



Cuestiones de Sociología, núm. 31, e184, febrero - julio 2025, ISSN 2346-8904
 Universidad Nacional de La Plata
 Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación
 Departamento de Sociología

Acción colectiva, normas sociales y percepción normativa: el esquema de Coleman

Collective action, social norms and normative perception: Coleman's scheme

Hipólito Hasrun

Departamento de Humanidades, Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina
 hmhasrun@uns.edu.ar

Maximiliano Senci

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (UNS-CONICET), Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina
 maxsenci@gmail.com

Recepción: 01 Marzo 2024

Aprobación: 01 Mayo 2024

Publicación: 01 Febrero 2025

Cita sugerida: Hasrun, H y Senci, M. (2025). Acción colectiva, normas sociales y percepción normativa: el esquema de Coleman. *Cuestiones de Sociología*, 31, e184. <https://doi.org/10.24215/23468904e184>

Resumen: Existen dos niveles de acción, el de la acción colectiva (macro) y el de la individual (micro), que se influyen mutuamente: el macro condiciona las preferencias y oportunidades individuales; las acciones individuales causan los fenómenos macro. Por ello, si bien el objetivo central de las ciencias sociales es explicar los fenómenos sociales, deben también explicar cómo la acción colectiva influye en la individual. Es común ejemplificar lo dicho apelando al “esquema de Coleman”, que ha desempeñado una función heurística en la investigación sociológica. Se argumenta en este trabajo que no todos los fenómenos de acción colectiva son como pretende el esquema, es decir, “objetivos” o comunes a todos los individuos, por lo que el esquema y la metodología requerirían una revisión. En particular, el esquema de Coleman requeriría una revisión para acomodar la distinción entre la acepción descriptiva de *norma social*, esto es, qué hace la gente normalmente, y la prescriptiva, es decir, cómo debe actuar una persona en determinada situación: son epistemológicamente (y ontológicamente) diferentes, y ambas tienen gran relevancia explicativa para la conducta individual. Además, aportaremos una discusión sobre la percepción de normas sociales y su relevancia en conductas sociales secretas, como la corrupción.

Palabras clave: Esquema de Coleman, Norma social, Percepción de normas, Explicación social, Acción colectiva.

Abstract: There are two levels of action: the macro level of collective action, and the micro level of individual action. These levels influence each other: while the macro level conditions individual preferences and opportunities, individual actions are said to be the cause of macro phenomena. Therefore, although the central objective of social sciences is to explain social phenomena, they must also pay attention to how collective action influences individuals. It is common to exemplify this by appealing to the so-called “Coleman's scheme”, which has played a heuristic role in sociological research. It is argued that the “objective” (common to all individuals) way in which Coleman conceives collective phenomena is in need of an adaptation. In particular,



Coleman' scheme would require a revision to account for the distinction between the descriptive meaning of social norms, that is, what people normally do, and their prescriptive meaning, that is, how a person should act in a certain situation: they are epistemologically (and ontologically) different, and both have great explanatory relevance for individual behavior. In addition, we provide a discussion of social norm perception and its relevance to secret social behaviors, such as corruption.

Keywords: Coleman's scheme, Social norm, Norm perception, Social explanation, Collective action.

El propósito último de ciencias sociales como la sociología o la psicología social es explicar el agregado de las acciones de los individuos, lo que podemos llamar acción social. Ya sea que se refiera a las acciones habituales que hacen que la sociedad tenga ciertos rasgos estables, o a las acciones no habituales, esto es, aquellas que provocan cambios sociales, al menos (para no entrar en el debate sobre si las propiedades sociales son resultantes de una agregación o si, por el contrario, son emergentes) algunas de las propiedades de la sociedad y algunos de sus cambios son el resultado de la acción social, esto es, de las acciones de los individuos que conforman dicha sociedad.

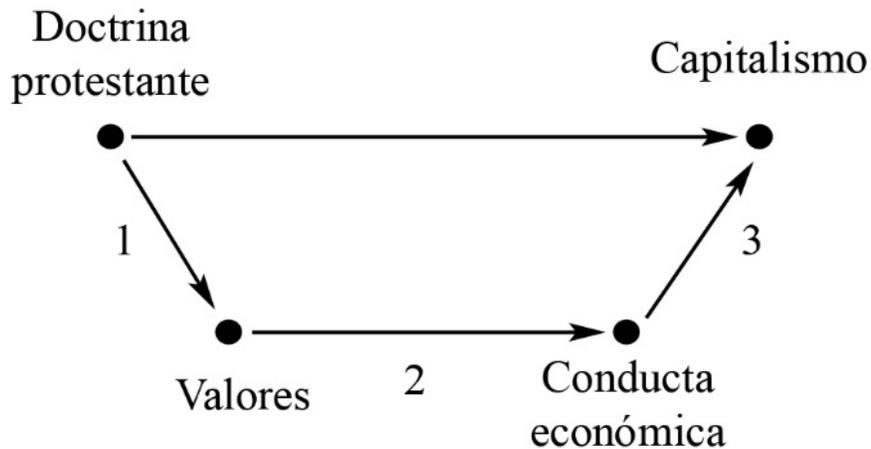
Hay claramente una estrecha relación entre la acción individual y la acción colectiva o social, pero esa relación tiene o puede tener un doble sentido de influencia. Por una parte, es claro que la acción individual guarda relación con la colectiva, en tanto que la segunda puede ser resultante de la primera; por otra parte, la acción colectiva (lo que los demás hacen) puede tener múltiples influencias sobre la individual: es el caso, por ejemplo, de alguien que llega a un lugar y observa que allí las personas se saludan con dos besos, uno en cada mejilla, tanto al encontrarse como al despedirse, y, aunque en su lugar de origen no se siga esa práctica, decide cambiar su manera de saludar y, mientras dura su estadía, saluda con dos besos.

Estos dos tipos de acción refieren a dos estratos o niveles de organización diferentes de la sociedad. Típicamente, se denomina *nivel micro* al individual y *macro* al social. Es decir, por un lado, se da la influencia del nivel macro en el micro y, por otro, del micro en el macro. La acción individual no sólo está condicionada por la de los demás, sino también por los procesos internos (*i. e.*, psicológicos y/o cognitivos) del individuo que esas acciones desencadenan. Por ejemplo, si alguien llega a un lugar y ve que todas las personas están alcoholizadas, en lugar de emborracharse con ellas (es decir, hacer lo mismo, como en el caso de quien saludaba con dos besos) puede irse porque esas conductas ajenas le causan rechazo. La acción colectiva de ingerir alcohol hasta la embriaguez provoca rechazo en la persona y esto la lleva a la acción individual de abandonar el lugar (otra persona se quedaría y bebería, otra se quedaría y no lo haría: no necesariamente hay una única alternativa de acción).

Entonces, entre la acción colectiva y la individual, o entre el nivel macro y el micro, pueden distinguirse tres etapas o transiciones. La primera es la macro-a-micro, es decir, la influencia que la acción social tiene en las preferencias, oportunidades, creencias, etc., individuales; a los mecanismos que operan en este pasaje de nivel la sociología analítica los denomina *situacionales* (Hedström & Swedberg, 1998). La segunda es la micro-a-micro, esto es, cómo esas preferencias, oportunidades, creencias, etc., condicionan la conducta individual; aquí se dan los mecanismos de formación de acción. Finalmente, la transición micro-a-macro, que es la que va de la acción individual a la colectiva; a ella corresponden los mecanismos de transformación.

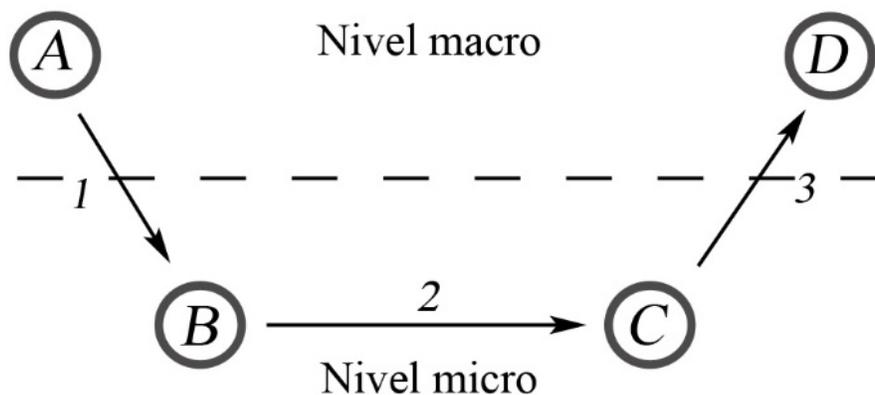
Coleman (1990, 1992, 1994, 2010) es, si bien no el primero, uno de los autores que más insistió en la importancia de las relaciones e influencias entre los niveles micro y macro, especialmente en la explicación sociológica de los resultados de la acción colectiva, y quien ha representado algunas de estas relaciones de forma gráfica. Por ejemplo, Coleman ha utilizado su diagrama para ilustrar (Figura 1) la tesis clásica de Max Weber sobre el origen del capitalismo (Weber, 2004). Allí se explica el origen del capitalismo (nivel macro) en función de las relaciones entre el protestantismo (nivel macro), los valores que este inculca en el individuo y cómo estos condicionan la conducta económica individual (nivel micro).¹

Figura 1.
La relación entre protestantismo y capitalismo (adaptado de Coleman, 1990, p. 8)



De los distintos ejemplos reunidos en las obras de Coleman se ha extraído un esquema que muestra, con cuatro nodos y tres flechas, las relaciones entre e intra niveles (Figura 2). Las flechas representan, en ambas figuras, algún tipo de relación causal (Ylikoski, 2016).

Figura 2.
Esquema de Coleman (adaptado de Hedström & Swedberg, 1998)



La propuesta de Coleman, que en esto sigue una larga tradición de la sociología norteamericana que puede rastrearse al menos hasta Homans (1999), radica en lo siguiente: toda conducta colectiva, es decir, fenómeno del nivel macro, debe explicarse apelando a supuestos acerca de la conducta individual, es decir, al nivel micro. Si bien la propuesta de Coleman está asociada e identificada fuertemente con el individualismo metodológico, no necesariamente lo implica: como explícitamente aclara el autor, los niveles no necesariamente son la sociedad y el individuo, aunque sí se trata de niveles de organización diferenciados; por ejemplo, el nivel micro puede estar constituido por individuos y el macro por la empresa, o el micro por la empresa y el macro por la sociedad.

El interés de la sociología es, según Coleman, explicar la acción colectiva (en otras palabras: el nodo . es lo descrito en el *explanandum*), por lo que una explicación satisfactoria debería incluir en el *explanans* el pasaje o transición micro-a-macro (la flecha 3). Esta misma concepción está presente, *mutatis mutandis*, en la sociología analítica actual, que propone como tarea central para comprender y explicar los fenómenos sociales de acción colectiva la de identificar los mecanismos de transformación (Demeulenaere, 2011; Hedström, 2005; Hedström & Bearman, 2009; Hedström, 2010; Manzo, 2014). No obstante, una explicación final (es decir, una que, hasta cierto punto, no genere nuevas preguntas de “¿por qué?”) debería incluir, como lo hace Coleman en sus ejemplos, las otras dos transiciones (correspondientes a las flechas 1 y 2). La explicación de la acción colectiva, entonces, debe referir a la acción individual que, a su vez, está condicionada por la colectiva.

Uno de los aspectos menos discutidos de la propuesta de Coleman que ha sido retomada por la sociología analítica es el de los mecanismos situacionales, correspondientes al descenso macro-a-micro (flecha . del esquema). Coleman trata este tránsito como el impacto que tiene en el individuo una situación que es conocida por todos, como el caso de una alarma que suena. Cuando el nivel macro lo compone la familia o un grupo pequeño, puede que la acción colectiva sea captada por todos los individuos de manera directa; sin embargo, en el caso de la sociedad esto es prácticamente imposible, porque lo que se tiene es una generalización sobre unos pocos casos conocidos: cómo actúan los demás (la gran mayoría) no lo sé (en el sentido de que no lo he experimentado) de manera directa, sino indirecta (una suerte de inducción incompleta). Por ejemplo, quien se mueve en el ámbito académico puede considerar erróneamente que, por ser este un espacio en el que las clases y reuniones comienzan a horario, la puntualidad es la norma en la sociedad cuando, de hecho, es la excepción. Pero incluso en niveles macro como la familia podría ser que los individuos no tuvieran una percepción directa de la acción colectiva, como en el caso de actos ante los que se tienen fuertes incentivos para el secretismo, como fumar o consumir alcohol, o actos privados, como las prácticas sexuales. En estos casos, no necesariamente tienen todos los individuos la misma percepción sobre las acciones colectivas, dado que no son públicas o percibidas por todos del mismo modo. En estos casos, entre la acción colectiva y el individuo median ciertos elementos que pueden distorsionar la realidad.

Uno de los casos en los que la visión de Coleman resulta problemática en el pasaje macro-a-micro es el referido a las normas sociales. Si bien el autor trata el tema (Coleman, 1990), siempre presupone implícitamente que la acción colectiva es algo objetivo o, al menos, común a la percepción de muchos; las normas sociales, sin embargo, son fenómenos más complejos que la mera agregación de acciones individuales. Además, los desarrollos recientes sobre el tema no parece que puedan adecuarse al esquema de Coleman (al menos, no sin una importante reformulación).

En la próxima sección se profundiza en los ejemplos de Coleman y su esquema; luego, se presenta el tratamiento que hace de las normas sociales; a continuación, se plantea un desarrollo reciente del tema: la percepción de normas; finalmente, se muestran las limitaciones que el esquema de Coleman presenta sobre la percepción de la acción colectiva secreta.

I. El esquema de Coleman

El primer antecedente del esquema (Coleman, 1986, p. 1322, Figura 2) ilustra los efectos de una doctrina religiosa (el protestantismo) en cierto tipo de organización económica (el capitalismo); este es el ejemplo asociado al esquema más conocido, y el más retomado por el autor (1987, 1990). Más ejemplos de diagramas sobre la explicación de la acción colectiva pueden hallarse en Coleman (1987); particularmente interesante resultará un ejemplo que el autor presenta (retomado en 1990) para mostrar que no toda acción colectiva que

recurra a agentes racionales en el *explanans* es del tipo de un intercambio mercantil (*exchange market*). Coleman explica, con el auxilio de diagramas, cómo puede generarse una situación de pánico (que lleva a lesiones y a muerte) en un teatro en el que suena una alarma de incendio (presentan y discute explicaciones alternativas: Brown, 1965; Mintz, 1951).

En el nivel macro, suena la alarma de incendios; esto causa temor en los individuos, lo que los lleva a correr desordenadamente hacia la salida, lo que a su vez causa atascos y la situación de pánico generalizada (Coleman presenta una explicación de cómo esta situación inicial podría, mediante la delegación de una parte del poder individual en otras personas, llevar a otro final: la salida ordenada del edificio). Lo que importa aquí de este ejemplo (y de los demás) son los nodos del nivel macro (*A* y *D*), por lo que resulta útil un repaso de algunas de las explicaciones de Coleman. Coleman (1987) presenta y discute, además de los dos comentados, cinco ejemplos de explicación de fenómenos de nivel macro: la revolución producto del cambio (de hecho, el mejoramiento) en las condiciones sociales; la contracción matrimonial (*marriage squeeze*) debida al cambio en la tasa de nacimientos (uno de los sexos se presenta más frecuentemente que el otro); la influencia del nivel educativo de la sociedad en la inequidad de ingresos; el impacto de la legislación sobre programas de entrenamiento laboral en el nivel de desempleo; el resultado de una elección a partir de la postulación de dos o más candidatos. Los fenómenos correspondientes a los nodos *A* son, entonces: cambio en las condiciones sociales, variación en la tasa de nacimientos, nivel educativo de la sociedad, modificaciones en la legislación y postulación de ciertos candidatos para una elección mediante voto. Estos fenómenos sociales son, para todos los individuos, comunes: se trata de casos similares al de una alarma que suena y es oída por las personas que están en el teatro. Y lo mismo ocurre con los fenómenos resultantes: revolución, presión matrimonial, inequidad de ingresos, nivel de desempleo y el resultado de una elección. Si bien podría alegarse que no todos los miembros de una sociedad están al tanto (esto es, conocen el dato) de cuál es la tasa de nacimientos o de la desigualdad de ingresos, es cierto que son datos que *en principio* podrían obtenerse (o estimarse de manera suficientemente adecuada).

Tanto Coleman como quienes retoman sus ideas desde la sociología analítica muestran ejemplos de este tipo, en los que hay una supuesta igualdad en el estatus ontológico y gnoseológico de los nodos *A* y *D*: son fenómenos o propiedades sociales que son transparentes, abiertos en oposición a cerrados, observables de manera directa (o que pueden ser abordados mediante estudios estadísticos por tratarse de datos públicos o publicados). Pero la conducta humana no siempre está a la vista de los demás individuos y en algunos casos hay fuertes incentivos para que ciertos actos se mantengan en secreto, como en casos de actos ilegales o inmorales, pero también en otros casos que involucran simplemente el pudor. La acción colectiva, entonces, no es siempre visible, abierta u observable para todos los individuos, ni se trata de fenómenos que puedan proporcionarnos datos “duros”, porque las personas pueden tener incentivos para mentir, por ejemplo, lo que hace que los datos obtenidos sean cuestionables o puedan ser cuestionados. Este es un problema bien conocido respecto de los datos obtenidos a partir de auto-reportes, ya que las personas a veces tienen incentivos para no revelar su verdadera opinión o preferencia. Por eso la acción colectiva muchas veces no puede parangonarse con el caso de una sirena, sino que cada individuo tiene una creencia sobre qué (cómo, cuánto, etc.) es el nodo *A*. Uno de estos casos se presenta sobre ciertas normas sociales. Si bien Coleman presenta la norma social como “lo normal” o la conducta saliente (y, por ende, captable por todos los individuos por igual), hay casos en los que la norma no está a la vista: una norma que prescribe hacer . puede existir cuando cada individuo *crea* que los demás *creen* que lo adecuado en determinadas situaciones es hacer *X*. Y esto presenta un problema para el esquema de Coleman, específicamente, en la flecha *I* o transición macro-a-micro.

II. Normas sociales según Coleman

En la sociedad, las normas son, *grosso modo*, reglas para la acción o modelos de conducta, por lo que suelen ser consideradas (entre otros elementos) por los individuos para decidir cómo obrar en ciertos casos; están, pues, en la base de muchas de las acciones y son, por ende, empleadas para explicar algunas conductas. Existen normas de distintos tipos, como las de etiqueta, las jurídicas, las morales y las sociales; y no siempre coinciden (una norma jurídica que prohibiese la reunión de personas, como un toque de queda, podría estar en conflicto con una norma moral que prescribiese la ceremonia religiosa en el templo). Las modas (usar ciertos colores y no otros en determinada temporada) o las costumbres (usar zapatillas en lugar de zapatos en la playa o saludar con una inclinación en lugar de un apretón de manos o un beso) también son reglas que pueden influir en las decisiones que toma la gente, pero deben distinguirse de las normas, que no son meramente costumbres: la transgresión a una norma habilita algún tipo de sanción por parte del resto (los demás individuos o alguna institución). La definición o correcta caracterización del concepto de *norma* no es una tarea sencilla, como tampoco lo es la delimitación entre *norma social*, *convención* y *conducta* o *hábito*.²

Coleman (1990) sostiene una concepción de las normas sociales en línea con la Teoría de la Elección Racional (cf. Ullmann-Margalit, 1977), que supone que todo individuo busca obtener el máximo beneficio o utilidad, y decide y obra en consecuencia. Entonces, las normas sociales son, desde esta perspectiva, el resultado de la suma de las acciones individuales, que pueden predecirse (al menos, puede decirse lo que haría un sujeto racional) si se conoce la utilidad esperada para cada acción. Las normas surgen de la agregación de las conductas individuales y no son un estado mental de los sujetos, sino una estructura dentro de la que se dan las acciones (Linares Martínez, 2007).

Para Coleman (1990), las normas sociales tienen la función de fijar para los miembros de un grupo cuáles son los actos adecuados e inadecuados, o correctos e incorrectos; por lo tanto, siempre tienen un componente prescriptivo. En esta postura se destaca un elemento crucial: las normas sociales son resultado de acciones intencionales, esto es, surgen y son mantenidas mediante castigos y recompensas por quienes se benefician con su cumplimiento. Existe una norma social cuando hay consenso respecto a que la autoridad, entendida como el derecho de controlar al actor, la tienen otros, esto es, los que mantienen la norma (quienes suscriben a ella, en términos de Coleman), y no el actor mismo (cf. 1990, p. 243). Es interesante señalar que esta definición destaca el elemento de legitimidad que incluyen las normas, en la medida en la que quienes poseen el derecho a ejercer el control están en condiciones de reivindicar su derecho a sancionar a quienes no ajusten su comportamiento a la norma y también a ser sancionados por otros. Coleman lo ejemplifica con lo que sucede en Nueva York y en Berlín cuando un niño arroja al suelo un papel: en la primera ciudad, asegura, nadie reaccionaría, pero en la ciudad alemana cualquier persona tendría el derecho de reprender a la madre que deja hacer eso al niño.

Las normas sociales *à la* Coleman, entonces, son un elemento que puede influir en la acción individual; en otras palabras, pueden ser lo que en el diagrama es el nodo *A* (también el *B*). De hecho, así entendida, la norma social es tanto lo que se hace (lo que la mayoría hace y es mantenido en vigencia por sus beneficiarios) como lo que debe hacerse (si se quiere evitar la sanción); estos dos sentidos de “norma social” no coinciden siempre, de ahí que pueda –como de hecho ha sucedido– establecerse una diferencia entre la primera, la denominada ‘norma descriptiva’, y la segunda, la norma prescriptiva.

La norma descriptiva describe “lo normal”, lo que de hecho sucede en la mayoría de los casos, la conducta saliente, lo que usualmente la gente hace. La norma prescriptiva es aquello que dicta lo que corresponde y no corresponde hacer; por ejemplo, “no molestar durante las horas de descanso” (ver Cialdini, Reno & Kallgren, 1990).

Cuando una ordenanza como, por ejemplo, la que indica que debe estacionarse a 45° en reversa en determinados lugares es mayormente cumplida, la norma descriptiva y la prescriptiva coinciden: la mayoría hace lo que debe hacerse. No obstante, en muchos casos (especialmente sucede cuando no hay legislación sobre qué puede y no hacerse o la legislación es ambigua) no coinciden: puede aceptarse que habría que donar sangre (o ser donador de órganos) y, sin embargo, la mayoría no hacerlo.

La concepción de norma social que sostiene Coleman (Aguiar & de Francisco, 2009; Linares Martínez, 2007; Ullmann-Margalit, 1977) hace colapsar la distinción entre norma descriptiva y prescriptiva. Esto, porque no presta atención a las creencias que los individuos puedan tener sobre conductas prescriptas que, sin embargo, no son el caso "normal". Sin embargo, otros autores han incluido esta diferencia en su caracterización de las normas sociales. Por ejemplo, según Bicchieri (2006), una regla de acción es una norma social (en determinada situación) si se dan en un grupo lo suficientemente amplio de la sociedad las siguientes condiciones: (1, "Contingencia") cada individuo de ese grupo sabe la norma que existe (y la situación a la que se aplica); (2, "Preferencia condicional") cada individuo del grupo prefiere cumplir con la regla si: (3, "Expectativas empíricas") cree que un amplio grupo de la sociedad en esas situaciones cumple con la regla y (4, "Expectativas normativas") que ese grupo espera que también él lo haga. Esta última condición puede incluir (no siempre es así) la expectativa de sanción, es decir, si se cree que el grupo, además de esperar que se siga la regla, prefiere que así sea y está dispuesto a penalizar la conducta en caso contrario (4', "Expectativas normativas con sanciones"). Estas condiciones son, en conjunto, suficientes y cada una es necesaria.

Esta caracterización de las normas sociales alude a una condición que no es la mera acción colectiva, sino que involucra las creencias de los demás individuos: debe haber creencias normativas de segundo orden compartidas (es decir, creencias sobre lo que los demás creen). Cuando se definen así, claramente se presenta, respecto de la concepción de Coleman, una diferencia clave: las creencias de los demás no son observables como lo son las conductas. En otras palabras, el nodo *A* del esquema de Coleman se refiere a un tipo de resultado colectivo que, en principio, es directamente observable por todos. En la visión que proponemos, el nodo *A* también debería referirse a creencias colectivas, que no son observables como lo es el comportamiento. Para utilizar un ejemplo clásico, un observador puede claramente determinar qué productos compran los agentes, pero no puede de la misma forma observar qué prefieren (es decir, tal vez compraron lo que les pidieron y no lo que hubiesen preferido llevar). No es que las preferencias no sean observables en absoluto (podría preguntarse al comprador qué hubiese escogido de tener la posibilidad), pero la observación ya no es del mismo tipo porque está la posibilidad de que el agente no revele sus verdaderas preferencias por diversas razones.

Entonces, mientras que el nodo *D* del esquema de Coleman parece representar una norma descriptiva, es decir, la acción colectiva, no está tan claro en el caso del nodo *A* que se trate de lo mismo. En todo caso, parece que en muchas ocasiones la explicación de fenómenos sociales apela a la norma prescriptiva que, como se dijo, no necesariamente coincide con la acción colectiva (la norma descriptiva); entonces, el nodo *A* ya no es una alarma en un teatro.

III. Percepción de normas

En este apartado mostraremos la dificultad que tiene la teoría de Coleman para acomodar nuevos desarrollos teóricos sobre percepción de normas. Utilizaremos parte de esta bibliografía para ejemplificar nuestro argumento en torno a la dificultad que presenta el esquema de Coleman para explicar la transición macro-a-micro en el caso de las normas sociales. Y justamente, dicha dificultad se relaciona con la insuficiente atención que ha prestado Coleman a la hora de distinguir entre lo que representan los nodos *A* y *D*, es decir, entre la

norma tal como es percibida y la norma en tanto acción colectiva. Si la norma en sentido empírico (*D*) se puede representar como una tasa de ocurrencia de un determinado comportamiento entre los miembros de una comunidad, es evidente que los individuos no conocen dicha tasa con exactitud; sólo quizás de manera aproximada.

Puede suceder que las personas estimen correctamente el consenso de una determinada opinión. Sin embargo, muchas veces la estimación de una norma puede estar sesgada (Michaeli & Spiro, 2017). Hay diversos sesgos cognitivos y motivacionales que pueden contribuir a distorsiones sistemáticas en la percepción de las normas. Las fuentes de (des)información son diversas: grupos de referencia, medios de comunicación, figuras salientes de la comunidad, etc. A veces estas fuentes pueden ser confiables, pero muchas veces no lo son. La percepción subjetiva de las normas constituye un elemento motivador de la conducta, y una guía para la acción, aun cuando dicha percepción sea inadecuada o esté sesgada. De acuerdo con Tankard y Paluck (2016, p. 182):

Individuals' subjective perceptions of norms are not derived directly from a comprehensive survey or a census. Instead, individuals have subjective perceptions of norms, based on their unique and local experience. They attend to select sources of normative information, and their resulting perceptions rarely match actual rates of behavior in their environment.

Para los psicólogos sociales, la distinción entre normas (“a secas”) y normas subjetivas (percibidas) es vital, porque las estrategias para lograr cambios significativos en la conducta de las personas, tendientes a erradicar normas sociales destructivas (tales como el machismo, la corrupción, etc.), trabajan sobre la *percepción* individual de la norma. Como sabemos, es más fácil modificar normas sociales que actitudes personales, ya que las primeras dependen de la percepción que tenemos acerca de lo que los demás hacen, mientras que las actitudes son más estables (sobre esto, ver Feldman & Maccoun, 2005). Por ejemplo, resulta más sencillo informar a los vecinos acerca de que la mayoría de las personas de su barrio paga sus impuestos (norma descriptiva), que convencer con argumentos normativos a cada uno de la obligatoriedad moral de pagar impuestos (norma prescriptiva). El ejemplo siguiente muestra que en lugar de persuadir a alguien de que una cierta conducta (por ejemplo, pagar impuestos) es importante, una intervención basada en el cambio de normas puede, por ejemplo, exponer a las personas al comportamiento de una persona influyente de la comunidad. Kraft-Todd et al. (2018) mostraron recientemente, con un experimento de campo montado sobre un programa que promueve la instalación de paneles solares residenciales, que se pueden promover los bienes públicos no-normativos, esto es, raros o poco frecuentes pero deseables por sus consecuencias benéficas, con más eficacia a través de acciones que a través de palabras. Esto es, cuando quienes los promueven no sólo lo hacen verbalmente, sino que además actúan en consonancia. Según el estudio, los organizadores comunitarios que habían instalado paneles solares ellos mismos mediante el programa reclutaron 62,8 % más residentes que aquellos organizadores que no lo habían hecho. Los autores interpretaron los resultados del estudio a la luz de la teoría evolutiva de señalización costosa (*costly signaling*), según la cual las acciones costosas proveen información más confiable acerca de las creencias verdaderas del actor que las palabras (justamente, porque es difícil o costoso imitarlas).

El muestreo normativo, esto es, las creencias que nos formamos de las creencias normativas de los demás, es un proceso activo y selectivo. Las personas, lejos de tener un rol pasivo, eligen las fuentes de información, privilegiando unas sobre otras. Sin embargo, no siempre es posible hacer un muestreo normativo propio, ni es posible tener a disposición datos provenientes de un organismo público confiable. En esos casos, las personas pueden utilizar formas de proyección social que pueden resultar en sesgos o percepciones erróneas. Deberíamos ubicar estos sesgos en la flecha *I* (ver Figura 2). Precisamente, estos mecanismos de “distorsión”

de la percepción de las normas no pertenecen al nivel macro, pero tampoco constituyen un nivel intermedio. Deberíamos conceptualizarlos como mecanismos que conectan ambos niveles, y que operan sobre el individuo, más precisamente sobre las creencias que se forman los individuos acerca de ciertas propiedades que se dan a nivel macro.

El efecto de falso consenso (*false consensus effect*), por ejemplo, estipula que los individuos esperan que los demás sean similares en términos de preferencias, gustos y otros atributos socialmente relevantes. Este efecto, entonces, es una forma de proyección social en la que un individuo puede utilizar su propio comportamiento como fuente de información acerca del comportamiento de los demás (Ross, Greene & House, 1977). Frente a un muestreo normativo incompleto, esto es, porque no es posible saber lo que piensan las otras personas de la comunidad respecto de cierto comportamiento, las personas pueden utilizar su propio comportamiento para inferir o “proyectar” lo que harían los demás en una situación similar. Por ejemplo, las personas que favorecen una norma estiman mayor consenso para esa norma que quienes no la favorecen.

Otro sesgo relevante que puede interferir en la percepción “correcta” de la norma es la ignorancia pluralista (*pluralistic ignorance*), que describe una situación en la que los individuos rechazan en forma privada una norma, pero creen incorrectamente que los demás miembros del grupo al que pertenecen la aprueban (Prentice, 2007). En otras palabras, este fenómeno explica de qué forma el comportamiento público observable puede ser homogéneo, mientras que en realidad los individuos difieren en sus actitudes o creencias privadas respecto de cierta norma. Otros estudios clásicos de los años sesenta y setenta, realizados en los Estados Unidos (O’Gorman, 1975), descubrieron que la mayoría de los blancos no apoyaba la segregación racial, pero, sin embargo, creía que aproximadamente el 50 % de los blancos la apoyaba, y quienes sobreestimaban el apoyo a la segregación estaban más dispuestos a apoyar normas raciales segregacionistas. Es interesante el efecto que este sesgo puede tener sobre la perpetuación de normas impopulares. La ignorancia pluralista ejemplifica el hecho de que actuar de acuerdo con una percepción errónea acerca de la aprobación que recibe una norma puede colaborar en la cristalización de normas perjudiciales.

Algunos de estos sesgos pueden ser mucho más pronunciados cuando se trata de acciones que escapan al escrutinio público. Ese es el tema del próximo apartado.

IV. La percepción de acción colectiva secreta

De los actos privados de los demás no se tiene más que una creencia, que puede ser una generalización sobre casos conocidos, la propia familia, las amistades, etc. Creemos que la mayoría de las personas se lavan (o no) los dientes, pero tenemos el dato cierto solamente sobre un grupo de personas. Lo mismo ocurre con cualquier acción en la que quienes participan tienen incentivos para no ser detectados e identificados, como los casos de corrupción colusiva (no coercitiva). El grado o nivel de corrupción en una sociedad únicamente es percibido por los individuos de manera indirecta, aunque puedan experimentar actos de corrupción en su ámbito laboral o familiar.³ Entonces, en los casos de corrupción, el nodo . no es, como supone el esquema de Coleman, el mismo para todos los individuos: cada quien tiene sobre el nodo *A* una creencia.

La corrupción es un fenómeno con consecuencias económicas, políticas y sociales, e involucra normas sociales tanto descriptivas como prescriptivas. La distinción teórica entre la norma (objetiva) y su percepción subjetiva vale tanto para las normas descriptivas como para las prescriptivas; no obstante, estas últimas dependen crucialmente de creencias de segundo orden (no observables), es decir, creencias acerca de las creencias de los demás respecto de cierta conducta. Puede haber consenso en una sociedad acerca de que la corrupción es, desde un punto de vista moral, inaceptable (la norma prescriptiva), pero no es posible establecer de manera directa (y, por ende, certera y común a muchos) la norma descriptiva. Entonces, el nodo . no es en estos casos como lo concibió Coleman y, por lo tanto, las explicaciones del nodo *D* (que

indirectamente dependerían del A) son mucho más complejas de lo que el esquema supone. Así, por ejemplo, cuando se quiere explicar que una sociedad es corrupta porque proviene de una “cultura corrupta” (esto es: con normas permisivas hacia la corrupción), se están aceptando más supuestos de los que Coleman reconoce. Existe bibliografía que confirma que es mayor la probabilidad de obrar de manera corrupta entre quienes creen que los demás son corruptos (Abbink et al., 2018; Dong, Dulleck & Torgler, 2012; Köbis et al., 2015; Wouda et al., 2017): la flecha . del esquema funcionaría causalmente (como quiere Coleman), pero el nodo . no es necesariamente el mismo para todos los agentes, con lo cual la estrategia explicativa del esquema puede fallar.

En el caso de la corrupción un sesgo que puede tener consecuencias sobre la percepción de la norma descriptiva es el sesgo de grupo: sabido es que las personas aplican estándares valorativos diferentes a los miembros de su propio grupo vis a vis los miembros de otros grupos. La sociología y la psicología social han reconocido hace mucho el impacto desproporcionado que tienen ciertos “grupos de referencia” sobre las personas. En un informativo estudio de laboratorio de Gino, Ayal & Ariely (2009), los participantes debían terminar una tarea para recibir una recompensa. Los experimentadores incluían a un cómplice que finalizaba la tarea en un tiempo en el que resultaba evidente que era imposible finalizarla, y por lo tanto los demás participantes sacaban la conclusión palmaria de que estaba haciendo trampa. Cuando el cómplice pertenecía ostensiblemente a su mismo grupo (llevaba una camiseta del equipo de fútbol de la universidad), los participantes incrementaron su nivel de trampa, pero este decrecía cuando el cómplice era ostensiblemente de otro grupo (llevaba una camiseta del equipo de fútbol de la universidad rival).

En otro interesante estudio empírico, Dong, Dulleck & Torgler (2012) mostraron que los individuos están más dispuestos a justificar la corrupción cuanto mayor corrupción perciben en los demás. De acuerdo con estos resultados empíricos, toda aquella acción que se considera común o normal, “el modo de hacer las cosas”, se transformaría en prescripción. Este aspecto de la relación entre lo que se considera “normal” y lo prescriptivo es más general de lo que se piensa. Existe evidencia de que los seres humanos tendemos a colapsar la distinción entre lo que es descriptivamente normal (común o frecuente) con lo que es prescriptivamente normal (permitido o requerido) (Bear & Knobe, 2017; Eriksson, Strimling y Coultas, 2015; Roberts et al., 2017). Es evidente, a partir de esto, que la percepción de cuán prescriptivamente normal sea la corrupción dependerá fuertemente del equilibrio social (el nivel macro).

V. Conclusión

El esquema que propone Coleman para entender y explicar la acción colectiva a partir de la acción individual puede ser una buena guía cuando la acción colectiva (nodos A y D) sea común a, y observable por, muchos; en otras palabras, cuando involucra la norma descriptiva y esta es cognoscible por los individuos. En tales casos, el pasaje causal macro-a-micro puede ser la base de una explicación satisfactoria para un fenómeno de acción colectiva (D), aunque dependerá también de los demás pasajes en el esquema. En los casos en los que la acción individual involucre la consideración de normas prescriptivas (sociales o morales), la situación es distinta porque la existencia de normas en este sentido requiere la creencia de la mayoría de los individuos sobre las creencias de los demás, que no son comunes a, y observables por, muchos.

Como sostiene Coleman, la actividad de la sociología se concentra en el pasaje micro-a-macro (la flecha 3), que no es el centro del análisis de este trabajo, pero para explicar el nodo *D*, si se atiende a los ejemplos que brinda Coleman (tanto los que analiza como correctos como los que critica por no establecer correctamente el descenso y ascenso de nivel de agregación), es necesario establecer primero el pasaje macro-a-micro, que fue el eje de la discusión. La conclusión que parece imponerse es que para establecer explicaciones aceptables de la acción colectiva siguiendo el modelo de Coleman debe tenerse debidamente identificado el mecanismo que, en cada caso, lleva a cabo la transición macro-a-micro.

En cierta forma, el artículo ha expuesto la *pars destruens* de una argumentación más amplia (y que excede el alcance del trabajo) que debería incluir como su *pars construens*, una propuesta acerca de cómo integrar de manera más sólida los mecanismos sociales normativos que median entre las normas como agregados colectivos y las normas como motivadores de la conducta individual. Para ello, debiera mostrarse cuál sería la forma correcta (más compleja) de representar la flecha 1 y el resto del diagrama. A su vez, ello podría ofrecernos una explicación del cambio normativo, por ejemplo, reconstruida utilizando el diagrama. Por ejemplo, en otro lugar, los autores (Senci y Hasrun, 2019) han utilizado estas ideas para explicar cómo se legitima una norma de corrupción a partir de ciertos mecanismos que involucran expectativas normativas. Como mencionamos más arriba, la bibliografía empírica sobre corrupción ha prestado más atención en la transición de lo macro a lo micro al efecto que las expectativas empíricas tienen sobre la acción de los individuos. Mencionamos en ese contexto el efecto de la percepción de normalidad de una conducta para su aceptación, el hecho de que cuanto más normal se percibe una conducta más aceptable se la considera. Un efecto que, en el contexto de la corrupción, ha sido descrito como “normalización” (Ashforth y Anand, 2003). Pero muchas veces las expectativas empíricas, lo que se considera normal, entra en conflicto con las expectativas normativas, esto es, lo aceptable o apropiado. Mientras que las primeras ayudan a normalizar la corrupción, las segundas la sancionan. Por ese motivo, el individuo necesita mecanismos de neutralización de las demandas normativas de estas últimas. Justamente, esos mecanismos median en la transición entre el nivel macro y el micro, pero no puede decirse que pertenezcan a uno u otro nivel. Estos mecanismos (la normalización, la racionalización y las narrativas de neutralización, entre otros) intervienen en la percepción de las normas sociales a través del efecto mediador de las expectativas normativas y permiten neutralizar el efecto disuasorio que tendrían estas sobre la conducta.

Por último, creemos que este enfoque respecto del caso de la corrupción puede hacerse extensivo a diversos fenómenos sociales en los que se vean involucradas normas sociales.

Referencias

- Abbink, K., Freidin, E., Gangadharan, L. & Moro, R. (2018). The effect of social norms on bribe offers. *The Journal of Law, Economics, & Organization*, 34(3), 457-474. <https://doi.org/10.1093/jleo/ewy015>
- Aguiar, F. & de Francisco, A. (2009). Rational choice, social identity and beliefs about oneself. *Philosophy of the Social Sciences*, 39, 547-571. <https://doi.org/10.1177/0048393109333631>
- Ashforth, B. E. & Anand, V. (2003). The normalization of corruption in organizations. *Research in Organizational Behavior*, 25, 1-25. [https://doi.org/10.1016/s0191-3085\(03\)25001-2](https://doi.org/10.1016/s0191-3085(03)25001-2)
- Bear, A. & Knobe, J. (2017). Normality: Part descriptive, part prescriptive. *Cognition*, 167, 25-37.
- Bicchieri, C. (2006). *The grammar of society. The nature and dynamics of social norms*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511616037>
- Brown, R. (1965). *Social psychology*. Nueva York: Free Press.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R. & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015-1026. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.58.6.1015>
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Boston: Harvard University Press.
- Coleman, J. S. (1992). The vision of foundations of social theory. *Analyse & Kritik*, 14(2), 28-117.
- Coleman, J. S. (1994 [1987]). Microfundamentos y conducta macrosocial. En J. C. Alexander, B. Giesen, R. Münch & N. J. Smelser (Eds.), *El vínculo micro-macro* (pp. 189-212). México D. F.: Gamma Editorial y Universidad de Guadalajara.
- Coleman, J. S. (2010 [1986]). Teoría social, investigación social y teoría de la acción. En J. A. Noguera (Ed.), *Teoría sociológica analítica* (pp. 115-144). Madrid: CIS.
- Demeulenaere, P. (Ed.). (2011). *Analytical sociology and social mechanisms*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511921315>
- Dong, B., Dulleck, U. & Torgler, B. (2012). Conditional corruption. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 609-627. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.12.001>
- Eriksson, K., Strimling, P. & Coultas, J. C. (2015). Bidirectional associations between descriptive and injunctive norms. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 129, 59-69.
- Feldman, Y. & Maccoun, R. J. (2005). Some well-aged wines for the “new norms” bottles: Implications of social psychology for law and economics. En F. Parisi & V. Smith (Eds.), *The Law and Economics of Irrational Behavior* (pp. 358-394). Chicago: University of Chicago Press.
- Gino, F., Ayal, S. & Ariely, D. (2009). Contagion and differentiation in unethical behavior: The effect of one bad apple on the barrel. *Psychological Science*, 20(3), 393-398.
- Hedström, P. (2005). *Dissecting the social. On the principles of analytical sociology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hedström, P. (2010). La explicación del cambio social: un enfoque analítico. En J. A. Noguera (Ed.), *Teoría sociológica analítica* (pp. 211-236). Madrid: CIS.

- Hedström, P. & Bearman, P. (2009). *The Oxford handbook of analytical sociology*. Oxford: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199215362.001.0001>
- Hedström, P. & Swedberg, R. (1998). Social mechanisms: An introductory essay. En P. Hedström & R. Swedberg (Eds.), *Social mechanisms. An analytical approach to social theory* (pp. 1-31). Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511663901.001>
- Homans, G. (1999 [1958]). Conducta social como intercambio. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* (REIS), 85.99, 297-312.
- Köbis, N. C., Van Prooijen, J. W., Righetti, F. & Van Lange, P. A. M. (2015). Who doesn't? The impact of descriptive norms on corruption. *PLoS ONE*, 10(6), e0131830.
- Kraft-Todd, G., Bollinger, B., Gillingham, K., Lamp, S. & Rand, D. G. (2018). Credibility-enhancing displays promote the provision of non-normative public goods. *Nature*, 563(7730): 245-248. <https://doi.org/10.1038/s41586-018-0647-4>
- Linares Martínez, F. (2007). El problema de la emergencia de normas sociales en la acción colectiva. Una aproximación analítica. *Revista internacional de sociología*, 65(46), 131-160. <https://doi.org/10.3989/ris.2007.i46.7>
- Manzo, G. (Ed.). (2014). *Analytical sociology. Actions and networks*. Chichester: Wiley.
- Michaeli, M. & Spiro, D. (2017). From peer pressure to biased norms. *American Economic Journal: Microeconomics*, 9(1), 152-216. <https://doi.org/10.1257/mic.20150151>
- Mintz, A. (1951). Non-adaptive group behavior. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 46(2), 506-524.
- O'Gorman, H. J. (1975). Pluralistic ignorance and white estimates of white support for racial segregation. *Public Opinion Quarterly*, 39(3), 313-330. <https://doi.org/10.1086/268231>
- Prentice, D. A. (2007). Pluralistic ignorance. En R. F. Baumeister & K. D. Vohs (Eds.), *Encyclopedia of Social Psychology* (pp. 673-674). Thousand Oaks: Sage Publishing. <https://doi.org/10.4135/9781412956253.n402>
- Ritzer, G. (1979). Toward an Integrated sociological paradigm. En W. Snizek et al. (Eds.), *Contemporary Issues in theory and research* (pp. 25-46). Westport, Conn.: Greenwood Press.
- Ritzer, G. (1994). *Teoría sociológica contemporánea*. México D. F.: McGraw-Hill.
- Ritzer, G. (2001). *Explorations in social theory. From metatheorizing to rationalization*. Londres: Sage.
- Roberts, S. O., Gelman, S. A. & Ho, A. K. (2017). So it is, so it shall be: Group regularities license children's prescriptive judgments. *Cognitive Science*, 41, 576-600.
- Ross, L., Greene, D. & House, P. (1977). The "false consensus effect": An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13(3), 279-301. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(77\)90049-x](https://doi.org/10.1016/0022-1031(77)90049-x)
- Senci, C. M. & Hasrun, H. (2019). Corrupción y normas sociales: la transición de lo macro a lo micro en mecanismos psicosociales de legitimación de la corrupción. *Revista Colombiana de Filosofía de la Ciencia*, 19(39), 221-261. <https://doi.org/10.18270/rcfc.v19i39.2819>
- Southwood, N. & Eriksson, L. (2011). Norms and conventions. *Philosophical Explorations*, 14(2), 195-217. <https://doi.org/10.1080/13869795.2011.569748>

- Tankard, M. E. & Paluck, E. L. (2016). Norm perception as a vehicle for social change. *Social Issues and Policy Review*, 10(1), 181-211. <https://doi.org/10.1111/sipr.12022>
- Ullmann-Margalit, E. (1977). *The emergence of norms*. Oxford: Clarendon Press.
- Weber, M. (2004 [1905]). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Madrid: ISTMO.
- Wouda, J., Bijlstra, G., Frankenhuis, W. E. & Wigboldus, D. H. J. (2017). The collaborative roots of corruption? A replication of Weisel & Shalvi (2015). *Collabra: Psychology*, 3(1), 27. <https://doi.org/10.1525/collabra.97>
- Ylikoski, P. (2016). *Thinking with the Coleman boat* [pdf]. Recuperado de <http://liu.diva-portal.org/smash/get/diva2:1048216/FULLTEXT02.pdf> (consultado el 30/04/20).

Notas

- 1 El esquema de Coleman ha sido revisado, criticado y ampliado en diversas ocasiones. Ritzer (1979, 1994, 2001) ha propuesto la necesidad de ofrecer una integración meta-teórica de los distintos niveles de análisis social. Específicamente, Ritzer propuso complementar los niveles macroscópico y microscópico (que se corresponden con lo que hemos venido llamando macro y micro) con el continuo objetivo-subjetivo. La dimensión microscópica-macroscópica se refiere a la magnitud de los fenómenos sociales, que se puede extender desde los actos individuales de los individuos al conjunto de lo social; mientras que la dimensión de lo objetivo-subjetivo hace referencia a si el fenómeno tiene una existencia material (el derecho, la burocracia), o si por el contrario sólo existe en la conciencia de los individuos. Para Ritzer, entonces, quedan conformados no sólo dos planos, sino cuatro (producto del entrecruzamiento de las dimensiones macro-micro y objetivo-subjetivo): macroscópico objetivo, macroscópico subjetivo, microscópico objetivo y microscópico subjetivo. A diferencia de Coleman, que enfatiza el aspecto objetivo de las normas sociales, Ritzer reconoce el componente subjetivo de las normas y las sitúa en el plano macroscópico-subjetivo. De todas formas, su tratamiento es superficial como discusión de la integración de los planos macro-micro en relación con las normas sociales, y tampoco provee una discusión de los mecanismos que median entre lo macro y lo micro.
- 2 Para un tratamiento de las diferencias entre normas y convenciones, referimos al lector interesado al libro de Cristina Bicchieri *The Grammar of Society* (2006). Siguiendo la misma línea de Bicchieri, Southwood y Eriksson (2001) argumentan que las normas y las convenciones difieren, no sólo conceptualmente, sino también funcionalmente. Mientras que las primeras son normativas y cumplen la función de hacernos responsables unos de otros, las segundas no son normativas y cumplen la función de coordinación social.
- 3 Es cierto que en los procesos de racionalización de la corrupción muchas veces pueden jugar un rol acciones que no sean per se corruptas, pero que puedan señalar a los actores que ciertas prácticas que colindan con la corrupción son aceptadas de buen grado como, por ejemplo, la recepción de regalos por parte de funcionarios públicos. Puede existir una amplia gama de acciones que ayuden cognitivamente a los actores a normalizar ciertos patrones de conducta, posiblemente porque señalicen que ciertas normas como la reciprocidad son valoradas por sobre normas meritocráticas universalistas (Ashforth & Anand, 2003).