondad. Las normas sociales no emergerían por la necesidad de hacer lo correcto, lo menor, lo justo o lo bueno. Su fuerza está marcada por la interdependencia humana y el contexto. En principio, para recoger algunos de los más gruesos consensos, podemos afirmar que la referencia de una norma social es “el grupo”. El deseo de aceptación social y el temor a no ser rechazados por el grupo son los que constituyen la vitalidad de la norma social.

La naturaleza interdependiente de la vergüenza ha hecho que la referencia a esta emoción esté presente en la mayoría de los análisis sobre las normas sociales. En el pensamiento de Norbert Elias, la caracterización del “proceso civilizatorio” como la transformación de comportamientos es acompañada por el progresivo aumento del umbral de la vergüenza (Zabludovsky 2008:38). El problema del cambio social y el *proceso* está íntimamente relacionado con la evolución de la auto-coacción y el autocontrol que se logra gracias a la vergüenza. De esta forma, el análisis de la interdependencia humana es un aspecto neurálgico y transversal del “proceso civilizatorio” que pone el foco en las condiciones de emergencia de la vergüenza.

---

<sup>22</sup> Williams, Bernard. 1998. *Introducción a la ética*. Madrid, España: Cátedra: 21.

<sup>23</sup> Para el caso de las normas legales los teóricos del derecho se han esmerado por mostrar que estas sí dependen fuertemente de criterios de moralidad. Sobre este punto ver: Hart, Herbert L. A. 2012. *El concepto de derecho*. Buenos Aires, Argentina: AbeledoPerrot.

Elias estudia la evolución de los comportamientos y “las maneras” abriendo un trabajo teórico que tiene un fuerte sustento empírico. A través de un análisis pragmático de los comportamientos, este sociólogo desarrolla un método esencialmente interpretativo, que busca caracterizar las condiciones simbólicas y relacionales que explican la ocurrencia de la vergüenza (Zabludovsky 2008: 31). Como sucederá mucho más adelante con el avance de las teorías culturales, el problema del sentido es un aspecto central para el análisis de la acción. Sin embargo, la observación del significado de las acciones está puesta aquí, de una manera original, en función del análisis de las emociones. Elias es consciente de que existen condiciones representacionales que permiten la emergencia de la vergüenza, por eso “hay personas ante las que uno se avergüenza y otras ante las que uno no se avergüenza” (2009:225). De esta manera, si bien es cierto que el aumento de la vergüenza ha caracterizado el “proceso civilizatorio” -y por ende esta emoción tiene mucho que ver con el control de la violencia y la construcción de una convivencia armónica de los seres humanos- existe una condición simbólica que permite que esta emoción aparezca: la representación del prójimo como un igual.

Elias quiere mostrarnos que la auto-coacción normativa que genera la vergüenza está mediada por las representaciones que tenemos de los individuos que participan en la acción. Las representaciones “detrás” involucran consideraciones como “el estatus” que atribuimos a las personas en un contexto de referencia determinado. Esta idea de representación que antecede a la emergencia de la vergüenza explicaría por qué, en una misma sociedad (en un mismo contexto de referencia), las personas pueden sentir o no vergüenza frente a distintos *tipos* de personas. Por ejemplo, en la sociedad cortesana, algunas personas podían ser

insensibles al efecto de la vergüenza frente a personas que consideraban socialmente inferiores:

“La Marquesa de Chatelet, al ir a bañarse, se muestra desnuda ante su ayuda de cámara, sumiéndole en la confusión mientras le reprende con una indiferencia total por no verter correctamente el agua caliente”<sup>24</sup>

Elias utiliza esta referencia de Georg Brandes, citando este pasaje a partir las memorias de su libro *Voltaire*. Sobre este particular, Brandes afirma que a la Marquesa “No le molestaba dejarse ver desvestida por un lacayo, puesto que no le consideraba como un hombre en relación con ella misma como mujer”. Si el acto de vestirse y ocultar la desnudez corresponde con una norma social, tendríamos que afirmar que no solo está el contexto puntual de referencia de la norma (Prentice y Miller 1993, Berkowitz y Perkins 1986, Bicchieri 2006) sino el contexto de referencia dado por las *representaciones colectivas* que tenemos de las personas que interactúan en una específica situación (quienes *son* esos otros). Así, la emergencia de la vergüenza estaría condicionada por representaciones simétricas e igualitarias del prójimo. Esto señalaría el carácter democrático de la vergüenza (Elias 2012:225); en la medida que sólo podemos sentir vergüenza frente a iguales, la extensión y el avance de los umbrales de la vergüenza mostrarían que las representaciones que las personas tienen de los demás cada vez son más igualitarias (p. 226).

A partir de lo anterior, podemos afirmar que las emociones también participan de la construcción de significado. Las emociones *significan* algo y su presencia tiene *sentido*. En este caso la vergüenza está relacionada con el aumento de la interdependencia humana y el

---

<sup>24</sup> Elias, Norbert. 2012. *El proceso de civilización: investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*. México, México D.F.: Fondo de Cultura Económica:225.

avance de la estima y la valoración del prójimo como un igual. Desde ese punto de vista, esta emoción tiene una función social fundamental. No obstante, en muchas ocasiones, el desprestigio de la vergüenza se ha edificado subrayando que esta emoción representa la simple “heteronomía” de las personas, contrastándola con el carácter autónomo de la culpa (Martha C. Nussbaum 2014: Cap. 10, Mockus 2017:600).

Lo anterior se da en parte, según Elias, porque que el reconocimiento de la moral y la razón se ha fraguado en occidente menoscabando el valor de las emociones y la interdependencia. Afirma que, si bien es cierto que la razón ha evolucionado de forma significativa hasta llegar al punto en el estamos hoy, también es cierto que las emociones y la complejidad de los sentimientos humanos –igualmente- deben haber experimentado un proceso evolutivo (2012:592). Si las emociones cumplen una función psíquica importante ¿por qué hemos de reconocer únicamente el avance de la razón como parte de la búsqueda de “los fundamentos de la existencia humana”<sup>25</sup>? De esta manera, Elias considera que la evolución de la vergüenza es una característica fundamental del avance en la interdependencia de los humanos y, por ende, es una característica fundamental del “proceso civilizatorio”. Desarrollando una sociología histórica, este pensador alemán hace por primera vez un análisis<sup>26</sup> cultural comparado en el que revisa las relaciones humanas y las normas sociales de grandes periodos de la historia de la humanidad. Examinando la extensión progresiva de los umbrales de la vergüenza concluye que esta emoción ha aumentado con el paso del tiempo (p. 593-596).

---

<sup>25</sup> Elias Norbert, 2012. *El proceso de civilización: investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica: 592.

<sup>26</sup> Podríamos decir que hace “etnografía del pasado” y para esto se vale de un impecable trabajo de revisión de archivo, analizando diarios y manuales de conducta.

*El proceso de civilización* es, entre otras cosas, un tratado sobre el control social de la violencia. En este texto, se pretende mostrar que durante el proceso civilizatorio se observa una disminución de los miedos causados por la amenaza *externa* de la violencia de los demás, siendo reemplazados paulatinamente por la interiorización de otros miedos que se convierten ahora en coacciones internas y automáticas: el temor a la vergüenza. Los otrora miedos externos se trasladan ahora a la vergüenza como manifestación progresiva del reconocimiento psíquico del valor de la comunidad. El reconocimiento del otro no viene únicamente dado por un ejercicio de racionalización y búsqueda de la verdad del ser humano encerrado en su propia mente (Elias 2009:70). La paz entre las personas no es un producto exclusivo del discernimiento a partir del cual las personas “concluyen” que es mejor respetar al otro para vivir en paz. La paz es producto también de la coacción psíquica lograda por la evolución de la vergüenza. La razón y la vergüenza son dos provisiones que contribuyen como un equipo al “proceso civilizatorio” distribuyéndose funciones en una dinámica de asignación de tareas que Elias denomina como la “economía espiritual” (p. 595). En esta “economía de la mente” la razón tiene la función del discernimiento cuidadoso y detallado de las ideas, mientras que la vergüenza tiene el rol de manifestar significados de manera automática (p. 594). Casi ocho décadas antes de la publicación del libro *Pensar rápido, Pensar Despacio* de Daniel Kahneman (2016), Norbert Elias se esfuerza por desarrollar una teoría de la mente que da cuenta de dos dimensiones del proceso cognitivo de los seres humanos que reconoce la función social del pensamiento automático. La vergüenza opera de manera automática y representa la evolución de la interdependencia humana y la valoración progresiva de los otros. En el pensamiento de Elias “los otros” son una condición axiomática que debemos reconocer como condición permanente de la evolución de nuestra mente. De esta manera, el sentido de nuestras acciones siempre tendrá una referencia colectiva porque

los seres humanos no solo somos agentes racionales, somos seres sociales. Sobre este particular, afirma en la introducción del proceso de civilización:

“En lugar de la imagen del ser humano como una «personalidad cerrada» [...] aparece la imagen del ser humano como una «personalidad abierta» que, en sus relaciones con los otros seres humanos, posee un grado superior o inferior de autonomía relativa, pero que nunca tiene una autonomía total y absoluta y que, de hecho, desde el principio hasta el final de su vida, se remite y se orienta a otros seres humanos y depende de ellos”<sup>27</sup>.

Elias cuestiona a los filósofos modernos porque la historia oficial parece sugerir que ellos nos hubieran enseñado a pensar con la razón. La razón no es una invención de la ilustración; la ilustración descubre y entiende la razón como parte de un proceso evolutivo, pero debemos, ahora, también descubrir el importante rol de los impulsos como la vergüenza y reconocerla como parte de un proceso de aumento de la interdependencia humana. Así, la señalada autonomía humana nunca será absoluta pues nuestra naturaleza estrictamente social hará que siempre estemos condicionados unos con otros.

### ***Autonomía, heteronomía y control social***

La cuestión de la autonomía caracteriza una parte importante del examen de las normas sociales. Tanto el estudio de las normas sociales, como muchas referencias a la vergüenza, han estado atravesados por la crítica a la supuesta heteronomía que estas encarnan. Desde una perspectiva individualista, en general, preferimos suponer que nuestras acciones son producto exclusivo de nuestras decisiones conscientes. El hecho de que exista una influencia externa a nuestro propio (e individual) razonamiento suele producir resultados desazonadores

---

<sup>27</sup> Elias Norbert, 2012. *El proceso de civilización: investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica: 70.

porque se oponen a nuestro ideal de la acción humana como despliegue exclusivo de nuestra libertad (Kahneman 2016:535-537). Para Elias, el problema está en que los argumentos de los teóricos que enaltecen la razón y la autonomía-absoluta descansan sobre hipótesis construidas a partir de ideales políticos e ideológicos y no en descripciones empíricas de la realidad (Elias 2012:55). Existe una permanente adecuación de los resultados empíricos a los presupuestos teóricos-ideológicos con los que buscamos explicar la realidad. En lugar de describir a los seres humanos como nos gustaría que fuesen de acuerdo a estos ideales preconcebidos, deberíamos describirlos como en realidad son (2012: 42-43 y 68-70).

Hemos convivido por siglos con un estándar de la acción humana que enaltece la acción absolutamente autónoma de los seres humanos. Sin embargo, los trabajos de las ciencias conductuales contemporáneas nos muestran con detalle que nuestro actuar no es producto exclusivo de la voluntad y la razón humana. En este sentido, muchas de las investigaciones que han mostrado el efecto de *los elementos no racionales de la acción humana* han subrayado que estos mecanismos operan en las personas no simplemente como característica de un déficit actitudinal, por un problema de “falta de conciencia”, “falta de voluntad” o ausencia de razonamiento adecuado. Por el contrario, trabajos como el de Elias o Kahneman, buscan mostrarnos las utilidades cognitivas y las posibles ventajas evolutivas que dichos mecanismos automáticos pueden habernos provisto. Kahneman señala por ejemplo que dichos mecanismos han surgido por la necesidad de simplificar la basta cantidad de información que el cerebro debe interpretar para calcular con precisión cómo debemos actuar. Por su parte Elias subraya, además, la contribución a la interdependencia y el aporte a la sociabilidad que logran emociones como la vergüenza.

Por el valor cultural que se le ha dado a la autonomía, quisiéramos pensar que todo lo involucrado en nuestro actuar es producto exclusivo de la decisión y el despliegue de nuestro discernimiento. No obstante, como lo manifestó Elias, estas posturas reflejan preconcepciones y valoraciones “ideológicas” que describen lo que deseamos que sean los seres humanos y no lo que son. La necesidad de operar información del contexto de interacción de forma rápida (automática) se ha desarrollado porque necesitamos operar la mayor cantidad de información del contexto y nuestra capacidad para juzgar, evaluar y analizar información es limitada. No se trata de negar el valor de la razón. Se trata más bien de ubicar la razón en sus justas proporciones dentro de la “economía espiritual” de nuestra mente. De toda la información que le llega a nuestro cerebro solo algunas cosas pueden ser analizadas y revisadas con cuidado utilizando la capacidad de juzgamiento del pensamiento lento (o Sistema 2). Sobre este particular, algunos experimentos de psicólogos han mostrado el profundo agotamiento mental que produce observar atentamente nuestros pensamientos y decisiones (Baumeister 2002). El fenómeno, descrito por los psicólogos como *agotamiento del ego*, muestra que empíricamente sería imposible para una mente humana ejercer un autocontrol racional sobre todos los pensamientos que se le atraviesan de manera permanente.

Con lo anterior, entendemos que las personas tenemos la capacidad de evaluar información que estamos utilizando cuidadosamente, pero esto podemos hacerlo limitadamente. En particular mantener una permanente atención y evaluación sobre nuestros comportamientos y pensamientos resulta supremamente extenuante. Si nos concentramos en evaluar nuestras ideas y actitudes necesariamente vamos a dejar de atender otras consideraciones del contexto de interacción. Así, cuando el Sistema 2 está ocupado, otros elementos del pensamiento

rápido emergen más fácilmente. Por ejemplo, cuando las personas están *cognitivamente ocupadas* y realizan un esfuerzo mental intenso pueden utilizar lenguaje sexista o hacer juicios cuestionables con más probabilidad (Kahneman 2016:62).

Entonces, la pretensión de que nuestras acciones estén totalmente auto-controladas por el pensamiento autónomo y racional resulta ser más un ideal filosófico que una posibilidad empírica. El autocontrol es una actividad que demanda mucha atención y esfuerzo, por eso nuestra mente ha aprendido a valerse del Sistema 1 para poder operar la basta cantidad de información que requiere procesar para el cálculo del correcto desempeño performativo. Para actuar en la vida corriente necesitamos estar procesando muchos más datos de los que somos voluntariamente conscientes.

Desde un punto de vista intelectualmente valorativo, el problema en cuestión es que atribuyamos a los mecanismos automáticos menos “valor humano” que a los productos de la racionalidad. Los estudios de la influencia social siempre han convivido con el fantasma crítico de la heteronomía que asocia a las normas sociales con la determinación arbitraria mientras reconoce a las normas morales con la libertad reflexiva. En ese sentido el bienestar colectivo siempre se considerará producto de la razón más que de la emoción, al tiempo que será más producto de la conciencia individual que de la cohesión social. Algunos académicos consideran que el entusiasmo intelectual con la *teoría de normas sociales* puede representar el triunfo de la heteronomía y la arbitrariedad en la conducta humana. En ese sentido Mockus plantea que “hay al menos dos líneas de pensamiento en tensión aquí: una que sostiene que las reglas sociales son lo primero y son más poderosas que las legales y morales (Norbert Elias, Bicchieri y Murraín); y otra posición que sostiene que es más probable que las reglas

morales proporcionen orientación en un entorno donde las normas sociales revelan su naturaleza arbitraria y las leyes han estado perdiendo el fundamento teocrático o natural que alguna vez tuvieron (Smith, Kant, Mockus)” (Mockus 2017:600).

A partir de lo expuesto a través de la obra de Elias, consideramos que no se trata de calificar si las normas sociales o las morales son más importantes. Se trata de reconocer que ambas cumplen funciones distintas; casi que insustituibles. Debemos entonces cuestionar la depreciación intelectual de las normas sociales en el sentido de que estos mecanismos automáticos sean calificados como un simple reflejo de falta de autonomía producto del despliegue de la arbitrariedad social en la conducta humana. Elias nos señala que estos mecanismos automáticos, como la vergüenza, pueden significar rasgos importantes de la interdependencia humana y en ese sentido pueden contribuir al bienestar y la civilidad.

Por otra parte, el estudio de la influencia social es importante por su relevancia en términos de volumen, con esto queremos señalar que la mayor parte de las normas que una persona sigue regularmente son sociales. Se trata de verificar en sus proporciones la pragmática de la operación de las normas a través de un fuerte rigor empírico desprendiéndonos de preconcepciones sobre el *deber ser* del ser humano. Así, el reconocimiento de la primacía - que Mockus les cuestiona a las normas sociales- está relacionado con la verificación empírica de que la mayor parte de nuestra dinámica conductual discurre a través del Sistema 1. Para decirlo más esquemáticamente: nuestra facultad de evaluación racional tiene la capacidad de aparecer esporádicamente<sup>28</sup> en medio del flujo constante de la regulación social automática.

---

<sup>28</sup> No estamos sugiriendo que la racionalidad obedezca a una dinámica intermitente de aparición espontánea independiente de la propia voluntad del sujeto. Así, cuando hablamos de una aparición momentánea estamos

La teoría de normas sociales ciertamente recoge una postura vieja en las ciencias sociales y es que los individuos actúan dentro de sistemas sociales. La idea de que existe una determinación grupal de la conducta es vieja en la sociología y la antropología del conocimiento (Merton 2002:363). No obstante, los planteamientos de la psicología y la teoría de juegos nos están mostrando los detalles tanto psíquicos como pragmáticos de esta particular forma de influencia de la conducta. Por ejemplo, ya desde el trabajo de Robert K. Merton se advierte del valor funcional del control social. La ausencia de regulación social es caracterizada en el trabajo de Merton como “caos cultural” mientras que su opuesto fenomenológico es el orden y la predictibilidad de la conducta que se logra gracias a la *estructura social* (p. 363). Desde esta perspectiva, las sociedades pierden su capacidad de regulación cuando se vive en contextos culturales en los que se incentivan más los fines que los medios para lograrlos. Así, cuando se vive en sociedades en las cuales existe una exaltación exagerada del éxito, los miembros de dichas sociedades terminan desprendiéndose de las normas necesarias para la convivencia produciéndose lo que Durkheim denominó como anomia (o falta de norma).

Para Merton, el seguimiento de normas compartidas caracteriza un aspecto fundamental de la estabilidad social, por ello, el estudio del desprendimiento sistemático y cultural de las normas es tan importante como los estudios de conformidad con las normas que ha liderado la psicología (p. 412). Uno de los problemas de esta perspectiva es que Merton, como

---

reconociendo lo dicho anteriormente frente a la capacidad limitada para ejercer auto-control racional todo el tiempo. El carácter esporádico está dado aquí por las limitaciones objetivas de nuestro cerebro que, puesto en función de controlarlo y evaluarlo todo, lo llevaría a colapsar en el *agotamiento del ego*.

Parsons, asume que las normas son interiorizadas fuertemente en los individuos manteniéndose estables y resistentes a las variaciones, por ello tienen la propiedad de producir estabilidad y orden social. Es por esta razón que este sociólogo norteamericano necesita explicar el fenómeno sociológico que hace que las sociedades experimenten el desprendimiento generalizado de las instituciones informales. Ahora bien, cuando subrayamos la noción de internalización fuerte de la perspectiva funcionalista, debemos advertir que Merton era muy consciente de que las personas de una misma sociedad pueden comportarse en contextos distintos de maneras distintas. Es así como recoge el concepto de *grupo de referencia* utilizado en psicología y sociología para caracterizar la variabilidad conductual que las personas pueden experimentar en contextos grupales distintos. No obstante, por el esfuerzo de distinguir el concepto de “grupo de referencia psicológico” del equivalente sociológico, Merton evita comprometerse con explicaciones de carácter cognitivo. Como consecuencia, el planteamiento mertoniano del grupo resulta muy abstracto sin poder dar cuenta de la diferencia psíquica específica que representa para un individuo la regulación social de la auto-regulación estrictamente individual (2002:362).

La perspectiva sociológica funcionalista estudia a los *grupos de referencia* en términos de “la estructura y funciones de los ambientes sociales en que están situados los individuos”<sup>29</sup>, mientras que asume que es tarea de la psicología social preguntarse por “los determinantes de la selección de grupos de referencia por [parte de] los individuos y las consecuencias de esto para la personalidad”<sup>30</sup>. Elias en particular es muy crítico de esta aproximación

---

<sup>29</sup> Merton Robert K. 2002. *Teoría y estructura social*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica:362.

<sup>30</sup> Ídem. Los corchetes son nuestros.

estrictamente funcional de las normas en la sociología de Merton, pues reprocha que él entienda por “funcional” todo lo que parece representar utilidad para el sistema social existente, al tiempo que se rechaza como “disfuncional” lo que no lo es (Heinich 2010: 77-117). En el texto *Establecidos y Marginados*<sup>31</sup>, Elias cuestiona lo que considera es un uso tergiversado del concepto durkheimiano de anomia por parte de Merton (Elias, 2016b:268).

La aproximación de Merton al estudio de la influencia social tiene por lo menos dos grandes problemas frente a los análisis de la *teoría de la acción* que hemos apropiado hasta este punto. Por una parte, el concepto «anomia» originalmente, en el trabajo de Durkheim, significaba un tipo particular de estructura social que permitía explicar el aumento de los suicidios en algunas sociedades. Si el concepto durkheimiano de anomia permitía explicar, por ejemplo, el aumento probabilístico del suicidio esto quiere decir que la *anomia* también se puede asociar con la predictibilidad de la conducta. En ese sentido la caracterización dicotómica que enlaza la *estructura social* con el orden y la predictibilidad, al tiempo que enlaza a la *anomia* con el caos y la falta de predictibilidad, es problemática para Elias pues exhibe “dificultades semánticas” al considerar como «orden social» exclusivamente a una suerte de “buen orden social”. A diferencia de esto, Durkheim pretendía mostrar que un comportamiento social “problemático” (o que podemos juzgar como negativo) no significa ausencia de «regularidades sociológicas» ni carece de su propia lógica fenoménica (Elias 2016b:267-268). Merton, al calificar la investigación de la anomia como el estudio del desprendimiento total de normas (2002:213), al igual que Parsons, “se equivoca al identificar el acuerdo normativo con la cohesión y el consenso social” (Alexander 2008:34).

---

<sup>31</sup> Elias Norbert. 2016. *Establecidos y marginados*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.

El otro problema de la perspectiva mertoniana, es que evita profundizar sobre las características cognitivas de la influencia social y la anomia. Esta situación se da por la confusión frente dos distintos niveles en los que podemos concebir el individualismo: una dimensión teórica (o analítica) y otra dimensión empírica (Alexander 2008:35). La fobia que representa para algunos sociólogos el profundizar en la reflexión cognitiva, impide entender los detalles de la influencia social que se experimenta en la mente de una persona producto de la institucionalización de reglas informales. Esta postura asume, además, que el estudio de los estados mentales de los sujetos involucrados en la acción no es objeto de la investigación sociológica (Merton 2002:362). A diferencia de esta postura, Elias considera que la indagación cognitiva de los efectos de la influencia social debe ser parte constitutiva de la ciencia que denominamos como *sociología*. Existe una característica sociológica importante de la regulación colectiva en términos cognitivos, esta característica, en el trabajo de Elias, se expresa en términos de la vergüenza y el carácter automático del mecanismo.

Hemos argumentado hasta aquí que la influencia normativa es un producto automático de la *representación del otro*. Esto es, si una persona reconoce y le importan los otros, la vergüenza emergerá automáticamente frente al conocimiento de la existencia de una norma. Nuestro trabajo se ha centrado en mostrar que, frente a la pregunta por la emergencia natural de las normas, la *representación colectiva* y la *norma social* son dos variables del contexto de interacción inseparables. La prescripción conductual de la norma funciona de manera contingente, mientras que la representación funciona como una constante. Ahora bien, en el concepto de *grupo de referencia* “sociológico” usado por Merton, la variabilidad del “grupo” no representa una postura sensible a la contingencia cognitiva de la acción. La variabilidad

está aquí determinada por el grupo mismo y sus normas. Se supone entonces que al interior de un determinado *grupo de referencia* sí existiría un alto grado de estabilidad de las normas determinado por la “función” del grupo.

El problema con lo anterior es que el análisis sobre *los otros importantes* está determinado por la función del grupo mismo y por las «circunstancias estructurales» que favorecen la selección de un “grupo” y no por las representaciones que emanan de esas personas (Merton 2002:413-414). No obstante, asumiendo que las expectativas sobre los otros son el núcleo de las normas (Bicchieri 2006), entendimos del trabajo de Goffman que cuando una persona se encuentra “en la inmediata presencia una de la otra de otra” lo que despierta las «expectativas estereotipadas» es la fachada que, en el contexto de interacción, funciona como «representación colectiva». En ese sentido no es posible, con rigor, extraernos de la pregunta por los estados mentales de los sujetos en el contexto de interacción. Así, lo que se figura en la mente del sujeto, será la variable determinante para entender su acople o distanciamiento frente a la norma.

Empero, como veremos con más detalle en el siguiente capítulo, la recuperación del concepto psicológico de *grupo de referencia* no resuelve del todo la pregunta por las condiciones simbólicas de emergencia de las normas. Ciertamente, la psicología estudia los efectos del grupo en la personalidad (p. 362), no obstante, en la medida en que nuestras acciones siempre se refieren y se relacionan con otros, el problema simbólico del seguimiento de normas sociales estará, no en la presencia o ausencia misma de un “grupo”, sino en la construcción cultural que tenemos de esas personas. El problema de fondo es, entonces, comprender las

condiciones *performativas* y *narrativas* que un grupo de personas deben tener para alcanzar el grado de “referencia” al cual se hace alusión con el término.

### **Capítulo 3: Asch cultural**

A partir de la primera mitad del siglo veinte, los estudios experimentales sobre el poder de la influencia social fueron liderados principalmente por la psicología social. En este campo, el psicólogo Solomon Asch se convirtió en el principal referente de la verificación empírica del dominio de la sociedad sobre la acción de los individuos. Así, el famoso “experimento de Asch” (1951, 1952, 1955, 1956) es uno de los principales referentes en la investigación sobre normas sociales. Este experimento logró contrastar con éxito la tensión entre preferencias individuales y normas sociales mostrando que las normas tienen la capacidad de imponerse (manifiestamente) sobre las preferencias individuales de las personas.

Los experimentos psicológicos se han convertido en un recurso idóneo para evaluar nuestros presupuestos sobre la acción humana. En muchos casos, los resultados de campo han confrontado nuestras preconcepciones sobre la forma como los seres humanos “deberían comportarse” de acuerdo con nuestros ideales. En ese sentido, el trabajo investigativo de campo que recurre a experimentos ha resultado ser más prolijo en su capacidad para hacernos

dimensionar el poder de la influencia social, confrontando contundentemente nuestros ideales sobre la razón y la autonomía humana.

En ese sentido, el trabajo experimental de Asch delineó, en buena parte, los aspectos metodológicos y epistemológicos de la investigación en normas sociales desde la psicología. Su vigencia es tal que, muchos años después, los experimentos de Asch siguen siendo replicados<sup>32</sup> y evaluados por la comunidad académica interesada en el poder de la influencia social. Dado el valor analítico y “genético” de este experimento para los estudios de normas, en este capítulo haremos una revisión de los aspectos metodológicos y epistemológicos implicados en el experimento de Asch desde la mirada de un marco cultural. Cuando nos situamos en la revisión de este experimento desde un marco principalmente cultural, estamos subrayando que -en este caso- el problema del significado y la construcción de sentido será el principal foco de observación de la experiencia de campo de Asch. Desde luego, el objetivo principal de este ejercicio es aportar en esta amplia y compleja conversación sobre el poder de la influencia social desde la mirada del análisis cultural, revelando aquellos aspectos (metodológicos y epistemológicos) que tal vez no son tan evidentes o significativos desde la mirada más tradicional de psicología.

Como hemos mostrado en los capítulos antecedentes, desde el punto de vista de construcción de sentido, las representaciones colectivas juegan un papel preponderante en el desenlace de la acción humana. En este caso particular nos interesa entonces revisar empíricamente la

---

<sup>32</sup> Por ejemplo, Rod Bond ha recogido la experiencia de diferentes repeticiones del experimento de Asch por parte de diversos experimentalistas de diferentes regiones del mundo. Ver: Bond, Rod. 2005 “Group Size and Conformity”. En: *Group Processes and Intergroup Relations*. Vol 8(4): 331–354. También: Bond, Rod. y Peter B. Smith. 1996. “Culture and Conformity: A Meta-Analysis of Studies Using Asch's (1952b, 1956) Line Judgment Task”. En: *Psychological Bulletin*, Vol. 119, (1):111-137.

relación entre representaciones colectivas y normas sociales rastreando el planteamiento sugerido por sociólogos como Goffman (2006:39) y Elias (2012:225) quienes han dejado ver en su trabajo que dicha relación es definitiva para entender la emergencia de normas sociales. Para abordar esto, realizaremos el experimento de Asch (1951, 1955) incluyendo como nueva variable de análisis el efecto de las representaciones colectivas de las personas participantes en la experiencia de presión social. Nos interesa en particular observar si la eficacia del control social cambia en la medida en que cambien las representaciones de las personas participantes. No se trata de desdibujar el tratamiento realizado por los psicólogos sociales de este experimento, en la medida en que se trata de un dialogo disciplinar, nuestro interés es más bien recoger con el mayor nivel de precisión<sup>33</sup> las consideraciones tanto metodológicas como analíticas que la psicología social ha realizado de este experimento. Para realizar esto, primero, describiremos los detalles metodológicos del experimento adelantado originalmente por Asch (1951, 1955) y discutiremos algunos de los principales debates sobre las consecuencias de esta experiencia para el marco epistemológico de la psicología (Campbell 1990). Segundo, expondremos las derivaciones operacionales y analíticas de la inclusión de un marco cultural para el análisis de dicho experimento. Aquí adoptaremos como marco de análisis las categorías del análisis de performance cultural desarrollado al interior de la sociología cultura de Jeffrey Alexander (2017). En este punto, expondremos las variables de análisis y consideraciones metodológicas resultantes de la adopción de este marco epistemológico. Tercero, elaboraremos el experimento de Asch

---

<sup>33</sup> No realizaremos aquí una revisión exhaustiva de los debates adelantados al respecto en el campo de la psicología social, lo que nos interesa principalmente es ser fieles a los principales y más generales consensos que existen en este campo disciplinar a propósito de este experimento. Tratándose de esto, nos valdremos también de estudios meta-analíticos que recojan a su vez varios trabajos experimentales de Asch adelantados en diferentes regiones y momentos.

desde un marco cultural describiendo el montaje de éste y las nuevas variables de observación y análisis involucradas. Aquí revisaremos, además, los principales debates tanto teóricos como éticos del uso de experimentos en la investigación social. Cuarto, examinaremos los resultados del ejercicio y expondremos las consecuencias de los resultados para el debate sobre la emergencia de las normas sociales.

### ***El experimento de Asch***

En el año 1951 el psicólogo Solomon Asch ideó un experimento que buscaba revisar el experimento de conformidad diseñado por Muzafer Sherif (1935). Asch consideraba que el principal problema del experimento que analizaba la dinámica de consenso social frente al movimiento auto-cinético, diseñado por Sherif, era que carecía de una respuesta correcta. En ese sentido, Asch creía que en el ejercicio de consenso se carecía de una norma social clara que nos permitiera evaluar en qué medida las personas realmente estaban experimentando un fenómeno de conformismo. ¿Al no existir una única respuesta correcta cómo podemos estar seguros de la dirección en que se está dirigiendo la opinión de los participantes?

Así, Asch se propuso construir una situación en la que la dirección de la presión social fuera más clara. Adicionalmente, el experimento buscaba contrastar con más precisión el juicio individual de las personas frente a la norma del grupo. Para esto se generó una experiencia en la que había una respuesta obvia frente a una tarea de juicio. Deliberadamente se le pidió a una serie de “actores” que dieran una respuesta distinta a la respuesta obvia. En cada tarea de juzgamiento, los actores debían responder (con la respuesta incorrecta) antes que los sujetos experimentales. Claramente, las personas (los sujetos experimentales) no sabían que las personas que estaban respondiendo antes eran actores que tenían como tarea manifestar

que lo que veían era distinto a lo aparentemente obvio. La creación de la norma social se daba cuando los actores manifestaban unánimemente la misma respuesta incorrecta. En ese sentido, si los participantes daban una opinión distinta frente a lo manifiestamente obvio, era claro que su respuesta había sido influenciada por la presión del grupo. En la literatura que debate este experimento se les suele denominar a las personas que responden unánimemente una respuesta incorrecta como “confederados” (estos casi siempre son actores). Mientras que a los sujetos que responden después se les denomina regularmente como “participantes”, entendiendo que es en estas personas donde se analiza, propiamente dicho, la experiencia de presión social.



**Foto 1: Imagen del experimento de Asch. Tomado de Asch 1955.**

Los participantes habían sido invitados al ejercicio diciéndoles que se trataba de una dinámica para analizar la percepción visual de las personas. Una vez instalados en el salón, se ubicaba a los actores en los primeros puestos de una fila que estaba frente a una mesa (o un atril) y se ubicaba al participante en el último puesto de la fila. A los sujetos se les mostraban unos carteles que contenían cuatro líneas; tres líneas numeradas de alturas distintas (1, 2, 3) y una línea sin número. La pregunta que se hacía era sencilla: ¿cuál de las tres líneas numeradas se

parece más en tamaño a la línea no numerada? El ejercicio estaba diseñado para que existiera siempre una línea numerada que tuviese el mismo tamaño que la línea no numerada, sin embargo, se les pidió a los actores (los confederados) que opinaran que lo que veían era distinto a lo evidentemente observado. Asch estaba particularmente interesado en revisar los efectos de la unanimidad en la construcción de una norma social. Al aclarar mucho más radicalmente la dirección en la que se estaba desviando el grupo se podía observar con mayor precisión el efecto de la señal del grupo sobre el individuo participante (Asch 1952: 231).

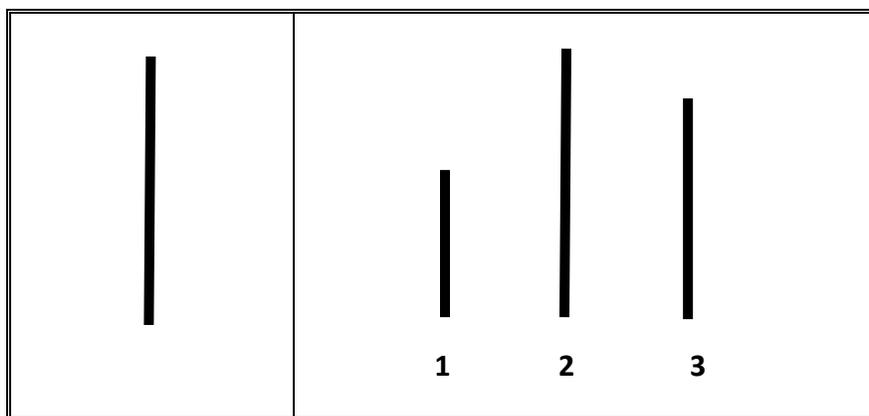


figura 1.: Ejemplo de carteles mostradas a los participantes en el experimento de Asch.

Del total de ejercicios de observación realizados, no todos se realizaron con confederados que daban respuestas incorrectas pues se utilizaron unos casos “limpios de presión social” (denominados ensayos neutrales) para establecer un parámetro de control. Las pruebas que se realizaron con confederados que daban respuestas incorrectas fueron denominados “ensayos críticos” (1956:7). Los resultados mostraron que los ensayos neutrales obtuvieron menos del 1% de respuestas erradas. Mientras que las respuestas erradas en los ensayos críticos aumentaron drásticamente: una tercera parte (32%) de los participantes se conformaron en la mayoría de los ensayos críticos, mientras que un 76% de los participantes

mostraron conformarse por lo menos en una oportunidad dando respuestas incorrectas (1952:232). Así, el 24% de los participantes nunca se conformaron.

En la presentación que Asch realiza de su trabajo en 1952 explica que su intención no sólo es entender con mayor precisión las condiciones en las que se presenta la conformidad de grupo, sino que, además, considera fundamental entender las condiciones que posibilitan la independencia<sup>34</sup> de las personas frente a fenómenos de presión social. Al igual que ocurre con el paradigma que asume que los individuos son totalmente autónomos, Asch considera que la literatura que ha estudiado la influencia social se ha quedado en ambiguas generalidades desde las cuales se asume simplemente que las personas son objeto de la influencia del grupo, sin alcanzar a caracterizar empíricamente los detalles más específicos que permiten que dicho fenómeno se dé (1952:222). Las referencias a los conceptos característicos de *sugestión* o *prestigio* han caído en dicha generalidad que no prueba ni especifica cómo y en qué proporción ocurre la influencia de grupo (p. 223).

Es interesante que quien se ha convertido en el principal referente de los estudios de conformidad de grupo, manifieste en las primeras presentaciones de su trabajo que considera necesario cuestionar la supuesta “sumisión servil de los individuos a fuerzas grupales” (p. 223). Por esto considera que es fundamental para la humanidad entender también las cuestiones que permiten que un individuo supere al grupo y sea independiente.

---

<sup>34</sup> Es decir, la toma de posturas independientes de se alejan de las preferencias del grupo.

Aunque Asch logró mostrar que una minoría de personas se mantuvo independiente de la presión del grupo, reconociendo las salvedades que realiza de su trabajo, sus estudios empíricos edificaron fundamentalmente la investigación sobre el control social, permitiéndonos verificar hasta dónde puede llegar el dominio de un grupo sobre el individuo.

Entre 1952 y 1956 se realizaron nuevas versiones del experimento buscando caracterizar mejor las variables que afectaban la conformidad de grupo. En resumen, podríamos decir que los análisis de Asch reconocen dos factores principales que afectan la conformidad de los participantes: el tamaño del grupo y la unanimidad del grupo.

*El tamaño del grupo:* Desde el trabajo de 1951 el número de confederados fue un aspecto fundamental en la investigación de Asch. Desde sus primeras versiones se utilizó como variable independiente la cantidad de personas que ejercían presión social realizando ensayos críticos con grupos de 1, 2, 3, 4, 8 y 16 confederados (1952:233). Frente al análisis del factor numérico que realizó Asch y los debates subsiguientes que han realizado otros psicólogos sociales, tal vez lo más relevante para resaltar es que el punto máximo (el óptimo) de conformidad social se alcanza cuando el número de personas alcanza entre 3 y 5 personas (Hogg y Vaughan, 2014:252). Ya desde la primera versión del experimento se observa que el punto máximo de conformidad se tenía cuando el número de participantes alcanzaba 4 personas (Asch 1952:233), de ahí en adelante, una persona más no aporta un valor significativo en el resultado de la presión social. De hecho, se puede observar incluso una pequeña disminución en el efecto del conformismo a medida que aumenta el número de confederados después de 4 personas.

La interpretación de este aspecto de los resultados no es tratada en detalle por Asch, sin embargo, será retomado más adelante por otros psicólogos sociales que van a llamar la atención de que las respuestas de grupos muy grandes de confederados empiezan a ser interpretadas con sospecha por parte de los participantes (Lindgreen 1973, Bouza 1998 y Arias y Osorio 2014). En general se llama la atención de que el experimento de Asch no puede realizarse con grupos muy grandes de personas puesto que se reduce la plausibilidad de la experiencia misma. Este aspecto será muy importante en nuestro análisis cultural posterior pues encontramos que desde la psicología social existen antecedentes analíticos que empiezan a señalar el problema de sentido y significado de la acción involucrado en el paradigma de Asch, aun cuando éste no haya sido el foco histórico del análisis psicológico.

Por otra parte, Rod Bond (2005) ha realizado un importante análisis meta-analítico en el cual revisa los efectos del tamaño del grupo en un gran número de investigaciones que han replicado el experimento de Asch. Los resultados obtenidos por Bond lo llevan a afirmar que, en general, no puede afirmarse nada concluyente en términos de la relación entre el tamaño del grupo y la eficacia de la conformidad de los participantes (p. 349). Para quienes estamos interesados en el problema del sentido de las acciones, suponer que la conformidad simplemente aumenta de manera lineal con el número de participantes (Mann 1977), es obviar que los aspectos de la plausibilidad del ejercicio son afectados por el tamaño del grupo de confederados. En ese sentido, Bond afirma que los estudios de grandes grupos fallan porque obvian la “excitación de la sospecha” generada por el masivo consenso frente a la respuesta errada (Bond 2005:348).

*La unanimidad del grupo:* El valor de la unanimidad fue analizado por Asch introduciendo en los ensayos personas que respondían correctamente distanciándose de la opinión de los

confederados. Frente a la inclusión de esta variable de análisis se presentaron resultados que Asch calificó como “sorprendentes”. Se encontró que la unanimidad del grupo resultó ser una variable más importante que el tamaño mismo del grupo. Por ejemplo, se pudo observar que “una mayoría unánime de tres es, en las condiciones dadas, mucho más efectivo que una mayoría de ocho conteniendo un disidente” (1952:231, *traducción nuestra*). La inclusión de una sola persona que se mostrara disidente de la opinión de los confederados reducía dramáticamente el poder de la conformidad aún con grupos grandes de personas. Para Asch, este resultado es fundamental porque nos muestra que un mínimo apoyo debilita radicalmente la inminencia de la presión de grupo, permitiéndonos enfrentar con más probabilidad una mayoría que podría parecer a veces apabullante.

Aquí encontramos otro resultado relevante desde el punto de vista del sentido, la configuración de personas involucradas en una acción es relevante por lo que significan, no por el valor nominal de su presencia. Al subrayar el efecto de la unanimidad sobre el número de involucrados, Asch mismo nos deja ver que los efectos obtenidos en los experimentos no pueden ser interpretados como el resultado acumulado de una suma de influencias que proceden de cada confederado. En este caso, podríamos afirmar que, desde el punto de vista simbólico, el número de personas involucradas tiene un valor cualitativo pues es una variable que interviene en el sentido mismo de la acción. Por esta razón basta que exista un “pequeño grupo” de personas con una posición unificada para que la señal normativa tenga sentido. En los experimentos tipo Asch, como hemos señalado antes, este umbral se cumple con 3 o 4 personas.

Asch creó lo que ahora se considera un experimento clásico en psicología social. La experiencia que ideó tiene un inmenso poder por la simplicidad del diseño y la contundencia

de los resultados. Las variables involucradas en el ejercicio son pocas y esto nos permite revisar y contrastar sus resultados y conclusiones con detalle décadas después. Es un hecho que la influencia del grupo fue verificada en los experimentos de Asch, sin embargo, en ese mismo sentido, vemos que en la interpretación de sus resultados persisten aún grandes preguntas sobre la dinámica de conformidad. Aunque los ojos de la investigación psicológica estuvieron puestos un buen tiempo en variables como el tamaño del grupo, la respuesta de los estudios empíricos que han ido apareciendo en el tiempo es que el tamaño del grupo no parece ser un factor determinante. A continuación, listamos algunos aspectos que han resultado relevantes y que serán significativos para nuestra aproximación cultural:

### *Epistemología de Asch*

La denominación de la presión social como “conformismo” deja ver, de alguna manera, que la influencia de los otros en nuestro propio comportamiento es culturalmente valorada como deficitaria. Los estudios sobre la influencia de los otros en el comportamiento se han desarrollado en contextos culturales donde se ha valorado la autonomía y la autodeterminación como máximas guías para la conducta bien llevada (Bond y Smith 1996). Al tiempo, cualquier influencia de los otros en nuestra propia conducta ha sido principalmente caracterizada como “minoría de edad” (Elias 2012:61). La actitud de las personas participantes en el experimento de Asch parecería que es simplemente “conformarse”. En ese sentido suponemos que, en el ejercicio, las personas escuetamente manifiestan públicamente una cosa distinta de lo que realmente piensan por el deseo de “acomodarse” a la opinión de los demás. Los estudios que enfatizan el acople hipócrita de las personas a las señales del grupo hacen énfasis fundamentalmente en que la vergüenza es la que está atravesando las declaraciones de los participantes y por ende las personas no

quieren manifestar públicamente su distanciamiento frente a los otros (Sabini, et al., 1999 y Sabini et al. 2001). Si bien la vergüenza es un rasgo que nos interesa seguir analizando, Asch está interesado en mostrar otro rasgo del fenómeno que va más allá del simple “conformismo” avergonzado.

El trabajo fundamentalmente empírico de Asch enfatiza que los “otros” tienen una influencia fundamental en la edificación de nuestro juicio. Es decir, el reporte de los otros tiene efectos significativos en la construcción de nuestra realidad. Existen resultados de réplicas posteriores del experimento que validarían este punto. En los reportes de estos experimentos se ha mostrado que en variantes donde el participante manifiesta en privado su opinión, sin la presencia de los otros en el momento de la respuesta, sigue existiendo una correspondencia con las respuestas de los confederados. En el trabajo meta-analítico de Bond y Smith (1996), en el que se recogen resultados de 133 réplicas del experimento de Asch en diversos lugares del mundo, se observó que en estas variantes del experimento donde la opinión del participante era privada –“sorprendentemente”- no se percibieron diferencias significativas (p. 124). En ese sentido, el trabajo de Asch no es simplemente un estudio sobre la “conformidad” de grupo, es, principalmente, un análisis de la forma como las personas construyen su propio conocimiento. Uno de los más destacados defensores de este punto de vista es Donald Campbell (1990) quien ha enfatizado que los resultados de los experimentos de opinión de las líneas nos aportan información para la empresa de una epistemología social.

Para Campbell, lo que Asch ha intentado hacer desde sus primeras publicaciones (Asch 1940, 1948; Asch, Block y Hertzman 1938), es rechazar el paradigma del conformismo pasivo presente en los modelos que se han centrado en subrayar la “imitación pasiva” y “sin sentido” de las personas. Lo importante de estos experimentos, subraya, es que logran mostrarnos la

forma como “las personas racionales están utilizando de manera inteligente la información sobre las creencias de los demás que se proporciona para mejorar su propio conocimiento del mundo” (Campbell 1990:40, *traducción nuestra*). El asunto humano fundamental que subyace en estos experimentos es que “la mayor parte de nuestro conocimiento del mundo depende de los informes de otros, la mayoría de los cuales se lograron sin validación cruzada a través de nuestra propia experiencia individual” (Ídem).

Utilizar la información que nos proveen los demás es una estrategia inteligente para edificar una noción más precisa del contexto. Si no podemos elaborar solos las bases sobre las cuales se sustenta nuestro conocimiento, es razonable que acreditemos la información que nos proveen otros. Campbell considera que lo que está ocurriendo en la experiencia de Asch debe ser caracterizado más como “Confianza” que como “conformidad”. Al valorar tanto el reporte que hacen los demás, tal vez sin darnos cuenta, estamos utilizando el poder de otras mentes para nuestra propia comprensión del mundo. Así, el experimento de juzgamiento de líneas está mostrándonos la forma tácita como buscamos utilizar la capacidad de razón de más personas.

Así, la actitud verificada en estos experimentos puede ser considerada más racional pues es inteligente suponer que más mentes tengan mejor criterio que una sola. Esto no quiere decir que ahora interpretemos como “racional” el simple pliegue sobre la opinión de los demás. Se trata más bien de concebir una racionalidad que cruza juicios propios del individuo con juicios de los otros. En algunas ocasiones, cuando tenemos dudas sobre la información que tenemos para emitir un juicio, es razonable que incorporemos con más facilidad juicios de los otros. Así mismo, cuando estamos más seguros de nuestro juicio y suponemos que la

información que estamos teniendo en cuenta es suficiente, menos efecto tendrá la opinión de los otros. Interpretamos en esta dirección uno de los resultados más interesantes de algunas réplicas del experimento de Asch: en el ejercicio de juzgamiento de líneas, cuando las líneas son más parecidas en tamaño, las personas tienden a opinar de manera más similar que el grupo de confederados, así mismo, cuando las líneas son más claramente diferenciadas en tamaño las personas se distancian más fácilmente de la opinión del grupo. Se ha notado que la “ambigüedad” del tamaño de las líneas es un factor crítico que aumenta la adhesión sobre las respuestas erradas de los confederados (Asch 1952:235, Campbell 1961, Cruces *et al.* 1991, Bond y Smith 1996, Arias y Osorio 2014). Es decir, incorporar el juicio de los demás es un recurso analítico que entra a jugar un papel preponderante cuando dudamos de nuestro propio criterio. Ahí apelamos más a confiar en los demás. Campbell afirma que existen unos imperativos morales en la epistemología aschiana (Campbell 1990:45) que nos permiten incluir el criterio de los otros en nuestro propio ejercicio de juzgamiento. Estos son:

1. (Confianza) Es nuestro deber respetar los informes de los demás y estar dispuestos a basar nuestras creencias y acciones en ellos.
2. (Honestidad) Es nuestro deber informar honestamente, para que otros puedan usar nuestras observaciones para llegar a creencias válidas.
3. (Respeto propio) Es nuestro deber respetar nuestras propias percepciones y creencias, y tratar de integrarlas con los informes de otros sin despreciarlos ni a nosotros mismos.

Desde esta perspectiva, “la comunidad de habla ideal” de Habermas (1999), es claramente similar al punto de vista de Asch. Aquí encontramos un conjunto de normas morales que nos permiten optimizar la validez de nuestro juicio bajo un conjunto de criterios que constituyen una “conjuntura sociología de la validez”. No obstante, para Campbell, la perspectiva de

Habermas<sup>35</sup> es demasiado idealista para ser implementable (1990:48). Según él, a diferencia de la perspectiva idealista, los experimentos de juzgamiento de líneas aportan valiosa información para un abordaje naturalista (y más sociológico) al viejo problema de *las otras mentes* de los filósofos. En esta dirección, Campbell propone que una perspectiva más sociológica frente a este problema puede eliminar el desdén con el que tradicionalmente se ha tratado a la interdependencia en filosofía. El problema en cuestión es entender que, como respuesta a una experiencia humana donde la información nunca es completa, hábilmente, los seres humanos hemos desarrollado una especie de meta-racionalidad que encuentra resultados óptimos<sup>36</sup> a través del consenso y no sólo a través de la búsqueda de la verdad. Recogemos del trabajo de Campbell el esfuerzo por especificar los elementos característicos de la “moralidad cognitiva” que se requiere al interior de la epistemología de Asch. Esta epistemología asume una perspectiva más positiva de la interdependencia y pretende mostrarnos que “el conocimiento ordinario de un individuo es abrumadoramente social” (1990:49).

De acuerdo con esto, nuestra racionalidad despliega un ejercicio de juzgamiento donde se asume que debemos respetar también la racionalidad de las otras personas de nuestra sociedad. Puesto en términos de un análisis cultural, podríamos decir que existe una

---

<sup>35</sup> La referencia de Campbell es a dos textos de Habermas publicados en 1970: Habermas, Jürgen. 1970a. “Towards a theory of communicative competence”. *Inquiry* Vol. 13(4):360-75. Y: Habermas, Jürgen. 1970b. “On systematic distorted communication”. *Inquiry*, Vol. 13(3):205-18.

<sup>36</sup> Kahneman expone el sorprendente resultado positivo de la agregación de juicios. Retomando el trabajo de James Surowiecki en su obra *Cien mejor que uno*, muestra que estadísticamente la agregación de juicios de personas puede reducir errores y acercar el promedio de los juicios a las respuestas correctas. Claro está, si las opiniones de las personas son independientes y los errores no guardan correlación. Esto funciona siempre y cuando no se comparta o difunda un sesgo. Ver: Kahneman, Daniel. 2016. *Pensar rápido, pensar lento*. Bogotá, Colombia: Debate: 115-116. Sobre la versión al español de la obra citada: Surowiecki, James. 2005. *Cien mejor que uno*. Barcelona, España: Urano.

condición representacional del otro, una imagen del otro, que se encuentra como condición previa a la experiencia de interacción y que nos permite reconocer su opinión con altivez. Este requisito se suma al reconocimiento y respeto por nuestras propias percepciones (p. 45). Por esta razón, Campbell recalca que Asch, con su trabajo empírico, está esforzándose por mostrarnos que la percepción que tenemos de las otras personas “es profundamente diferente de la percepción de objetos inanimados” (1990:50). Lo que imaginemos de los otros es particularmente sensible pues la información que nos proveen hace parte de la ampliación de nuestra capacidad de entendimiento y racionalidad. Lo que atribuimos a esas otras mentes es tan importante que fenoménicamente podemos experimentar sus dolores y alegrías (Campbell ídem). Señalando que el seguimiento al grupo representa la “confianza” en la sociedad, esta epistemología dista mucho de la supuesta imitación servil e irracional que ha caracterizado la teoría de “la conformidad”. Puesto en términos del análisis cultural, lo que permite que incorporemos los juicios de los otros es una representación tácita del otro; una idea del otro que nos permite atribuirles racionalidad, honestidad y respeto. Dicho de otro modo, el compromiso moral previo consta de una representación del prójimo que es necesaria para que su opinión sea incorporada en la experiencia de juzgamiento del sujeto.

Hemos mostrado antes que la relación entre representaciones colectivas y normas puede ser un camino fructífero para comprender la emergencia espontánea de las normas sociales. Así mismo, en la reconstrucción que Campbell hace de la teoría aschiana notamos que las representaciones sobre “los otros” tienen un valor significativo para entender el influjo de la presión social. En esa misma dirección interpretamos los trabajos experimentales que han concluido que las relaciones previas (y el tipo de vínculos) que las personas tienen con los confederados afectan profundamente las dinámicas de influencia de grupo (Allen 1965 y

Bond 1999:115). Asch mismo asevera al final de su famoso artículo de 1952 que uno de los principales resultados de su investigación es que le ha permitido estipular la hipótesis según la cual las notables diferencias en el desempeño de individuos “dependen funcionalmente de diferencias de carácter relativamente duraderas, en particular las relacionadas con las relaciones sociales de la persona” (p. 235, *traducción nuestra*). Aunque Asch no utiliza el concepto de representación, cuando nos señala que las relaciones previas (los vínculos) son un factor que se debe examinar para entender la dinámica de presión social, nos está sugiriendo que la influencia del grupo depende de lo que *significan* los confederados para los participantes.

### ***Asch desde el performance cultural***

Incorporar una teoría cultural como la del performance cultural al análisis de la *influencia de grupo* nos permitirá revisar con más detalle la interacción entre las representaciones y la presión del grupo. En este punto consideramos pertinente resaltar que el experimento de Asch es, básicamente, una recreación dramática que busca persuadir al participante de la “normalidad” de la situación. La instalación del experimento es fundamentalmente una *puesta en escena* donde los confederados son literalmente actores (en el sentido más coloquial del término). Es en ese sentido que los detalles de la experiencia que “excitan la sospecha” (Bond 2005:348) pueden ser vistos como errores dramáticos que quiebran la autenticidad de la puesta en escena (Alexander 2017:68). Para que el experimento funcione, la puesta en escena y los papeles desempeñados por los actores deben ser creíbles y bien representados.

Desde el punto de vista performativo, el experimento requiere de una coherencia estética que muy pocas veces es reconocida en los inventarios operacionales de los psicólogos. La teoría cultural del performance se ocupa de revisar estos detalles. Los actores deben representar un papel lo suficientemente bien desempeñado como para que los participantes confíen en sus testimonios. Gracias a autores como Goffman (2006:14, 18) y Alexander (2017) hemos visto que el performance es el vehículo mediante el cual los actores se envían (e interpretan) señales. No obstante, la diferencia entre una pragmática exclusivamente performativa y una *pragmática cultural*, como la que propone Alexander, es que en la cultural se asume que los significados sociales viajan a través de códigos y narrativas que no necesariamente se extraen de la verificación experiencial de la contingencia de la acción. Recordemos aquí la definición de la aproximación cultural de Alexander (2005:19):

“El performance cultural es el proceso social mediante el cual los actores, individualmente o en conjunto, exhiben para otros el significado de su situación social. Este significado puede o no ser uno con el que ellos se adhieran subjetivamente; es el significado que ellos como actores sociales, consciente o inconscientemente desean hacerle creer a otros. Para hacer esto, los actores deben ofrecer una actuación plausible, una que le dé credibilidad a sus acciones y gestos (Garfinkel: 1967). Como Gerth y Millis (1964, p. 55) alguna vez lo expresaron: "Nuestros gestos no necesariamente expresan nuestros sentimientos previos" sino que "expresan a los otros una señal"; la actuación exitosa depende de la habilidad de convencer a otros de que la actuación de uno es verdadera, con todas las ambigüedades que la noción de verdad estética implica”.

Así mismo, entendiendo la actuación cultural de esa manera, los elementos de análisis del performance cultural son seis:

- (1) *Un sistema de representaciones colectivas/guion*: la presencia personas específicas y objetos específicos evoca necesariamente unos significados. Las personas y los objetos presentes en una acción representan cosas especiales y su significado ha sido definido por patrones culturales que han sido apropiados por el individuo a partir de

la interacción histórica con la sociedad. Como vimos en el capítulo dos, estas representaciones son colectivas porque no han sido creadas en una decisión arbitraria del individuo, son producto de la sociedad y constituyen las referencias simbólicas necesarias para interpretar el mundo. La relación de personas y objetos con aquello que significan ocurre mentalmente de manera automática<sup>37</sup> (Kahneman 2016). Otra parte importante de estas representaciones es que están ordenadas en una estructura dinámica. Así, las personas y los objetos no sólo evocan significados estáticos, sino que además sugieren cursos de acción específicos: *después de esto debe ocurrir esto otro*. Nuestra comprensión e interpretación de las acciones que ocurren en nuestra experiencia tiene una estructura narrativa. La ocurrencia de las acciones de nuestra experiencia (así como la presencia de personas y cosas) están organizados por guiones tácitos que nos dicen todo el tiempo qué debería ocurrir; qué debemos esperar que ocurra. Este guion “de fondo” (es decir tácito o automático) es el que le atribuye una serie de expectativas a determinadas representaciones de las personas y actúa como un “texto referencial inmediato” de las acciones (Alexander 2017:65). Los guiones tácitos constituyen una suerte de “imaginación performativa” donde la presencia de personas y objetos en una determinada configuración, sugieren qué debe ocurrir en cada momento.

- (2) *Actores*: Las representaciones son encarnadas por personas específicas en momentos específicos. Los sujetos involucrados en una acción “actúan” pues representan un

---

<sup>37</sup> Por ejemplo, hemos mostrado antes que la atribución automática entre rasgos físicos y cualidades (o habilidades) personales que se ha estudiado en la literatura psicológica de *sesgos* cognitivos deben ser vistos como *representaciones colectivas*.

papel con el cual buscan atestiguarle a los demás que su presencia y su rol están acreditados.

(3) *Observadores/audiencia*: toda actuación tiene una audiencia que interpreta. “Los otros”, en la interacción social, son la audiencia que observa y recibe la información que (con acciones, materiales y gestos) enviamos. Estas señales que el actor envía determinan la información que la audiencia “lee” para poder interpretar quien es el actor, qué pretende hacer y qué se debe esperar del mismo (expectativas).

(4) *Medios de producción simbólica*: dentro de la escenificación de un guion, las personas necesitan recurrir a objetos que contribuyen con la ejecución de un papel. Estas “cosas materiales” también envían señales a los otros y participan de la construcción de sentido de las acciones. Al igual como ocurre con las representaciones colectivas que emanan de las personas, los objetos tienen significados. Estos objetos materiales permiten llevar a cabo “las proyecciones simbólicas” y van desde la locación material de un laboratorio de psicología social, hasta las líneas de los tableros que hacen parte del ejercicio de juzgamiento en el experimento de Asch. Son medios de producción simbólica, también, la ropa de los participantes, las sillas del aula de clases, la iluminación del salón, etc. Todos estos objetos generan un contexto de interacción material y hacen parte del “equipamiento expresivo estandarizado” del que hablaba Goffman y reseñamos en el capítulo dos (Goffman 2006:39).

(5) *Puesta en escena*: con las representaciones colectivas y los medios de producción una vez puestos en el escenario, los actores y la audiencia se relacionan a partir de la representación dramática de una escena concreta. La puesta en escena es concretamente la proyección de un guion a través de gestos físicos y verbales en un

contexto de interacción específico. La descripción de la interacción del actor con la audiencia no es vista aquí simplemente como “acción”, es, además, acción *social dramaturgica* (Alexander 2017:68). Este acento en el carácter dramaturgico de la interacción subraya que los gestos, las palabras y la presencia de los objetos tiene unos requerimientos de cadencia, tiempo y espacio que le imprimen a la acción un rigor estético y no exclusivamente lógico. Por ejemplo, en el experimento de Asch se presenta un supuesto profesor (o instructor) que realiza las preguntas sobre el tamaño de las líneas. El actor que representa este papel bien podía seguir el guion escrito con literalidad, pero fallando en aspectos como la cadencia y ritmo afectando la representación que realiza del personaje y con ello romper la autenticidad de la experiencia produciendo una inmensa sospecha en los participantes.

(6) *Poder social*: no todas las personas en la sociedad tienen el mismo poder simbólico. Lo que llamamos poder aquí está determinado por las jerarquías socialmente construidas. El estatus de una persona, así como el poder político o económico que ostenta, definirá buena parte del performance que tiene acreditado para desempeñar. El poder puede entenderse también como un factor que delimita las posibilidades sociales de la acción dramaturgica en la medida que “establece el límite externo de la pragmática cultural en paralelo al límite interno establecido por las representaciones del trasfondo del performance” (Alexander 2017:68).

La “eficacia dramática” (Alexander 2017:65) de un performance está determinada por la correcta interacción de los elementos antes descritos. En las réplicas y el análisis del experimento de Asch, en general, la correcta superposición de estos elementos no es un factor finamente estudiado. Por ejemplo, no contamos con variados reportes que analicen el efecto

de la “buena actuación” de las personas que representan el papel del profesor en el desempeño del experimento. Tampoco encontramos análisis de ese tipo evaluando la actuación de los confederados. Desde luego, estos aspectos del despliegue dramático del experimento afectarán el desempeño del experimento, sin embargo, la ausencia de revisión de estas características nos señala que las variables de carácter estético no son fácilmente examinadas dentro del marco epistemológico de la psicología. En general cuando observamos el inventario de aspectos tenidos en cuenta en el análisis psicológico, notamos un interés por caracterizar variables observables externamente y no necesariamente procesos cognitivos valorativos y estáticos involucrados. Claramente, los criterios estéticos que pueden entrar en la evaluación hacen más compleja la revisión de los experimentos. Aun así, estos criterios de calidad dramática deben ser revisados más cuidadosamente por su inevitable efecto en el desempeño de la acción.

Este último punto nos permite retomar un debate trascendental en la investigación psicológica contemporánea: los problemas de replicabilidad de los experimentos. El tema de la replicabilidad ha sido revisado en detalle en un proyecto a gran escala adelantado por el Centro para la Ciencia Abierta (Open Science Collaboration 2015), liderado por Brian Nosek. En este proyecto se convocaron 270 psicólogos para replicar 100 investigaciones de psicología publicadas en tres de las revistas más prestigiosas en los campos de psicología social y cognitiva. El Proyecto de Replicabilidad y el Proyecto de Replicación de Muchos Laboratorios (*Many Labs Replication Project*) buscan principalmente estimar la “reproducibilidad” de los hallazgos psicológicos encontrados en las investigaciones precedentes. El análisis de la replicabilidad revisa que con una nueva aplicación de los ejercicios se observen los mismos (o similares) resultados encontrados por las

investigaciones originales. En ese sentido, el principal resultado de estas iniciativas fue revelar que sólo el 36% de las réplicas de estos experimentos mostraron efectos estadísticamente significativos similares a los originales. Incluso, algunas de las repeticiones de estas investigaciones obtuvieron resultados opuestos a los hallazgos originales.

Los investigadores del *proyecto de replicabilidad* advierten que sus resultados no deben interpretarse como un señalamiento de falsedad de los resultados originales. Las diferencias<sup>38</sup> obtenidas en las réplicas pueden deberse a desviaciones producto de cambios metodológicos o contextuales que no fueron observados por los investigadores originales ni por los replicadores. Para nosotros estos resultados son una señal de que en el laboratorio de los psicólogos pueden estar participando variables de carácter cultural que no son fácilmente tenidas en cuenta por estos investigadores. Más aún, cuando notamos que una mayoría de los psicólogos denomina a la “cultura”, principalmente, como el conjunto a los valores y a las creencias (Bond y Smith 1996:113) de un individuo y no hacen indicación del problema de sentido y significado que atraviesa lo cultural. En ocasiones lo cultural es asociado incluso con aspectos del contexto de las personas que pueden generar “ruido” para la observación de lo “netamente” psicológico (Jarrett C. 2017). Esta interpretación de lo cultural lleva a concluir que los mejores experimentos psicológicos -en términos de replicabilidad- son aquellos que logran alejar los fenómenos psicológicos observados de los aspectos culturales.

---

<sup>38</sup> Es importante reseñar que los investigadores del proyecto adelantado por *Open Science Collaboration* (2015) se concentran en señalar que las diferencias de los resultados pueden darse por los sesgos de los investigadores y la revistas que exponen estos artículos. El interés de interpretar estos resultados como una señal de factores culturales involucrados es nuestro. Si bien consideramos que el cuestionamiento sobre los sesgos de las publicaciones (y en general de las comunidades científicas) es relevante, esta no puede ser la única explicación. Consideramos que las diferencias en las réplicas, claramente, pueden deberse también a problemas metodológicos y a factores culturales incidentes no observados.

Se hace ahí una escisión entre lo cultural y lo psicológico-cognitivo que proscribe al estudio de la cultura de sus posibles aportes al análisis de la cognición humana.

Retomando el caso puntual del experimento de Asch notamos, desde una perspectiva cultural, que el experimento requiere de una coherencia estética que pocas veces es registrada en los inventarios operacionales de los psicólogos; la credibilidad dada por calidad actoral del profesor y los confederados, la autenticidad de la experiencia generada por los medios de producción simbólica y específicamente por la locación (¿qué ocurre si esto no se hace en una universidad sino en la calle?), el papel de la ropa de los confederados, etc. Esto, sin cuestionar detalles de los aspectos previos al experimento y las consecuencias futuras de la intervención de los participantes. Por ejemplo, ¿cómo fue la convocatoria realizada a los participantes? (¿específicamente qué se les dijo y cómo se les invitó al ejercicio?) y ¿qué calidad o efecto tendría su participación?, etc. Consideramos que estos elementos del contexto de sentido y significado de la experiencia son indispensables para comprender las reacciones de los participantes. En ese sentido, creemos que el análisis performativo cultural nos permite revisar más detalladamente los elementos simbólicos (dramatúrgicos y escenográficos) que están afectando el desenlace de la acción en estos casos.

Desde una perspectiva cultural, son muchos los elementos simbólicos que podrían ser objeto de análisis en un ejercicio experimental del tipo Asch. No obstante, por la naturaleza del presente proyecto de investigación nos centraremos más específicamente en observar el papel de las representaciones colectivas de las personas involucradas en la experiencia de influencia social. Esto, teniendo en cuenta que la teoría de normas sociales se ha fraguado mostrando específicamente la influencia de los “otros” en nuestras actitudes y

comportamientos. Aquí, desde una perspectiva cultural, continuamos por esa senda, pero buscando caracterizar más detalladamente los elementos simbólicos que determinan la capacidad de influencia de unas personas sobre otras. Por esta razón, para el análisis cultural del experimento de Asch seleccionamos dos variables de análisis que nos permiten revisar la “dotación expresiva” que ostentan los actores (confederados) y su relativa influencia sobre la conformidad de los sujetos experimentales. Estas variables controladas son la raza y el sexo<sup>39</sup> de los confederados. Elementos como la raza y el sexo de los actores nos permiten observar representaciones colectivas que operan a través de la “fachada personal” de los actores y que determinarían lo que Goffman describe como un equipamiento simbólico estandarizado (1951; 2006:35). Para esto, metodológicamente, seleccionaremos 6 grupos de actores cuya puesta en escena y atuendo es similar, pero en los que cambia precisamente la raza y el sexo del grupo de confederados (de manera controlada) permitiéndonos observar puntualmente si la apariencia de los actores genera efectos diferentes en la respuesta de los sujetos experimentales permitiendo reconocer alguna tendencia.

### ***El experimento***

A diferencia del experimento original de Asch, donde tanto los actores como los sujetos participantes eran estudiantes universitarios<sup>40</sup> hombres (1952:226), en esta versión del

---

<sup>39</sup> Entendemos que las identidades de género van mucho más allá de las categorías “hombre” y “mujer”. No obstante, dado que el objetivo es revisar los efectos de la fachada personal en los resultados del ejercicio, utilizamos las categorías más claramente institucionalizadas en nuestro contexto cultural.

<sup>40</sup> En el trabajo meta-analítico de Rod Bond and Peter B. Smith se observa que la mayoría de experimentos han sido realizados con estudiantes universitarios que además son hombres blancos. Sorprende que en muchos experimentos no se informe sobre el género ni la calidad de los participantes. En el mismo documento manifiestan que una de los interrogantes que quedan por aclarar es la forma como otras categorías culturales (como: “familiar vs. no familiar”, “raza propia vs raza diferente”, “estudiantes de psicología vs estudiantes de historia”, etc.) tendrían efectos en los resultados. Estas cuestiones son relevantes para quienes estamos interesado en analizar el contexto cultural más amplio. Ver: Bond, Rod y Peter B.

experimento quisimos revisar con más detalle el efecto de variables culturales como la raza, el sexo. Para esto se seleccionaron seis (6) grupos de actores. Cada grupo de actores estaba compuesto por tres (3) personas que intervenían como confederados. La distribución de estos grupos de actores fue la siguiente: un grupo de mujeres negras, un grupo de mujeres blancas, un grupo de mujeres mestizas, un grupo de hombres negros, un grupo de hombres blancos y un grupo de hombres mestizos. El número total de experimentos realizados fue de 206. Con cada sujeto experimental participante se realizó un experimento, en consecuencia, el número de experimentos es el mismo número de personas participantes. Cada experimento constaba de presentarles 5 tarjetas a los participantes con los cuales debían realizar el ejercicio de juzgamiento de líneas; es decir se realizaron 5 ensayos críticos con cada persona, un total de 1030 ensayos críticos. La distribución de los experimentos y el número de personas (*N*) que participaron como sujetos experimentales con cada grupo de actores fue la siguiente:

**Tabla 2. Cantidad de experimentos realizados por grupo de actores**

	mujeres <i>N</i>	hombres <i>N</i>	Total <i>N</i>
Actores negros – <i>N</i>	35	35	70
Actores blancos – <i>N</i>	36	34	70
Actores mestizos – <i>N</i>	31	35	66
	102	104	206

**Distribución de experimentos (# de sujetos experimentales por grupo de actores)**

El número total de experimentos realizados constituye el experimento de Asch más grande realizado, si lo comparamos con el récord de 133 experimentos analizados en el estudio meta-analítico de Bond y Smith (1996:132-136). Para las desagregaciones de los grupos de sexo y raza buscamos tener un mínimo de 31 frecuencias en cada caso, logrando en la mayoría de

---

Smith. 1996. "Culture and Conformity: A Meta-Analysis of Studies Using Asch's (1952b, 1956) Line Judgment Task". En: *Psychological Bulletin*, Vol. 119, (1): 117 y 127.

los casos superar la meta. Este número corresponde con el cálculo que realizamos del promedio de los tamaños de los grupos de participantes en los experimentos de conformidad recogidos igualmente en el mismo trabajo meta-analítico de Bond y Smith. Vale la pena anotar que la mayoría de los experimentos de Asch inventariados (el 65%) tuvo un número de participantes que se encuentran en el rango de 10 y 30 personas (cálculos nuestros realizados sobre el Anexo A del artículo de Bond y Smith 1996:132). Así, cada una de las desagregaciones de nuestro experimento es más grande también que la mayoría de las versiones previas realizadas.

Como variables de análisis no incluimos algunos de los aspectos estudiados ya en diversas versiones del experimento y sobre los cuales hay resultados sólidos concluyentes. Por ejemplo, no examinamos el efecto de diversos tamaños de los grupos de confederados (Bond 2005:348), tampoco analizamos el efecto de las diversas diferencias en las alturas de las líneas para calcular la probabilidad del error de los sujetos experimentales puesto que ya se conoce que cuanto más similar es la altura de las líneas comparadas más probable es el error y la conformidad (Campbell 1990:45). Se seleccionaron grupos de tres personas porque se ha observado ya que el óptimo<sup>41</sup> de conformidad se consigue cuando el número de personas que actúan como confederados se alcanza con grupos entre 3<sup>42</sup> y 5 personas (Hogg y Vaughan 2014:252). Adicionalmente, se conformó un grupo de control con 67 personas que realizaron

---

<sup>41</sup> Ya desde la primera versión del experimento se observa que el punto máximo de conformidad se tenía cuando el número de confederados estaba entre 3 y 4 personas. Asch, Solomon E., 1951. "Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment". En: H. Guetzkow (ed.) *Groups, leadership and men*. Pittsburgh, PA: Carnegie Press. También: Asch, Solomon E. 1952. *Social Psychology*. Englewood Cliffs, N.J.: PrenticeHall.

<sup>42</sup> Tengamos en cuenta además que la mayoría de réplicas de este experimento recogidas en el trabajo meta-analítico de Bond y Smith se realizó con una mayoría de tres (3) personas Bond, Rod y Peter B. Smith. 1996. "Culture and Conformity: A Meta-Analysis of Studies Using Asch's (1952b, 1956) Line Judgment Task". En: *Psychological Bulletin*, Vol. 119, (1):111-137: 118.

el ejercicio de juzgamiento de líneas sin la presencia de actores (confederados) para establecer un parámetro de errores sin la presencia de presión social.

**Tabla 3. Longitudes de las líneas comparadas**

Plantillas presentadas	Tamaño de las líneas numeradas en CM			Tamaño de la línea comparada en CM	Respuesta correcta	Respuesta de los actores (confederados)
	1	2	3			
A	10	12	14	12	2	1
B	12	18	15	18	2	3
C	22	18	20	18	2	3
D	15	25	20	20	3	1
E	13	10	16	13	1	2

- *Los sujetos experimentales como audiencia*

Para la selección de los actores se utilizó la paleta de tonos de piel utilizada por investigadores como Fernando Urrea y su grupo de investigación en la Universidad del Valle. Como afirma Urrea, “La paleta no es la raza. El color de piel no es la raza. La raza es una construcción social, no es una cuestión biológica. Se soporta sobre la melanina, sobre algunas facciones, pero es en la medida en que, desde el punto de vista Durkhemiano, hay una determinación social sobre la biología del individuo y la manera como construimos los diferenciales de las jerarquías sociales entre los cuerpos de los individuos. Para nosotros es la manera como cada sociedad construye inconscientemente en términos durkhemianos, la representación de las facciones de los seres humanos, los colores” (entrevista, Mejia 2015:244). Desde esta perspectiva, la piel se convierte en un elemento fundamental de la *fachada personal* que actúa performativamente como una representación de la posición social “del actuante mismo” (Goffman 2006:35).

Para el grupo de actores negros se seleccionaron actores que correspondieran con los tres tonos más oscuros de la paleta de colores<sup>43</sup> (tonos 9,10 y 11 de esta escala). Para el grupo de actores blancos se utilizaron los dos tonos más claros de la paleta de colores (1 y 2) y, finalmente, para los actores denominados como mestizos se utilizaron tres tonos intermedios de la escala (3, 4 y 5).

Como se ha anunciado antes, cada experimento estuvo compuesto por un ejercicio de juzgamiento del tamaño de líneas en el cual participaron 3 actores y un sujeto experimental. El ejercicio estuvo guiado en cada caso por un “profesor” que presentaba a los participantes los carteles con las líneas a juzgar. Cada experimento se realizó en un salón independiente y para cada salón existía una persona de apoyo que tenía la función de recibir a los participantes, hacerlos entrar al salón y recoger sus datos en un formato de registro una vez se terminaba el ejercicio.

Los resultados globales muestran diferencias cuantitativas interesantes. El total de ensayos críticos que se realizaron fue de 1030 (cinco por cada uno de los 206 experimentos), de los cuales en el 22% (222 casos) se indujo al error a los sujetos experimentales participantes. Este primer resultado muestra una clara desviación de los errores en los sujetos experimentales de los grupos críticos que dista mucho de la situación del grupo de control donde los errores casi que fueron inexistentes. Se verifica, como en el caso de experimento original, que la presencia de opiniones disonantes y unánimes por parte de los confederados influye en los sujetos críticos participantes aumentando significativamente la probabilidad

---

<sup>43</sup> Para ver la descripción de la paleta utilizada: Telles, Edward. 2014. *Pigmentocracies: Ethnicity, Race, and Color in Latin America*. Chapel Hill, NC: The University of North Carolina Press.

de los errores en el ejercicio de juzgamiento. Por una parte, del total de experimentos realizados, observamos que 101 sujetos participantes (49%) no cometieron errores de juzgamiento en ninguno de los 5 ensayos críticos a pesar de la presión del grupo. De otra parte, el 51% de los sujetos críticos participantes cometieron fallas que se encuentran en un rango de uno a cinco errores. La distribución de los errores se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla 4. Distribución de los Errores en los Grupos Experimentales y en el Grupo de Control**

Número de errores críticos	Grupos críticos (N=206)	Grupo de control (N=67)
	<i>F</i>	<i>F</i>
0	101	66
1	50	1
2	21	
3	14	
4	12	
5	8	
Total	206	67

Como se observa en la tabla 4, sólo ocho (8) personas cometieron errores en todos los ensayos críticos, mientras que 50 personas cometieron por lo menos un error en el ejercicio de juzgamiento. Es importante aclarar que todos los errores cometidos por los sujetos críticos coincidieron con la respuesta errada dada por el grupo de confederados. En cuanto a las nuevas variables de análisis incorporadas, observamos que no se presentaron grandes diferencias en la capacidad de presión social de los grupos de confederados por sexo.

**Tabla 5. Distribución de los Errores en los Grupos Experimentales (por sexo de los actores)**

Número de errores críticos	Grupo actrices mujeres (N=102)		Grupo actores hombres (N=104)		Grupo de control (N=67)	
	<i>F</i>	%	<i>F</i>	%	<i>F</i>	%
0	48	47%	53	51%	66	99%
1	27	26%	23	22%	1	1%
2	8	8%	13	13%		
3	9	9%	5	5%		
4	8	8%	4	4%		
5	2	2%	6	6%		
Total	102		104		67	

Aunque la proporción de conformidad total (cinco errores) fue mayor en el grupo de actores hombres, el grupo de mujeres alcanzó conformidades igualmente altas, logrando que hasta 8 personas cometieran 4 errores. Si sumamos al conjunto de personas que cometieron entre 4 y 5 errores, y a estas frecuencias las denominamos “conformidad alta”, el grupo de mujeres y el grupo de hombres alcanzarían los mismos porcentajes de influencia (10%) en este segmento. Finalmente, tanto el grupo de mujeres como el de hombres generaron porcentajes muy similares de personas que no cometieron errores; ambos se distancian apenas 2% del promedio total de influencia cero.

Para discernir si las diferencias por sexo de los confederados eran probabilísticamente significativas, realizamos una prueba estadística más fina. En este caso, considerando la decisión que puede tomar el sujeto experimental (en adelante SE), error o ausencia de error<sup>44</sup>, como el conjunto de eventos posibles derivados de condiciones de contexto (características

<sup>44</sup> Puede leerse también en clave de conformidad, donde los dos posibles resultados serían: conformidad o no conformidad.

del grupo de actores) o identitarias<sup>45</sup> (características de autoidentificación del SE), se realizaron pruebas de hipótesis con el estadístico Chi-Cuadrado<sup>46</sup> de Pearson, para determinar si efectivamente la decisión del sujeto está mediada por las condiciones (raza, sexo). Para el caso del sexo de los confederados, la hipótesis formulada es que la probabilidad de que el sujeto se conforme o no, está dado por el sexo de los actores que integran el grupo:

*Ho = La decisión del SE es independiente del sexo de los actores*

*Ha = La decisión del SE depende del sexo de los actores*

El cálculo del estadístico Chi-Cuadrado, está dado por:

$$X^2 = \sum_{i,j} \frac{(V. Observado_{ij} - V. Esperado_{ij})^2}{V. Esperado_{ij}}$$

Donde *i*, corresponde a la decisión del SE, y *j* al sexo. Para este caso, el valor del Chi-Cuadrado de Pearson que toma la distribución de los valores en el caso del sexo de los actores es 3,81. El valor crítico para la distribución Chi-Cuadrado con 2 grados de libertad y 5% de error, es 5,991. Al encontrarse significativamente por debajo del valor crítico (3,81) el procedimiento nos arroja que el sexo no permite predecir el error (o conformidad) de los sujetos experimentales.

**Tabla 6. Valores para el test de Chi-cuadrado (sexo)**

	Valor	Gl	Asymp. Sig. (2-sided)
Chi-Cuadrado de Pearson	0,314	1	,575
Índice de Verosimilitud	0,314	1	,575
N de casos Válidos	206		

<sup>45</sup> Se realizaron análisis también teniendo en cuenta la autoidentificación de los sujetos experimentales. Estos análisis se realizaron con los elementos de autoidentificación reportados en los formularios de registro recogidos luego del experimento.

<sup>46</sup> Plackett, Robin L. 1983. "Karl Pearson and the Chi-Squared Test". *International Statistical Review* (International Statistical Institute (ISI)) 51 (1): 59-72. JSTOR 10.2307/1402731. doi:10.2307/1402731.

Este ejercicio nos muestra que, desde el punto de vista probabilístico, las diferencias por sexo no son estadísticamente relevantes en el grupo de experimentos realizados. No obstante, las diferencias por raza de los actores marcaron contrastes estadísticamente mayores.

**Tabla 7. Distribución de los Errores en los Grupos Experimentales (por raza de los actores)**

Número de errores críticos	Grupo actores negros (N=70)		Grupo actores blancos (N=70)		Grupo actores mestizos (N=66)		Grupo de control (N=67)	
	<i>F</i>	%	<i>F</i>	%	<i>F</i>	%	<i>F</i>	%
0	37	53%	25	36%	39	59%	66	99%
1	18	26%	18	26%	14	21%	1	1%
2	5	7%	8	11%	8	12%		
3	4	6%	7	10%	3	5%		
4	5	7%	6	9%	1	2%		
5	1	1%	6	9%	1	2%		
Total	70		70		66		67	

Al realizar la misma prueba de significancia, encontramos que los valores para el caso de la raza de los actores son estadísticamente relevantes. El resultado de la prueba evidencia que el valor Chi-Cuadrado del test (8,050) es mayor que el valor crítico (5,991), por lo tanto, la variable “Decisión” depende de la variable raza. Las diferencias entre los resultados según raza son significativas. Esto quiere decir que la probabilidad de inducir a un error en el ejercicio de juzgamiento sí está determinada por la raza (en este caso el color de piel) de los confederados. Los actores blancos tuvieron una frecuencia mucho más baja de experimentos sin errores (36%) que los actores negros y mestizos (53% y 59% respectivamente).

**Tabla 8. Valores para el test de Chi-cuadrado (raza)**

	Valor	Gl	Asymp. Sig. (2-sided)
Chi-Cuadrado de Pearson	8,050	2	,018
Índice de Verosimilitud	8,140	2	,017
N de casos Válidos	206		

Retomando el análisis propuesto por Campbell (1990:41), donde los resultados de Asch podrían interpretarse como confianza más que conformidad, podríamos decir entonces que la opinión de los actores blancos fue interpretada con mayor confianza por parte de los sujetos críticos participantes. La descripción que hacemos del ejercicio de juzgamiento como “interpretación” corresponde con un análisis del experimento desde una perspectiva cultural. En últimas lo que pretendemos dilucidar desde un análisis cultural es el ejercicio de construcción de sentido y significado involucrado en la experiencia del sujeto experimental, dada la situación y el contexto de personas frente al cual ha sido expuesto.

A partir de los resultados del experimento, observamos que los sujetos críticos, como audiencia de la acción de los confederados, están presentando desempeños marcadamente distintos cambiando únicamente el aspecto de los confederados. La puesta en escena y los medios de producción simbólica (mesas, tarjetas de líneas, salones) fueron casi idénticos en todos los experimentos, no obstante, el cambio en el color de piel de los confederados arrojó respuestas distintas en los sujetos experimentales mediando significativamente la probabilidad de errores.

Los resultados nos muestran que el problema de significado y la mediación de representaciones colectivas en la acción de las personas es un asunto importante dentro de experimentos como el de Asch. Desde nuestro marco epistemológico, el análisis de la acción

es el análisis del significado de la acción. De acuerdo con esto, las representaciones involucradas en la interacción moderan necesariamente el significado de la acción. Desde esta perspectiva, asumimos que la presencia de personas específicas evoca necesariamente unos significados que pretendemos dilucidar.

De alguna forma, los experimentos de Asch son experimentos de quiebre de expectativas como los experimentos diseñados por Harold Garfinkel (1967, 2006). Hay un quiebre de expectativas en la medida de que la respuesta de los actores no es la esperada por los sujetos experimentales producto del ejercicio de juzgamiento. Sin embargo, como lo muestra Garfinkel (2006:81-82), las personas frente a una situación desconcertante van a intentar “explicarse” la situación encontrándole un sentido a lo que ocurre. Frente al desconcierto que generan las opiniones disonantes de los confederados, los sujetos experimentales, como audiencia de la rutina dramatizada por los confederados, no suspenden el ejercicio de interpretación, sino que van a procurar encontrarle un sentido a lo que presencian. En esa dirección, observamos que los testimonios recogidos en las entrevistas realizadas a los sujetos críticos luego del experimento arrojaron declaraciones como la siguiente:

*“sí, sentí que estaba pasando algo raro, [un silencio largo] ... no entendía por qué veían algo diferente a lo que yo estaba viendo... [silencio] ... pensé que estaba viendo mal”<sup>47</sup>*

Realizamos veinte entrevistas luego de los experimentos, diez de ellas a personas que cedieron frente a la presión social y otras diez a personas que no cedieron nunca frente a la presión social. En todos los casos encontramos que las personas produjeron una explicación

---

<sup>47</sup> Entrevista realizada a un joven de 25 años luego del experimento. Este joven participó en un experimento donde las actrices fueron mujeres blancas. Los corchetes son nuestros.

que diera cuenta de la disonancia de observaciones, no se quedaron simplemente perplejas. Un resultado interesante es que todas las personas manifestaron haber sentido desconcierto e “incomodidad” por lo que estaba ocurriendo. Igualmente, en la observación realizada, cuando las personas comenzaban a escuchar las opiniones erradas de los actores en los ensayos críticos casi siempre se veían rostros con “sonrisa nerviosa” por parte de los sujetos críticos, algunos se sonrojaron y pasaron la mano por la cara como limpiándose en sudor de la frente. La situación mostro claramente que la experiencia generaba una situación de “estrés” en las personas participantes. Lo más interesante es que, pese a la incomodidad de la situación, el desenlace de la acción cambiaba: en algunos casos las personas asumieron la respuesta dada por los confederados y en otros las personas se atrevieron a opinar distinto. Es claro que este desenlace de las respuestas de los sujetos críticos estuvo determinado por el sentido y el significado dado a la situación que estaban presenciando. Y dados los resultados del experimento es claro que el aspecto de los confederados produjo que el sentido construido, en la inmediatez de la experiencia, fuera distinto. Esto nos muestra claramente que el color de piel de los actores incorporó significados específicos en la contingencia de las acciones analizadas. Dos testimonios disimiles extremos nos pueden mostrar claramente la forma como, a pesar del desconcierto e inconformidad, los desenlaces de la respuesta fueran distintos:

1. Testimonio de una conformidad total (en los 5 ensayos críticos):

*“ayyy no, me sentí rarísima. Creí que estaba viendo mal, [...] ellas seguramente estaban bien y yo no había entendido bien la instrucción del profe”*

2. Testimonio de una ausencia total de errores (en 0 ensayos críticos):

*“Me pareció raro. Es que esas chicas por su raza pueden ver distinto... ellas pueden tener una visión diferente a la de uno, entonces pueden equivocarse más, eso le puede pasar a las personas de esas regiones”*

El primer fragmento corresponde a una entrevista realizada a una mujer autoidentificada como de raza negra, de 50 años edad, que vive en la ciudad de Medellín. Esta persona participó en un experimento donde su audiencia fue de mujeres blancas. El segundo fragmento corresponde a una entrevista realizada a una mujer de 19 años, estudiante de mercadeo, autoidentificada como de raza blanca<sup>48</sup> en la ciudad de Bogotá. Este último testimonio fue extraído en un experimento donde la audiencia de nuestra participante eran actrices negras.

Los testimonios anteriormente descritos nos muestran una interpretación muy diferente que crearon dos personas que participaron como sujetos críticos del mismo experimento. Si bien reiteramos que en la mayoría de los casos se observó una profunda incomodidad, es claro que el sentido construido luego de la disonancia de opiniones fue diametralmente distinto; aunque en casi todos los aspectos del contexto de interacción fuesen similares. En el primer caso la persona asumió que la disonancia debería representar un error suyo y que necesariamente su audiencia debería estar en lo correcto. En el segundo caso -en cambio- vemos que la persona interpreta que las confederadas deberían estar mal. El tema fundamental es cómo aparecen elementos representacionales que le indican al sujeto crítico una serie de hechos que no han sido explicitados en el experimento pero que en últimas le sirven para darle sentido a lo ocurrido. Cuando la persona interpreta lo ocurrido afirmando que eso es producto de lo que puede ocurrir con “personas de esas regiones” esta proyectando

---

<sup>48</sup> El tema de la autoidentificación racial de los sujetos experimentales determinó un aspecto complejo en particular en la clasificación racial de personas mestizas y blancas. En las observaciones realizadas, muchas de las personas que se autoidentificaron como blancas serían clasificadas por nosotros, como observadores, como mestizas. No obstante, dado que queríamos analizar los efectos de la autoidentificación examinamos con rigidez las respuestas dadas por las personas en los formularios de registro.

hasta un lugar de origen y procedencia de las actrices que no ha sido reportado en ninguna parte del experimento.

Es claro que el color de piel (el aspecto racial) de las personas evoca automáticamente significados y genera atribuciones, valoraciones y expectativas que participan en la interpretación de sus acciones. Lo que pretendemos mostrar en el presente experimento es que estos elementos son fundamentales para establecer el sentido de la escena y aparecen de manera automática<sup>49</sup>, en la contingencia de la acción, pero están presentes en las personas antes de la acción misma. El contexto de emergencia de la presión social (llámese si se quiere norma social) requiere de un marco simbólico de significado que incluye “datos” que van más allá de la información presentada en la puesta en escena específica. Estos “datos” vienen en el sujeto de manera antecedente (Alexander 2017:46) a la contingencia de la acción y constituyen el marco de significado necesario para darle sentido a las acciones que presencia y, a partir de allí, responder (actuar) con una acción que guarde igualmente sentido en ese marco de significado. Desde un marco epistemológico sociológico y cultural, nosotros hemos caracterizado como *representaciones colectivas* a estas atribuciones y expectativas tácitas sobre los otros que la literatura psicológica ha llamado *sesgos*. Como lo desarrollaremos más adelante, es necesario observar que las representaciones colectivas no sólo sirven para que el sujeto interprete las acciones de los otros, sino que tienen la función, además, de situar al sujeto mismo en la acción y darle -literalmente- un papel como actor.

---

<sup>49</sup> Como pensamiento rápido (Sistema 1) utilizando los términos Kahneman. Ver: Kahneman, Daniel. 2016. *Pensar rápido, pensar lento*. Bogotá, Colombia: Debate.

Nos resultó más que sorprendente la afirmación “*ellas pueden tener una visión diferente a la de uno*”, pues contiene una explicación elaborada que no habíamos imaginado. El hecho de que se le termine atribuyendo a las actrices un déficit intrínseco en su capacidad de visión y juzgamiento describe una valoración disminuida de su criterio. En los dos testimonios presentados podemos observar de manera ejemplar la forma específica como se despliega la confianza en el criterio del prójimo (Campbell 1990:41) en la interpretación de su opinión en el experimento de Asch. La afirmación según la cual “ellas” son diferentes a “uno”, supone que “ellas” tienen problemas de visión que la audiencia no posee. Aquí vemos que el elemento racial juega un papel determinante tanto para la interpretación de la acción como en la respuesta del sujeto experimental y su ubicación en la puesta en escena.

Cuando diseñamos el experimento esperábamos que, si existían diferencias en los resultados por el color de piel de los actores, la capacidad de influencia social cambiara progresivamente a medida que aumenta o disminuye el tono de la piel de los confederados. Es decir, que existiera una relación progresiva con el color de piel de los actores. Sin embargo, lo que observamos es que pese a que las personas de color de piel más claro generaron una confianza de opinión mucho mayor induciendo más a los sujetos experimentales (con una probabilidad de 64%), luego, en su capacidad de influencia social o confianza están los actores negros (con un 49%) y por último presenciamos la capacidad de influencia de los actores mestizos con el menor efecto de errores (41% de probabilidad). Uno de los aspectos que puede ayudarnos a entender este resultado es que los experimentos con actores negros estuvieron seguidos de testimonios donde las personas manifestaban más extrañeza frente a la situación. No solo por la disonancia de resultados en el ejercicio de juzgamiento sino por la presencia misma de los actores. La perplejidad suscitada por la situación revelaba comentarios cómo:

- a. Testimonio de una conformidad alta (en 4 ensayos críticos):  
*“lo primero que pensé cuando entré al salón y vi a estos señores fue: ‘ayyy no, ¿qué me van a hacer?’ ...”*
- b. Testimonio de una conformidad baja (en 1 ensayo crítico):  
*“me pareció rara la actitud de estos manes, ... ¿estos negritos qué? ... ¿qué querían conmigo?”*

El primer comentario (a) corresponde a una entrevista realizada luego de un experimento con actores hombres de raza negra en la ciudad de Medellín, la entrevistada es una mujer de 19 años autoidentificada como mestiza. El segundo testimonio (b) corresponde con una entrevista realizada a un hombre de 27 años que en el formulario de registro manifestó no pertenecer a “ningún” grupo racial. Este último fue un experimento realizado con actores hombres de raza negra en la ciudad de Bogotá.

A partir de estos testimonios encontramos que la conformidad de opinión podría significar otras cosas, además de confianza, dependiendo de la situación y los miembros participantes. Del primer testimonio (a) podemos extraer que la mujer se sintió temerosa por la situación misma, la afirmación *“¿qué me van a hacer?”* representa una intimidación evidente por la presencia de los actores; esto podría haber jugado un papel importante en la interpretación que hizo de la situación y su respuesta. En la segunda, la extrañeza también parece haber jugado un papel en el error. Así, observamos que la presencia de personas específicas y la forma particular como ellas participan en la experiencia de construcción de significado nos remite al concepto de representación colectiva que hemos introducido en esta aproximación cultural al fenómeno de Asch.

En este punto es inevitable registrar que encontrarse frente a una mayoría racial de personas negras es una situación poco frecuente en las dos ciudades donde se realizó el experimento.

Es muy probable que la “diferencia” marcada por la presencia de personas negras en este ejercicio contribuyera un poco más la ocurrencia de errores. Sobre este punto debemos cuestionar una de las conclusiones más difundidas al interior de los análisis realizados de las múltiples versiones del experimento de Asch. Se ha afirmado reiterativamente que la conformidad debe aumentar en experimentos donde las personas perciben a los confederados como semejantes. Sobre este último punto, por ejemplo, Allen (1965) “argumentó que cuanto mayor sea la similitud entre el individuo y la mayoría, más probable será que la mayoría sea percibida como un grupo de referencia apropiado y, por lo tanto, mayor será el nivel de conformidad” (Bond y Smith, 1996:115). En general, se ha concluido que las personas se conformarán con mayor probabilidad si la mayoría de los confederados está compuesta por miembros semejantes (Edling y Rydgren, 2014:13), en ese sentido, la identidad marcaría un papel determinante en la conformidad de los sujetos experimentales (Turner 1991). Esta última conclusión debe ser revisada a partir de nuestros resultados.

Aunque realizamos los experimentos en proporciones similares, es claro que tanto el grupo de actores negros como el grupo de actores blancos representan minorías en ciudades como Bogotá o Medellín. El grupo de actores más parecido a “un ciudadano común” en estas ciudades eran los actores mestizos quienes representaron la menor capacidad de influencia en el experimento. En este punto, para revisar más finamente si la semejanza aumenta la probabilidad de la conformidad, calculamos específicamente la probabilidad de la conformidad de los sujetos críticos autodenominados como mestizos cuando se presentaron exclusivamente frente a confederados mestizos<sup>50</sup>. Este ejercicio nos arrojó un resultado

---

<sup>50</sup>  $F=23$  (conformidad=6, no conformidad= 17).

sorprendente, encontramos aquí una probabilidad más baja de conformidad que todas las analizadas anteriormente: 26%. No obstante, cuando las personas autodenominadas como mestizas estuvieron frente a actores blancos<sup>51</sup> su probabilidad de conformidad fue de 58% y cuando se encontraron frente a actores negros<sup>52</sup> fue de 38%. En este caso particular, observamos claramente que la similitud disminuyó significativamente la probabilidad de conformidad. Con esto no queremos cuestionar los resultados obtenidos en los experimentos previos donde se ha observado una mayor conformidad con la semejanza (Linde y Patterson 1964, Tuner 1990, Bond y Smith 1996, Edling y Rydgren 2014), más bien, queremos invitar a revisar el carácter contextual de los resultados. Es posible que en los contextos culturales donde se ha realizado este experimento, la similitud se pueda relacionarse positivamente con la probabilidad de la conformidad, pero en el contexto donde nosotros realizamos el experimento no. Para continuar con la revisión de nuestros resultados es preciso analizar en más detalle los efectos de las características de autoidentificación reportadas por los sujetos experimentales, esto es, desde las características del papel que asume el sujeto experimental como *actor*.

- *Los sujetos experimentales como actores*

El inventario de resultados organizado por los reportes de autoidentificación dados por los sujetos experimentales nos arroja la siguiente tabla:

---

<sup>51</sup>  $F=31$  (conformidad= 18, no conformidad=13).

<sup>52</sup>  $F=24$  (conformidad= 9, no conformidad=15).

**Tabla 9. Distribución de los Errores por autoidentificación racial de los participantes**

Número de errores críticos	Reporte de autoidentificación racial												Total	
	Blanco (N=47)		Negro (N=13)		Mestizo (N=78)		Ninguna (N=59)		Indígena (N=2)		otro (N=8)		(N=206)	
	<i>F</i>	%	<i>F</i>	%	<i>F</i>	%	<i>F</i>	%	<i>F</i>	%	<i>F</i>	%	<i>F</i>	%
0	22	47	5	38	45	58	25	43	0		4	50	101	49
1	11	23	2	15	15	19	17	29	2	100	3	38	50	24
2	5	11	1	8	6	8	8	14	0		1	13	21	10
3	4	9	1	8	5	6	4	7	0		0		14	7
4	3	6	0		5	6	4	7	0		0		12	6
5	2	4	4	31	2	3	0		0		0		8	4
Total	<b>47</b>		<b>13</b>		<b>78</b>		<b>59</b>		2		8		206	
<i>Conf. Relevante</i>		<b>53</b>		<b>62</b>		<b>42</b>		<b>57</b>		-		-		<b>51</b>

El primer resultado que observamos, examinando la autoidentificación de los sujetos críticos, es que la probabilidad más alta de conformidad se presentó en las personas negras; el 62% de personas que se identificaron como de raza negra se conformaron, frente 38% que no se conformaron nunca del mismo grupo. Seguido encontramos a los sujetos autoidentificados como blancos con 53% de conformidad (47% no conformidad) y por último tenemos a las personas autoidentificadas como mestizas con 42% de conformidad (58% no conformidad).

Adicionalmente, un 29% de los participantes no se identificó con ningún grupo racial. Estos 59 sujetos críticos escribieron en el formulario de registro “ninguno” en la casilla de autoidentificación racial. Sin embargo, al analizar la distribución de esta ausencia de autoidentificación encontramos que ésta no fue homogénea; solo 6 de estas personas estuvieron en los experimentos realizados con actores blancos (10%), mientras que 27 (45%) estuvieron en experimentos con mestizos y 26 (44%) en experimentos con actores negros, respectivamente. Podríamos afirmar, por un lado, que la presencia de actores negros y

mestizos “excitaba” la duda sobre la autoidentificación racial de los participantes, o, por otro lado, que la presencia de actores blancos redujo la incertidumbre sobre la autoidentificación racial. En cualquier caso, es claro que la presencia de éstos produjo un cambio en la forma como se definen los sujetos experimentales. Igualmente, en la medida de que la selección de los participantes tuvo los mismos niveles de aleatoriedad, este resultado es estadísticamente interesante.

Este último resultado es relevante dentro del análisis sobre el papel que asume el sujeto experimental como actor en la puesta en escena. Observamos aquí que la forma como se identifican los sujetos experimentales está influenciada -también- por las representaciones de los otros miembros participantes de la acción. Las personas participantes y sus acciones no sólo están allí para que el sujeto crítico interprete su performance; tienen la función simbólica adicional de contribuir con la ubicación del actor mismo en la escena. Esta ubicación del sujeto en la contingencia de la acción implica que, al reconocer los elementos simbólicos involucrados, entenderá cómo debe identificarse y actuar, dado el papel que éste tiene en la escena. Pero esta actuación no sólo es una respuesta estratégica que busca convencer a los otros (a los actores como la audiencia de su actuación) de que “sabe” responder la opción correcta en el ejercicio de juzgamiento de líneas. No solo se trata de una participación persuasiva cuyo objetivo único es convencer a su público (en este caso los confederados y el profesor); esta actuación describe una serie de elementos de identidad que lo definen y que el actor asume como ciertos. Esto es lo que Alexander denomina como el compromiso -psíquico, moral y afectivo- que se genera con los elementos simbólicos involucrados en la contingencia de la acción (2017:56). El actor no busca persuadir a los observadores de su actuación, frente a algo que no está convencido. El actor no es un sujeto “mentiroso” que da

respuestas de algo simplemente para mandar una señal conveniente a otros. Así, el sentido y el significado dados a la acción no sólo le dan elementos para responder satisfactoriamente, sino que, además, asume un compromiso psíquico dado por el rol que lo define: “quien soy yo aquí” (Alexander 2008:192). Cuando observamos que las representaciones de los confederados mostraron efectos significativos en la autodefinición del sujeto experimental, como actor, estamos observando este efecto de los elementos simbólicos involucrados.

Desde el punto de vista de la identidad es necesario volver sobre la relación de semejanza entre el actor y la audiencia. Como mostramos antes, la literatura psicológica ha subrayado que la semejanza es un factor que aumenta la probabilidad de conformidad (Allen 1965 y Turner 1991) y los resultados obtenidos por nosotros, analizando específicamente en el color de piel de las personas, nos muestran que esto no es así. Al observar el criterio de semejanza por el sexo de los sujetos experimentales ocurre algo similar:

**Tabla 10. Distribución de los Errores: genero de confederados vs genero de participantes**

Número de errores críticos	Confederadas mujeres				Confederados hombres				Total (N=206)	
	SE mujeres (N=61)		SE hombres (N=41)		SE mujeres (N=59)		SE hombres (N=45)		F	%
	F	%	F	%	F	%	F	%		
0	27	44	21	51	26	44	27	60	101	49
1	17	28	10	24	17	29	6	13	50	24
2	4	7	4	10	9	15	4	9	21	10
3	7	11	2	5	2	3	3	7	14	7
4	5	8	3	7	3	5	1	2	12	6
5	1	2	1	2	2	3	4	9	8	4
<b>Total</b>	<b>61</b>		<b>41</b>		<b>59</b>		<b>45</b>		206	
<b>%Conformidad</b>		<b>56</b>		<b>49</b>		<b>56</b>		<b>40</b>		<b>51</b>

Encontramos que el grupo de mujeres participantes tiene la misma probabilidad de conformarse frente a confederados hombres y mujeres (56%). Así mismo, los sujetos experimentales hombres, cuando se encuentran frente a confederados hombres, presentan la menor probabilidad de conformidad de todos los grupos analizados por sexo (40%). La semejanza, vista en este caso como correspondencia de sexo, no arroja resultados positivos frente a la probabilidad de conformidad. En el análisis desde el punto de vista de la probabilidad de conformidad de los sujetos experimentales, debemos matizar la conclusión según la cual las diferencias de sexo no marcaban diferencias significativas. Esto, teniendo en cuenta que, en términos generales, las mujeres tienen una probabilidad mayor de conformarse que los hombres. Sin embargo, esta mayor probabilidad de conformidad no estuvo marcada por la presencia de hombres o mujeres. Puesto en términos de confianza, como lo sugiere Campbell (1990), las mujeres confiaron más en el criterio de los otros en general, mientras que los hombres sospecharon (o cuestionaron) más el criterio y la opinión de los otros.

La reflexión sobre *correspondencia de semejanzas* versus *diferencias* es paradójica al revisar los testimonios dados cuando las personas tomaron distancia radical de la opinión del grupo de confederados. En muchos de los testimonios, las personas manifiestan que la diferencia de opinión frente a los otros es un asunto profundo de su identidad. Exhiben su distanciamiento como un asunto de carácter moral fundamental:

(c) “yo no soy como Vicente<sup>53</sup>, a mí me enseñaron que debería tener criterio, ... ¿usted me entiende verdad? Yo no soy como el resto de la gente que no tiene criterio y se dejan llevar, usted mira y la gente actúa como borregos ... aquí la

---

<sup>53</sup> Corresponde a un dicho popular en Colombia que cuestiona el seguimiento ciego hacia el comportamiento de los otros. Vicente es un señor que simplemente hace lo que los demás hacen. El dicho reza: “¿para dónde va Vicente?: Para donde va la gente”.

gente no piensa y simplemente se dejan llevar por los demás, ... por eso estamos como estamos”<sup>54</sup>

El anterior comentario (c) fue dado por una persona que, desde el punto de vista de los rasgos performativos analizados, era similar al grupo de confederados. Sin embargo, a pesar de la similitud en términos de color de piel y sexo, ella se considera fundamentalmente distinta las otras personas en términos de su moralidad. Podemos observar un denotado esfuerzo de distanciamiento de los criterios y la forma de “pensar” de los otros: “*yo no soy como el resto de la gente*”. Al tiempo, notamos afirmaciones valorativas que hablan despectivamente sobre el criterio de los demás: “*la gente no piensa*”, gente “*que no tiene criterio*”. Observamos aquí dos rasgos problemáticos que dificultan la inclusión de la opinión del otro en la evaluación de la situación. Por un lado, está la desvaloración del criterio del sujeto observado y, por otro lado, está la identificación de ese otro como alguien “psicológicamente” distinto. Observamos aquí que si bien desde unas características sociales importantes, el grupo de personas que actúa como confederados, es semejante al sujeto experimental, desde la valoración de su moralidad (y su criterio) se representan muy distintos. Existe una semejanza en la fachada, pero existe un distanciamiento moral de la cognición imaginada del otro. Si consideramos que estos experimentos nos hablan sobre las posibilidades de la inclusión del criterio del prójimo en nuestro proceso de interpretación y juzgamiento, este aspecto de asimetría moral disminuiría la posibilidad de que la información del otro sea incluida y, en este caso, induzca a los sujetos experimentales al error.

---

<sup>54</sup> Testimonio dado por una mujer autodenominada como mestiza, de 27 años, que participó en un experimento con mujeres mestizas en la ciudad de Medellín. Esta persona no cometió errores en el ejercicio de juzgamiento en ninguna de las oportunidades (conformidad cero).

En parte, la distinción entre características sociales semejantes y criterios morales semejantes ha sido abordada en psicología social bajo la distinción entre *grupo de referencia* y *membresía* (Kelley 1952). Un grupo de referencia es un grupo de personas “psicológicamente significativo” para las actitudes y el comportamiento de las personas. Mientras que la membresía la designa un grupo del que hacemos parte, ya sea por algún criterio objetivo, o, por designación externa (Hogg y Vaughan 2014:237-238). En el caso del testimonio citado anteriormente estamos hablando de una semejanza por membresía (género y raza) mientras que las personas que actúan como confederados no son vistos como un grupo de referencia positivo. Esta distinción entre membresía y grupo de referencia es fundamental, sin embargo, no siempre es tomada en cuenta en los análisis que se realizan en los estudios de conformidad cuando se hace referencia a la semejanza entre actores y la audiencia<sup>55</sup>. En ese sentido se ha afirmado que “un grupo de referencia positivo es una fuente de conformidad” (Hogg y Vaughan 2014:237). Así, desde el punto de vista de la emergencia de normas sociales consideramos entonces que la tarea pendiente es revisar las condiciones pragmáticas y performativas que hacen que un grupo de personas sea considerado como un grupo de referencia.

Si bien el concepto “grupo de referencia” es el indicado aquí para el análisis sobre la emergencia de las normas sociales, consideramos que, si no se especifican las condiciones

---

<sup>55</sup> Por ejemplo, en el estudio meta-analítico de Bond se describe la semejanza, pero no se enfatiza específicamente este punto. Igualmente, en el trabajo sobre sociología analítica de Edling y Rydgren se incluye una referencia a la semejanza pero tampoco se especifica si es membresía o grupo de referencia. Ver: Bond, Rod y Peter B. Smith. 1996. “Culture and Conformity: A Meta-Analysis of Studies Using Asch's (1952b, 1956) Line Judgment Task”. En: *Psychological Bulletin*, Vol. 119, (1):111-137. Y: Edling, Christofer y Jens Rydgren. 2014. “Analytical sociology: Bringing culture and identity back in”. En: *Sociologica* 8(2): 1-20.

simbólicas, pragmáticas y performativas para que una persona sea considerada como “referencia” para otra, este concepto se convierte en una caja negra que no explica realmente las condiciones operacionales que permiten la emergencia de normas sociales. Goffman y Alexander se han esforzado por mostrar que la interacción social se da entre personas concretas con “mascaras” concretas; no entre personas y grupos abstractos. Como hemos mostrado en los resultados de nuestro experimento, la inclusión del criterio del otro en el proceso de juzgamiento de líneas sí está definido (en el contexto de interacción social donde los realizamos) por elementos de la fachada como la raza.

La tradición psicológica y las corrientes del pensamiento social más cercanas al individualismo metodológico han cuestionado conceptos producidos por la sociología como “estructura” porque se presentan como influencias conductuales *ad-hoc* que no detallan específicamente como se desenvuelven en la experiencia práctica y cognitiva de las personas. Esto es algo que Parsons cuestionó radicalmente y por ello se esmeró por construir una teoría de la acción que diera cuenta de la forma específica como se produce la influencia de la sociedad sobre el actor social, haciendo el tránsito desde los elementos de la colectividad hasta la cognición del individuo. Por eso Parsons consideraba que la sociología debería tener una teoría de la acción más sofisticada que diera cuenta de la cognición humana, de no ser así, estaríamos abocados a meras teorías de la “emanación” de ideales culturales (ver capítulo. 2) que “saltan” desde la estructura a la acción del individuo. Con ese mismo criterio, podríamos afirmar que, de no especificar los detalles pragmáticos para que una persona detecte a otra como grupo de referencia positivo, este concepto padecerá de la misma oscuridad estructuralista.

Finalmente, como podemos observar hasta aquí, lo relevante es el proceso cognitivo y de interpretación involucrado en los estudios de conformidad, no la confluencia de comportamientos por sí mismos. Que una persona siga el comportamiento de un grupo no necesariamente dice que ha valorado e incluido el criterio de los otros en un ejercicio de interpretación de la acción. Por ejemplo, se podría seguir el comportamiento de los otros por intimidación social o coerción<sup>56</sup>. Para abordar esta distinción los psicólogos han distinguido la *conformidad de comportamientos* de la *conformidad de creencias* (Festinger 1953). Se entiende como *internalización*, al proceso donde podemos observar conformidad de creencias y comportamientos, mientras que se denomina cumplimiento (*compliance*) a la conformidad de comportamientos, pero no en creencias.

Para el estudio específico de la influencia social nos interesa observar la conformidad de creencias y la forma concreta como se le atribuye “legitimidad” a un sujeto para interpretar sus señales comportamentales en una dirección específica. Esto requiere un programa de análisis que dé cuenta no sólo de los estímulos y la acción del sujeto, sino que además profundice más detalladamente en los procesos cognitivos, examinado el proceso de interpretación de la situación a partir de las atribuciones y expectativas que se hacen de los otros. Con los resultados observados aquí, observamos que el color de piel de los involucrados es una variable pragmática que afecta la probabilidad de conformidad de las personas. Esto nos sugiere que, desde el punto de vista sociológico, los estudios sobre conformidad son, en parte, investigaciones sobre racismo en la medida de que están atravesados por las atribuciones y valoraciones que hacemos de los otros a partir de su color de piel.

---

<sup>56</sup> Ver testimonios a y b del presente capítulo.

## Capítulo 4: Ultimátum cultural

En este capítulo examinaremos los aportes de la teoría económica a la comprensión de la emergencia de las normas sociales. Aquí, estableceremos un diálogo entre la literatura que se instala en el análisis de las normas desde la racionalidad individual con una perspectiva teórica cultural. En particular, recurriremos a la teoría de juegos, campo en el que se ha concentrado más recientemente el debate sobre la fenomenología de las normas sociales en economía. Aquí utilizaremos uno de los trabajos experimentales más reconocidos en economía: el juego del ultimátum. Nuestro interés es observar el efecto de *representaciones colectivas* en la experiencia del juego rastreando así la incidencia de variables simbólicas que tradicionalmente no son observadas en la literatura económica. Con esto buscamos aportar a nuestro entendimiento del surgimiento espontáneo de las normas en la vida cotidiana de las personas, mostrando los rendimientos analíticos de poner en conversación a la economía con un marco teórico cultural.

Para desarrollar este diálogo interdisciplinar, diseñamos una versión del ultimátum donde incluimos como nueva variable de análisis el efecto de las representaciones colectivas en la experiencia de interacción en el juego. Con esto, primero describiremos los detalles

metodológicos del juego clásico del ultimátum y expondremos los principales resultados. En este punto presentaremos la interpretación de Cristina Bicchieri del ultimátum (2006, 2014) teniendo en cuenta que su teoría de normas sociales utiliza centralmente los resultados de este juego para caracterizar la interacción de agentes a partir de normas sociales. Nos interesa el trabajo de Bicchieri -además- porque su modelo de normas representa con precisión los presupuestos analíticos del marco teórico de la economía. Segundo, expondremos nuestro paradigma de ultimátum cultural describiendo el diseño y los efectos de la inclusión de *representaciones colectivas* como variables simbólicas a revisar en las interacciones humanas que involucran negociación e intercambio. Tercero, examinaremos los resultados del ejercicio y expondremos las consecuencias de los efectos observados para el debate sobre la emergencia de las normas sociales. En particular, en este último aparte, nos centraremos en discutir dos aspectos: (1) la influencia de la estructura simbólica y narrativa en las decisiones de los agentes y (2) el rol central de las emociones en la activación de las normas.

### ***Las normas en el Juego del Ultimátum***

En el año 1982, los economistas Werner Güth, Rolf Schmittberger y Bernd Schwarze, publicaron un trabajo de investigación que se convertiría en uno de los principales referentes de la *teoría de juegos*. En este famoso estudio reprodujeron lo que se conoce en la literatura económica como el “Juego del Ultimátum”. En este juego se invita a los participantes a organizarse por parejas (A y B) donde cada participante asume un rol distinto. El jugador A puede proponerle al jugador B la división de una cantidad de dinero que le ha sido entregada en el experimento y B debe decir si acepta o no la propuesta. La única jugada posible del jugador A (“Proponente”) es presentar la cantidad de dinero que quisiera entregarle al jugador

B; la única jugada posible del jugador B (“Respondedor”) es decir si acepta o no la cantidad de dinero propuesta. Ambos jugadores conocen la cantidad de dinero entregado al proponente. Si B acepta la propuesta, los jugadores obtienen la suma de dinero de acuerdo con la distribución propuesta por A. Por el contrario, si la propuesta es rechazada por B, ambos jugadores no reciben nada y el dinero es regresado a los investigadores. El objetivo de los investigadores era probar las predicciones clásicas de la *teoría de juegos* según las cuales el comportamiento de los individuos es siempre racional<sup>57</sup> y busca maximizar sus beneficios. Según estas predicciones, si B es íntegramente racional, debería aceptar cualquier cantidad que le ofrezca A, por pequeña que sea, pues de lo contrario se quedaría sin nada. Así mismo, si A es íntegramente racional -reconociendo la posición restringida de B- explotaría su posición de distribuidor quedándose con la mayor cantidad que pueda. Sin embargo, los juegos realizados fallaban sistemáticamente frente a estas predicciones mostrando dos grandes resultados: (1) los jugadores que asumían el rol de A solían proponer cantidades mayores a las esperadas -la propuesta más frecuente fue del 50% del dinero- y (2) cuando a B le ofrecen una tercera parte del dinero -o menos-, tiene una alta probabilidad de rechazar la propuesta.

En general, los trabajos experimentales sobre el juego del ultimátum tienen en común que los resultados se desvían sistemáticamente de las predicciones del punto de vista del sujeto “racional” egoísta (Camerer 2003:48.). Si nos restringimos a una noción de racionalidad

---

<sup>57</sup> La interpretación de “lo racional” desde una perspectiva moral y filosófica no coincide completamente con la noción de racionalidad estratégica de la teoría de juegos. Para observar algunos de los principales aspectos de la tensión histórica entre la ética filosófica y el utilitarismo de la racionalidad económica ver: Farina, Francesco, Frank Hahn y Stefano Vannucci (eds.). 1996. *Ethics, Rationality, and Economic Behaviour*. Oxford, Reino Unido: Clarendon Press. También: Hausman, Daniel M. "Philosophy of Economics". En: Edward N. Zalta (ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Winter 2021 Edition).

como mero cálculo y egoísmo tendríamos que concluir que la actitud de los proponentes y los respondientes es irracional porque no están actuando en la práctica bajo dichos presupuestos. Sin embargo, procurando no reducir las explicaciones de las decisiones humanas a las dos caras posibles de esta racionalidad restringida, es posible explorar otras líneas de explicación. Así, se ha interpretado que existen otro tipo de motivaciones que las personas incorporan en sus decisiones que van más allá del interés individual netamente monetario (Güth *et al.* :385). Por ejemplo, los comportamientos de los proponentes y los respondientes han sido interpretados como la verificación empírica de normas sociales que motivan las decisiones de los sujetos. En esta línea, el juego del ultimátum describe una situación donde “ha caído dinero del cielo” súbitamente y la acción de las personas parece reflejar la preferencia a actuar bajo una regla de justicia donde ese dinero inesperado “debe” repartirse en proporciones iguales.

Los altos niveles de rechazo de propuestas bajas (Güth y Kocher 2013) evidencian que el compromiso con la regla de justicia es tal que los sujetos que asumen el rol de respondientes (B) están dispuestos a perder dinero, con tal de “hacer valer” el principio de justicia, castigando al proponente por una propuesta tacaña. La preferencia por la justicia se presenta como un criterio importante para explicar la decisión tanto de los proponentes como los respondedores (Camerer 2003). Estas preferencias han sido descritas como reglas o normas que intervienen en la toma de decisiones de los sujetos y una parte importante del debate sobre los resultados del ultimátum en economía se ha dado alrededor de la naturaleza de dichas preferencias. Para autores como Fehr y Schmidt (1999:820) estas preferencias se presentan en los sujetos como una aversión a la injusticia y para autores como Güth (1995) las motivaciones involucradas se identifican como reglas de comportamiento que prescriben que

*debería repartirse el dinero en partes iguales* cuando no existe otro criterio para asignar proporciones de reparto y ha aparecido dinero “de la nada”. El rasgo común de aproximaciones como las de Fehr, Schmidt y Güth es que las normas o reglas involucradas se describen como preferencias fijas y estables que regulan las decisiones de los individuos. Desde esta perspectiva, los individuos son descritos como portadores estables de estas preferencias que son aplicadas en la situación que amerite. Aun cuando estas preferencias pueden surgir de la experiencia de socialización del individuo, son descritas como *preferencias individuales* por que se convierten en motivaciones cognitivas que el individuo porta para sí y que motivan sus decisiones siempre de la misma manera. El problema con esta idea de las preferencias cognitivas como atributos invariables, es que - experimentalmente- existe suficiente evidencia que muestra que los individuos no son portadores estables de tales preferencias cristalizadas. En esta dirección, Bicchieri cuestiona la denominación de *preferencia individual* (tal como se conoce en economía) de las normas sociales mostrando que frente a diversas condiciones del contexto los individuos pueden actuar de manera diferente (2006:107). Así, la activación de la preferencia motivacional para la decisión responde más bien a condiciones del contexto.

Reconociendo que estas preferencias para la acción son flexibles y variantes, Bicchieri opta por denominarlas “*preferencias condicionales*” que dependen contextualmente de las expectativas que el sujeto tiene de las personas con las que interactúa. Lo que cambia - fundamentalmente- cuando observamos cambios en las decisiones y comportamientos de las personas, frente a situaciones semejantes, son las expectativas que el sujeto tiene de los otros. Más específicamente Bicchieri define estas normas como preferencias condicionales que se activan por la confluencia de dos tipos de expectativas: (a) lo que creo que los demás harán

y (b) lo que creo que ellos esperan que yo haga (2006:112). Dado que las preferencias, en el modelo de Bicchieri, dependen de las expectativas, un cambio en las expectativas tendrá un efecto predecible en la constitución de la norma y por ende en la decisión de comportamiento.

Como ya expusimos en el capítulo 1, la definición de norma social de Bicchieri pretende convertirse en un concepto matematizable con el que se puedan modelar funciones de utilidad dentro de la teoría de juegos. En el caso específico del juego del ultimátum Bicchieri afirma:

“Aunque se han propuesto varias funciones de utilidad alternativas para explicar el comportamiento pro-social en los juegos de Ultimatum, prácticamente ninguna explicación ha considerado la posibilidad de que los jugadores estén respondiendo a lo que perciben como normas sociales ampliamente aceptadas. La ausencia de normas sociales en las explicaciones de los economistas se debió en parte a la falta de una buena definición operativa y comprobable de las normas sociales, así como a la dificultad (relacionada) de construir una función de utilidad comprobable que incluya normas sociales. Espero haber remediado esta situación con la función de utilidad basada en normas que introduje”<sup>58</sup>.

Los resultados del experimento del ultimátum son interpretados aquí como la evidencia de nuestra sensibilidad hacia las normas sociales. El alto porcentaje de propuestas de distribución por mitades por parte de los proponentes (50/50) serían el producto de una evaluación subjetiva y veloz de una situación en la que los individuos suponen que los demás también se rigen por la misma norma. El sujeto, enfrentado a una tarea de división monetaria, estimará cuáles pueden ser las expectativas y preferencias de los otros “porque al seguir la norma puede esperar legítimamente que su oferta no sea rechazada” (Bicchieri 2006:217). De esta forma, a través de la evaluación subjetiva de la situación, los individuos eligen una estrategia que maximiza sus utilidades porque dicha elección garantiza más probablemente la adquisición del dinero. Así, esta interpretación de los resultados del *juego del ultimátum*,

---

<sup>58</sup> Bicchieri, Cristina. 2006. *The Grammar of Society : The Nature and Dynamics of Social Norms*. New York: Cambridge University Press: 219.

que incluye el cálculo de las expectativas sobre los otros, nos exhorta a adoptar una noción más rica de racionalidad según la cual “las personas aún maximizan sus utilidades, pero los argumentos de sus funciones de utilidad incluyen las utilidades de otras personas” (Bicchieri 2006:105).

### ***El juego del Ultimátum cultural: expectativas y representaciones colectivas***

Como observamos en el capítulo 1, buena parte de la conceptualización de las normas sociales se ha elaborado por contraste frente a otro tipo de normas, en particular, frente a las normas morales (Mockus 2002, Bicchieri 2006, Elster 2010). En esta caracterización una diferencia sustantiva entre las normas sociales y las morales es el carácter “condicional” de las normas sociales. De acuerdo con esto, una persona se adhiere y cumple las normas morales por razones que nada tienen que ver con las creencias y comportamientos de los demás; de ahí su incondicionalidad. Por el contrario, las normas sociales dependen de ciertos elementos del contexto de interacción, en particular, de las creencias, expectativas y comportamientos de las demás personas.

En el capítulo 2 tratamos la relación entre representaciones colectivas y expectativas. Para incorporarnos a un análisis cultural del surgimiento de normas, analizamos la aparición de expectativas sobre los otros como producto de las representaciones colectivas que las personas proyectan desde su fachada. Recogiendo el análisis simbólico de la acción de Erving Goffman, reconocimos que los actores adoptan roles sociales (personajes) que tienen fachadas preestablecidas y expectativas estandarizadas. Goffman afirmará que estas fachadas se convierten en “representaciones colectivas” que, en la contingencia de la acción, proyectan

unas determinadas expectativas de quien las porta. Denominamos “representación colectiva”, desde esta perspectiva cultural, a la relación automática (tácita) entre una fachada y unas expectativas sobre el prójimo. Esto quiere decir que el aspecto físico de una persona determinará un “equipamiento estandarizado” de expectativas que influyen en la interpretación y valoración que el actor hace del prójimo en la contingencia de la acción (Goffman 2006:39).

Dado que el juego del ultimátum se ha utilizado en economía para mostrar la presencia de normas sociales en las decisiones de reparto de los sujetos, hemos diseñado una versión del juego donde modulamos las representaciones colectivas de los sujetos participantes para así examinar los efectos de dichas representaciones en el surgimiento de expectativas (y por ende en la aparición misma de las normas). Para continuar explorando los aportes de un marco cultural a la relación entre normas sociales y representaciones colectivas -en el caso de la tradición epistemológica de la economía- analizamos la diferencia en las respuestas de los participantes variando los rasgos raciales de las personas con las que interactúan en el juego. Hemos elegido la raza como variable a examinar porque las características raciales se distinguen como elementos de la fachada personal que actúan como “vehículos transmisores de signos” y portan expectativas de manera mucho más fija y estable que otros elementos involucrados en la contingencia de la acción (Goffman 2006:35).

### *Metodología del juego*

Participantes: Participaron 668 personas seleccionadas de manera aleatoria<sup>59</sup> a través de una firma encuestadora. Los participantes eran ciudadanos habitantes de tres ciudades de Colombia (Bogotá, Cali y Cartagena). La convocatoria se realizó a través de una llamada telefónica en la que se invitaba a las personas a participar en un juego. En la llamada se especificaba que podrían ganar algo de dinero dependiendo de las decisiones que tomaran en el juego.

Paradigma del juego: Nuestro *ultimátum* involucró una variante en la que los participantes jugaron con una persona que no era totalmente anónima. Teniendo en cuenta que nuestro interés era analizar los efectos de las representaciones colectivas en las expectativas y las normas sociales, las personas podían observar una imagen (foto) de la persona con la que estaban jugando. Para examinar los efectos de los rasgos raciales<sup>60</sup> de las personas, se involucraron seis actores para la interacción con los participantes: dos personas de raza negra (hombre y mujer), dos personas de raza blanca (hombre y mujer) y dos personas mestizas (hombre y mujer).

---

<sup>59</sup> En general, los participantes de los juegos de ultimátum realizados normalmente no son seleccionados aleatoriamente de una muestra representativa de ciudadanos. Muchos de estos juegos son realizados con estudiantes universitarios o poblaciones específicas que cumplen con una característica común. El diseño que hemos propuesto aquí tiene ventajas de inferencia estadística por que la selección de las personas busca reducir al máximo los sesgos demográficos.

<sup>60</sup> El criterio que se utilizó para categorizar los tres tipos de representación racial fue la paleta de colores de utilizada por Fernando Urrea y Edward Telles. Para el grupo de actores negros se seleccionaron actores que correspondieran con los tres tonos más oscuros de la paleta de colores (tonos 9,10 y 11 de esta escala). Para el grupo de actores blancos se utilizaron los dos tonos más claros de la paleta de colores (1 y 2) y, finalmente, para los actores denominados como mestizos se utilizaron tres tonos intermedios de la escala (3, 4 y 5). Para ver la descripción de la paleta utilizada ver: Telles, Edward. 2014. *Pigmentocracies: Ethnicity, Race, and Color in Latin America*. Chapel Hill, NC: The University of North Carolina Press. Sobre la ventaja del uso de la paleta sobre otros métodos de análisis cuantitativos ver: Mejía, Carlos. 2015. “Del sesgo tecnológico a la paleta de colores”. En: *Revista Cuadernos del Cendes* 32(89). Centro de Estudios del Desarrollo CENDES – UCV: 237-245

Procedimiento: Luego de la llamada telefónica, en caso de aceptar participar en el juego, los participantes recibirían un correo electrónico donde encontrarían un enlace para acceder al juego de manera remota. Es importante aclarar que el juego se diseñó y ejecuto en medio de la pandemia generada por el coronavirus<sup>61</sup> y por ende la citación a espacios cerrados, provocando la interacción física entre desconocidos, no era una opción viable. A pesar de las restricciones generadas por esta situación de riesgo biológico, el diseño de interacción remota tuvo ventajas en algunos aspectos, por ejemplo, permitió estructurar una experiencia de juego con una persona “controlada”. En realidad, las personas no ingresaban a jugar con un desconocido espontáneo; la interacción de los participantes era con una *fachada*<sup>62</sup> fija que correspondía aleatoriamente a uno de los 6 perfiles de personas seleccionadas previamente. Así, la única información adicional que tenían las personas era una foto del individuo con el que estaban jugando. En la medida en que la interacción de los jugadores fue con un personaje estandarizado, hicimos dos puestas en escena distintas diferenciado la muestra de participantes entre quienes jugarían como proponentes y quienes lo harían como respondedores. Adicionalmente, se realizaron 100 juegos de control donde la contraparte de los participantes fue un ciudadano totalmente anónimo (sin foto). La distribución total de los juegos fue la siguiente:

**Tabla 11. Total de la cantidad juegos realizados**

Juegos de proponentes (P)	363
Juegos de respondientes (R)	202
Juegos de control proponentes (CP)	63
Juegos de control respondientes (CR)	40
<b>Total juegos realizados</b>	<b>668</b>

<sup>61</sup> El ejercicio de campo se realizó entre mayo y junio de año 2020.

<sup>62</sup> Goffman, Erving. 2006. *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires, Argentina. Ed. Amorrortu: 39.

Cuando las personas ingresaron virtualmente al juego encontraron un saludo y un formulario de registro que consultaba información demográfica básica, posteriormente podrían clicar un enlace para comenzar el juego. Ya al interior de la plataforma se les informaba que -de manera opcional- podían cargar una foto para que el otro jugador pudiera conocer también con quien estaban jugando (en el caso de los juegos de control se eliminó el paso de cargar foto). Posteriormente se asignaban<sup>63</sup> los roles como proponente (A) y respondedor (B). Seguidamente se les informaba que habían sido cargados a la cuenta<sup>64</sup> del proponente 10.000 pesos. Luego se mostraba la foto del jugador con quien nuestro participante interactuaba y se les entregaban las instrucciones clásicas del juego del ultimátum para realizar la propuesta; el jugador A (proponente) puede decidir la cantidad de dinero que quiere entregarle al jugador B (respondedor) y si el respondiente acepta recibirán el dinero en la proporción sugerida por el jugador A. Adicionalmente, los participantes respondieron un breve cuestionario donde se recogió información relacionada sobre creencias de la distribución equitativa del dinero y actitudes frente a las diferencias raciales.

Luego de efectuado el juego, se realizaron entrevistas semiestructuradas a los participantes donde se recopiló información sobre el significado de sus decisiones y las opiniones sobre su participación en la experiencia.

---

<sup>63</sup> Claramente, dado el diseño de este juego, la asignación del rol de los jugadores era simplemente simulado.

<sup>64</sup> Nos referimos a la cuenta del balance en el juego. También había un texto que explicaba que al finalizar el juego el dinero podría ser consignado de diversas maneras a preferencia del participante: con una recarga a automática a su celular o un bono para compras en supermercado.

## Resultados

Nuestra hipótesis está centrada en que debe existir un efecto de las representaciones colectivas en las expectativas que los individuos tienen de las personas con las que interactúan. Estas representaciones tendrían, entonces, un efecto sobre los juicios y preferencias de los sujetos modulando sus asignaciones. El primer corte de juegos fue realizado en Bogotá con una muestra aleatoria de ciudadanos que fueron contactados a través de una llamada telefónica.

Juegos de proponentes: Inicialmente, se realizaron 365 juegos de participantes que jugaron como Proponentes (jugador A) con una muestra aleatoria de ciudadanos en la ciudad de Bogotá. Como ejercicio de control, realizamos un grupo de juegos donde las representaciones raciales o de género no podrían influir porque la contraparte de los participantes era totalmente anónima. La tabla general de resultados de los juegos fue la siguiente:

**Tabla 12. Variaciones del valor de las ofertas de los proponentes (jugador A)**

	<b>con foto</b> N= 302	<b>sin foto</b> N= 63
<b>Media</b>	<b>\$ 5.515</b>	<b>\$ 5.397</b>
<b>Mediana</b>	\$ 5.000	\$ 5.000
<b>Moda</b>	\$ 5.000	\$ 5.000
<b>Des. Estándar</b>	\$ 2.382	\$ 1.973
<b>Mín.</b>	\$ 100	\$ 1.000
<b>Máx.</b>	\$ 10.000	\$ 10.000

El promedio de ofertas es un poco menor en los juegos de control (sin foto). Este resultado concuerda con investigaciones previas donde se encuentra que la reducción del anonimato está relacionada con mejores ofertas (Charness y Gneezy 2008). Adicionalmente, la desviación estándar de los juegos con foto es mayor que la de los juegos sin foto. Esto significa que la homogeneidad de las ofertas es mayor si los participantes no disponen de una

imagen de su contraparte. Este primer resultado nos muestra que las representaciones de los sujetos con los que nuestros participantes interactúan “explican” internamente variaciones en las propuestas de los proponentes. Al igual que en el juego estándar, la propuesta más frecuente en los juegos fue de la mitad del dinero adjudicado (5.000 pesos); esto fue consistente tanto para los experimentos con fotos como los de control. Para aquellos participantes que propusieran treinta por ciento (30%) o menos del valor entregado se tomó como regla de respuesta del sistema rechazar su oferta.

Juegos de respondedores: Se realizaron 191 juegos con participantes que ocuparon el rol Respondientes (jugador B). Para analizar el comportamiento “castigo” de los Respondientes, nos concentramos en observar la probabilidad de rechazo a una oferta pequeña. Así, tomamos como parámetro de asignación el valor de mil pesos (1.000) extremando el egoísmo de la oferta del proponente para evaluar la probabilidad de rechazo frente a una propuesta “injusta”. De estos, se realizaron 40 juegos de control sin foto. Los resultados generales agregados son los siguientes:

**Tabla 13. Comportamiento de Respondientes (B) frente a propuesta de 1.000 pesos**

	con foto N= 151	sin foto N= 40
SI acepta	73%	63%
NO acepta	27%	38%

Observamos que la probabilidad de rechazo disminuye significativamente<sup>65</sup> cuando se tiene una imagen de la persona que hace la propuesta. Cuando tuvieron una imagen del ofertante,

<sup>65</sup> Los valores indican diferencias estadísticamente significativas entre los perfiles, a nivel 5% de significancia. Los resultados de **p-valores Prueba t** = 0,203 y **p-valores Prueba U de Mann-Whitney**= 0,202.

los participantes aceptaron los mil pesos (10% del valor a distribuir) el 73% de las oportunidades. Sin embargo, como veremos más adelante, los rechazos de la oferta egoísta cambian significativamente dependiendo de las características raciales de los proponentes.

Características raciales, asignaciones y rechazos: Como señala Colin F. Camerer, los investigadores sociales de la economía a menudo tienen miedo de estudiar la raza (2003:65). Sin embargo, cada vez existe más evidencia de que las investigaciones sobre raza y discriminación constituyen un aspecto esencial de nuestra comprensión sobre la interacción económica y la cognición humana. Para el caso particular de la teoría de juegos, existen algunos resultados que muestran cómo la raza modula, de manera estadísticamente representativa, las asignaciones y respuestas de los agentes involucrados. Como evidencia de esto encontramos, por ejemplo, los juegos de ultimátum creados por Chatherine C. Eckel y Philip J. Grossman (2001). Estos ultimátum fueron diseñados originalmente para estudiar diferencias de género en las respuestas de los participantes, sin embargo, hallaron un mayor efecto de la raza en sus resultados: las personas negras ofrecían más dinero y rechazaban las propuestas con mayor frecuencia. Chaim Fershtman y Uri Gneezy (2001) encontraron importantes diferencias en el comportamiento hacia los judíos orientales y occidentales en juegos realizados en Israel: los participantes orientales fueron tratados sistemáticamente peor que los occidentales. En el mismo sentido, en el trabajo de Jennifer Kubota (*et. al*, 2013) se observó un efecto claro de los sesgos raciales en las tasas de rechazo de los respondedores: los participantes aceptaron con mayor probabilidad ofertas de proponentes blancos que de proponentes negros.

En nuestro diseño de ultimátum encontramos que el promedio de oferta de distribución para actores negros fue significativamente más alto que los promedios para blancos y mestizos.

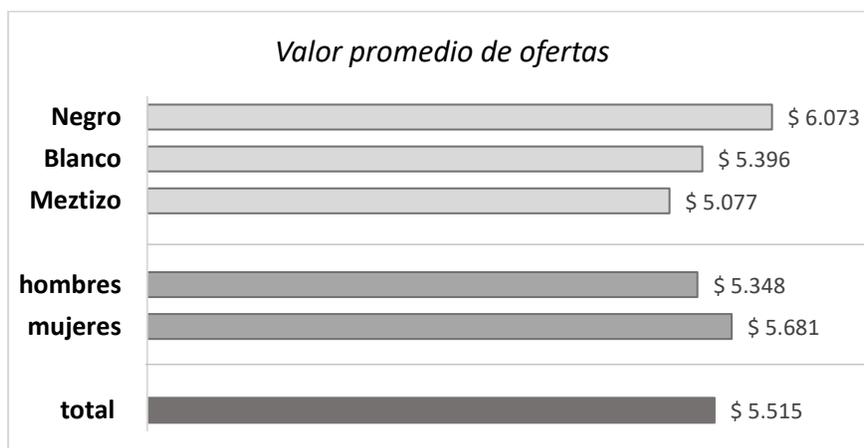


gráfico 1. Valores promedio de ofertas dependiendo de las características de los respondientes - Bogotá

El promedio de ofertas para actores mestizos fue significativamente más bajo que la de los otros dos grupos. Adicionalmente, cuando los respondientes eran mujeres las ofertas fueron un poco mayores que las propuestas realizadas a hombres. En la medida que nuestro diseño de ultimátum involucra un análisis de las representaciones colectivas involucradas en las ofertas, los resultados son relevantes para el análisis cultural de la discriminación. Si entendemos como un acto de discriminación el trato desigual que afecta negativamente a un grupo poblacional específico, concluiríamos -por lo menos preliminarmente- que los respondientes negros fueron tratados con “ventaja” sobre el promedio (ocurre levemente lo mismo con las mujeres). El asunto de fondo aquí es revisar si una oferta que en promedio es más alta describe necesariamente un reconocimiento positivo de la contraparte y si pudiéramos caracterizarla entonces como una *representación* que influiría de manera privilegiada en “toda acción” futura hacia las personas de raza negra. Aquí las entrevistas realizadas a los participantes son un aporte importante para la comprensión del significado de

la acción de los proponentes. Frente a las preguntas “¿qué pensó de la experiencia? Y ¿por qué le ofreció a la otra persona esa cantidad de dinero?”, en los testimonios se observa que algunos de los participantes experimentaron un drama de solidaridad, cuando la contraparte fue una persona de raza negra, asumiendo que interactuaban con alguien -de alguna manera- disminuido (vulnerable o más necesitado):

- **Entrevistador: ¿Por qué le ofreciste a la otra persona esa cantidad de dinero?**

*“Creí que estaban queriendo evaluar qué tan solidarios somos, referente a los demás... entonces di 8.000.*

- **Entrevistador: ¿Qué pensaste de la experiencia?**

*Nos hace ver que las necesidades de otros también importan. [La experiencia] nos hace concientizar. Entonces [pensé] que la otra persona estaba necesitando más que yo... la suma que me daban era para repartirla con alguien que podría estar pasando algún tipo de necesidad o dificultad”<sup>66</sup>*

Otra entrevista describe algo similar:

*“pues pensé que ambos estamos invirtiendo tiempo como tal, en responder como tal esa encuesta, entonces dije: no pues es justo que la otra persona recoja la mitad y yo la otra.*

- **Entrevistador: ¿Recuerdas cómo era jugador B?**

*Si claro, era una persona achhh cómo podría decirlo... mmm de piel oscura por decirlo así... es como la característica que más nos diferencia a los dos. Hombre, hombre.*

- **Entrevistador: ¿Un hombre negro?**

*Eh sí [risa nerviosa] ... no lo diría así, un hombre moreno... moreno*

- **Entrevistador: ¿Qué fue lo primero que pensaste cuando viste al jugador B?**

*La situación por la cual está pasando el mundo, pues con todo lo que ha pasado en Estados Unidos y demás con respecto al tono de piel... yo dije ¡ah! tiene que ver con eso.*

- **Entrevistador: ¿Y qué piensas del jugador B, a qué puede dedicarse?**

*[risas] me parece lo más normal del mundo, creo que puede trabajar o estudiar en algo con respeto a ejercicios... como deportes.*

- **Entrevistador: ¿Qué crees que sintió o pensó de tu propuesta?**

*Yo creería que no se lo esperara, eh, [corrección] esperaba. Sorpresa.*

- **Entrevistador: ¿Consideras que ver la fotografía del jugador influyó en tu decisión del monto a compartir?**

---

<sup>66</sup> Entrevista realizada a una mujer de 34 años. Esta participante hizo la oferta en el juego interactuando con un hombre de raza negra. Los corchetes son nuestros.

*Mmmm Si, puede ser.*

- **Entrevistador: ¿Crees que si el otro jugador tuviera otras características físicas tu propuesta hubiese sido distinta?**

*Ah no, no... No en ese sentido, ... es que si uno no sabe quién es la persona que está atrás de ello tal vez la decisión hubiera sido distinta, porque puede que, no sé, haya sido un robot o algo del mismo juego, entonces ya sabiendo que estamos jugando con una persona, una persona [enfatisa], pues tomé esa decisión y ya. Para saber que es real”<sup>67</sup>*

En los dos testimonios descritos observamos que las personas se sintieron evaluadas interpretando el ejercicio como una revisión de sus convicciones morales de generosidad. Además, sin dar mucha más información que la fotografía, en ambos casos, las personas dieron por sentado que la otra persona estaba en una situación de vulnerabilidad. En el primero se explicita que “*la otra persona estaba necesitando más que yo*”. En el segundo testimonio la persona interpreta que el ejercicio podía haber sido ideado como respuesta a “*todo lo que ha pasado en Estados Unidos*” [...] “*con respecto al tono de piel*”. Sobre esta afirmación es importante aclarar el contexto temporal en el que se desarrollaron los juegos. Estos se llevaron a cabo durante los meses de mayo y junio de 2020. Este periodo coincide con la muerte del afroamericano George Floyd por abuso policial y discriminación racial en la ciudad de Mineápolis, Minesota (Estados Unidos). Las protestas multitudinarias y los debates globales incrementaron excepcionalmente la reflexión sobre el racismo en la comunicación pública de todo el mundo. Este contexto narrativo pudo, claramente, influenciar la experiencia de distribución del dinero en el juego y no podemos cuantificar específicamente sus efectos numéricos. En cualquier caso, en los testimonios dados en las entrevistas se observa manifiestamente que la presencia de participantes afrodescendientes provocó solidaridad, condescendencia y generosidad en algunos de los participantes. Así

---

<sup>67</sup> Estudiante de publicidad en ejercicio de practica laboral. Los corchetes son nuestros.

mismo, algunos de los participantes mostraron que sintieron que “alguien” los estaba evaluando en su generosidad.

Claro está que la condescendencia y la solidaridad no fueron los únicos motivadores expuestos por los participantes que interactuaron con personas de raza negra. Por ejemplo, uno de los participantes mostró, con su testimonio, que sintió desconfianza sobre la veracidad de la entrega del dinero. En este caso, según lo manifestado en la entrevista, la sospecha sobre lo que estaba ocurriendo llevó a la persona a responder con desdén y decidió entregar todo el monto dado, pues asumió que la posibilidad de recibir algo de dinero como producto del ejercicio era falsa:

- **Entrevistador: ¿Qué pensaste de la experiencia?**

*“No sé, me sentí engañado. Debe ser un estudio de mercadeo del SENA o algo así, yo estudié en el SENA pero no me gradué. Lo hice como por colaborar sinceramente. Para dar información mía si le puede llegar servir a alguien... pues bueno*

- **Entrevistador: ¿Recuerdas cómo era jugador B?**

*Si, era un moreno. Un muchacho o un señor moreno, como costeño o árabe.*

- **Entrevistador: ¿Qué fue lo primero que pensaste cuando viste al jugador B?**

*Lo primero [que dije], ayyy no, yo darle plata a este negro de lola [¿...?] pero al final dije: Bueno pues igual, sé que no me lo van a dar a mi entonces bueno pues normal.*

- **Entrevistador: ¿Y qué piensas del jugador B, a qué puede dedicarse?**

*Nada, ni hablamos... ¡ayyy chiiito! [se escucha que alguien trata de interrumpirlo], pues la verdad no sé, sinceramente conozco tantos que trabajan en diversas cuestiones. O sea, puede trabajar en muchas cosas, en cualquier profesión ... mmm vender arepas en la calle.*

- **Entrevistador: ¿Por qué le ofreciste a la otra persona esa cantidad de dinero?**

*Diez mil, por que como te digo, o sea... obvio no es real, entonces como bueno pues le doy la plata, como por jugar. No sé... ”<sup>68</sup>.*

---

<sup>68</sup> Entrevista a un hombre joven de 27 años, desempleado. Los corchetes son nuestros.

Las investigaciones sobre los efectos de “sentirse observado” en los juegos experimentales constituyen un terreno amplio de exploración en el campo de la economía conductual. El esfuerzo por garantizar que los participantes tengan la seguridad de que “el experimentador” no podrá identificarlos es denominado anonimato experimentador-sujeto. Así, esta forma de salvaguarda de la identidad, caracteriza otra forma de control de identidad adicional al anonimato entre sujetos participantes (donde proponente A y respondiente B no pueden conocerse). Los juegos experimentales que custodian ambas salvaguardas de identidad se conocen como experimentos de “doble anonimato” o experimentos “doble ciego” (Bicchieri 2010:299 y Johnson 2001:869). Investigaciones que han revisado los efectos del doble anonimato señalan que los esfuerzos por controlar el anonimato experimentador-sujeto tienen apenas pequeños efectos sobre las ofertas de los proponentes haciendo que se aumente ligeramente la generosidad. En ese sentido, estos estudios han señalado que la ausencia de anonimato del sujeto-experimentador tiene efectos mínimos sobre el comportamiento de los sujetos. Así, concluyen, “que el *comportamiento prosocial* observado” en los juegos experimentales “no es sólo un artefacto de la falta de anonimato del sujeto-experimentador” (Barmettler, Fehr y Zehnder; 2011:4).

El hecho de que la sensación de observación no esté aportando un efecto significativo en los resultados constituye una garantía muy valiosa para nuestro paradigma de juego. Esto teniendo en cuenta que, en particular, en versiones de juegos computarizados -como el nuestro- resulta muy complicado garantizarles anonimato<sup>69</sup> absoluto a los participantes frente a los experimentadores. Sobre este punto es importante señalar que también se han observado

---

<sup>69</sup> Anonimato sujeto-experimentador.

efectos indeseables cuando se insiste demasiado en las condiciones de anonimato a los participantes (Loewenstein 1999). Así, insistir demasiado sobre las garantías de anonimato buscando que los participantes con esto se comporten “realmente como son”, puede terminar elaborando un guion donde los participantes interpretan esos esfuerzos como señales tácitas de que el experimento espera que se comporten de manera “antisocial” (*Ídem*, 1999: F30).

Nuestra versión del juego puede claramente involucrar una sensación de observación inevitable que, en cualquier caso, produciría un efecto pequeño. No obstante, este ultimátum puede tener ventajas en otros sentidos. Además de desaparecer los riesgos de salubridad<sup>70</sup>, la elaboración de una aproximación computarizada a través de un formato estandarizado reduce los posibles efectos de las diferencias en la puesta en escena que constituye cada juego de interacción presencial en el que la escenografía, los gestos, las palabras, las cadencias y en general el guion en cada caso puede ser (por lo menos levemente) distinto. Es claro que uno de los aportes más interesantes del análisis cultural a los estudios experimentales de la economía es el interés en el significado de las acciones. Los detalles sutiles que acontecen en cada juego de interacción presencial pueden estar produciendo pequeños efectos que, al cabo de ser sumados, pueden producir resultados estadísticos que no se reconocen con precisión. En esta dirección podríamos interpretar los problemas de replicabilidad que también<sup>71</sup> se han discutido sobre los experimentos de economía (Camerer, *et al.* 2016).

---

<sup>70</sup> Recordemos que nuestros juegos se realizaron en medio de la pandemia por Coronavirus de 2020.

<sup>71</sup> Ya en el capítulo anterior habíamos discutido el debate sobre replicabilidad de los experimentos en psicología.

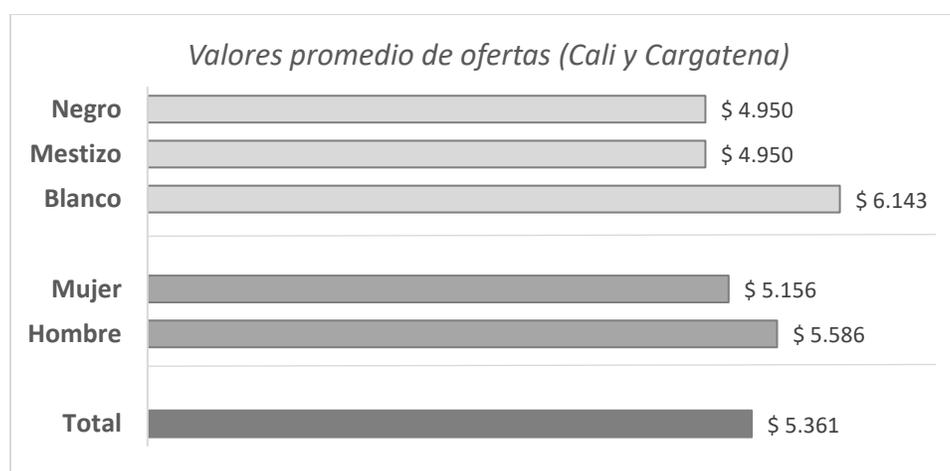
Los experimentos económicos suelen ser mucho más simples en el diseño y las variables a observar. En el campo de la economía experimental, las pruebas de replicabilidad han arrojado un porcentaje de fallos menor que el de los experimentos psicológicos. No obstante, los fallos están cercanos al 40% (Camerer *et al.* 2016). En general, las explicaciones para estos fallos se han concentrado en criterios matemáticos sin darle un papel preponderante a variables simbólicas que pueden estar alterando el significado de la experiencia. Así, aun con la estabilidad de los resultados más generales de los juegos, trabajos como los de Hoffman (*et al.* 1994) y Loewenstein (1999) nos muestran que cada cosa que se haga puede enviar señales tácitas sobre un sentido y un significado del ejercicio, afectando la decisión de los participantes. Por esto, una mayor simplificación de la experiencia de interacción tiene como resultado positivo que se mitiguen los posibles efectos de variables simbólicas no controladas.

A partir de las entrevistas observamos que la imagen de personas de raza negra excitó la “sospecha” en algunas personas sobre el carácter de evaluación del ejercicio: “quieren ver cómo nos comportamos frente a ellos”. Esto sumado al hecho de que en Bogotá las personas de raza negra son una minoría<sup>72</sup>. Con esto, teníamos la hipótesis de que los resultados

---

<sup>72</sup> Según el Censo Nacional de Población, para 2018 menos del 2% de la población de Bogotá se auto reconocía como negra (afrodescendiente, palenquero, raizal). La fuente aquí es el Departamento Nacional de Estadísticas, DANE: URL: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/grupos-etnicos/informacion-tecnica>. El resultado de este Censo fue demandado por organizaciones que señalaban la *invisibilidad estadística* generada por este censo. En los resultados presentados por el DANE la población afrodescendiente incluso se redujo entre 2005 y 2018; asunto que resulta improbable demográficamente hablando. La sentencia de la Corte Constitucional T-276/22 les dio la razón a las organizaciones demandantes. La sentencia puede verse en: <https://www.corteconstitucional.gov.co/Relatoria/2022/T-276-22.htm>. Esto muestra la complejidad de la discusión sobre racismo e identificación racial en Colombia. Una parte importante del problema estadístico que puede estarse presentando es el efecto de sesgos raciales que inciden en el autorreconocimiento. Como veremos en el capítulo 4 del presente trabajo, esta investigación precisamente contribuye a la comprensión del efecto cognitivo de una cultura discriminatoria. El racismo no sólo afecta la forma en que las personas y las instituciones se relacionan con un individuo de tono de piel más oscuro; también afecta las representaciones

estuvieran siendo generados por la representación de la población negra, no sólo como minoritaria y vulnerable, sino además como “exótica”; quienes de hecho tienen una mínima interacción cotidiana con los participantes en Bogotá. Considerando esto, para contrastar los resultados de Bogotá, decidimos realizar el juego en dos ciudades donde la población afrodescendiente es porcentualmente mayor. Así, desarrollamos nuestro paradigma del ultimátum en Cali<sup>73</sup> y Cartagena<sup>74</sup> con 61 participantes, utilizando el mismo tipo de muestreo aleatorio.



**gráfico 2. - Valores promedio de ofertas dependiendo de las características de los respondientes – Cali y Cartagena**

Por una parte, los resultados muestran un cambio de tendencia importante en las ciudades de Cali y Cartagena. El promedio de ofertas fue significativamente mejor para los perfiles de raza blanca. Los perfiles de personas de raza negra y mestizos tuvieron el mismo promedio.

Por otra parte, los hombres fueron tratados un poco mejor que las mujeres.

---

colectivas de sí mismo y la forma como se ubica frente a los otros. Por esto, un método más “controlado” para recoger información sobre el aspecto racial de las personas puede ser la paleta de colores. Ver: Telles, Edward. 2014. *Pigmentocracies: Ethnicity, Race, and Color in Latin America*. Chapel Hill, NC: The University of North Carolina Press.

<sup>73</sup> Ídem. Dane: Población para el departamento del Valle del Cauca.

<sup>74</sup> Ídem. Dane: Población para el departamento del Bolívar.

Para el caso específico de nuestro ultimátum realizado en la ciudad de Bogotá podemos decir que la ventaja estadística observada puede deberse a una actitud de generosidad y solidaridad que se despertó en mayor proporción en los participantes que interactuaron con personas de raza negra. Sin embargo, si bien podemos decir que en los juegos realizados en Bogotá el comportamiento de generosidad fue en promedio mayor hacia los actores de raza negra, cuando -en la misma ciudad- analizamos los resultados de los juegos en los que los participantes ejercieron como respondedores (jugador B) observamos una tendencia distinta. Frente a las propuestas tacañas (10% del valor entregado), los perfiles de actores blancos fueron tratados mejor que el resto. Por otro lado, quienes peor fueron tratados fueron los actores mestizos.

A pesar de la percepción de vulnerabilidad manifestada en algunos testimonios, los actores negros no fueron tratados con ventaja clara sobre el resto en este caso, como en los perfiles de respondientes. Esto puede sugerirnos que la experiencia de interpretación (y juicio) involucrada en los roles de Proponente y Respondedor tengan sentidos distintos. Es decir, las motivaciones y los significados involucrados en las respuestas de las personas cuando asumen el rol de A o B pueden ser diferentes; una cosa es un actor de raza negra jugando el rol de respondedor y ejerciendo una posición de desventaja y otra cosa es que ese actor ostente un rol de ventaja cuando asume el rol de proponente. En este caso, en los juegos realizados en Bogotá, fue a los perfiles de raza blanca a quienes más se les aceptó la falta de generosidad. Se realizaron 151 juegos donde los participantes asumieron el rol de B con la siguiente distribución:

**Tabla 14. Valores promedio de rechazos dependiendo de las características de los proponentes - Bogotá**

	Actores		
	Blanco N=48	Mestizo N=52	Negro N=51
Bogotá			
Porcentaje de rechazo	<b>20,8</b>	<b>32,7</b>	<b>27,5</b>

En Bogotá, los participantes castigaron más las propuestas bajas de personas mestizas. Por su parte, en los juegos realizados en las ciudades de Cali y Cartagena los resultados fueron muy distintos:

**Tabla 15. Valores promedio de rechazos dependiendo de las características de los proponentes - Cartagena**

	Actores		
	Blanco N=9	Mestizo N=7	Negro N=8
Cartagena			
Porcentaje de rechazo	<b>11,1</b>	<b>14,3</b>	<b>62,5</b>

**Tabla 16. Valores promedio de rechazos dependiendo de las características de los proponentes - Cali**

	Actores		
	Blanco N=9	Mestizo N=9	Negro N=9
Cali			
Porcentaje de rechazo	<b>66,7</b>	<b>33,3</b>	<b>0</b>

Mostramos desagregados los resultados de Cali y Cartagena porque los análisis de rechazo nos revelan que las representaciones raciales produjeron desempeños marcadamente distintos en estas dos ciudades. En los extremos de tendencia de aceptación y rechazo tenemos, en Cartagena, que casi dos terceras partes de las ofertas tacañas de personas negras (62,5%) fueron rechazadas, mientras que sólo un 11,1% de las propuestas tacañas realizadas por personas blancas fue rechazada. Por su parte, en Cali, dos terceras partes de las propuestas tacañas realizadas por actores blancos (66,7%) fueron rechazadas mientras que no existió ningún rechazo a las propuestas bajas de los actores negros. Estos resultados nos muestran

de manera contundente que, a pesar de tratarse de un mismo país, las características raciales de las personas *significaron* desempeños marcadamente distintos en los juegos realizados en estas las ciudades. Podemos afirmar que en Cartagena se castigó mucho más a las personas de raza negra por propuestas tacañas mientras que los perfiles de raza blanca fueron tratados con gran indulgencia frente a su egoísmo; en Cali pasó todo lo contrario. Desde una perspectiva cultural de la acción, develar el significado de estas respuestas es el aspecto más importante del análisis de la acción. Para recoger elementos hacia la interpretación de estos resultados, aquí los trabajos de los neurocientíficos que han estudiado el juego de ultimátum nos pueden aportar pistas importantes.

Existe evidencia significativa que muestra que antes de ejecutar una respuesta de rechazo los individuos se “indisponen emocionalmente” con frecuencia. Esto se ha observado por la aparición de actividad neuronal en una zona específica del cerebro asociada con el disgusto emocional antes de rechazar las propuestas en juegos de ultimátum. Los neurocientíficos interesados en el análisis de este juego han mostrado un protagonismo importante de “emociones negativas” con decisiones de rechazo. Así, trabajos meta-analíticos que recogen datos agregados de varios juegos con información cerebral han hecho énfasis en la presencia sistemática de actividad cerebral en la ínsula anterior bilateral antes de respuestas de rechazo frente a propuestas “injustas” (Gabay, *et al.* 2014:550). Esto es particularmente interesante teniendo en cuenta la asociación -a menudo notada- de esta región del cerebro con estados emocionales negativos como la ira y el disgusto (*Ídem*: 555). Pareciera que para rechazar las ofertas percibidas como injustas las personas necesitaran molestarse con el proponente. Si la relación entre la molestia emocional y el rechazo es tan importante, la pregunta sustancial - desde un análisis cultural de nuestros resultados- sería entonces por qué algunas propuestas

injustas generaron molestia y otras no. Claramente lo que está modulando las respuestas y las diferencias en tendencias de rechazo en nuestro ultimátum es un aspecto simbólico fundamental como la apariencia racial de los proponentes.

Pareciera entonces que las emociones tienen un papel central en la interpretación de la acción y en la decisión de los sujetos. En el campo de la investigación neuronal se ha hecho una fina exploración para poder revisar la relación entre la emoción y la decisión final de los sujetos, encontrando que la emoción de disgusto claramente antecede en el tiempo a la respuesta de rechazo (Sanfey et al., 2003:1758). De esta manera, el comportamiento, claramente posterior en el tiempo a la aparición de emoción, respalda la idea de que las emociones juegan un papel fundamental en la toma de decisiones humanas.

Las entrevistas realizadas con posterioridad a los juegos de respondientes respaldan la presencia de disgusto y rabia involucrada en los rechazos:

**Entrevistador: ¿Por qué rechazaste la propuesta?**

- *Pues este qué se creyó... cómo me va a dar así, poquito ... pues nada entonces.*

**Entrevistador: ¿Pero no preferías recibir algo de dinero a cambio de nada?**

- *Pues la verdad no me sirven para nada mil pesos... y cómo es que se va a quedar con casi toda la plata, es que no repartió.*

**Entrevistador: ¿Qué piensas del otro jugador?**

- *Jajaja. Pues que es un mezquino... egoísta... no piensa en los demás.*<sup>75</sup>

La participación de los análisis neuronales en los estudios de juegos del ultimátum se ha incrementado en las últimas décadas. En parte, el argumento sobre el cual ha crecido el análisis de la actividad cerebral en el comportamiento de los jugadores es que dicho reporte

---

<sup>75</sup> Entrevista a un hombre de 50 años de edad en la Ciudad de Cali. Tiene un trabajo formal. Esta persona jugó frente a una persona de raza negra.

se considera más confiable en comparación con las medidas de autoinformes o entrevistas a los participantes. Para algunos neurocientíficos y economistas, los reportes de actividad neuronal pueden ser, probablemente, mejores indicadores de las respuestas espontáneas de los participantes teniendo en cuenta que algunas de las variables involucradas en la decisión de los jugadores pueden ser inconscientes<sup>76</sup> (Hein *et al.* 2010:156). De acuerdo con esta perspectiva, los análisis de actividad cerebral permiten corregir los efectos de deseabilidad social que pueden despertarse en las entrevistas o auto reportes para explicar con posterioridad decisiones espontáneas (Greenwald y Banaji 1995). Más allá de la necesaria discusión que puede darse a los neurocientíficos sobre el valor de la exploración testimonial en la investigación social, encontramos que los hallazgos sobre las emociones involucradas en las respuestas de rechazo de los respondientes son un aporte importante para la comprensión de las motivaciones para la acción. Esto teniendo en cuenta que la emoción *ex ante* se presenta como un mecanismo causal que explicaría las respuestas de rechazo. Así, la pregunta que queda es ¿por qué el aspecto racial de las personas despertó rechazos de manera tan distinta? o, lo más relevante desde una perspectiva cultural: ¿cuál es el significado de esto?

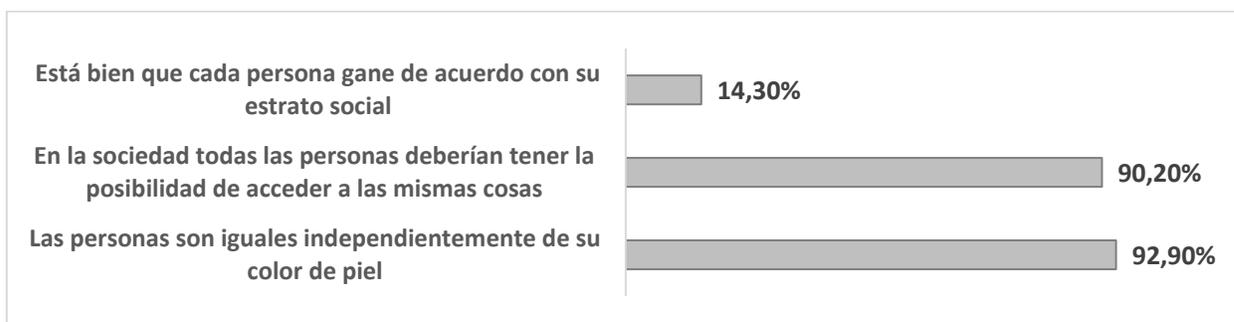
### *Discusión de los resultados*

El efecto de las representaciones colectivas: Realizamos algunas preguntas de control que las personas debían responder al terminar el juego. El objetivo de las preguntas era revisar las preferencias “conscientes” de las personas relacionadas con la igualdad racial, la equidad y la distribución de dinero. Los resultados arrojaron un claro resultado de favorabilidad

---

<sup>76</sup> O en palabras de Daniel Kahneman “automáticas” del pensamiento rápido.

consciente por la igualdad. El encabezado de las preguntas planteaba: “*Utilizando una escala de 1 a 5, donde 5 es ‘Completamente de acuerdo’ y 1 es ‘Completamente en desacuerdo’*, ¿*Qué tan de acuerdo estás con cada una de estas frases?*”:



**gráfico 3. - Resultados agregados de las opciones 4 y 5 ("de acuerdo" y "completamente de acuerdo")**

Sobre estos resultados es importante señalar que no se encontró una relación estadísticamente relevante entre las respuestas de los participantes en la encuesta y sus decisiones en el juego. Nuestros resultados concuerdan con los hallazgos del estudio meta-analítico realizado por Oosterbeek, Sloof y Van De Kuilen, (2004). En ese trabajo se incluyen resultados del ultimátum realizado en varios países y se cruzan con datos de las encuestas de valores y creencias realizadas en diversos países del mundo por Inglehart (2000) y Hofstede (1991). De este ejercicio se extrae que los valores de *individualismo* y *distancia de poder* de Hofstede (1991) no se relacionaron estadísticamente con las asignaciones y rechazos en el juego. Tampoco se encontró una relación entre el comportamiento de los jugadores y los puntajes de los países en las escalas de *confianza* y preferencias frente a *competencia*. La conclusión más general de este tipo de trabajos es que no se observa una relación clara y concluyente entre los aspectos “culturales” y los resultados en el juego (Oosterbeek *et. al*, 2004: 184). Lo que tenemos que cuestionar aquí es que estas investigaciones fallan en su concepción de la cultura al reducirla a un grupo de preferencias reportadas conscientemente por los sujetos.

De la misma manera, en economía y teoría de juegos se ha considerado, sistemáticamente, que los aspectos de la cultura que podrían examinarse en un ejercicio análisis “cultural del ultimátum” son aquellas variables que dan cuenta de las creencias o valores reportados conscientemente por los sujetos (Oosterbeek, *et al.* 2004).

No obstante, en el marco epistémico de la sociología cultural, la cultura no se reduce a las preferencias conscientes que pueden inventariarse de manera explícita en instrumentos como formularios para encuestas; lo más específicamente cultural que portan los sujetos son aquellos elementos simbólicos y narrativos que le permiten interpretar el mundo y leer automáticamente la situación frente a la cual están reaccionando. Pertenecer a una cultura es apropiarse una estructura de signos que se asumen tácitamente (involuntariamente) como reales por el hecho de compartir una misma “comunidad” de significado. Con dicha dotación simbólica los sujetos pueden responder a la contingencia de la acción pues esta estructura simbólica les permite “saber leer” las situaciones y encontrar un sentido a lo que ocurre. A esto se refiere Jeffrey Alexander cuando afirma que el denominado *giro lingüístico* determinó para las ciencias sociales además un “*giro cultural*” donde “no sólo el discurso sino la propia cultura llega a ser modelada como lenguaje: símbolos binarios preestructuran la acción social, lo mismo que el lenguaje hace con el habla” (2017:139). La cultura es - fundamentalmente- una estructura de significado que dota al sujeto del lenguaje y los códigos necesarios para interpretar el mundo. En cualquier interacción con otras personas (como en el juego del ultimátum), los símbolos observados de la fachada -como el tono de piel- estructuran representaciones que el sujeto utiliza para interpretar a su contraparte y establecer su situación con las respectivas narrativas (relatos) que le corresponden. A partir de allí el sujeto fija un curso de acción que tenga *sentido* frente a la situación, pero el efecto de estás

representaciones ocurre de manera involuntaria y automática, el sujeto no es consciente de que dicho elemento simbólico esté jugando un papel tan fundamental en su decisión. Esto explica por qué las preferencias reportadas en las encuestas frente a la igualdad racial no concuerdan necesariamente con el comportamiento estadístico de las decisiones de los participantes.

En resumen, la valoración consciente y voluntaria por la igualdad no predice estadísticamente las diferencias observadas frente al color de piel de los actores en las asignaciones y rechazos. Estos resultados concuerdan con la actuación de elementos no voluntarios como los *sesgos del pensamiento automático* (Kahneman 2016) en las decisiones de los participantes. Como mostramos antes, estos elementos del pensamiento rápido coinciden con la denominación de “*representaciones colectivas*” que describimos en el capítulo 2. En la medida en que los actores sociales adhieren (consciente o inconscientemente) a los códigos y la estructura simbólica que ha sido dotada por su cultura (Alexander 2017:64), muchos de estos elementos actúan en las decisiones y preferencias de acción de los sujetos de forma no voluntaria, consciente o deliberada.

Así, las entrevistas arrojaron una serie de características proyectadas sobre los personajes con los que los jugadores interactuaban, únicamente observando su color de piel. Se dan por sentado una serie de aspectos sobre el rol, la acción de las personas y hasta de sus características morales, simplemente recogiendo la información disponible de la fachada personal de la contraparte (Goffman 1951, 2006:35). Por ejemplo, cuando observamos el testimonio: “*la otra persona estaba necesitando más que yo... la suma que me daban era*

*para repartirla con alguien que podría estar pasando algún tipo de necesidad o dificultad*<sup>77</sup>.

¿De dónde infiere nuestro jugador que la otra persona estaba necesitando más el dinero? Se asume tácitamente una vulnerabilidad (que explica esta acción como benevolencia), frente a alguien que se supone más débil. Como ya hemos observado, algunos participantes en el juego realizado en Bogotá se sintieron juzgados en una experiencia de evaluación donde suponían que se buscaba “ver cómo nos comportamos frente a ellos”. La contraposición *ellos/nosotros* nos muestra que las personas de color de piel más oscuro en Bogotá fueron tomadas por algunos participantes como una población particularmente distinta y vulnerable que requería un trato benévolo.

Dicha preferencia en el trato a las personas de tono de piel más oscuro desapareció en las ciudades de Cali y Cartagena. Con esto no podemos decir que en Bogotá el trato a las personas mestizas fue generalmente “malo” teniendo en cuenta que el promedio de ofertas para personas de tono de piel intermedio fue cercano al 50/50. Sin embargo, a partir de los resultados podemos afirmar que, en general, las ofertas más frecuentes se concretaron en una distribución equitativa (50/50)<sup>78</sup> para todos los grupos de actores excepto para los actores blancos en Cartagena:

**Tabla 17. Porcentaje de ofertas en la mitad del dinero o cerca (5.000 a 5.999)**

	Actores		
	Blanco	Mestizo	Negro
Bogotá	56,7	66,4	54,0
Cartagena	<b>36,3</b>	55,6	70,0
Cali	80,0	72,7	60,0

<sup>77</sup> Entrevista realizada a una mujer de 34 años. Esta participante hizo la oferta en el juego interactuando con un hombre de raza negra. Los corchetes son nuestros.

<sup>78</sup> Este es el resultado ordinario de los juegos realizados previamente y registrados en la literatura económica.

Por una parte, tal como se evidencia en la tabla anterior, observamos que los resultados simétricos (50/50) son más homogéneos entre los tres grupos de Bogotá y menos homogéneos en los grupos de Cartagena. Por otra parte, revisando la cantidad de ofertas que se distancian de la mitad, contrastamos la probabilidad de que se realice una propuesta muy generosa contra la probabilidad de que se realice una propuesta muy tacaña. Es decir, una vez distanciados de la propuesta simétrica (50/50), dependiendo de los tonos de piel de la contraparte ¿qué es más probable?: ¿que se dé un trato de “generosidad” o un trato de “tacañearía”? Para el trato generoso observamos el porcentaje de personas que propuso seis mil o más (+6.000), mientras que para extremar el trato tacaño contabilizamos las ofertas de tres mil o menos (-3.000). Los resultados fueron los siguientes:

**Tabla 18. Probabilidad de oferta generosa vs probabilidad de oferta tacaña**

		Actores		
		Blanco	Mestizo	Negro
Bogotá	3000 o menos	19,6	13,7	9,8
	6000 o más	20,6	0,3	32,4
	Diferencia	1,1	<b>-13,5</b>	<b>22,6</b>
Cartagena	3000 o menos	18,2	22,2	22,2
	6000 o más	45,4	22,2	8,9
	Diferencia	<b>27,3</b>	0,0	<b>-13,3</b>
Cali	3000 o menos	0	18,2	20
	6000 o más	20	0	20
	Diferencia	<b>20,0</b>	<b>-18,2</b>	0,0

En resumen, la desviación probabilística a propuestas más generosas se observó en mayor proporción en Bogotá con los tonos de piel más oscuros, mientras que en Cartagena y Cali esta probabilidad positiva se presenta a favor de los actores de tono de piel más claro. Así mismo, el único grupo de actores que mantiene siempre (en las tres ciudades) mayor

probabilidad de recibir propuestas generosas (comparado con la probabilidad de recibir propuestas tacañas) es el grupo de actores blancos.

La diferencia negativa se acentúa en Cartagena con los actores negros, mientras que en Bogotá y Cali se acentúa en actores mestizos. Es importante reiterar que, con los actores blancos en Cartagena, se presentó el único grupo del juego donde la mayor cantidad de propuestas no fue la mitad (o cerca de la mitad); el grupo más grande de ofertas frente a actores de color de piel más clara fue de seis mil o más (45,4% de las ofertas de los proponentes). Este último resultado es muy relevante ya que la opción simétrica (50/50) ha sido el resultado más frecuente del juego estándar del ultimátum (Güth y Kocher 2013).

Es claro que las representaciones asociadas al aspecto físico de los actores determinaron un papel fundamental tanto en las tendencias de las ofertas como en los rechazos. No obstante, el juego del ultimátum no ha sido diseñado originalmente para observar la influencia de representaciones o los vectores no-conscientes de la decisión de los sujetos. Por ello, en la versión clásica del juego, la identidad de las partes es anónima para tratar de encontrar una “norma pura” que guía la respuesta de los jugadores. Esto es, el anonimato jugador-jugador pretende salvaguardar el efecto existente de una norma que es cognitivamente independiente de otros elementos que podrían contaminar la búsqueda de dicha preferencia social “pura”.

Desde el marco teórico de la sociología cultural hemos denominado como *representaciones colectivas* a los rasgos simbólicos de la fachada personal que ostentan los sujetos. Desde este marco teórico podemos afirmar que lo que buscan los economistas con el *anonimato sujeto-sujeto* es crear una experiencia de interacción entre sujetos que no esté mediada por

representaciones. Sin embargo, dicha pretensión puede cuestionarse al menos por dos motivos:

(1). *Anonimato no es lo mismo que distancia social*: un motivo fundamental para confiar en el efecto del anonimato en economía es que regularmente se ha asociado con “distanciamiento identitario” de las personas (Charness y Gneezy 2008). Así, se ha supuesto que el anonimato logra que las personas se deshagan de los elementos que podrían generar un vínculo afectivo o de identidad con quienes interactúan. Se supondría así que, no tener presente características explícitas de la otra persona permitiría *distanciar* al sujeto de su contraparte, haciendo que dichas características particulares no influyan en la emergencia de la norma o preferencia social. Esta equivalencia, según la cual el anonimato es igual a la distancia social, ha sido cuestionada ya por los economistas Martin Dufwenberg y Astri Muren (2006) quienes han revisado el concepto de distancia social adoptado en la teoría de juegos. Según Dufwenberg y Muren, el concepto de *distancia social* utilizado en economía fue adoptado originalmente de la psicología y se definía como “la distancia percibida entre individuos o grupos” (Kazdin 2000, Dufwenberg y Muren 2006). En términos de los efectos de las representaciones, la equivalencia que se ha establecido aquí es que *anónimo* es igual a *distante*. Utilizando esta equivalencia, en varios trabajos de teoría de juegos se ha concluido que el anonimato logra extremar la *distancia social percibida entre individuos* y esto a su vez reduce la generosidad de las propuestas (Charness y Gneezy 2008). De acuerdo con este argumento, en dirección inversa, la cercanía social percibida necesariamente mejoraría las ofertas. Sin embargo, nuestros resultados cuestionan esta conclusión:

Tabla 19. Promedio de ofertas vs auto- reconocimiento racial

		Actores						Promedio	N
		Blanco%	N	Mestizo%	N	Negro%	N		
Auto- reconocimiento racial	Blanco	5.490	47	5.000	47	5.802	43	5.488,7	137
	Mestizo	5.454	44	4.955	33	6.021	47		124
	Negro	5.625	8	5.250	6	4.286	7		21
	otro	5.750	4	4.444	9	4.333	3		16
	Ninguno	5.786	14	5.414	29	6.495	22		65
Totales			117		124		122		363

Para examinar el efecto de la “distancia social” utilizamos la variable de *autorreconocimiento racial* recogida en los formularios de registro y participación en el juego. Utilizando la información ponderada de las tres ciudades (Bogotá, Cartagena y Cali) observamos que, en los casos de las personas auto reportadas como mestizas y negras, las ofertas estuvieron significativamente por debajo del promedio cuando se trató de personas más similares racialmente (4.955 y 4.286 respectivamente). Estos resultados nos señalan que no es posible establecer una tendencia general entre cercanía social y “mejor trato”. Cabe resaltar que el promedio de oferta intergrupal más baja de todos los juegos se presentó en Cartagena con personas auto reconocidas como negras frente a actores negros (2.667\$ con  $N=3$ )<sup>79</sup>. Con esto mostramos que se ha sobrevalorado el efecto del anonimato sobre las ofertas y que existen otros aspectos simbólicos y narrativos que pueden explicar mejor la variación de la generosidad en los jugadores. Adicionalmente, en la Tabla 12 observamos que la desviación estándar de los juegos con foto fue mayor que los juegos de control fin foto. Desde un punto de vista estadístico, al estudiar un fenómeno, es mejor una variable que nos permita observar más variaciones internas en la población estudiada. En este caso, la reducción “modesta” del anonimato nos permite observar el efecto decisivo de las *representaciones* raciales asociadas

<sup>79</sup> Ver Anexo 2: Tablas de resultados del ultimátum cultural.

al color de piel de la contraparte. Notamos, además, que la reducción sutil del anonimato no en todos los casos se relacionó con mejores ofertas.

(2). *Las personas pueden estar asumiendo una representación de la contraparte que no es controlada en el juego*: el hecho de no mostrar a la otra persona (anonimato) no es garantía de que los jugadores no se imaginen algunas características de su contraparte. Los elementos performativos expuestos intencionalmente en la contingencia de la acción de distribución del dinero no son los únicos constituyentes narrativos que se involucran en la decisión. Por ejemplo, en los juegos realizados en universidades con estudiantes, los participantes pueden -tácita e inconscientemente- querer comportarse de una manera específica frente a sus compañeros, aun cuando no sepan exactamente qué persona está del otro lado. Se ha mostrado, por ejemplo, que los patrones de comportamiento cambian significativamente si los estudiantes se imaginan frente a una audiencia de padres, compañeros o profesores (Dufwenberg y Muren 2006:47). Es claro que, aunque no se esté explicitando la información del sujeto que se encuentra del otro lado, la categoría “compañero(a)” de la universidad debe tener efectos interpretativos decisivos en la decisión del agente. Los efectos de la audiencia frente a la que se está actuando claramente varían y la puesta en escena del juego puede sugerir tácitamente un tipo de persona que puede encontrarse del otro lado.

Los economistas asumen que no dar información a los jugadores sobre su contraparte es garantía de ausencia de información en el resultado del juego. Sin embargo, tenemos evidencia experimental que sugiere que, ante los vacíos de información explicitada por el experimento, los sujetos recrean los elementos necesarios para dar sentido a las acciones y utilizan los pocos elementos simbólicos disponibles para imaginarse lo necesario de su

contraparte (Garfinkel 1967). Cuando decimos “lo necesario” estamos reafirmando que, desde una perspectiva cultural, el esfuerzo cognitivo de nuestra mente es dar sentido a lo que ocurre y para esto se van a completar (tácita y automáticamente) los elementos narrativos que la persona requiera para tomar una decisión y así llenar los vacíos de información. Así, si cognitivamente las personas necesitan inevitablemente imaginar algo de su contraparte lo harán -tácita y automáticamente- con los recursos narrativos disponibles. Por ejemplo, para el caso del anonimato experimentador-sujeto, algunos trabajos han mostrado las profundas dificultades en las que se involucran los experimentadores tratando de que sus participantes no se sientan observados en los juegos experimentales de ultimátum y dictador (Barnettler, Fehry y Zehnder 2011). En general, lo que se ha mostrado es que estos esfuerzos de anonimato, lejos de conseguir los efectos inanes de un supuesto experimentador-ausente, lo que generan es contenido narrativo nuevo que las personas incorporan inevitablemente en sus decisiones. Como ya reseñamos antes con el trabajo de Hoffman *et al.* (1994) y Loewenstein (1999), insistir demasiado sobre las garantías de anonimato puede terminar elaborando unas representaciones (no buscadas) sobre el carácter de los experimentalistas y sus pretensiones. En estos trabajos se ha mostrado que la exagerada pretensión de anonimato puede desembocar en un guion donde los participantes interpretan esos esfuerzos como señales tácitas de que el experimento espera que se comporten de manera “antisocial” (Loewenstein 1999: F33)

Si los vacíos de información provocan la emergencia de representaciones y guiones tácitos, en el caso de la búsqueda de anonimato experimentador-sujeto ¿por qué no puede ocurrir lo mismo con las pretensiones de anonimato sujeto-sujeto? Aquí los juegos realizados donde las personas saben que interactúan con computadoras son una fuente de información

relevante. Las propuestas realizadas por computadoras extraña vez son rechazadas por los respondedores (Blont 1995). Esto nos muestra que interactuar con una persona es esencialmente distinto que interactuar con una cosa que hace ofertas aleatorias. Si neurofisiológicamente se ha asociado el sentimiento de enojo con las respuestas de rechazo (Gabay, *et al.* 2014) es claro que no tiene sentido enojarse con una máquina que ha propuesto una oferta de manera aleatoria. Entonces, cuando se realizan los juegos con pretensión absoluta de anonimato y las personas saben que del otro lado hay un ser humano ¿qué tipo de persona están considerando nuestros jugadores como su contraparte? Cuesta trabajo pensar que las personas imaginan que están interactuando con una persona “genérica y universal” que no cuenta con características específicas. El asunto aquí, desde una perspectiva cultural y narrativa, es que aún sin notar conscientemente las representaciones que suponen de la contraparte, las personas podrían asumir -implícitamente- que interactúan con una especie de sujeto “promedio”<sup>80</sup> sobre el cual asumen algunas características tácitas que no estamos considerando.

Dicho lo anterior, la apuesta por una reducción “modesta” del anonimato busca precisar el factor representacional que en cualquier caso participa en la decisión de los jugadores. Explicitar la inevitable presencia de representaciones es más riguroso que la pretensión ingenua de silenciarlas mediante la figura del anonimato. Es mérito de sociólogo Harold Garfinkel (1967) mostrarnos que los vacíos de información (a los que aspira el anonimato) son llenados inevitablemente por los agentes, tanto con información sutil del contexto como con las narrativas previas de su experiencia. En este punto coincidimos con los economistas

---

<sup>80</sup> Claro está, “promedio” dado el contexto específico de interacción.

Dufwenberg y Muren quienes afirman que “a medida que cambia el anonimato, otras cosas pueden cambiar al mismo tiempo, de modo que pueden introducirse inadvertidamente factores de confusión” (2006:47).

Las entrevistas nos muestran de manera contundente que el aspecto racial suscitó relatos automáticos sobre la *situación* de la contraparte. Estas representaciones determinaron marcadas diferencias en las asignaciones y rechazos mostrándonos que la aparición de una norma (que influya en la respuesta de los agentes en el ultimátum) está mediada por el aspecto físico de la contraparte y su significado narrativo. El tono de piel de la persona con la que se juega no sólo es un dato; es una señal que automáticamente despierta historias completas que dan sentido a lo que “el otro” se merece en el juego. La respuesta de los jugadores es una *acción con sentido* que debe corresponder cognitivamente con las narrativas (relatos) que están siendo significadas por el aspecto físico de su contraparte. El esfuerzo analítico de los científicos culturales ha sido mostrarnos que el estudio cultural de la acción humana debe centrarse en el estudio de la *acción con sentido* (Garfinkel 1967, Geertz 2006, Alexander 2017). Entendemos, así, que nuestra mente es un aparato de construcción de significado y a través del sentido concilia la información previa con la información de la contingencia de la acción. La dimensión específicamente cultural del estudio de la acción es -en este campo epistemológico- la revisión de las condiciones pragmáticas con las cuales los sujetos dan sentido a sus decisiones en la contingencia de la acción.

El tono de piel y el aspecto racial de las personas son un signo, una señal, que despierta automáticamente relatos tácitos sobre la contraparte y que deben corresponder -coherentemente- con la respuesta que el jugador da en el juego. No obstante, esta relación

(entre el signo y el relato) no es producto de la voluntad, ni de la decisión contingente y autónoma del sujeto; son producto de una “cultura común” que comparte con otros inconscientemente y que ha asumido como un lenguaje inevitable para darle sentido a su mundo. Hemos denominado *representaciones colectivas* a esta relación tácita y automática entre el signo de una persona y los relatos que suscita. Como lo señala Alexander (2017: 46), dicha relación entre signos contiene una doble condición de arbitrariedad: (1) por un lado, no existe una relación esencial entre el signo y lo que representa —en este caso, el aspecto racial y los relatos que suscita— y dicha relación podría ser diferente en otro contexto simbólico, es decir, en otra cultura (vemos, por ejemplo, que el aspecto racial tuvo efectos distintos en las tres ciudades). (2) Por otro lado, existe una condición de arbitrariedad porque dicha relación —entre el signo y lo que representa— no está determinada por la decisión, o la voluntad individual, de los sujetos que comparten dicha cultura.

A partir de lo anterior entendemos que las representaciones tácitas y automáticas son creadas; no son esencialmente reales. Pero son creadas por una comunidad cultural de sujetos en interacción y los individuos que las portan las asumen inconscientemente como necesarias. No son producto de la voluntad individual de sus miembros, pero es inevitable que las asuman como verdaderas; no se dan cuenta de la arbitrariedad de las relaciones entre signos que asumen como reales. De ahí el carácter *colectivo* de las representaciones colectivas.

Lo anterior nos lleva necesariamente a debatir, de nuevo, la consistencia teórica del fenómeno de las normas desde la racionalidad estratégica. La teoría de normas sociales ha sido un campo de particular interés, tanto para los individualistas metodológicos (Elster 2010: 386) como para los racionalistas económicos (Bicchieri 2006). Los individualistas metodológicos

han cuestionado con ahínco la existencia de fenómenos cuya naturaleza sea colectiva, declarando que todo fenómeno social puede reducirse a explicaciones de carácter estrictamente individual. Así mismo, los racionalistas económicos han pretendido explicar los resultados cooperativos (el aparente desinterés) de juegos como el ultimátum desde reelaboraciones netamente estratégicas donde la acción del individuo logra mantenerse en el exclusivo terreno del interés en sí mismo (Bicchieri 2006:219). Nuestros resultados, donde observamos el efecto mediador inevitable de las representaciones colectivas en las decisiones del ultimátum, cuestionan —por lo menos en parte— estas aproximaciones al fenómeno de las normas sociales.

La teórica contemporánea más reconocida mundialmente por su explicación de las normas sociales, Cristina Bicchieri, es clara en inscribir su teoría tanto en el marco del individualismo metodológico como en la teoría de la elección racional (Bicchieri 2014). Bicchieri incluye el concepto de *expectativas*<sup>81</sup> para mostrar el carácter condicional de las normas, pero también para mostrar que existen otros atributos analíticos que el sujeto racional incluye en sus cálculos. Así, teniendo en cuenta el cálculo de las expectativas sobre los otros, “las personas aún maximizan sus utilidades, pero los argumentos de sus funciones de utilidad incluyen las utilidades de otras personas” (Bicchieri 2006:105). La racionalidad, como búsqueda del interés propio, sigue siendo la piedra angular de la motivación de los seres humanos en la teoría de la acción desde este campo epistémico. Este modelo incluye la caracterización de la norma basada en expectativas, con el objetivo de reinterpretar el comportamiento cooperativo “prosocial” (y aparentemente desinteresado) de los resultados del ultimátum para

---

<sup>81</sup> Expectativas sobre (1) el comportamiento preferido del prójimo y (2) sobre lo que este espera de los demás.

salvar el carácter racional de la decisión. Así, el interés individual sigue siendo la fuente primaria de la explicación de la aparente generosidad de las personas, simplemente asumiendo que al seguir la norma el sujeto “puede esperar legítimamente que su oferta no sea rechazada” (Bicchieri 2006:217). La repartición equitativa del ultimátum resulta ser aquí una estrategia conveniente para el sujeto racional interesado simplemente en su propio bienestar.

No obstante, lo que hemos pretendido mostrar hasta ahora es que las expectativas tácitas que las personas tienen de los otros surgen de las representaciones colectivas, y dichas representaciones no logran ser atrapadas por la teoría de la elección racional. La inclusión del concepto de expectativa es innovadora en la teoría económica. Sin embargo, como hemos mostrado a través del análisis de resultados de nuestro ultimátum, las expectativas y los relatos implícitos que las personas tienen de los otros corresponden a signos “arbitrarios” (Alexander 2017:46) que operan de manera automática en la cognición de los sujetos sin que su voluntad individual los controle. Y, dichas expectativas, han sido adoptadas como recursos simbólicos fundamentales para leer la realidad social que compartimos con otros. Las personas como actores (o personajes) son definidas a partir de las representaciones colectivas y sus expectativas asociadas. Estas representaciones circulan en una comunidad cultural y el individuo, sin advertirlo, simplemente las toma como verdades dadas. Entonces, al depender centralmente de las expectativas, denominar la emergencia cotidiana de las normas sociales como un fenómeno enteramente racional-estratégico resulta una caracterización problemática. No basta con considerar el mecanismo último que las personas utilizan pretendiendo encajar en las expectativas de los otros, para definir las normas como enteramente racionales.

Parte del problema de la definición racional-estratégica de las normas es que Bicchieri no indaga con igual detalle de dónde surgen las expectativas que los seres humanos portamos de los otros ni a través de qué señales se detectan en la práctica. En este modelo, las expectativas sirven para ser consideradas en el cálculo estratégico del sujeto, pero éstas aparecen *ad hoc* en la cognición de los actores, mientras que los recursos pragmáticos y performativos para la detección e interpretación de señales en la práctica son obviadas, pues no hacen parte funcional de las normas.

En los anales de la reflexión sobre las normas sociales en economía, Tomas Schelling ya había recurrido a la sociología en su texto de 1960. Reconociendo la importancia de la definición de los personajes para la emergencia de las normas, Schelling declara la jerarquía analítica de la definición social de los personajes como soporte de las expectativas:

“El concepto del papel en sociología, que entraña explícitamente las expectativas que los otros tienen respecto de nuestra propia conducta, así como las expectativas que nosotros tenemos en relación al comportamiento de los demás, puede en parte ser interpretado con referencia a la estabilidad de «expectativas convergentes» del mismo tipo que las que intervienen en el juego de coordinación. Cada uno se halla preso en su propio papel, o en el papel de otro, ya que es el único que, dadas las circunstancias, puede ser identificado mediante un proceso de tácito consentimiento.”<sup>82</sup>

Schelling busca, en este pasaje, explicar la particular estabilidad de instituciones sociales como las reglas de etiqueta y otras normas de comportamiento social. Como lo afirma, dicha estabilidad sería explicada por las *expectativas convergentes* que portan los miembros de una comunidad y estas expectativas vienen determinadas por los personajes socialmente

---

<sup>82</sup> Schelling, Thomas. 1964. *La estrategia del conflicto*. Madrid, España: Tecnos:113. Edición original en inglés: Schelling, Thomas. 1960. *The strategy of conflict*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press,.

construidos. Cuando afirma explícitamente que “cada uno se halla preso en su propio papel, o en el papel de otro” está declarando que la definición misma de los personajes no es producto de la decisión de ningún agente. Sin embargo, dicha definición constriñe -limita- sus posibilidades de representación y acción; es una definición inevitable que ha sido fijada antes de la contingencia de la acción y previa a cualquier decisión individual del sujeto.

Cuando Schelling habla del aporte de la sociología, se está refiriendo a Erving Goffman (1959, 2006), el sociólogo norteamericano fundador de la sociología dramática. Recordemos que este teórico centró su investigación en la indagación de las condiciones simbólicas de “*la presentación de la persona en la vida cotidiana*”. Goffman puso el foco en las expectativas como los recursos simbólicos que permiten al sujeto “establecer su lugar” frente a otros. Y, muestra en su trabajo, que las expectativas vienen determinadas por la *institucionalización* que ha fijado rasgos como la *fachada personal* con papeles y roles específicos a través de un proceso implícito de asociación -no reflexivo- que denomina como “representaciones colectivas”. La jerarquía analítica que hemos desarrollado hasta aquí puede ser resumida en el siguiente esquema:



figura 2

Goffman afirma que “cuando un actor social adopta un rol social establecido, descubre, por lo general, que ya se le ha asignado una fachada particular” (2006:39). Así, aclara que la voluntad del sujeto no participa de la definición de los personajes, ni de las atribuciones que se hacen de éste, ni de las expectativas que suscita. Estas relaciones simbólicas han sido definidas previamente por la sociedad; de ahí su carácter específicamente colectivo. La

fachada del *actor* representa y significa cosas que él no ha decidido conscientemente y con esto tiene que “jugar” en la interacción con otros. Así, “la fachada se convierte en una «representación colectiva» y en una realidad empírica por derecho propio” (Ídem) que el sujeto no puede más que asumir. Schelling utiliza el concepto de *expectativa* para describir esta relación entre personajes y normas que le ha inspirado la sociología de Goffman. Sin embargo, el teórico de juegos no advierte cuán lejos está este proceso del cálculo racional estratégico. En el campo epistémico de la economía, el carácter no-racional del conocimiento implícito, que asocia automáticamente la *fachada personal* con expectativas y relatos sobre las personas, quedará abiertamente declarado sólo medio siglo después a través del trabajo de Daniel Kahneman y su publicación “*Pensar rápido, pensar despacio*” (2016). Bicchieri pretende definir las normas sociales como mecanismos racionales porque sólo tiene en cuenta la respuesta del sujeto que maximiza los retornos, considerando únicamente el uso de las expectativas disponibles en el momento último de la decisión (en el esquema, la relación **b→c**). Sin embargo, esta concepción desconoce que el fenómeno de definición de los personajes y la asociación con sus expectativas ocurre en un plano automático y no reflexivo. Cognitivamente hablando, no podemos definir la norma social como un fenómeno enteramente racional, porque los recursos simbólicos involucrados en la emergencia de la norma no son producto de la voluntad ni de la racionalidad del sujeto.

En resumen, si consideramos la emergencia de las normas como un proceso automático compacto que va desde la presencia de las *representaciones colectivas* hasta la actualización contingente de la norma en la práctica (la asociación entre los puntos **a→b→c** del esquema), estamos mostrando que la norma es un dispositivo automático indicativo sobre el significado

de los otros. Así, el *sentido* de la relación entre *representación* y *conformidad* depende centralmente del valor que tienen los otros para el sujeto. Los otros no sólo son una mera referencia contextual; la norma *per sé* dice cosas sobre el valor de los demás.

Schelling afirma que la norma es el “reflejo de un juego en el que la gente no quiere verse excluida de cualquier mayoría que se forme” (1964:112). Sin embargo, deberíamos examinar con cuidado el término “cualquier mayoría” que usa el teórico de juegos en este pasaje. No debe entenderse “cualquier mayoría” en el sentido de que la cantidad de individuos es lo que importa para ejercer presión normativa. No es el número de miembros sino sus características simbólicas lo que determina en últimas la conformidad. De ahí el inevitable carácter referencial de las normas y la importancia de las condiciones que tiene el sujeto para construir los *personajes* que le importan; porque no todo actor tiene la misma capacidad de generarle al sujeto ese temor a la exclusión (o censura).

Hasta aquí hemos argumentado que las normas que aparecen regulando las respuestas de los agentes en un juego como el ultimátum no pueden ser consideradas como fenómenos enteramente racionales debido a la naturaleza simbólica y el carácter implícito y automático de los elementos que la constituyen.

El rol de las emociones: El estudio de la reacción emocional ha estado presente en los análisis del juego del ultimátum desde hace mucho tiempo (Camerer 2003:44). Lo que la gente “siente” ha sido parte sustantiva de la interpretación de las acciones de las personas y de la evaluación cognitiva de sus respuestas a la situación. Por ejemplo, la investigación neuronal del juego del ultimátum se ha desarrollado -en parte- con el argumento de que el estudio de

los aspectos emocionales que influyen en las acciones del sujeto puede ser un mejor indicador “de las respuestas espontáneas de los participantes teniendo en cuenta que algunas de las variables involucradas en la decisión de los jugadores pueden ser inconscientes” (Hein 2010:156). Como ya señalamos antes, varios trabajos de neurocientíficos han expuesto la relación causal entre emoción y decisión en el juego, mostrando que la emoción aparece inmediatamente antes de las decisiones de rechazo de los jugadores frente a propuestas injustas (Greenwald y Banaji 1995, Sanfey *et al.* 2003:1758).

Adicionalmente, las emociones han sido un elemento fundamental en la conceptualización de las normas sociales desde diversas tradiciones epistémicas (Elias 2012, Campbell 1990, Mockus 2002, Elster 2010). En el trabajo del sociólogo Norbert Elías, por ejemplo, la evolución emocional de los seres humanos ha desembocado en la vergüenza como un dispositivo automático de auto-coacción que regula los comportamientos de las personas (Elias 2012:594). Este sociólogo argumenta que es el temor al sentimiento de vergüenza lo que hace que las personas eviten comportarse de una forma que puede desagradar a los demás. Vergüenza y desagrado son, en este modelo emocional, las dos caras de lo que pueden experimentar los sujetos cuando se encuentran en los roles de observador (*audiencia*<sup>83</sup>) u observado (*actor*<sup>84</sup>). La ejecución de un comportamiento inadecuado (como usar mal los cubiertos) generaría el sentimiento de desagrado en el observador y de vergüenza en el observado. Elias argumenta que existe un sustrato emocional que explica el rol de las dos partes a través del seguimiento de la norma social; unos censurarían un comportamiento

---

<sup>83</sup> Definido en los términos de las categorías de análisis performativo de Alexander. Ver: Alexander, Jeffrey C., 2017. *Poder y performance*, Madrid, España: Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS):65-66.

<sup>84</sup> Ídem.

inadecuado porque les desagrada y los otros lo evitarían por la vergüenza que dicho desagrado les genera.

Contrario a lo que se ha planteado en la tradición de diversas ciencias sociales, Bicchieri considera que, si bien emociones como la vergüenza pueden aparecer cuando se viola una norma social, ésta no es la causante misma de la conformidad. Por ende, desde esta perspectiva, cuando las emociones aparecen en situaciones de violación de normas, simplemente cumplen un rol de “refuerzo” más no de causa generadora de la conformidad (2006:24-25). Sin embargo, como Jon Elster lo señala, la definición misma de norma implica la presencia de una sanción ante su trasgresión. Particularmente, en el caso de las normas informales, la emoción indeseable que experimenta el sujeto cuando transgrede normas, constituye su sanción correspondiente; en el caso de las normas sociales con la vergüenza y las morales con la culpa (Elster 2010:173). Como mostramos antes, Bicchieri busca mantener su definición de normas sociales en el terreno de la *elección racional* y dirá que sí existe una sanción que el sujeto pretende evitar con la anticipación que le permiten las expectativas. No obstante, en su modelo, esta sanción no es emocional sino simplemente contable: obtendría menos de lo que podría (Bicchieri 2006:105).

Cuestionar analíticamente de fondo la ausencia de las emociones en la teoría de Bicchieri, implicaría resolver con precisión el rol cognitivo-causal de las emociones en una “teoría general” de la acción que fuese válida interdisciplinariamente en la investigación social; asunto aún no resuelto a pesar de las décadas de reflexión de diversas disciplinas humanas y sociales. Como lo plantea Jon Elster, una de las dificultades analíticas que enfrentamos al tratar este asunto es que “no hay una definición convenida de lo que debe entenderse por

emoción” (2010:165). Los límites fenomenológicos de las emociones son difusos y esto dificulta su uso al interior de un marco analítico racional axiomático-deductivo. Así, aunque la referencia a emociones como la vergüenza ha estado presente desde el origen de la investigación sobre normas sociales, es claro que introducir las emociones en el modelo explicativo estándar de la economía representa limitaciones analíticas importantes pues haría que lo axiomático perdiera “consistencia y sencillez; de modo que el analista no podría deducir un teorema claro o una hipótesis de trabajo a partir de él” (Déchaux 2015:2).

Así, las emociones se eliminan del análisis de las normas en este campo epistémico para salvaguardar la consistencia analítica de un modelo que no cuenta (por lo menos hasta ahora) con las herramientas para operarlas. Claro está, los teóricos inscritos en la *Teoría de la Elección Racional* no niegan la existencia misma de las emociones, cosa que sería además imposible; simplemente que las emociones tienden a convertirse en mero paisaje de la cognición humana en este campo.

En los primeros trabajos teóricos sobre normas sociales, Norbert Elias sitúa a la vergüenza como el mecanismo psíquico que explica en buena parte la auto-coacción cognitiva de la norma. Para Elias la reducción racionalista de la acción ha menoscabado nuestra comprensión sobre el valor evolutivo de las emociones. Para este sociólogo, las emociones y los sentimientos humanos han experimentado un proceso evolutivo que ha desembocado en la vergüenza como un rasgo particular y distintivo de la humanidad (Eliás, 2012:592). Desarrollando una sociología histórica, este pensador alemán descubre la extensión progresiva de los umbrales de la vergüenza y concluye que esta emoción ha aumentado en los seres humanos con el paso del tiempo (p. 593-596). Elias considera que la evolución de

la vergüenza es un aspecto esencial del avance de la complejidad de la interdependencia humana y las normas sociales son un síntoma fundamental del “proceso civilizatorio”. En esta misma dirección, el sociólogo Thomas J. Scheff (1988), utilizando trabajos de campo realizados por psicólogos, ha mostrado que la vergüenza es un mecanismo de regulación que caracteriza “un sistema biosocial que funciona de manera silenciosa” generando el “control social” (p. 405). Tanto en el trabajo de Elias como en el de Scheff, la conformidad es producto directo de la vergüenza. También desde el individualismo metodológico -un campo aún más cercano a la economía- Jon Elster (2010) ha expuesto que la vergüenza es el mecanismo cognitivo que soporta el seguimiento de normas sociales (2010:168, 388).

Elster, al igual que Elias y Scheff, expone la relación de la vergüenza con las normas sociales dentro de un sistema emocional en el que observador y observado experimentan sentimientos correlacionados: desprecio y vergüenza (Elster 2010:173). Las personas siguen las normas sociales para evitar el desprecio de los otros; puesto que el desprecio de los otros produce la vergüenza. Adicionalmente, podríamos citar diversos trabajos de psicología que han expuesto considerablemente el rol central de la vergüenza en la conformidad de normas (Asch 1952, Campbell 1990, Prentice y Miller 1993). Por esta razón, más allá de la comodidad analítica que representa para el enfoque racionalista económico obviar el rol determinante de la vergüenza, descontarla del estudio de la conformidad constituye un fallo básico del *juego del lenguaje* (Wittgenstein 1988:495). La asociación entre vergüenza y normas sociales es central analíticamente *porque así es como se ha usado el concepto*. Luego, tratar de proponer una definición de norma social que obvia un elemento básico del estudio regular del fenómeno de conformidad es estrictamente hablar de otra cosa.

En cuanto a los resultados de nuestro ultimátum, no hallamos en las entrevistas ningún vestigio de vergüenza o su correlato emocional (temor al desagrado o desprecio) en los participantes. A partir de las entrevistas tenemos que:

- ninguno de los participantes que actuó como *proponente* (A) manifestó el deseo de evitar sentimientos de vergüenza con su acción y
- ninguno de los participantes que actuó como *respondedor* (B) expresó sentimientos de desagrado hacia la persona por la acción tacaña.

Las emociones que narran los participantes *proponentes* en las entrevistas describen sentimientos de condescendencia, compasión y lástima en algunos de los participantes que hicieron ofertas generosas (como ya mostramos más arriba). A su vez, entre quienes hicieron ofertas por la mitad del valor entregado (50/50), encontramos a alguien que afirmó que esa opción simplemente le resultaba la más fácil cognitivamente hablando, otro que argumentó motivaciones morales y otro más que describió su acción como una respuesta estratégica a lo que los demás podrían esperar. Algunos fragmentos de las entrevistas describen lo sucedido:

- **Entrevistador: ¿Por qué entregaste esa cantidad de dinero?**

(E – 1 – 50/50): “[era] *lo más lógico, lo más fácil era justo en la mitad [...] no tenía que pensar mucho*”

(E – 2 – 50/50): “*porque era hacer lo correcto*”

(E – 3 – 50/50): “*pensé que quedaríamos los dos felices con la mitad*”

Encontramos que los tres pasajes descritos exponen motivaciones diferentes para un mismo resultado. Si bien los testimonios recogidos con posterioridad a las decisiones del juego podrían estar influidos por *deseabilidad social* o por un proceso de racionalización *ex post* que no necesariamente representaría totalmente las motivaciones primarias en la contingencia de la acción, debemos darles valor a estos testimonios. Las personas al recrear

la situación pueden aportar, en cualquier caso, elementos fundamentales de lo que pensaron y sintieron. En particular, al volver sobre situaciones del pasado se pueden revivir emociones antes experimentadas auténticamente (no resulta fácil engañar el pasado emocional). Adicionalmente, no son muchas más las herramientas con las que contamos para acceder a los estados mentales de las personas en la contingencia del juego.

En los fragmentos descritos encontramos motivaciones que responden a: (1) sencillez cognitiva, (2) referencia a un principio moral (lo correcto) y (3) la expectativa de mutua satisfacción. Como discutiremos más adelante, lo más probable es que el resultado simétrico del ultimátum (50/50) se genere por una mezcla de motivaciones (entre altruistas y estratégicas) que la evaluación de los resultados del juego no tiene cómo diferenciar. Lo cierto es que no se observó un solo testimonio donde las personas estuvieran preocupadas por la censura o la opinión de su contraparte; algo así como “me preocupa qué pensaría de mí esa persona”. Los testimonios de los proponentes van mucho más en la dirección de representar la influencia de normas morales que sociales. Si recogemos el argumento según el cual, la diferencia fundamental entre las normas sociales y morales es esencialmente el tipo de emoción que se despierta tanto en el observado como en el observador (Elías, Elster), los testimonios de los respondientes que rechazaron propuestas tacañas también apuntan más en la dirección de normas morales. Sobre esto podemos repasar un pasaje de entrevista antes citado:

**Entrevistador: ¿Por qué rechazaste la propuesta?**

- *Pues éste qué se creyó... cómo me va a dar así, poquito ... pues nada entonces.*

**Entrevistador: ¿Pero no preferías recibir algo de dinero a cambio de nada?**

- *Pues la verdad no me sirven para nada mil pesos... y cómo es que se va a quedar con casi toda la plata, es que no repartió.*

**Entrevistador: ¿Qué piensas del otro jugador?**

- *Jajaja. Pues que es un mezquino... egoísta... no piensa en los demás.*<sup>85</sup>

Aun cuando la entrevista se realizó con posterioridad a la experiencia del juego de reparto, cuando este participante recordó lo ocurrido volvió a narrar la sensación de molestia. El testimonio muestra una persona indignada -con ira- por la acción de la contraparte; siendo ésta una reacción más próxima a la violación de una norma moral (Elster 2010:173). En la medida de que la distinción entre normas morales y sociales que hemos establecido se da en términos emocionales, fenomenológicamente no resulta fácil zanjar esta cuestión pues no tenemos acceso directo a los estados mentales y fisiológicos que experimenta el actor cuando es regulado por una norma social o moral. Con las herramientas que tenemos disponibles en nuestro paradigma de juego, solo contamos con los testimonios y las acciones de nuestros participantes y así procuramos *interpretar* lo que está ocurriendo en su mente.

Los trabajos de neurocientíficos interesados en el ultimátum aportan información relevante sobre el rol del enojo y la indignación en los rechazos de ofertas injustas (Sanfey *et al.* 2003, Hein 2010, Gabay *et al.* 2014). En este campo, Shaun Nichols (2010) ha utilizado los trabajos de neurocientíficos para argumentar que los resultados del juego del ultimátum revelan la operación de normas morales (más que sociales) con el argumento, ya citado antes, de la presencia de actividad cerebral en la ínsula inmediatamente antes de respuestas de rechazo. Sin embargo, como le cuestiona Blanca Rodríguez (2013), Nichols puede estarse extralimitando en las conclusiones de los resultados:

“En primer lugar la imagen del escáner muestra sin lugar a dudas que las ofertas injustas generan una activación mayor de la ínsula, lo que a juicio de Nichols si bien no prueba de forma concluyente el carácter moral de la NRI

---

<sup>85</sup> Entrevista a un hombre de 50 años de edad en la Ciudad de Cali. Tiene un trabajo formal. Jugó frente a una persona de raza negra.

sí apunta en esa dirección. Sin embargo, su optimismo parece excesivo. La ínsula es una región cerebral que se activa con cualquier emoción, de forma que lo único que parece probarse es que las emociones desempeñan un papel fundamental en el mantenimiento de las NJ (o al menos de la NRI), cosa que actualmente casi nadie pone en duda.”<sup>86</sup>

Nichols señala –adicionalmente- que la activación de la ínsula se da sobre todo en la región anterior de este lóbulo, región con la que se asocian más específicamente estados emocionales negativos como la ira. Sin embargo, el desprecio o el desagrado podrían encajar aún en este tipo de estados mentales negativos (Rodríguez 2013:272). Por consiguiente, no existe aún una prueba concluyente de neuro-escáner que nos permita dirimir definitivamente la distinción emocional entre la emergencia de una norma moral y de una norma social. Aun así, teniendo en cuenta los resultados y analizando las entrevistas, consideramos que el juego del ultimátum no representa una experiencia clara e idónea para verificar la existencia de normas sociales dadas las condiciones operacionales descritas para una norma de conformidad social. No se distingue con claridad la presencia de temor a la censura ni de qué consta la experiencia de presión social. Los elementos recogidos en nuestro ultimátum nos muestran que la experiencia representó para los participantes un contexto de interacción donde las personas se enfrentaron a una situación que estimuló criterios de generosidad, bondad y equidad; motivaciones que podrían denominarse entre altruistas y equitativas.

Así, aunque dentro del campo epistémico de la economía se ha utilizado este juego para caracterizar la ocurrencia de normas sociales, concordamos con aquellos trabajos que han ubicado el *ultimátum* más cercano a la verificación cognitiva de mecanismos morales

---

<sup>86</sup> Rodríguez-López Blanca. 2013. “Por qué ser justos ¿Son las normas de justicia sociales o morales?”. En: *Revista Internacional de Sociología (RIS)* Vol.72(2): 261-280: 272. NJ significa *Norma de Justicia* y NRI significa *Norma de reparto Igualitario*.

(Nichols 2010, Rodríguez 2013). Sin embargo, considerando los resultados de nuestro paradigma de *ultimátum*, el problema conceptual resultante es que este planteamiento compromete uno de los principales criterios de contraste que se han usado para diferenciar las normas sociales y las normas morales: el carácter condicional de las sociales frente al carácter incondicional de las morales<sup>87</sup>.

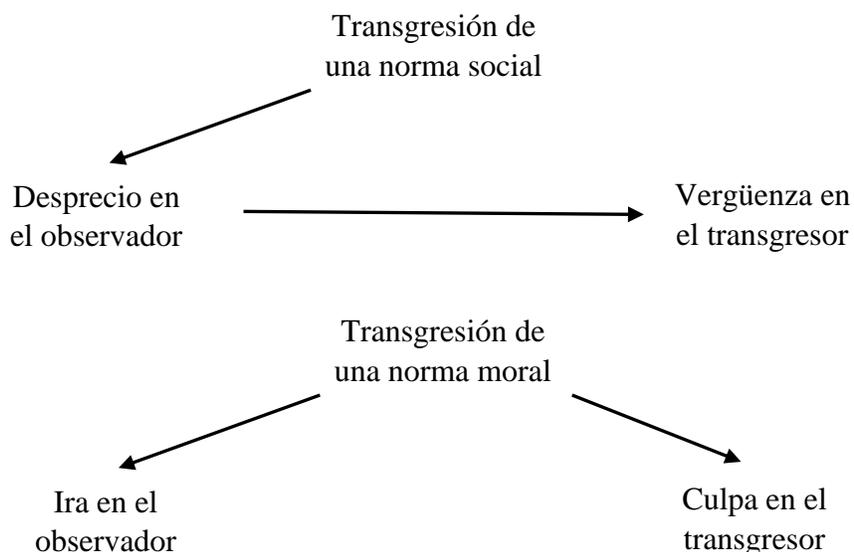
Nuestros resultados muestran el efecto claramente distinguido de representaciones colectivas sobre las respuestas de los participantes. Hemos mostrado que la presencia de representaciones colectivas es inevitable tanto en la experiencia de distribución como en la experiencia de respuesta. Vimos así que las representaciones median las decisiones de los sujetos participantes. Si dichas representaciones tienen efectos que modulan los resultados tenemos que aceptar que los elementos regulatorios emergentes en el *ultimátum* son condicionales; dependen de las representaciones colectivas. Entonces, si estamos afirmando que las justificaciones dadas en las entrevistas y las emociones descritas se acercan más a motivaciones morales, tenemos que aceptar que las normas morales que estamos describiendo son condicionales por lo menos en parte. Aunque polémica, ésta no es una conclusión completamente nueva. Blanca Rodríguez ha defendido la naturaleza moral de las normas que ve en sus resultados de *ultimátum* (2013:279) argumentando que estas preferencias son condicionales. El argumento para plantear la condicionalidad de estas normas es que Rodríguez descubre el efecto de expectativas empíricas en las decisiones de

---

<sup>87</sup> Garfinkel subraya que las rupturas de un orden de interacción constituyen rupturas morales que desatan la indignación de las partes afectadas. Así, se esperaría entonces que la ruptura de las expectativas derivadas de unas representaciones colectivas podría desatar la indignación moral de la cual Garfinkel habla. En otras palabras, el orden de interacción para Garfinkel tiene un carácter ontológico con una carga moral muy fuerte. Eso vale también para un orden culturalmente establecido.

los agentes aun cuando no observa temor a la sanción de los observadores (expectativas normativas).

Utilizando la distinción entre normas desarrollada por Elster (2010:173), Rodríguez muestra que las morales no dependen de la reacción emocional del observador. Es decir, el observador de la violación de una norma moral puede experimentar ira o indignación por lo que observa, pero la expectativa de aparición de estos sentimientos no interviene centralmente en la decisión del agente observado. Por el contrario, la expectativa sobre los sentimientos que experimenta el observador de la violación de una norma social sí influye centralmente en la emergencia de dichas normas en el agente observado.



**figura 3 – (Tomado de Elster 2010)**

Aun cuando las normas morales se han considerado incondicionales por no depender de las expectativas sobre los estados emocionales y la censura del observador (la audiencia), Rodríguez muestra que sí encuentra la presencia de expectativas empíricas mediando la

aparición de las normas morales de justicia (2013:278); es decir, expectativas sobre el comportamiento de la contraparte como contenido de la decisión del sujeto. En nuestro ultimátum encontramos también la mediación de representaciones colectivas y por ende de expectativas sobre la contraparte en la decisión del actor. Hay una “idea” del otro que inevitablemente media la decisión del sujeto tanto en el rol de proponente como en el de respondedor. No hay temor a la censura, pero sí unos relatos implícitos sobre los *personajes* (y su situación) que afectan la respuesta de los sujetos. La determinación de estos relatos implícitos -como hemos mostrado- depende centralmente de la apariencia racial de la contraparte.

Aun con esto, debemos reafirmar que el resultado más frecuente en las propuestas del juego de nuestro ultimátum fue de 50/50 como lo muestra la Tabla 17. Aún con variaciones de los porcentajes, este resultado fue consistentemente mayoritario para todos los grupos de actores en las tres ciudades, excepto en Cartagena con los actores blancos. Esto quiere decir que, a pesar del efecto de representaciones colectivas, la preferencia ordinaria de los proponentes fue dar la mitad del dinero. Podemos afirmar hasta aquí que la diferencia entre las normas morales y las sociales es entonces el grado de su condicionalidad, no su condicionalidad absoluta. Si asumimos que la norma de justicia en este caso dicta que el dinero se debe repartir en la misma proporción, pareciera que la decisión de los agentes se ve afectada sólo un poco -no totalmente- por las representaciones colectivas. Así, a pesar del efecto de las representaciones colectivas, los resultados mayoritarios coinciden con la distribución igualitaria del dinero (50/50). Entonces, el criterio principal que condujo la decisión de los agentes no fue la representación colectiva de su contraparte, aunque se vio parcialmente afectado por ésta.

El efecto moderado de las representaciones colectivas en nuestro ultimátum contrasta con el efecto fuerte observado en el capítulo 3 en el experimento de Asch. En nuestra versión de Asch cultural, encontramos grupos donde el color de piel de los confederados generó mayoritariamente ausencia de conformidad (ver *Tabla 7* - capítulo 3): con ninguna conformidad para actores negros 53% y 59% para actores mestizos. Esto contrasta contundentemente con la presencia de actores blancos donde las opiniones generaron conformidad en la mayoría de los casos (64%). Así, podemos decir que el experimento de Asch, en su varianza, fue más sensible a las representaciones de los actores porque la norma social depende centralmente de los otros (*‘qué debo hacer frente a ellos’*). Por su parte, el juego del ultimátum depende principalmente de un principio o una regla de distribución (*‘qué debo hacer en esta situación’*). El núcleo de la norma regulatoria del juego de ultimátum es una regla de distribución igualitaria que se ve apenas afectada en su curso de influencia por representaciones colectivas, pero no es definida totalmente por éstas.

Aunque moderados, los efectos de las representaciones colectivas sobre normas que aquí hemos denominadas como morales son un insumo fundamental para el estudio de la psicología moral, así como los efectos simbólicos y narrativos de la acción moral. Por ejemplo, están los estudios sobre deshumanización (Bandura 1999) en donde el seguimiento de normas morales puede verse atenuada por representaciones colectivas sobre los otros que viajan con narrativas implícitas que justifican “un trato distinto” para algunos seres humanos en ciertos contextos de interacción. Los estudios sobre el pensamiento automático desarrollados en el campo de la economía del comportamiento (Kahneman 2016), así como las investigaciones sobre narrativas implícitas desarrolladas por la sociología cultural

(Alexander 2017) son trabajos emergentes comparados con el estudio histórico de la moralidad humana. No obstante, la comprensión de la fenomenología sobre la que se edifican aquellos elementos menos controlables (automáticos, colectivos de trasfondo) de la cognición humana puede llevarnos a entender con más precisión situaciones donde los seres humanos se han permitido deshumanizar a otros. El estudio pragmático y performativo nos está mostrando que la distinción por condicionalidad de las normas sociales y morales no es absoluta sino de grado. Existe una estructura simbólica que condiciona todo nuestro pensamiento. Como lo plantea Norbert Elías, nuestra autonomía de decisión es relativa y no absoluta (2012:70).

Las representaciones colectivas sobre el prójimo son más determinantes en las normas sociales porque lo que está en juego es la evaluación misma del actor por parte de la audiencia. Lo que el actor busca controlar con su presentación ante otros es la imagen que estos tienen de él. Los otros importan aquí no solo por lo que el actor se imagina de su audiencia, sino además por lo que el actor imagina que ellos imaginan de él.

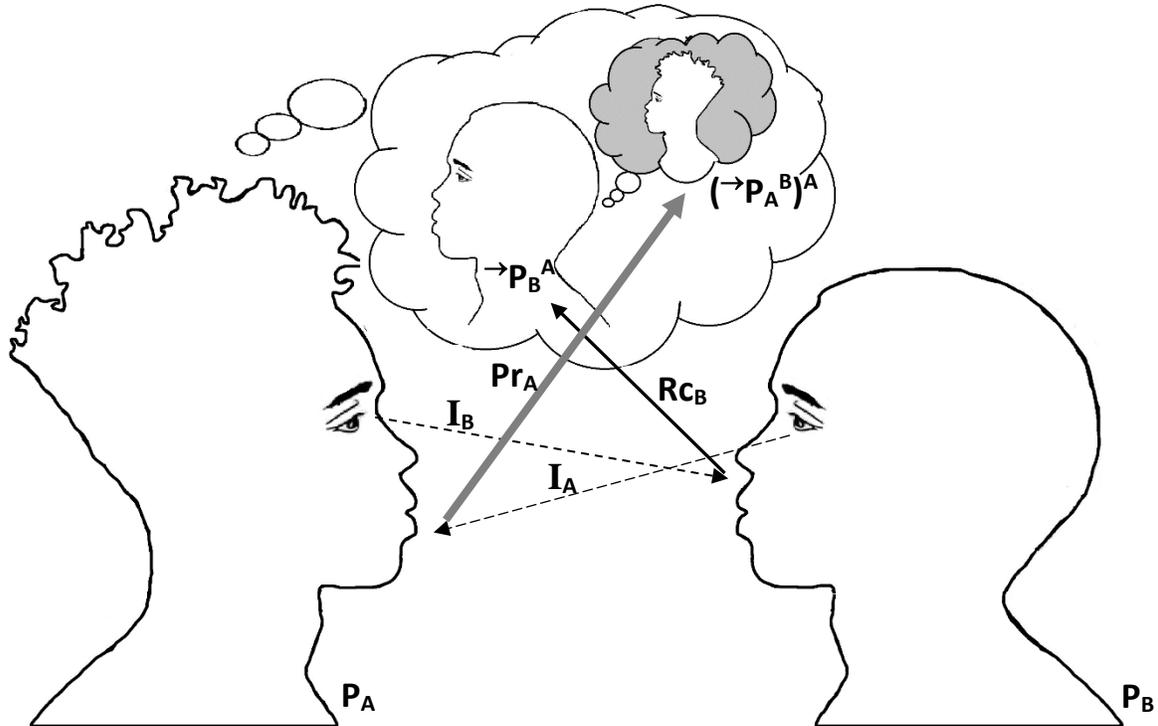


figura 4

En la figura 4, hemos desarrollado un esquema performativo con el que describimos la interacción entre dos personas. Denominamos a **P<sub>A</sub>** como el personaje A y **P<sub>B</sub>** como el personaje B. Así, podemos afirmar que cuando el personaje A se enfrenta a una decisión donde debe aplicar una norma moral y en ella está involucrado B, en este caso participa la representación colectiva de B (**Rc<sub>B</sub>**). Y la representación colectiva de B (**Rc<sub>B</sub>**) produce el personaje de B en la mente de A (**→P<sub>B</sub><sup>A</sup>**). Es performativa por que los elementos básicos de esta interpretación involucran una lectura del cuerpo B y su contexto de interacción. El signo → antes de la P denota movilidad, puesto que este personaje ingresa dentro de la cognición de A en una estructura narrativa, no es simplemente un personaje, es un personaje con historia y futuro. **I<sub>B</sub>** es el acto de interpretación que hace A de B. Entonces, **I<sub>B</sub> → Rc<sub>B</sub> → →P<sub>B</sub><sup>A</sup>**, esto

quiere decir que el acto de interpretación que hace A de B (que pasa por la representación colectiva de B) termina convirtiéndose en el personaje de B en la mente de A ( $\rightarrow P_B^A$ ).

En el caso de una norma moral, la representación colectiva participa en la decisión de A porque la decisión que toma A debe corresponder narrativamente con la historia que el personaje B le evoca automáticamente, con este personaje en su mente ( $\rightarrow P_B^A$ ) la decisión debe guardar coherencia dramática con los relatos implícitos que fluyen en su mente. Así, concebimos lo que los científicos culturales nos han mostrado a través del estudio del *sentido* de la acción, como la verificación pragmática de que el orden de organización de la acción no sólo es lógico sino narrativo. Los personajes y su historia asociada con una realidad empírica por derecho propio (Goffman 2006:39). En nuestro modelo, el personaje  $\rightarrow P_B^A$  es principalmente incontrolable para A, simplemente lo toma como dado pues aparece automáticamente en su cognición, es producto de una representación colectiva. Por el contrario, en el caso de una norma social, el personaje de A en la mente de B que A imagina [ $(\rightarrow P_A^B)^A$ ], es más controlable para A pues depende centralmente de su presentación ( $Pr_A$ ).

$I_A$  es el acto de interpretación que hace B de A. La presentación de A ( $Pr_A$ ) está dirigida a controlar la interpretación que tiene B de él mismo ( $I_A$ ), se está jugando su representación - su imagen- en la mente del otro. Así, ésta es una representación de segundo orden; una representación dentro de otra representación.

Desde una perspectiva narrativa y simbólica, la culpa y la vergüenza tendrían sentidos y significados distintos. Cuando el sujeto se enfrenta a una situación donde dramáticamente

se figura la evaluación de una norma moral, su preocupación será corresponder con un principio de acción -una máxima- que prescribe qué debería hacer en esa situación. El individuo en este caso se está interpretando ante él mismo. Dada la situación, en la evaluación de la que está siendo objeto pueden participar representaciones colectivas sobre los otros, pero éstas simplemente se presentan en escena como parte del contenido narrativo de la situación. Quien está siendo evaluado es el sujeto frente a sí mismo ( $\rightarrow P_A^A$ ) a través de la correcta aplicación de un principio de acción. A diferencia de esto, en la norma social también hay una evaluación del sujeto, pero ésta el sujeto se la representa en la audiencia de contexto [ $(\rightarrow P_A^B)^A$ ]. Dramatúrgicamente, en ambos casos se está jugando qué personaje es él en su presentación. Desde la perspectiva de la cognición del sujeto, tanto en la norma moral como en la social, hay una audiencia evaluando su performance. Solo que en la moral se juega su representación ante sí; esto es similar a lo que los psicólogos morales llaman *autoconcepto* (Mazar, Amir y Ariely 2008). Mientras que, en la social, se juega su representación en la mente de la audiencia; lo que podríamos denominar como *auto-reputación*.

Teniendo en cuenta el valor central de las emociones que estamos describiendo, la pregunta por la emergencia de las normas sociales de nuestro trabajo es entonces la pregunta por las condiciones de emergencia de la vergüenza. Así, la diferencia entre estos dos tipos de normas (y sus emociones asociadas), nos lleva a preguntarnos por las condiciones dramatúrgicas en las que emerge cada emoción. En particular, cuando una persona experimenta vergüenza (o teme experimentarla) ¿qué condiciones significativas se presentan en su contexto

performativo de interacción? Como variables significativas<sup>88</sup> del contexto de interacción tenemos: el *guion*, la *escenografía*, la *puesta en escena*, las *representaciones colectivas*, los *actores* y la *audiencia*. En este punto, a partir del trabajo de Norbert Elias entendemos que la variable que define la posibilidad de avergonzarse ante otros es la *representación colectiva* que el *actor* tiene de su *audiencia*. Así, entendemos que existirían dos condiciones simbólicas fundamentales que condicionan la emergencia de vergüenza: simetría y estima. Con la condición de simetría denominamos el rasgo de la representación colectiva que interpreta a la *audiencia* como personajes iguales frente al actor. Con la condición de estima denominamos el rasgo de la representación colectiva que interpreta a la *audiencia* con aprecio, es decir, personajes valiosos positivamente. Aunque Elias no lo pone en estos términos, consideramos que estas dos condiciones representacionales son exhibidas en diferentes pasajes del *Proceso de civilización* (2012). Por una parte, la condición de simetría es descrita con claridad en el pasaje donde relata la escena del baño de la marquesa de Chatelet. Elias muestra que la marquesa sólo tendría incomodidad de ser vista desnuda frente a aquellos que considera como iguales o superiores a ella; no frente a sus criados (2012:225). Por otra parte, la condición de estima es descrita con el capítulo sobre *Vergüenza y desagrado* cuando afirma que el sentimiento de vergüenza no es otra cosa que el temor a “perder el aprecio y consideración de otros cuyo aprecio y consideración le importan o le han importado” (2012:594).

Aunque en ocasiones parece que Elias asume que una representación igualitaria de los otros es equivalente al aprecio por los otros (2012:225), consideramos necesario dividir estos dos

---

<sup>88</sup> Entendiendo que el análisis de la acción desde una perspectiva cultural es el análisis del significado y el sentido de la acción.

aspectos de la representación colectiva pues los resultados de nuestro ultimátum cuestionarían este supuesto. Observamos que los representados como más semejantes no siempre son tratados con aprecio por los sujetos (ver *Tabla 10*). Recordemos que estamos hablando de rasgos simbólicos automáticos que vienen dados por la cultura del sujeto; no hacen parte de sus decisiones. En este punto, aunque el juego del ultimátum que realizamos no constituye una experiencia idónea para la observación de normas sociales, sí nos permite ver algunas características del aprecio y la valoración del prójimo. Aquí, tanto los resultados del juego como las entrevistas nos muestran rasgos de la valoración que hacen los sujetos del prójimo a partir de los rasgos físicos observables. Como veremos a continuación con un ejemplo, para la emergencia de normas morales los actores no requieren -necesariamente- simetría simbólica, ni estima para su audiencia. Mientras que, para la norma social, como Elias nos muestra, sí es necesaria la representación del otro como un igual y estimarlo positivamente; esto explica por qué “hay personas ante las que uno se avergüenza y otras ante las que uno no se avergüenza” (2012:225).

En nuestro ultimátum, la tendencia generosa con la que fueron tratados los respondientes de color de piel más oscuro en la ciudad de Bogotá no correspondió con una ventaja similar cuando asumieron los roles de proponentes (ver *Gráfico 1* y *Tabla 14*). Esto se explicaría porque un guion de caridad y benevolencia puede desarrollarse cuando los actores tienen ventaja y se presentan ante una audiencia de personas que se representan como “inferiores y desprotegidos”. En estas condiciones, la evaluación moral del actor puede permitirle “sacrificar” algo de costos en el juego porque la recompensa cognitiva resultante lo representa con el *autoconcepto* de persona compasiva. Sin embargo, la generosidad con la que puede ser tratada una persona que se reconoce como “inferior y distinta”, cambia de

guion cuando este personaje tiene ventaja y se permite proponer una pequeña cantidad. Para desplegar una acción benévola no se requiere imaginar al otro como semejante y valioso; es más, la distancia frente al personaje (en clara desventaja e inofensivo) puede suscitar reacciones más generosas inclusive que las que se tendría frente a personas que se consideran como iguales. La caridad y la benevolencia no son equivalentes a empatía-simétrica. La ventaja estadística que observamos con actores negros en Bogotá describe una interpretación de estas personas en términos de compasión (“pobre gente”) cuando se presentaban en el rol de respondedores. Mientras que los rechazos (sin ventaja para actores negros) despertaron testimonios de molestia y descalificación (“este qué se cree”).

Adicionalmente, si las reacciones de rechazo se relacionan con sentimientos de enojo, nuestros resultados nos muestran que en Bogotá quienes menos suscitaron molestia emocional por propuestas pequeñas fueron los actores blancos. Seguramente, el guion que surgió del contexto de interacción consideró más comprensible y aceptable la tacañería de los actores blancos. Esta aceptación de la falta de equidad de los actores blancos se extremó en Cartagena. Sin embargo, en Cali, aun cuando los actores blancos fueron tratados con clara ventaja como respondedores, en su rol como proponentes sus propuestas pequeñas fueron rechazadas con mayor radicalidad (ver *gráfico 2* y *Tabla 16*). Es claro que lo que suscita el tono de piel en cada uno de estos tres contextos de interacción es distinto narrativamente. Aquí, habría que hacer estudios más detallados para comprender cómo se despliega narrativamente el racismo en cada una de estas ciudades (en términos de representaciones colectivas y roles asociados). Entendemos que, desde el punto de vista cultural, el racismo va más allá de representaciones asimétricas; incluye complejas narrativas despreciativas que en cada caso le asocian a la raza personajes institucionalizados al interior de cada contexto

cultural (Goffman 2006). Tanto para los *actores* como para las *audiencias*, el contenido narrativo de las representaciones colectivas de estos personajes incluye roles, atribuciones cognitivas y acciones esperadas de las cuales surgen las expectativas de las que hablan los teóricos de juegos.

Por otra parte, pareciera que el guion que se desarrolla cuando los sujetos están en los roles de proponentes o respondientes fueran de dos juegos distintos. Los resultados estadísticos de los juegos con proponentes no coinciden necesariamente con las tendencias de los juegos de respondientes. Así, en Bogotá la ventaja de los respondedores negros no se manifestó en ventaja como proponentes; en el caso de Cali se presentó la misma situación con los actores blancos. Las tendencias estadísticas con las representaciones colectivas pueden indicar que en cada uno de los roles se desarrolló dramáticamente una experiencia distinta; tratándose así de dos juegos diferentes interpretativamente hablando. Esto cuestionaría la idea ordinaria en economía, según la cual, los resultados de los roles de proponentes y respondedores son facetas coherentes de la misma *preferencia* institucionalizada (Fehr y Fischbacher 2002). Al respecto encontramos evidencia experimental que respalda nuestro cuestionamiento a este modelo. El trabajo de un grupo de académicos experimentales japoneses (Yamagishi, *et al.* 2012) muestra que *el rechazo de ofertas injustas en el juego del ultimátum no es evidencia de una fuerte reciprocidad* de los sujetos. Estos investigadores exponen, con cruces de varios juegos, que las personas que pueden rechazar e indisponerse con propuestas injustas no necesariamente exhiben comportamientos prosociales cuando tienen la ventaja de proponer.

El trabajo de Yamagishi muestra que la tendencia a rechazar propuestas injustas no es señal de la existencia de una regla que el sujeto contempla simétricamente para él y su contraparte.

Esto quebraría el principio de reciprocidad lógica sobre el cual se edifica la mirada estratégica de las expectativas en el trabajo de Bicchieri. Si bien el ultimátum, cruzado con otros juegos, podría servir como una buena medida de reciprocidad, no se puede asumir la reciprocidad como un atributo lógico dado. La suposición de que el sujeto siempre se comportará como espera que los demás se comporten, y como cree que los demás esperan que él se comporte, parte de un orden de interacción exclusivamente lógico y racional. No obstante, gracias al trabajo de los científicos culturales hemos entendido que el orden de organización de la información no es simplemente lógico sino narrativo. El guion y los significados de la acción pueden cambiar drásticamente dependiendo de donde se esté. Así, la configuración performativa del guion que incluye a los *personajes* del sujeto y su contraparte pueden variar cuando se asume los roles de proponente o respondedor. Los resultados del ultimátum aportan información valiosa sobre el lugar que se le da al otro en la interacción, pero no se pueden interpretar como la representación de la defensa coherente de un mismo principio de acción que regula (por las mismas razones y los mismos significados) los roles de los personajes. Entonces, no se debe dar por sentada la reciprocidad dramática de los guiones de las dos partes.

La no reciprocidad dramática se suma al hecho, ya comentado, de que las propuestas equitativas pueden estar siendo generadas por una combinación de motivaciones morales y estratégicas. Esto nos lleva a cuestionar la “limpieza” fenomenológica del ultimátum. Además de configurar dos juegos experimentales distintos, resulta ser una experiencia de interacción donde pueden confluir diversos razonamientos morales en la decisión de los participantes. Por ejemplo, los altos porcentajes de propuestas equitativas (50/50) es lo que más ha fascinado a la comunidad de economistas. Así, esto ha provocado varias explicaciones

plausibles, entre estratégicas (Bicchieri 2006:219) y morales (Nichols 2010, Rodríguez 2013), que buscan modelar el fenómeno observado bajo un único principio de decisión. Sin embargo, prácticamente ninguna explicación considera la posibilidad de que estos porcentajes obedezcan a una coincidencia particular en donde la distribución equitativa resulta ser la mejor solución para diversos guiones posibles en la cognición de los participantes.

Finalmente, aunque si bien los resultados del ultimátum cuestionan claramente los presupuestos racionalistas clásicos de la teoría de la acción económica, concluimos que este juego no constituye una experiencia idónea para la observación de las normas sociales. Esto porque, como vimos, no se compromete la imagen del sujeto en la mente de su audiencia. Y, aunque algo de la moralidad de las personas se puede ver en la experiencia de interacción, consideramos que es una experiencia con mucho ruido motivacional como para probar con rigor un único criterio de decisión.

Adicionalmente, a través de la revisión de esta experiencia pudimos señalar el valor simbólico y narrativo de las emociones. Aquí, la noción tradicional de las emociones como impulsos afectivos irreflexivos debe ser cuestionada. Las emociones no pueden seguir siendo interpretadas como las antípodas de la racionalidad y la lógica. Como vimos en el caso particular de la culpa y la vergüenza, existen unas condiciones narrativas para la emergencia de estas emociones. Esto quiere decir que las emociones descritas tienen un contenido dramático claro y están revestidas de un sentido (y significado) específico. Las emociones se presentan aquí como juicios o relatos compactos que hablan de la forma como está siendo interpretado el sujeto ante sí mismo (con la culpa) y ante los otros (con la vergüenza).

Constituyen una señal automática con contenido dramático que determinan qué personaje está siendo figurado del sujeto en los contextos de interacción.

Aunque lo expone con otros términos, Elias ya había notado la fenomenología automática y significativa de la vergüenza, describiéndola como un mecanismo automático que señala una contradicción contingente con el personaje que se desea ser para otros (2012:594). Así mismo, desde el trabajo de Kahneman entendemos que la economía mental no le permite a nuestra cognición realizar evaluaciones sopesadas de todo cuanto pasa por nuestra experiencia; sencillamente no podríamos actuar. De ahí que solo algunos datos, en algunos momentos, puedan ser revisados por el pensamiento lento. El resto del flujo de la información que operamos es automático. Pero este automatismo está organizado en un *flujo* (Csikszentmihalyi 1975:53-54) coherente de relatos que hacen que todo en nuestra experiencia tenga sentido. La agonía que se despierta con la vergüenza es la emoción resultante de no ser el personaje que deseamos ser en la mente del otro. Desde una perspectiva cultural, la *pérdida del personaje* sería el costo resultante de la violación de una norma social. La tensión cognitiva y sensible que viene con la vergüenza representa la agonía que experimenta el individuo mientras protege -con sus actos- el personaje que desea ser en la mente del otro (ver figura 4). El comportamiento de *conformidad* del actor constituye una denotada *presentación* donde busca persuadir a su *audiencia* de que él es ese personaje que desea ser en esas mentes.

En este último punto nos distanciamos de Elster cuando afirma que la vergüenza es producto de la censura *intencional* de la *audiencia*. Para este teórico, la aplicación de una norma social debe contener una sanción explícita por parte de los observadores. En el modelo de Elster,

los observadores de la violación de una norma social incurren en costos prácticos por castigar al infractor (2010:388). De ahí que Elster se pregunte qué motiva la inversión de recursos que las personas hacen cuando sancionan a los otros (p. 389). En nuestro modelo cultural, la explicitación de las sanciones o la inversión de costos para sancionar no son un requisito pues lo que está en juego es el status simbólico del personaje. Perder el personaje que somos en la interpretación de los otros es lo suficientemente grave y por ello no se necesita algo más para hacer “costosa” la situación. La consecuencia analítica resultante es que Elster opta por caracterizar las normas sociales como parte de un sistema de control social explícito mientras que nosotros consideramos que las normas sociales hacen parte de un sistema de control social más implícito y automático.

Para despertar un sentimiento de vergüenza el sujeto no requiere sino una pequeña señal que le indique que su personaje en la mente del otro está en juego. Un gesto sutil puede incomodarlo tanto al punto de corregir su curso de acción. Insistimos, claro, que esto sólo ocurrirá si los miembros de la audiencia le importan lo suficiente como para que su personaje esté en peligro y para esto se requiere una representación colectiva del otro como igual (simetría) y con valor (estima). Es probable, de hecho, que el reproche explícito excesivo sea más frecuente en sociedades asimétricas donde las personas pueden abogarse cierta superioridad moral sobre sus semejantes. En sociedades simétricas y de valoración positiva de los semejantes, explicitar demasiado la pretensión de corregir podría incluso ser vergonzoso. El control social del que hacen parte las normas sociales es automático e interpretativo; porque la angustia que se manifiesta en la vergüenza constituye un temor a la degradación simbólica de quienes nos importan (Elias 2012:594). Concluimos así que la

regulación producto de las normas sociales es más simbólica que racional; es “*regulación cultural*”.

## Conclusiones

En el presente trabajo hemos mostrado la relación simbólica y afectiva que enlaza las normas sociales con representaciones colectivas. En el terreno de la comprensión de las normas sociales, hemos propuesto una perspectiva sociológica y cultural que aporta a la pregunta consuetudinaria por la emergencia espontánea de las normas en la vida corriente de los seres humanos. Al tratarse de un marco epistémico cultural, nuestra investigación introdujo la pregunta por el significado y el sentido de las normas sociales a la conversación recientemente liderada por la psicología social y la teoría de juegos. Como resultado, mostramos que la norma social es un dispositivo automático que señala el significado y el valor de los otros para el sujeto. Desde esta perspectiva, cuando un actor *se encuentra en la inmediata presencia de los otros* buscará controlar su presentación ante ellos con el fin de cuidar la imagen que su audiencia tiene de él. El seguimiento adecuado de una norma social es el instrumento performativo con el que el sujeto muestra a la audiencia que él es el personaje que desea ser ante ellos. En este punto, observamos el carácter contextual y condicional de las normas sociales señalando que no todo observador (audiencia) le importa de la misma forma al sujeto; sólo frente a algunos personajes el actor experimenta la necesidad de cuidar el personaje que representa para ellos. Con esto, mostramos que las

*representaciones colectivas* de la audiencia median inevitablemente la emergencia de las normas sociales en el sujeto.

Para nuestro análisis cultural de emergencia de las normas sociales utilizamos dos experimentos clásicos de las disciplinas líderes del estudio de las normas sociales: el experimento de Asch como referente del estudio de normas en psicología y el juego del ultimátum en economía. Concluimos que de estos dos ejercicios empíricos sólo el experimento de Asch resultó ser una puesta en escena idónea para la observación de normas sociales. Tanto las condiciones teóricas como los resultados observados nos llevaron a concluir que el juego del ultimátum no constituye una experiencia empírica capacitada para la observación de la emergencia de normas sociales. La razón fundamental para concluir esto es que en el *ultimátum* no observamos la presencia de vergüenza como un aspecto causal determinante de la respuesta de los participantes en el juego. Teniendo en cuenta que la vergüenza ha sido un factor fundamental en el estudio de la fenomenología de las normas sociales, desde las herramientas performativas del análisis de la acción, expusimos las condiciones simbólicas y narrativas que le permiten a un sujeto despertar vergüenza en su cognición. Con esto cuestionamos la idea, aún muy difundida, de las emociones como meros impulsos irreflexivos, mostrando el carácter significativo y narrativo de la vergüenza. La vergüenza tiene un sentido y un significado claro: es la sanción sensible que representa que estamos perdiendo el personaje que deseamos ser en la mente de aquellos que nos importan. Por esta razón, con el seguimiento de una norma social, el actor performativamente busca proteger su personaje evitando un resultado simbólico y emocionalmente costoso.

Hemos argumentado que las normas sociales no pueden ser atrapadas por la *teoría de la elección racional* por dos motivos fundamentalmente:

(1) Los atributos simbólicos involucrados en la lectura y detección de la audiencia (*representaciones colectivas*) son narrativo-automáticos y dependen centralmente de una estructura cultural que provee los códigos y el lenguaje de símbolos con el que el sujeto interpreta su realidad. Por esta razón, la emergencia de las *representaciones colectivas* no es producto de la voluntad ni de un cálculo que el sujeto realice; simplemente aparecen de manera automática como un hecho dado que condiciona sus decisiones.

(2) La emoción juega un papel central en la fenomenología de las normas sociales. Aquí la vergüenza es un atributo causal fundamental para la emergencia de estas normas. Si bien mostramos que la vergüenza tiene sentido y significado, resultaría problemático afirmar que ésta debe ser representada como un elemento enteramente racional. En este punto, señalamos que la emoción de la vergüenza caracteriza un estímulo sensible automático (o una tendencia a la acción) que depende de un orden narrativo más que lógico y racional.

A partir de estos dos argumentos mostramos que nuestro entendimiento de las normas sociales se ve ampliamente beneficiado del análisis cultural. La sociología tiene mucho que aportar al análisis de la cognición y la acción humana. En particular, la sociología cultural tiene la capacidad de mostrarnos los elementos pragmáticos que intervienen en las dinámicas de *interpretación* que los sujetos experimentan en la contingencia de la acción. La conciencia de que los sujetos necesitan “leer” diversos elementos del contexto de interacción para que surjan las normas sociales ha estado latente tanto desde la psicología como en la teoría de juegos. Sin embargo, ninguno de estos marcos epistémicos se ha detenido específicamente a observar la estructura simbólica que les permite a los sujetos leer la realidad. En el caso del

análisis de los experimentos observados, el marco teórico sociológico y cultural nos permitió reconocer cómo es que circulan y se proveen las expectativas que los sujetos utilizan para interpretar a las demás personas que interactúan con ellos en la contingencia de la acción. Para esto ha sido esencial entender que nuestra cognición organiza la información a través de narrativas (relatos) que internamente exhiben una coherencia dramática precisa. Las narrativas se comportan como un *flujo* constante de información de *trasfondo* que ubica automáticamente a las personas con las que interactuamos con roles, valoraciones y expectativas prefijadas culturalmente. En este punto, observamos que el tono de piel de las personas constituyó un marcador definitivo para la determinación de personajes culturalmente definidos.

El tono de piel de las audiencias, así como la autoidentificación étnico-racial de los actores participantes mostró ser una variable explicativa importante para dar cuenta de las varianzas en los resultados experimentales. En el caso del experimento de Asch, más propiamente relacionado con la emergencia de normas sociales, los confederados de color de piel más claro ejercieron una capacidad de control social mayor que los mestizos y las personas de piel más oscura. Retomando el planteamiento de Campbell (1990), según el cual la conformidad es signo de confianza, diríamos que las personas de color de piel más clara fueron interpretadas con más credibilidad que los demás. Nosotros compartimos, junto a Campbell y Elías, una interpretación de la norma social como un mecanismo que describe un atributo evolutivo valioso y positivo de la cognición de los seres humanos que debemos entender. En el caso de Elías, el seguimiento de normas sociales es una señal de valoración positiva y simétrica. Nuestra mirada benevolente de las normas sociales contrasta con la descripción deficitaria que se ha dado en particular en la economía y el individualismo

metodológico denominando a estas normas como características del “comportamiento de rebaño” (Banerjee 1992). Desde esta mirada, si bien no se niega la existencia misma de las normas sociales, sí se las suele describir como mecanismos cognitivos que en cualquier caso son inferiores -humanamente hablando- que la decisión racional. De ahí que se haga el contraste en términos de las dediciones a las que nos vemos “empujados” (Elster 2006:119) frente a las decisiones que son producto de la voluntad y la razón.

Lo más importante de nuestra aproximación a una *teoría cultural de normas sociales* es que nos muestra cuán importante es la definición previa de los personajes con los que se interactúa en la contingencia de la acción. La determinación automática de un individuo en la contingencia de la acción, inevitablemente lo integra con una categoría simbólica más amplia; esa persona pertenece a un tipo de personas (a un grupo de personas) cuya representación colectiva le ha asociado unas narrativas específicas. Dichas narrativas constituyen un flujo de información coherente que contiene valoraciones, atribuciones y expectativas implícitas, así como emociones asociadas a los personajes. Es por esto que no todo personaje está acreditado simbólicamente para generar las mismas expectativas y para encarnar la fuente de temor que se experimenta al perder nuestro personaje en su mente; esto es, cuando perdemos la representación del personaje que queremos ser en la mente de los individuos que valoramos.

Hemos mostrado que cada acto performativo depende de representaciones colectivas de trasfondo. Tanto la puesta en escena de experimentos (psicológicos o económicos), como la emergencia de normas sociales en la vida corriente de las personas, dependen centralmente de las representaciones colectivas de los personajes culturalmente definidos. Por ello nos

centramos en describir la dotación narrativa, así como las condiciones performativas que determinan la actuación de los agentes.

Así, de todas las variables de análisis de la *performance cultural* (Alexander 2017), consideramos que nuestro trabajo muestra que las *representaciones colectivas* de las personas con las que los sujetos interactúan constituyen la variable simbólica más densa y determinante de todas las variables de análisis performativo. Esto es, la variable más importante para que el individuo se sitúe en la contingencia de la acción sería la determinación simbólica de los personajes con los que interactúa a través de sus representaciones. El desarrollo y la demostración de este punto constituye una prometedora ruta de investigación cultural.

Frente a la relación entre representaciones colectivas y la dimensión afectiva de los sujetos fue importante observar las emociones que caracterizan sentimientos por los otros o frente a los otros. Esto nos ha mostrado que el terreno sensible de los seres humanos está entrelazado íntimamente con los significados. Las emociones significan cosas específicas, pero también las emociones se proyectan sobre personajes específicos y acreditados para experimentarlas. En esta dirección, mostramos aquí que no sólo las emociones relacionadas con la regulación social (vergüenza y desagrado) dependen de las representaciones colectivas, sino que también lo hacen las emociones morales. Aquí, existiría entonces una condición contextual (condicional) para la emergencia de las normas morales, pues dependen -por lo menos en parte- de los personajes culturalmente definidos y las expectativas empíricas asociadas.

La representatividad experimental observada del tono de piel nos muestra que la identificación étnico-racial de las personas constituye una señal simbólica fundamental para la constitución del contexto de emergencia de las normas sociales, pues ubica a los actores dentro de un grupo de referencia específico. En la contingencia de la acción, el tono de piel se convierte en un código fundamental para la determinación de la identidad grupal de los actores y las audiencias correspondientes. Buena parte de la definición de un *ellos* y un *nosotros* se transporta a través del signo constituido por el tono de piel de las personas. Es así como la indagación psicológica y estratégica sobre las normas sociales se relaciona inevitablemente con el análisis cultural de la estima de grupo y la discriminación (Elias 2016b:184-185). Claramente el tono de piel no es la totalidad de la raza, sin embargo, en la contingencia de la acción, la piel evoca representaciones que portan todo el acervo narrativo asociado a la identificación grupal (étnica) de las personas.

Desde nuestra perspectiva cultural, el surgimiento de normas sociales depende de un contexto de interpretación que contiene más elementos narrativos que las meras expectativas. En ese contexto interpretativo, el rol de las normas sociales es asegurar el lugar del personaje en la interpretación de las audiencias que considera relevantes. En últimas, toda la gestión performativa (conductual) que el sujeto realiza cuando está siguiendo una norma está dirigida a mantener el status de su personaje en la mente de audiencias relevantes del contexto de interacción. Los psicólogos han denominado como *grupo de referencia* a la audiencia de contexto que un sujeto interpreta en la inmediatez de la interacción. Con esto se ha hecho la salvaguarda de que no todo grupo de personas constituye el mismo marco de referencia para una norma. Sin embargo, desde el marco epistémico de la psicología no se describen en detalle las dimensiones dramáticas y las predeterminaciones cognitivas que le permiten a

los sujetos realizar dicha interpretación.; tampoco el sistema de símbolos que le permite a los sujetos realizar la lectura del contexto y su audiencia. Desde nuestra perspectiva, utilizando las categorías de análisis performativo de la sociología cultural, consideramos que hemos mostrado todas las variables que inciden en la experiencia de lectura e interpretación de la situación de una puesta en escena cualquiera.

Con el desarrollo de nuestra investigación consideramos que hemos demostrado que la determinación de los personajes y sus *representaciones colectivas* asociadas no sólo constituye un “grupo de referencia”; la norma depende absolutamente de dichos personajes y se ejerce totalmente para ellos. Performativamente, el seguimiento de la norma social se convierte en una señal que el sujeto quiere enviar a su audiencia. Es un recurso comunicativo que el sujeto utiliza para mantener su propio personaje. De ahí el carácter interdependiente y específicamente social de dichas normas: se deben absolutamente a la importancia de los otros.

Desde esta perspectiva analítica surge una consecuencia operativa que es importante señalar. La instalación de normas sociales siempre dependerá de las expectativas del contexto. Sin embargo, la construcción simbólica de los personajes en un contexto cultural institucionaliza las *expectativas* de los personajes de manera mucho más cristalizada y menos maleable que las expectativas aparentemente contingentes planteadas principalmente desde la racionalidad estratégica (Bicchieri 2010 y Paternotte y Grose 2013). La estabilidad y la rigidez de las *representaciones colectivas* (con sus expectativas asociadas) ha sido demostrada por la psicología experimental en el estudio de los llamados sesgos cognitivos, señalando la sólida fijación de atribuciones que narrativamente se asocian con estereotipos de personas. Por la

conciencia de esta rigidez determinada culturalmente es que Goffman declara que las expectativas son estandarizadas para los personajes previamente institucionalizados. Como consecuencia, tenemos que la maleabilidad de expectativas para el posible surgimiento de normas sociales en el contexto cultural de una comunidad tiene un límite simbólico claro: el valor y la representación prefijada de la audiencia de referencia.

Lo anterior significa que en contextos culturales donde los sujetos tienen una representación colectiva peyorativa de su comunidad de referencia es menos intenso el poder regulador de las normas sociales. Así, por más que se trate de incidir contingentemente en las expectativas, la sostenibilidad de las normas sociales dependerá centralmente de la transformación de atributos interpretativos más estables como lo son las representaciones colectivas de la comunidad de referencia. En este punto reiteramos un hallazgo importante en nuestros resultados experimentales que cuestionan contundentemente un supuesto histórico en los estudios de conformidad y seguimiento de normas sociales: los semejantes no siempre constituyen un contexto de *personajes* con el poder simbólico de inducir el seguimiento de normas sociales. La constitución de un nosotros positivo se convierte en un requisito fundamental para la consolidación del sistema de control social (simbólico y afectivo) que funciona de manera silenciosa a través de las normas sociales; con todo lo enigmático que el término “nosotros positivo” pueda implicar.

Nuestro trabajo aporta a los psicólogos y a los economistas experimentales una perspectiva más amplia para observar el origen narrativo de los impulsos afectivos y las expectativas que los sujetos utilizan en la contingencia de la acción. La verificación de una estructura simbólica previa es fundamental para contar con los recursos interpretativos que nos permiten

darles sentido a nuestras acciones y leer a los otros. Con esto es claro que la información que utilizan los sujetos para “calcular” su acto no se agota en lo que ven y evalúan en la inminente puesta en escena. Los sujetos de fondo interpretan al *otro* a través de relatos previos que han sido determinados por un orden simbólico prefijado por su comunidad cultural. Un fenómeno como el de la *ignorancia pluralista* sólo es posible de explicar por la prevalencia de relatos previos que se imponen como verdades que no necesariamente han sido extraídas de lo que los sujetos toman de la experiencia inmediata.

Finalmente, nuestro trabajo aporta a la sociología la revelación empírica de que tener una cultura común no es sinónimo de cohesión social. Una comunidad puede mantener un acuerdo tácito sobre el carácter del significado de sus miembros, pero esta narrativa mancomunada puede estar dotada de aspectos simbólicos que debilitan el control social que pueden ejercer los *personajes* de su comunidad. En este punto, el análisis de las normas sociales inevitablemente nos involucra con el estudio de las formas como las narrativas de identidad construyen desprecio o *estima de grupo*. Los afectos y la valoración cultural por los semejantes es la inevitable cantera sobre la cual se edifica el poder regulador de las normas sociales.

## Bibliografía

- Alexander Jeffrey C. 2005. “Pragmática cultural: Un nuevo modelo de performance social”.  
En. *Revista colombiana de sociología* (24). Universidad Nacional de Colombia.  
Bogotá, Colombia: 9-67.
- Alexander Jeffrey C. 2008. *Las teorías sociológicas desde la Segunda Guerra Mundial*.  
Barcelona. España: Gedisa.
- Alexander Jeffrey C. 2017. *Poder y performance*. Madrid, España: Centro de Investigaciones  
Sociológicas (CIS).
- Anderson, Elizabeth. 2000. “Beyond homo economicus: New developments in theories of  
social norms”. En: *Philosophy & Public Affairs* (29):170–200.
- Allen, Vernon L. 1965. “Situational factors in conformity”. En: Berkowitz, Leonard (Ed.),  
*Advances in experimental social psychology* (2). Academic Press: 133-175.
- Andreoni, James y Bernheim B. Douglas. 2009. “Social image and the 50–50 norm: a  
theoretical and experimental analysis of audience effects” En: *Econometrica: Journal  
of the Econometric Society* Vol. 77 (5): 1607–1636.

- Arias Gallegos, Walter y Juan F. Osorio Cokting. 2014. “Estudio experimental del conformismo ante situaciones no estructuradas en estudiantes universitarios”. En: *Revista Peruana de Psicología y Trabajo Social*. Volumen 3 (2): 15-28.
- Aristóteles. 2006. *Poética*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Asch, Solomon. E., Helen Block y Max Hertzman. 1938. “Studies in the principles of judgments and attitudes: I. Two basic principles of judgment”. En: *The Journal of Psychology: Interdisciplinary and Applied* (5): 219–251.
- Asch, Solomon. E. 1940. “Studies in the principles of judgments and attitudes: II. Determination of judgments by group and by ego standards”. En: *The Journal of Social Psychology*, (12): 433–465.
- Asch, Solomon. E. 1951. “Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments”. En H. Guetzkow (Ed). *Groups, leadership and men; research in human relations*. Oxford, Inglaterra: Carnegie Press: 177-190.
- Asch, Solomon E. 1952. *Social Psychology*. Englewood Cliffs, N.J.: PrenticeHall.
- Asch, Solomon. E. 1955. “Opinions and Social Pressure”. En: *Scientific American* Vol. 193, (5): 31-35.
- Asch, Solomon E. 1956. “Studies of Independence and Conformity: A Minority of One against a Unanimous Majority”. En: *Psychological Monographs: General and Applied*, (70): 1-70.
- Austin, John L. 1957. *How to Do Things with Words*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Austin, John L. 2016. *Como Hacer Cosas con Palabras*. Barcelona, España: Paidós.

- Banerjee, Abhijit V. 1992. "A Simple Model of Herd Behavior". En: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107 (3): 797–817.
- Bandura, Albert. 1999. "Moral Disengagement In The Perpetration Of Inhumanities". En: *Personality and Social Psychology Review*. [Special Issue on Evil and Violence], (3):193-209.
- Barmettler, Franziska, Ernst Fehr y Christian Zehnder. 2011. "Big experimenter is watching you! Anonymity and prosocial behavior in the laboratory". *Working Paper No. 27*. Ed. University of Zurich, Department of Economics Working Paper Series.
- Baumeister, Roy F. 2002. "Ego Depletion and Self-Control Failure: An Energy Model of the Self's Executive Function". En: *Self and Identity* 1 (2): 129-136.
- Binmore, Ken. 2010. "Social Norms or Social Preferences?". En: *Mind & Society*, (9): 139–57.
- Bicchieri, Cristina. 2006. *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*. New York: Cambridge University Press.
- Bicchieri, Cristina. 2010. "Norms, preferences, and conditional behavior". En: *Politics, Philosophy and Economics*. Vol. 9(3): 297-313.
- Bicchieri, Cristina. 2014. "Norms, conventions, and the power of expectations". En: N. Cartwright & E. Montuschi (Eds.), *Philosophy of social science: A new introduction*. Oxford: Oxford University Press: 208-229.
- Bond, Rod y Peter B. Smith. 1996. "Culture and Conformity: A Meta-Analysis of Studies Using Asch's (1952b, 1956) Line Judgment Task". En: *Psychological Bulletin*, Vol. 119, (1):111-137.

- Bond, Rod. 2005 "Group Size and Conformity". En: *Group Processes and Intergroup Relations*. Vol 8(4): 331–354.
- Bouza, Fermin. 1998. "La opinión pública interior en un sindicato histórico de clase: paradojas de la reminiscencia y modelos cognitivos". *Papers* (54): 49-77.
- Blount, Sally. 1995. "When social outcomes aren't fair: The effect of causal attributions on preferences". En: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Vol.63(2), 131–144.
- Camerer, Colin F. 2003. *Behavioral game theory: experiments in strategic interaction*. Princeton, New Jersey : Princeton University Press.
- Camerer, Colin F., Anna Dreber, Eskil Forsell, Teck-Hua Ho, Jürgen Huber, Magnus Johannesson, Michael Kirchler, Johan Almenberg, Adam Altmeld, Taizan Chan, Emma Heikensten, Felix Holzmeister, Taisuke Imai, Siri Isaksson, Gideon Nave, Thomas Pfeiffer, Michael Rizen y Hang Wu. 2016. "Evaluating replicability of laboratory experiments in economics". En: *Science* Vol. 351 (6280): 1433-1436.
- Campbell, Donald T. 1961. "Conformity in Psychology's Theories of Acquired Behavioral Dispositions". En: Berg, Irwin. A. y Bernard M. Bass (Eds.). *Conformity and deviation*. New York: Harper and Brothers: 101–142.
- Campbell, Donald T. 1990. "Asch's moral epistemology for socially shared knowledge". En: I. Rock (Ed.). *The legacy of Solomon Asch: Essays in cognition and social psychology*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates: 39–55.
- Charness, Gary y Uri Gneezy. 2008. "What's in a name? Anonymity and social distance in dictator and ultimatum games". En: *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 68 (1): 29-35.

- Cialdini, Robert B, Raymond R. Reno, y Carl A. Kallgren.1990. “A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places”. En: *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6):1015–1026.
- Cialdini, Robert B., Carl A. Kallgren, Raymond R. Reno, 1991. "A Focus Theory of Normative Conduct: A Theoretical Refinement and Reevaluation of the Role of Norms in Human Behavior", En: Zanna Mark P., *Advances in Experimental Social Psychology*, Academic Press, (Vol. 24):201-234.
- Cialdini, Robert B. y Noah J. Goldstein, 2004. “Social Influence: Compliance and Conformity”, En: *Annual Review of Psychology*, (Vol. 55):591-621.
- Corte Constitucional de Colombia. 2022. Colombia. Sentencia T-276/22. URL: <https://www.corteconstitucional.gov.co/Relatoria/2022/T-276-22.htm>
- Cram, Laura, Adam Moore, Victor Olivieri y Felix Suessenbach. 2018. “Fair Is Fair, or Is It? Territorial Identity Triggers Influence Ultimatum Game Behavior”. En: *Political Psychology*, Vol. 39 (6): 1233-1250. <https://doi.org/10.1111/pops.12543>
- Cruces, Serafín J., Tomas Gómez, Pedro L. Luque, María del C. Márquez, José M. Martínez, Francisco J. Muñoz, José M. León, Inmaculada Fernández y Pilar Ocaña, P. 1991. “El fenómeno del conformismo ante situaciones no estructuradas: Confirmación de la hipótesis gestáltica de Asch”. En: *Revista de Psicología Social* 6(1): 61-71.
- Csikszentmihalyi, Mihaly. 1975. *Beyond Boredom and Anxiety*. San Francisco, CA: Jossey-Bass Publishers.
- Csikszentmihalyi, Mihaly. 1997. *Fluir (Flow): Una psicología de la felicidad*. Barcelona, España: Kairos.

- DANE, Departamento Nacional de Estadísticas. 2018. *Censo Nacional de Población: Grupos Étnicos*. Gobierno de Colombia. URL: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/grupos-etnicos/informacion-tecnica>.
- Déchaux, Jean-Hugues. 2015. “Intégrer l’émotion à l’analyse sociologique de l’action”. En: *Terrains/Théories*, (2): [En línea] URL: <http://journals.openedition.org/teth/208>.
- Derrida, Jaques. 1994. *Márgenes de la Filosofía*. Madrid, España: Cátedra.
- Dufwenberg, Martin y Astri Murena. 2006. “Generosity, anonymity, gender”. En: *Journal of Economic Behavior and Organization*. (61): 42–49.
- Durkheim, Émile. 1893. *De la division du travail social*. París, Francia: Presses Universitaires de France.
- Durkheim, Émile. 1987. *La división social del trabajo*. Madrid, España: Akal.
- Eckel, Catherine C. y Philip J. Grossman. 2001. “Chivalry and Solidarity in Ultimatum Games”. En: *Economic Inquiry*, Vol. 39, (2): 171-88.
- Edling, Christofer y Jens Rydgren. 2014. “Analytical sociology: Bringing culture and identity back in”. En: *Sociologica* 8(2): 1-20. DOI: 10.2383/78818.
- Elias, Norbert. 1939. *Über den Prozeß der Zivilisation. Soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen*. Basilea: Verlag Haus zum Falken.
- Elias, Norbert. 2012. *El proceso de civilización: investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*. México DF. México: Fondo de Cultura Económica.
- Elias, Norbert. 2016a. *La sociedad cortesana*. México DF. México: Fondo de Cultura Económica.

- Elias, Norbert. 2016b. *Establecidos y marginados*. México DF. México: Fondo de Cultura Económica.
- Elster, Jon. 2006. *El cemento de la sociedad: las paradojas del orden social*. Barcelona, España: Gedisa.
- Elster, Jon. 2010. *La explicación del comportamiento social: más tuercas y tornillos para las ciencias sociales*. Barcelona, España: Gedisa.
- Farina, Francesco, Frank Hahn y Stefano Vannucci (eds.). 1996. *Ethics, Rationality, and Economic Behaviour*. Oxford, Reino Unido: Clarendon Press.
- Fehr, Ernst y Klaus M. Schmidt. 1999. "A Theory Of Fairness, Competition, And Cooperation". En: *The Quarterly Journal of Economics*. Oxford University Press. Vol. 114 (3): 817-868.
- Fehr, Ernst y Urs Fischbacher. 2002. "Why Social Preferences Matter: The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives". En: *Working Paper No. 84*. Zurich IEER. Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich. URL: [https://www.econ.uzh.ch/static/wp\\_iew/iewwp084.pdf](https://www.econ.uzh.ch/static/wp_iew/iewwp084.pdf).
- Fershtman Chaim y Uri Gneezy. 2001. "Discrimination in a Segmented Society: An Experimental Approach". En: *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 116 (1): 351-377.
- Festinger, Leon. 1953. "An analysis of compliant behavior". En: Sherif, Muzafer y Wilson, M. O. (Eds.). *Group relations at the crossroads*. New York, NY: Harper and Brothers: 232-256.
- Freud, Sigmund. 1915/1976. "Lo inconsciente". *Obras completas*, (v. 14). Buenos Aires, Argentina: Amorrortu.

- Gabay, Anthony S., Joaquim Radua, Matthew J. Kempton y Mitul A. Mehta. 2014. “The Ultimatum Game and the brain: A meta-analysis of neuroimaging studies”. En: *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*. (47): 549–558.
- Garfinkel, Harold. 1967. *Studies in ethnomethodology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Garfinkel, Harold. 2006. *Estudios en Etnometodología*. Barcelona. España: Anthropos.
- Geertz, Clifford. 2006. *La interpretación de las culturas*. Barcelona, España: Gedisa.
- Gilbert, Margaret. 1989. *On Social Facts*. Ed. Princeton University Press. Princeton.
- Gintis, Herbert. 2009. “Social norms as choreography”. En: *Politics, philosophy and economics*. 1470-594X. 201008 9(3): 251–264.
- Gladwell, Malcolm. 2017. *Inteligencia Intuitiva: ¿Por qué sabemos la verdad en dos segundos?* Barceloana, España: Tauros
- Goffman, Erving. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Anchor Books.
- Goffman, Erving. 2006. *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires. Argentina: Amorrortu.
- Greenwald, Anthony G. y Mahzarin R. Banaji. 1995. “Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes”. En: *Psychological Review*, 102(1): 4–27.
- Güth, Werner, Rolf Schmittberger y Bernd Schwarze. 1982. “An experimental analysis of ultimatum bargaining”. En: *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 3, (4): 367-388.
- Güth, Werner. 1995. “On ultimatum bargaining experiments: A personal review”. En: *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 27, (3): 329-344.

- Güth, Werner y Martin G. Kocher. 2013. "More than thirty years of ultimatum bargaining experiments: Motives, variations, and a survey of the recent literatura". En: *Jena Economic Research Papers* (35). Friedrich Schiller, University Jena y Max Planck Institute of Economics.
- Habermas, Jurgen. 1970a. "Towards a theory of communicative competence". *Inquiry* Vol. 13(4):360-75.
- Habermas, Jurgen. 1970b. "On systematic distorted communication". *Inquiry*, Vol. 13(3):205-18, 1970b.
- Habermas, Jurgen. 1999. *Teoría de la acción comunicativa: Racionalidad de la acción y racionalización social*. Madrid, España: Taurus.
- Hart, Herbert L. A. 2012. *El concepto de derecho*. Buenos Aires, Argentina: AbeledoPerrot.
- Hausman, Daniel M. "Philosophy of Economics". En: Edward N. Zalta (ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Winter 2021 Edition). Publicación en línea: URL = <https://plato.stanford.edu/archives/spr2021/entries/economics/>.
- Hein, Grit, Giorgia Silani, Kerstin Preuschoff, C. Daniel Batson, y Tania Singer. 2010. "Neural Responses to Ingroup and Outgroup Members Suffering Predict Individual Differences in Costly Helping". En: *Neuron* (68): 149–160.
- Heinich, Nathalie. 2010. *La sociologie de Norbert Elias*. París, Francia: La Découverte.
- Herrera Gómez, Manuel y Rosa María Soriano Miras. 2004. "La teoría de la acción social en Erving Goffman". En: *Papers* (73): 59-79.

- Hoffman, Elizabeth y Kevin McCabe, Keith Shachat, Vernon Smith. 1994. "Preferences, Property Rights And Anonymity In Bargaining Games". En: *Games and Economic Behavior.*, Vol. 7, (3): 346-380.
- Hofstede, Geert. 1991. *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. New York: McGraw-Hill.
- Hogg, Michael y Graham Vaughan. 2014. *Social Psychology*. Seventh edition published. Edimburgo, Reino Unido: Pearson Education Limited.
- Hyman, Herbert. H. 1942. "The psychology of status". En: *Archives of Psychology. Columbia University*, (269): 94.
- Inglehart, Ronald. 1999. *Modernización y posmodernización: El cambio cultural, económico y político*. Madrid, España: Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS).
- Inglehart, Ronald. 2000. "Culture and Democracy". En: Harrison, Lawrence E. y Samuel P. Huntington (eds.). *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. New York: Basic Books: Cap. 7.
- Jarrett, Christian. 2017. "Replication success correlates with researcher expertise (but not for the reasons you might think)". En: *The British Psychological Society. Research Digest*. Enero de 2017. Disponible en: <https://digest.bps.org.uk/2017/01/13/replication-success-correlates-with-researcher-expertise-but-not-for-the-reasons-you-might-think/>
- Johnson, Noel D. y Alexandra A. Mislin. 2011. "Trust games: A meta-analysis". En: *Journal of Economic Psychology*. Vol. 32, (5): 865–889.

- Kazdin, Alan (ed.). 2000. *Encyclopedia of Psychology*. New York: Oxford University Press.
- Kahneman, Daniel. 2016. *Pensar rápido, pensar lento*. Bogotá, Colombia: Debate.
- Kelley, Harold H. 1952. "Two Functions of Reference Groups". En: Swanson, Guy E., Theodore M. Newcomb y Eugene L. Hartley (Eds). *Readings in Social Psychology*. New York: Holt: 410-414.
- Kubota, Jennifer T., Jian Li, Eyal Bar-David, Mahzarin R. Banaji y Elizabeth A. Phelps. 2013. "The Price of Racial Bias: Intergroup Negotiations in The Ultimatum Game". En: *Psychological Science*. Vol. 24(12): 2498–2504.
- Linde, Thomas F. y Cecil H. Patterson. 1964. "Influence of orthopedic disability on conformity behavior". En: *Journal of Abnormal and Social Psychology* (68): 115-118.
- Lindgren, Henry. C. 1973. *Introducción a la psicología social*. México DF, México: Trillas.
- Loewenstein, George. 1999. "Experimental Economics From The Vantagepoint Of Behavioural Economics". En: *The Economic Journal*, (109). Ed. Royal Economic Society publicado por: Blackwell Publishers, Oxford, Reino Unido y Malden, MA, USA: F25-F34.
- Mann, Leon. 1977. "The effect of stimulus queues on queue-joining behavior". En: *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(6): 437–442.
- Mazar, Nina, On Amir y Dan Ariely. 2008. "The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self-Concept Maintenance". En: *Journal of Marketing Research* 45(6): 633-644.
- Mejía, Carlos. 2015. "Del sesgo tecnológico a la paleta de colores". En: *Revista Cuadernos del Cendes* 32(89). Centro de Estudios del Desarrollo CENDES – UCV: 237-245.

- Merton, Robert K. 1949. *Social Theory and Social Structure. Toward the codification of theory and research*. Glencoe, Illinois: The Free Press of Glencoe.
- Merton, Robert K. 2002. *Teoría y estructuras sociales*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Milgram, Stanley. 1974. *Obedience to Authority: An Experimental View*. Londres, Inglaterra: Tavistock Publications.
- Milgram, Stanley. 2005. *Obedience to Authority: An Experimental View*. Londres, Inglaterra: Pinter & Martin Ltd.
- Miller, Dale T. y Deborah A. Prentice, 1994. "Collective errors and errors about the collective." En: *Personality and Social Psychology Bulletin* (20): 541-550.
- Mockus, Antanas. 1988. *Representar y disponer: un estudio de la noción de representación orientando hacia el examen de su papel en la comprensión previa del ser como disponibilidad*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Mockus, Antanas. 2002. "Covivencia como armonización de ley, moral y cultura". En: *Perspectivas* (121) vol. XXXII, N°1: 19-37.
- Mockus, Antanas y Jimmy Corzo. 2003. "Ley o moral: ¿Cuál prima?". En: *Análisis Político* (54), mayo-agosto. IEPRI-Universidad Nacional de Colombia.
- Mockus, Antanas. 2017. "Conclusion: Peaceful Play as a Basis for Pleasurable Government". En: Tognato, Carlo. *Cultural Agents Reloaded: The Legacy of Antanas Mockus*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Nichols, Shaun. 2010. "Emotions, norms and the genealogy of fairness". En: *Politics, Philosophy and Economics* 9(1): 1-22.

Nussbaum, Martha C. 2014. *Emociones políticas: ¿Por qué el amor es importante para la justicia?* México DF, México: Paidós.

Oosterbeek, Hessel, Randolph Sloof y Gijs Kuilen. 2004. “Cultural Differences in Ultimatum Game Experiments: Evidence from a Meta-Analysis”. En: *Experimental Economics*, vol. 7 (2): 171-188.

Open Science Collaboration. 2015. “Estimating the reproducibility of psychological science”. En: *Science* 349 (6251).

Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.

Ostrom, Elinor. 2008. “Institutions and the environment”. En: *Economic Affairs*, 28 (3): 24-31.

Parsons, Talcott. 1937. *The Structure of Social Action. A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers*. Ed. MacGraw Hill. New York. (La referencia es a la edición de Free Press. del año 1963).

Parsons, Talcott. 1951. *The Social System*. Londres, Inglaterra: Routledge & Kegan Paul.

Parsons, Talcott. 1999. *El sistema social*. Ed. Madrid, España: Alianza Editorial.

Paternotte, Cédric y Jonathan Grose, 2013. “Social Norms and Game Theory: Harmony or Discord?”. En: *British Journal for the Philosophy of Science* (64)3: 551-587.

- Perkins, H. Wesley y Alan Berkowitz, 1986. "Perceiving the Community Norms of Alcohol Use Among Students: Some Research Implications for Campus Alcohol Education Programming". En: *International Journal of the Addictions*, (21) (9/10): 961-976.
- Perkins H. Wesley. 1997. "College student misperceptions of alcohol and other drug norms among peers: exploring causes, consequences, and implications for prevention programs," En: Thomas W. Blum, William David Burns y Margaret Klawunn, Gerardo M. Gonzalez, William B. Hansen, Perkins H. Wesley, Philip Salem y M. Lee Williams. *Designing Alcohol and Other Drug Prevention Programs in Higher Education: Bringing Theory into Practice*, Newton, MA: The Higher Education Center for Alcohol and Other Drug Prevention: 177–206.
- Plackett, Robin L. 1983. "Karl Pearson and the Chi-Squared Test". En: *International Statistical Review*. International Statistical Institute (ISI) 51 (1): 59-72.
- Prentice, Deborah A. y Dale T. Miller, 1993. "Pluralistic Ignorance and Alcohol Use on Campus: Some Consequences of Misperceiving the Social Norm". En: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 64(2):243-256.
- Ricoeur, Paul. 2001. *Del texto a la acción*. Buenos Aires. Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Ricoeur, Paul. 2008. *Hermenéutica y acción*, Buenos Aires. Argentina: Prometeo.
- Rodríguez López, Blanca. 2013. "Por qué ser justos. ¿Son las normas de justicia sociales o morales?". En: *Revista Internacional de Sociología (RIS)*, 71(2):261–280.

- Sabini, John, Kathy Cosmas, Michael Siepmann, y Julia Stein. 1999. "False consensus effects in estimates of embarrassment and other emotions". En: *Basic and Applied Social Psychology* (21): 223-241.
- Sabini, John, Brian Garvey y Amanda L. Hall. 2001. "Shame and embarrassment revisited". En: *Personality and Social Psychology Bulletin* (27): 104-117.
- Sanfey, Alan G., James K. Rilling, Jessica A. Aronson, Leigh E. Nystrom y Jonathan D. Cohen. 2003. "The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game". En: *Science*. Vol. 300, (5626): 1755-1758.
- Saussure, F. 1985. "The Linguistic Sign". En: Innis, R. E. (ed.). *Semiotics: An Introductory Anthology*. Bloomington, Indiana: University Press, pp. 28-46.
- Scheff, Thomas J. 1988. "Shame and Conformity: The Deference-Emotion System". En: *American Sociological Review*. American Sociological Association, Vol. 53 (3): 395-406.
- Schelling Thomas, 1960. *The strategy of conflict*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Schelling Thomas, 1964. *La estrategia del conflicto*. Madrid, España: Tecnos.
- Sherif, Muzafer. 1935. "A study of some social factors in perception". En: *Archives of Psychology, Columbia University No. 187* (60).
- Sherif, Muzafer. 1936. *The Psychology of social norms*. Londres, Inglaterra y New Yor: Ed. Harper And Brothers.
- Surowiecki, James. 2005. *Cien mejor que uno*. Barcelona, España: Urano.

- Tena-Sánchez, Jordi y Ariadna Güell-Sans, 2011. “¿Qué es una norma social? Una discusión de tres aproximaciones analíticas”. En: *Revista Internacional de Sociología (RIS)* Vol.69(3):561-583.
- Telles, Edward. 2014. *Pigmentocracies: Ethnicity, Race, and Color in Latin America*. Chapel Hill, NC: The University of North Carolina Press.
- Turner, John C. 1991. *Social Influence*. Milton Keynes, UK: Open University Press.
- Tversky Amos y Daniel Kahneman. 1974. “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases”. En: *Science*. New Series, Vol. 185, (No. 4157). Sep. 27: 1124-1131.
- Urrea Giraldo, Fernando y Daniel F. Echeverry Cano. 2015. “Experiencia investigativa sobre raza, etnicidad, clases sociales, géneros y sexualidades en el suroccidente colombiano”. En: *Maguaré*, 29(2): 239–268.
- Wieder, D. Lawrence. 1974. *Language and social reality : the case of telling the convict code*. The Hague, Mouton.
- Wieder, D. Lawrence. 2015. *Language and social reality: The case of telling the convict code*. Ed. De Gruyter Mouton. Berlin, Boston
- Williams, Bernard. 1998. *Introducción a la ética*. Madrid, España: Cátedra
- Wittgenstein, Ludwig. 1988. *Investigaciones filosófica*. Barcelona, España: Instituto de Investigaciones filosóficas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Yamagishi, Toshio, Yutaka Horita, Nobuhiro Mifune, Hirofumi Hashimoto, Yang Li, Mizuho Shinada, Arisa Miura, Keigo Inukai, Haruto Takagishi y Dora Simunovic. 2012. “Rejection of unfair offers in the ultimatum game is no evidence of strong reciprocity”.

En: *PNAS* (Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America). Psychological And Cognitive Sciences. Vol. 109, (50): 20364-20368.  
<https://doi.org/10.1073/pnas.1212126109>.

Zabludovsky, Gina. 2008. *Norbert Elias y los problemas actuales de la sociología*. México, México D.F: Fondo de Cultura Económica.

**Anexo 1: Paleta de colores utilizada.**



**Anexo 2: Resultados detallados del juego del ultimátum cultural**

**Jugador A (Proponente)**

				Actores				Promedio	N
				Blanco		Mestizo			
Bogotá	auto reconocimiento racial	Blanco	5.476	42	5.017	30	6.068	44	116
		Mestizo	5.306	36	5.025	40	5.985	33	109
		Negro	6.500	2	4.833	3	5.500	4	9
		otro	4.333	3	4.500	6	5.000	1	10
		Ninguno	5.462	13	5.400	25	6.395	20	58
Totales		5.396	96	5.077	104	6.073	102	302	

				Actores				Promedio	N
				Blanco		Mestizo			
Cali	auto reconocimiento racial	Blanco	5.000	2	4.333	3	5.333	3	8
		Mestizo	5.000	5	4.800	5	4.400	5	15
		Negro	6.000	2	0	0	0	0	2
		otro	0	0	4.000	2	3.000	1	3
		Ninguno	10.000	1	5.000	1	10.000	1	3
Totales		5.700	10	4.545	11	5.100	10	31	

				Actores				Promedio	N
				Blanco		Mestizo			
Cartagena	auto reconocimiento racial	Blanco							0
		Mestizo	7.000	6	5.000	2	6.000	5	13
		Negro	5000	4	5667	3	2667	3	10
		otro	10000	1	5000	1	5000	1	3
		Ninguno	0	0	5667	3	5000	1	4
Totales		6.545	11	5.445	9	4.800	10	30	

				Actores				Promedio	N
				Blanco		Mestizo			
total promedio ponderado	auto reconocimiento racial	Blanco	5.490	47	5.000	47	5.802	43	137
		Mestizo	5.454	44	4.955	33	6.021	47	124
		Negro	5.625	8	5.250	6	4.286	7	21
		otro	5.750	4	4.444	9	4.333	3	16
		Ninguno	5.786	14	5.414	29	6.495	22	65
Totales			117		124		122	363	

			Actores			
			Blanco	Mestizo	Negro	Promedio
total promedio simple	auto reconocimiento racial	Blanco	5.238	4.675	5.701	5.414,9
		Mestizo	5.769	4.942	5.462	
		Negro	5.833	3.500	2.722	
		otro	4.778	4.500	4.333	
		Ninguno	5.154	5.356	7.132	

			Actores			
			Blanco	Mestizo	Negro	Promedio
total promedio ponderado			5.530 117	5.359 124	6.140 122	5.488,7

			Actores			
			Blanco	Mestizo	Negro	Promedio
total prom. simple			5.613	4.372	4.628	5.414,9

			Promedio	N
total ponderado (raza del oferente)	auto reconocimiento racial	Blanco	5.420	137
		Mestizo	5.536	124
		Negro	5.071	21
		otro	4.750	16
		Ninguno	5.860	65
			363	

			Promedio
total simple (raza del oferente)	auto reconocimiento racial	Blanco	5.205
		Mestizo	5.391
		Negro	4.019
		otro	4.843
		Ninguno	5.898

**Jugador B (Respondiente)**

Porcentaje de rechazo	Actores					
	Blanco		Mestizo		Negro	
Bogotá	20,8	48	32,7	52	27,5	51

Porcentaje de rechazo	Actores					
	Blanco		Mestizo		Negro	
Cartagena	11,1	9	14,3	7	62,5	8

Porcentaje de rechazo	Actores					
	Blanco		Mestizo		Negro	
Cali	66,7	9	33,3	9	0,0	9

**Anexo 3: Experimento de Asch cultural - Frecuencias de resultados caso a caso.**

**Convenciones:**

**SE= autoidentificación**

**Conf. = Conformidad**

**H=hombre**

**M=mujer**

**N=negro**

**Z=mestizo**

**B=Blanco**

**Ning. =ninguno**

	género actores	raza actores	SE (genero)	SE (raza)	Conf. Total	Conf. 4	Conf. 3	Conf. 2	Conf. 1	Conf. 0	Conformidad	EDAD
1	hombres	blanco	H	N	1						Hubo	23
2	hombres	mestizo	H	N						1	No hubo	55
3	hombres	mestizo	H	Ning.						1	No hubo	25
4	hombres	afro	H	RAIZAL						1	No hubo	32
5	hombres	mestizo	H	Z						1	No hubo	39
6	hombres	blanco	H	Ning.				1			Hubo	21
7	hombres	afro	H	B						1	No hubo	20
8	hombres	blanco	H	N						1	No hubo	23
9	hombres	afro	H	Ning.						1	No hubo	59
10	hombres	mestizo	H	Ning.						1	No hubo	33
11	hombres	blanco	H	Z						1	No hubo	36
12	hombres	mestizo	H	Z						1	No hubo	20
13	hombres	mestizo	H	Z						1	No hubo	28
14	hombres	afro	H	CATOLICO					1		Hubo	50
15	hombres	mestizo	H	Z						1	No hubo	48
16	hombres	mestizo	H	Z	1						Hubo	20
17	hombres	blanco	H	B					1		Hubo	31
18	hombres	mestizo	H	Mor.						1	No hubo	37
19	hombres	blanco	H	Ning.					1		Hubo	36
20	hombres	blanco	H	B	1						Hubo	38
21	hombres	blanco	H	N	1						Hubo	48
22	hombres	mestizo	H	Ning.						1	No hubo	32
23	hombres	blanco	H	Z						1	No hubo	38
24	hombres	afro	H	Z				1			Hubo	30
25	hombres	mestizo	H	B					1		Hubo	25
26	hombres	afro	H	Ning.			1				Hubo	36

27	hombres	blanco	H	B				1		Hubo	44
28	hombres	mestizo	H	B				1		Hubo	49
29	hombres	afro	H	Ning.					1	No hubo	40
30	hombres	mestizo	H	Z					1	No hubo	20
31	hombres	afro	H	B					1	Hubo	20
32	hombres	afro	H	Ning.			1			Hubo	56
33	hombres	mestizo	H	Ning.					1	No hubo	41
34	hombres	blanco	H	Z			1			Hubo	21
35	hombres	mestizo	H	Z					1	No hubo	17
36	hombres	blanco	H	B					1	No hubo	38
37	hombres	blanco	H	B					1	No hubo	43
38	hombres	blanco	H	N					1	No hubo	27
39	hombres	afro	H	Ning.					1	No hubo	50
40	hombres	afro	H	Z					1	No hubo	32
41	hombres	blanco	H	Z					1	No hubo	23
42	hombres	blanco	H	B					1	No hubo	24
43	hombres	afro	H	Ning.					1	Hubo	27
44	hombres	blanco	H	Ning.			1			Hubo	57
45	hombres	blanco	H	Z					1	No hubo	22
46	hombres	mestizo	M	Z					1	No hubo	28
47	hombres	afro	M	Z					1	Hubo	56
48	hombres	afro	M	Z					1	No hubo	22
49	hombres	blanco	M	Ning.				1		Hubo	21
50	hombres	afro	M	Z					1	Hubo	62
51	hombres	afro	M	Z					1	No hubo	37
52	hombres	afro	M	Z					1	No hubo	56
53	hombres	mestizo	M	Ning.				1		Hubo	23
54	hombres	blanco	M	B			1			Hubo	23
55	hombres	mestizo	M	Z					1	No hubo	37
56	hombres	blanco	M	B					1	No hubo	17
57	hombres	mestizo	M	Z					1	Hubo	19
58	hombres	mestizo	M	Z					1	No hubo	24
59	hombres	blanco	M	B					1	Hubo	22
60	hombres	afro	M	Z					1	No hubo	50
61	hombres	afro	M	Z				1		Hubo	18
62	hombres	mestizo	M	Z				1		Hubo	17
63	hombres	afro	M	Z					1	Hubo	19
64	hombres	mestizo	M	Z					1	Hubo	18
65	hombres	mestizo	M	Ning.					1	No hubo	19
66	hombres	afro	M	Z					1	No hubo	37
67	hombres	mestizo	M	B					1	Hubo	20
68	hombres	blanco	M	Z			1			Hubo	21
69	hombres	blanco	M	Z					1	No hubo	20

70	hombres	mestizo	M	Z				1		Hubo	18
71	hombres	blanco	M	Z	1					Hubo	19
72	hombres	mestizo	M	Z					1	No hubo	18
73	hombres	blanco	M	Z					1	Hubo	31
74	hombres	blanco	M	Z					1	Hubo	18
75	hombres	mestizo	M	Ning.					1	Hubo	20
76	hombres	afro	M	Ning.					1	No hubo	22
77	hombres	afro	M	Z					1	No hubo	24
78	hombres	afro	M	Ning.					1	No hubo	47
79	hombres	afro	M	Ning.			1			Hubo	40
80	hombres	blanco	M	Z					1	No hubo	19
81	hombres	afro	M	Z					1	No hubo	18
82	hombres	mestizo	M	Ning.					1	Hubo	20
83	hombres	mestizo	M	Ning.					1	No hubo	19
84	hombres	blanco	M	Z					1	Hubo	25
85	hombres	afro	M	Z		1				Hubo	18
86	hombres	afro	M	Z					1	No hubo	52
87	hombres	afro	M	Ning.		1				Hubo	30
88	hombres	mestizo	M	Mor.					1	No hubo	22
89	hombres	afro	M	Ning.					1	No hubo	53
90	hombres	afro	M	Ning.				1		Hubo	44
91	hombres	blanco	M	N	1					Hubo	22
92	hombres	mestizo	M	Ning.				1		Hubo	26
93	hombres	afro	M	B					1	Hubo	57
94	hombres	blanco	M	Mor.					1	Hubo	22
95	hombres	blanco	M	N				1		Hubo	24
96	hombres	mestizo	M	Ning.					1	No hubo	47
97	hombres	afro	M	Ning.					1	Hubo	46
98	hombres	mestizo	M	B				1		Hubo	54
99	hombres	mestizo	M	Ning.					1	No hubo	34
100	hombres	blanco	M	B					1	No hubo	18
101	hombres	mestizo	M	B					1	No hubo	43
102	hombres	afro	M	Mor.					1	Hubo	20
103	hombres	blanco	M	B					1	No hubo	20
104	hombres	afro	M	Ning.					1	Hubo	31
105	mujeres	afro	H	B					1	No hubo	26
106	mujeres	afro	H	Z					1	Hubo	18
107	mujeres	afro	H	Ning.					1	Hubo	18
108	mujeres	mestizo	H	B		1				Hubo	17
109	mujeres	afro	H	Ning.					1	No hubo	17
110	mujeres	blanco	H	B					1	No hubo	19
111	mujeres	mestizo	H	B					1	Hubo	23
112	mujeres	mestizo	H	N					1	Hubo	53

113	mujeres	afro	H	Z						1	No hubo	22
114	mujeres	blanco	H	Z				1			Hubo	17
115	mujeres	afro	H	Z						1	Hubo	20
116	mujeres	blanco	H	B						1	No hubo	17
117	mujeres	afro	H	B						1	No hubo	32
118	mujeres	mestizo	H	Ning.						1	Hubo	18
119	mujeres	blanco	H	Z						1	No hubo	20
120	mujeres	mestizo	H	Z						1	No hubo	19
121	mujeres	blanco	H	B				1			Hubo	23
122	mujeres	mestizo	H	Z						1	No hubo	32
123	mujeres	afro	H	B			1				Hubo	20
124	mujeres	mestizo	H	Ning.						1	No hubo	26
125	mujeres	mestizo	H	Ning.						1	No hubo	22
126	mujeres	blanco	H	Z						1	Hubo	22
127	mujeres	blanco	H	Z					1		Hubo	18
128	mujeres	mestizo	H	Ning.						1	No hubo	22
129	mujeres	mestizo	H	Ning.						1	No hubo	29
130	mujeres	afro	H	Z						1	No hubo	57
131	mujeres	mestizo	H	B						1	No hubo	17
132	mujeres	blanco	H	B						1	Hubo	20
133	mujeres	blanco	H	Mor.					1		Hubo	20
134	mujeres	mestizo	H	Ning.						1	No hubo	22
135	mujeres	mestizo	H	B						1	Hubo	21
136	mujeres	afro	H	B						1	No hubo	65
137	mujeres	afro	H	Ning.						1	Hubo	47
138	mujeres	blanco	H	Z				1			Hubo	21
139	mujeres	blanco	H	Z						1	Hubo	69
140	mujeres	mestizo	H	Z						1	No hubo	19
141	mujeres	afro	H	Z						1	No hubo	49
142	mujeres	mestizo	H	B					1		Hubo	20
143	mujeres	mestizo	H	Ning.						1	Hubo	36
144	mujeres	blanco	H	Z						1	No hubo	26
145	mujeres	blanco	H	Z						1	No hubo	41
146	mujeres	blanco	M	Ning.						1	Hubo	21
147	mujeres	blanco	M	Z						1	Hubo	20
148	mujeres	blanco	M	Z					1		Hubo	20
149	mujeres	afro	M	B						1	No hubo	29
150	mujeres	blanco	M	Z						1	Hubo	22
151	mujeres	blanco	M	Z						1	No hubo	21
152	mujeres	afro	M	B						1	No hubo	28
153	mujeres	afro	M	Z						1	No hubo	21
154	mujeres	afro	M	Z						1	No hubo	19
155	mujeres	afro	M	B						1	Hubo	22

156	mujeres	afro	M	B						1	No hubo	19
157	mujeres	blanco	M	Z					1		Hubo	17
158	mujeres	afro	M	N						1	No hubo	19
159	mujeres	afro	M	B						1	No hubo	19
160	mujeres	afro	M	B					1		Hubo	18
161	mujeres	afro	M	Ning.					1		Hubo	42
162	mujeres	blanco	M	Z						1	No hubo	24
163	mujeres	mestizo	M	Ning.			1				Hubo	18
164	mujeres	mestizo	M	Ning.					1		Hubo	18
165	mujeres	mestizo	M	Z			1				Hubo	20
166	mujeres	blanco	M	Z					1		Hubo	57
167	mujeres	blanco	M	Z		1					Hubo	28
168	mujeres	afro	M	Z						1	No hubo	23
169	mujeres	mestizo	M	Z						1	No hubo	29
170	mujeres	mestizo	M	Ning.					1		Hubo	36
171	mujeres	mestizo	M	Ning.					1		Hubo	18
172	mujeres	blanco	M	Z			1				Hubo	20
173	mujeres	afro	M	Ning.						1	Hubo	18
174	mujeres	blanco	M	Z						1	No hubo	28
175	mujeres	mestizo	M	Z						1	No hubo	48
176	mujeres	afro	M	Ning.						1	No hubo	21
177	mujeres	mestizo	M	Z						1	No hubo	27
178	mujeres	afro	M	Ning.		1					Hubo	17
179	mujeres	mestizo	M	Z						1	No hubo	54
180	mujeres	mestizo	M	Ning.						1	No hubo	53
181	mujeres	afro	M	Z		1					Hubo	20
182	mujeres	afro	M	Ning.						1	Hubo	21
183	mujeres	mestizo	M	Ning.					1		Hubo	62
184	mujeres	blanco	M	Z						1	No hubo	25
185	mujeres	blanco	M	Blaca/mestiza			1				Hubo	17
186	mujeres	mestizo	M	Mor.						1	No hubo	30
187	mujeres	blanco	M	B					1		Hubo	24
188	mujeres	afro	M	B		1					Hubo	16
189	mujeres	afro	M	Ning.						1	No hubo	21
190	mujeres	blanco	M	Indigena						1	Hubo	21
191	mujeres	mestizo	M	Ning.						1	No hubo	26
192	mujeres	blanco	M	B						1	No hubo	27
193	mujeres	afro	M	Ning.						1	Hubo	18
194	mujeres	mestizo	M	Ning.						1	Hubo	27
195	mujeres	afro	M	Ning.						1	No hubo	17
196	mujeres	blanco	M	Ning.		1					Hubo	20
197	mujeres	blanco	M	N						1	Hubo	27

198	mujeres	blanco	M	N			1				Hubo	23
199	mujeres	afro	M	Ning.					1		Hubo	27
200	mujeres	blanco	M	N						1	No hubo	20
201	mujeres	blanco	M	N	1						Hubo	50
202	mujeres	blanco	M	B					1		Hubo	19
203	mujeres	afro	M	B						1	No hubo	20
204	mujeres	blanco	M	Indígena					1		Hubo	22
205	mujeres	mestizo	M	B						1	No hubo	29
206	mujeres	afro	M	B						1	No hubo	21
206					8	12	14	21	50	101		206