

Camino conceptual hacia las normas sociales

Carolina A. Cano

Felipe Murillo



Introducción

En este texto se recorre un camino conceptual hacia las normas sociales. El propósito de este recorrido es el de exponer las categorías y conceptos que definen y delimitan lo que se entiende por norma social y aquellos comportamientos con los que limitan, principalmente desde la teoría de Cristina Bicchieri.

Para esto, (i) se pretende responder a la pregunta sobre el tipo de concepto con el que nos enfrentamos y sus diferentes aproximaciones y acuerdos –en un segmento de la comunidad académica– partiendo de su abordaje desde la teoría de la elección racional hasta las aproximaciones más contemporáneas. (ii) Se delimita lo que se entiende por comportamientos dependientes e interdependientes, con el fin de establecer qué es y qué no es una norma social, esto es, establecer el marco en el que se va a entender la teoría. (iii) Acto seguido, se dan algunas definiciones de “normas sociales”, especificando luego que este capítulo se centra en la teoría de Bicchieri. (iv) Luego se describen los elementos constitutivos de la misma, para terminar exponiendo el método de identificación de las normas sociales a través de una serie de preguntas clave al momento

de hacer la lectura sobre el comportamiento de las personas.

(v) Por último, se realizan algunos comentarios finales.

¿Frente a qué concepto nos encontramos?

Las ciencias sociales, a diferencia de las llamadas ciencias naturales, cuentan con una gama de conceptos cuyo acuerdo sobre sus definiciones resulta más difícil de lograr. Es por ello que, ante categorías complejas propias de los estudios del comportamiento, resulta necesario aproximarnos a la pregunta: ¿frente a qué tipo de concepto nos encontramos? El teórico político Walter Bryce Gallie (1998) argumenta que cualquier concepto es proclive a ser impugnado, pero que existen unos, a diferencia de otros, en los que el desacuerdo es mínimo entre la comunidad científica. Así, pocas personas discreparían de un cuadro que haya sido pintado con una técnica de acuarelas cuando, efectivamente, fue realizado con colores diluidos en agua. Pero el debate y las discrepancias sí serían más propensas a aparecer cuando se afirma que dicho cuadro es una obra de arte. En este último caso se estaría frente a lo que Gallie denominó concepto esencialmente polémico o impugnado, ya que existe un evidente desacuerdo por lo que se entiende es, o no, el arte (1998, p. 5). Un concepto se encuentra impugnado cuando no es posible hallar puntos de acuerdo.

Si bien en las ciencias sociales resulta más complejo llegar a conclusiones indiscutibles sobre el significado de los conceptos, sí existe la posibilidad de llegar a mínimos acuerdos sobre

algunos de sus elementos. Así, cuando se habla del concepto de *democracia*, el voto libre resulta como una de sus características insondables, sin embargo, una sociedad que vota libremente no es, por ese único elemento, una sociedad completamente democrática. El concepto de normas sociales no escapa a esta complejidad. Sus más usuales aproximaciones se han dado bajo la bandera de la teoría de la elección racional (TER), en la que se destacan importantes representantes como Robert Merton (1946), Paul Lazarsfeld (1944) y James S. Coleman (1991). El nivel de *precisión* cuantitativa basada en los resultados de la acción que ofrecía la TER hacía supremamente útil y atractiva a la teoría para aproximarse a conceptos complejos propios de los estudios del comportamiento. Sin embargo, autores como Ronald Inglehart, Cristina Bicchieri y Jon Elster veían ciertas dificultades en esta teoría.

Jon Elster (2015) afirmará que la máxima de la TER, a saber: “cuando se enfrenta a varios cursos de acción la gente suele hacer lo que cree que es probable tenga el mejor resultado general”, resulta engañosamente sencilla y oculta profundas complejidades (p. 31). Este elemento engañoso se debe, argumenta el autor, al protagonismo que da la TER a los resultados de las acciones y al menosprecio que imprime a los medios. En el mismo orden de ideas, el politólogo estadounidense, Ronald Inglehart (2000), ahondará en esta crítica a la TER al argumentar que es imposible explicar la totalidad de los fenómenos y comportamientos humanos sin considerar factores como la cultura y las actitudes. Al igual que Elster, es enfático en afirmar que no todos los comportamientos se pueden

explicar bajo una lógica de ventajas y desventajas. El protagonismo de la TER, argumenta Inglehart, se debe a la abundancia y disponibilidad de indicadores económicos frente a la escasez de datos de naturaleza cultural que comenzarán a emerger en mayor cuantía con los trabajos de Almond y Verba. Bicchieri (2005) también critica la supremacía de la TER, dirá que la conformidad con la norma no es siempre un proceso en el que las personas ponderen, de manera pausada y analítica, los costos y beneficios que puede traer su acción. Por el contrario, en la mayoría de los casos, las acciones y decisiones de las personas se toman de manera automática e irreflexiva.

Según lo dicho por Sunstein y Thaler (2017), la mayoría de personas no son *homo economicus* que toman decisiones basadas en evidencia, y midiendo ventajas y desventajas. Por el contrario, las personas suelen tener múltiples dificultades y sesgos al momento de elegir y actuar, no son *homo economicus* sino *homo sapiens*. Fue bajo esta premisa que Daniel Kahneman se propuso ahondar en la identificación y comprensión de juicios y decisiones con el objetivo de proporcionar un lenguaje más rico y preciso para la discusión, elaborar diagnósticos más acertados sobre el porqué de determinado actuar y sugerir estrategias de intervención para limitar el daño que suelen causar los malos juicios y las malas elecciones (2017, pp. 14-15).

Es importante aclarar que, si bien los autores mencionados son críticos frente a la primacía de la TER como el último factor explicativo de los comportamientos humanos, no están radicalmente en contra de esta. Ninguno de ellos propone un profundo y definitivo distanciamiento a los aportes de la TER, sino

que proponen una alternativa de aproximación más completa que permita una mejor comprensión de los comportamientos humanos desde una gama de aristas más amplia; no se trata de una ponderación exclusivamente racional de costos y beneficios, sino que en el abordaje entran en juego multiplicidad de variables que escapan a la TER y que deben ser tenidas en cuenta. Ante esta búsqueda de equilibrio es Cristina Bicchieri quien mejor ofrece una serie de elementos clarificantes e intermedios. La autora reconoce una debilidad en la forma tradicional en que la literatura ha abordado las normas sociales, es decir, desde la sustentación de un modelo de deliberación estrictamente racional. Para Bicchieri, “hacer demasiado énfasis en la deliberación consciente puede generar que se pierdan relaciones cruciales entre las heurísticas de la decisión y las normas” (2005, p. 4). Por ello, propone una *reconstrucción racional* de las normas sociales desde la que se tomen aspectos esenciales propios de la TER, pero que también se reconozca que, en muchísimos casos, las personas toman decisiones sin calcular de manera consciente los pros y contras que pueden acarrear sus decisiones. Para explicar su propuesta de mejor manera, Bicchieri argumenta que existen dos maneras en que las personas, al ingresar a diferentes entornos, toman decisiones y deciden cómo comportarse.

La primera es en términos del modelo ideal de la TER. Quienes se acogen estrictamente a este modelo argumentan que las personas acceden a información, listan y evalúan las posibles consecuencias que puedan tener sus acciones y, por

último, calculan la utilidad para escoger aquella decisión que maximice su bienestar (Bicchieri, 2005). Y la segunda manera es siguiendo reglas de comportamiento que prescriben un curso de acción específico para la situación en que se encuentre cada persona. Es en este plano en el que se incluyen los hábitos, los roles y, por supuesto, las normas. Reconociendo la importancia de ambos caminos, la propuesta de Bicchieri es la mezcla de ambos: el *tipo ideal* que constituye la TER y los elementos, no siempre conscientes, de las creencias y deseos.

Por lo anteriormente expuesto, si se llegara a someter el concepto de normas sociales al examen de cinco criterios propuestos por Gallie (1998, pp. 10-12),¹ la conclusión que podría obtenerse sería que no existe un acuerdo definitivo sobre lo que significa el concepto debido a sus diferentes modelos de aproximación, pero sí existen una serie de elementos constitutivos que no lo hacen totalmente abstracto y polémico. Esto significa que el concepto se encuentra en un plano intermedio entre el absoluto acuerdo y la polisemia. No resulta un concepto esencialmente polémico o impugnado pero sí requiere la realización de una serie de aproximaciones que dejen claro al lector qué son y qué no son las normas sociales y por qué; en el presente texto, se declara una intención de abordar, de manera prioritaria, el camino propuesto por Bicchieri.

¿Qué son y qué no son las normas sociales?

Para entender qué son y qué no son las normas sociales es imprescindible recorrer un camino conceptual que permita enten-

¹ “i) ser un concepto evaluador, ii) acreditar un logro internamente complejo y un valor como un todo, iii) dicho valor referirse a las contribuciones de sus aspectos, iv) su logro acreditado debe admitir modificaciones ante circunstancias cambiantes y v) los usuarios del concepto deben reconocer que su propio uso del mismo no es aceptado por otros usuarios”. (Gallie, 1998, pp. 10-12).

der, de manera más clara, a qué se hace referencia cuando se habla de normas sociales. De esta manera, si antes no queda claro qué son los comportamientos colectivos, la manera en que se dividen y cómo pueden transformarse, es más difícil entender nuestro principal objeto de estudio. Por lo anterior, se abordan los dos tipos de comportamientos colectivos propuestos por Bicchieri, ya que al hacerlo se establece el marco en el que se inscriben las normas sociales.

Para poder diseñar intervenciones –ya sean públicas o privadas– que tengan como objetivo generar cambios sociales, hay que comprender la naturaleza de los diferentes comportamientos colectivos. En otras palabras: para transformar determinadas prácticas compartidas debemos primero entender qué las origina y cuáles son los factores que las respaldan. En este orden de ideas, el primer paso sería definir qué se entiende por comportamientos colectivos.

Para Cristina Bicchieri (2019), los comportamientos colectivos son patrones de conducta compartidos por un grupo de individuos los cuales pueden clasificarse como *independientes* o *interdependientes*. Cuando la autora se refiere a comportamientos colectivos independientes, hace referencia a aquellos que están determinados, de manera exclusiva, por el individuo. Así, las acciones propias de comportamientos colectivos independientes se llevan a cabo sin la intervención de un tercero, esto es, “acciones que llevamos a cabo por razones propias sin tener en cuenta el comportamiento o las creencias de otras personas” (p. 27). Las acciones basadas en hábitos, creencias,

costumbres sociales y normas morales son un claro ejemplo de comportamientos colectivos independientes.

Por su parte, a los comportamientos colectivos interdependientes los integran acciones que se llevan a cabo desde las preocupaciones, pensamientos y acciones de otros individuos. Logramos comprender los comportamientos de este tipo, ya que están directamente permeadas por lo que hagan o esperen las demás personas. El ejemplo por excelencia de un comportamiento colectivo interdependiente son las normas sociales, sin que esto pretenda afirmar que todos los comportamientos interdependientes constituyan normas sociales (Bicchieri, 2019). Dicho lo anterior, ¿a qué nos referimos cuando hablamos de normas sociales?

Normas sociales: algunas definiciones

Jordi Tena-Sánchez y Ariadna Güell-Sans (2009) argumentan que, pese al uso recurrente del concepto de normas sociales en las diferentes ciencias sociales, no existe un acuerdo sobre qué son exactamente. Es por ello que resulta provechoso aproximarse a algunas de sus definiciones para entender sus elementos constitutivos. Para Coleman (1991), quien se inscribe en la corriente de la TER, las normas sociales son un tipo de regularidad en la conducta en el nivel macro de los fenómenos sociales. Sin la regularidad de conducta no puede hablarse de normas sociales, sin embargo, no toda acción realizada de forma regular constituye una norma social. De allí que sea necesario explicar, primero, las microsituaciones que se dan al nivel

individual y demostrar, luego, cómo estas se mezclan para explicar fenómenos del nivel macrosituacional que cuentan con un mayor nivel de complejidad (Plancarte, 2015).

Por su parte, Jon Elster (2015) marca una diferenciación en la aproximación al concepto al poner en entredicho –como se expuso anteriormente– la relación entre las normas sociales y la TER. Su estudio sobre las pasiones y las emociones, y cómo estas influyen en la acción y en la toma de decisiones de las personas, ha generado un valor agregado a los estudios del comportamiento, ya que se deslinda de la supremacía de la TER, y propone involucrar normas de diferente naturaleza como las morales y las cuasimorales. Estos dos tipos de normas, a las que Elster (1989) también califica como incondicionales, se diferencian de las normas sociales debido a que operan independientemente de que el individuo que realiza la acción sea observado o pueda observar lo que los demás hacen (Plancarte, 2015). De esta manera, la lógica operativa de este tipo de normas escapa del supuesto de que las personas siempre eligen realizando un riguroso examen previo o ponderando costos y beneficios. Una vez mencionadas las diferentes características de las normas, y dejando claro sus elementos constitutivos, Elster opta por definir qué entiende por normas sociales, a saber: mandatos compartidos por otras personas y en parte sostenidos por su aprobación y desaprobación (2015, p.115).

Siguiendo la línea de Elster, Bailey R. House (2018) define las normas sociales como reglas habituales que gobiernan el

comportamiento en grupos o sociedades. Según el autor, estas se caracterizan porque las personas se preocupan por lo que los demás –sus comunidades– realizan o creen que deberían realizar. La consecuencia de no compartir dichos patrones de comportamiento es la sanción. Evidenciamos entonces una serie de patrones compartidos entre los científicos sociales que han abordado, de manera más reciente, el concepto de normas sociales. Bicchieri, si bien no es la excepción, otorga un valor agregado a su definición al otorgarle una doble función. Para la autora, una norma social es:

Una pauta o norma de conducta a la que los individuos prefieren ajustarse con la condición de que crean que (a) la mayoría de las personas de su red de referencia se ajustan a ella (expectativa empírica) y (b) que la mayoría de las personas de su red de referencia creen que deben ajustarse a ella (expectativa normativa). (Bicchieri, 2019, pp. 14-15)

Declarando una intención

Al tener en cuenta las definiciones previamente descritas es menester precisar que se otorga primacía a la definición de Cristina Bicchieri, dado que en su teoría lleva a cabo un recorrido conceptual de muchísimo valor que desemboca en la formulación y delimitación de su definición de normas sociales. Adicionalmente, la autora ha generado discusiones relevantes alrededor de los comportamientos sociales, para las cuales puede

ser de utilidad tener claridad sobre esos elementos que le son constitutivos a su teoría.

En el año 2005, Bicchieri hace una aproximación a las normas sociales en su libro *The Grammar of Society*; en él la autora declara que su entendimiento del concepto se trata de una “reconstrucción racional”, ya que “explica las normas en términos de expectativas y preferencias de aquellos que las siguen” (p. 2),² pues la existencia de la norma social dependerá del número de personas que creen que deba existir y, a su vez, de las expectativas sobre el seguimiento a dicha norma en una situación particular. Como características adicionales, las normas sociales se ubican en el ámbito de lo informal, en oposición a las normas formales (las leyes); son también públicas y compartidas y se reafirman en un contexto cotidiano en el que la sanción por el incumplimiento será siempre informal y no coercitiva o respaldada por el castigo del Estado, a diferencia de las normas legales.

Elementos constitutivos de las normas sociales

A razón de la variedad de comportamientos que pueden ser nombrados como “norma social”, se propone una descripción de las propiedades que componen la teoría de la autora, de manera que al final de este apartado sea posible establecer los elementos que le pertenecen a las normas sociales y aquellos de los que se diferencian. Esto con el objetivo de evitar confusiones en la delimitación de los comportamientos

² Traducción propia.

sociales que no son considerados necesariamente una norma de esta índole, por ejemplo, las normas descriptivas.

Preferencias y expectativas

Para entender uno de los principales conceptos que instaura Bicchieri en su teoría –*las expectativas*– es menester explicar primero qué son las *preferencias*.³ Según la autora, las preferencias son disposiciones a actuar de una manera particular en una situación específica que puede o no relacionarse con los otros (Bicchieri, 2017); las preferencias también son conocidas como “condición de contingencia” (Bicchieri, 2005), ya que son la condición principal para la existencia de una norma social. Es importante dejar claro que una preferencia no es un deseo o un gusto particular por ciertas alternativas, estas tienen una relación directa y causal con la toma de decisiones; ante la variedad de opciones posibles, el individuo se decanta por una de ellas, teniendo presente la comparación social o las expectativas sociales.

Las *expectativas*, por su parte, son creencias acerca de qué pasará o podría pasar (Bicchieri, 2017), y son la segunda condición para que exista una norma social (Bicchieri, 2005). Estas son sociales porque se enfocan en la relación con las demás personas, especialmente aquellas que hacen parte de ciertas redes de referencia. Entendiéndose como aquellas relaciones entre individuos que se instauran en un círculo de interés particular a la hora de la toma de decisiones (Bicchieri, 2019), estas redes no son estáticas, pues la consideración del grupo de personas de referencia varía según la situación; esto quiere decir que

³ Este concepto será explicado más adelante a profundidad.

no están conectadas entre sí y con frecuencia se ven sometidas a redistribuciones según las condiciones contextuales o las variables de influencia (Bicchieri, 2019).

En el entendido de que las expectativas sociales son creencias sobre lo que los demás hacen, aprueban o desaprueban de un comportamiento, hay que decir que en esta teoría existen dos grupos de expectativas;

- (i) *Empíricas*: son aquellas que se tienen sobre lo que los otros hacen. Pueden constituirse en unidireccionales, como es el caso de la imitación y en multilaterales, que se utilizan cuando socialmente tenemos el deseo o la necesidad de coordinación, caso de la comunicación o el lenguaje (Bicchieri, 2017).
- (ii) *Normativas*: son aquellas que otras personas tienen sobre lo que nosotros deberíamos hacer, usualmente están acompañadas por sanciones siempre de carácter informal (Bicchieri, 2005). Estas se distinguen de lo que la autora llama “creencias normativas personales”, es decir, lo que los individuos piensan que ellos mismos deberían hacer. Es posible que ambas coincidan, sin embargo, no es necesario que sea de esta manera para que exista una norma social.

Normas descriptivas

Este grupo de normas se caracteriza principalmente porque necesitan únicamente de las expectativas empíricas para su

existencia. Una *norma descriptiva* es un patrón de comportamiento del que decidimos participar porque creemos que los demás van a seguir el mismo patrón de comportamiento; a su vez, se caracterizan como interdependientes, debido a la interrelación entre individuos, carácter constitutivo de su existencia (Bicchieri, 2017).

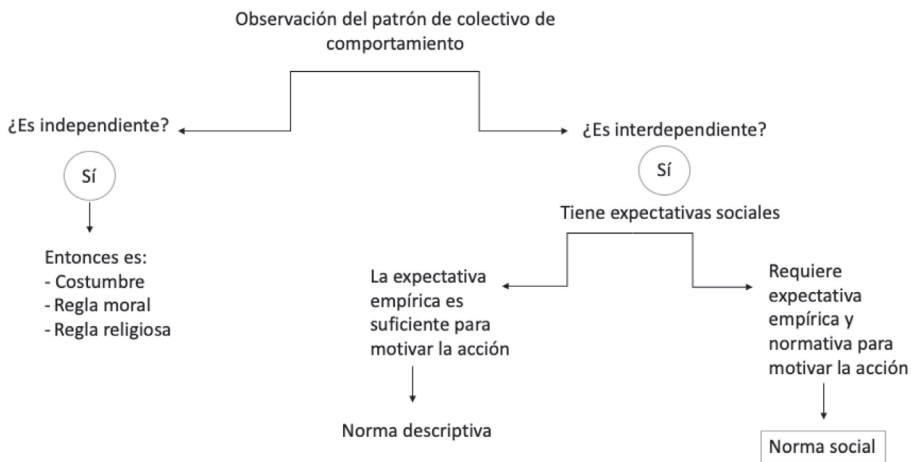
Preferencias

Las preferencias, que son disposiciones con respecto a los otros, se basan en las comparaciones sociales, las cuales pueden ser de dos tipos: (i) incondicionales: son aquellas decisiones que no se ven influenciadas por el conocimiento que se tiene de la misma acción por parte de otros individuos, no es necesario que la decisión sea aprobada o desaprobada por los otros; (ii) condicionales: cuando la decisión y la acción tomada se basan en la expectativa acerca de lo que los otros hacen o creen que debería hacerse, es decir, las expectativas sociales. Este último grupo de preferencias son las que pertenecen al diagnóstico de las normas sociales ya que consideran al otro (Bicchieri, 2017).

¿Cómo saber si estamos ante una norma social?

Recordemos que una norma social es una norma de comportamiento que nos dice qué hacer en una situación particular, además de que las personas tienen preferencias condicionadas –en términos de expectativas empíricas y normativas– para seguirla.

Vemos entonces que el camino para identificar una norma social puede estar minado por una multiplicidad de conceptos que pueden llevar a generar posibles confusiones. En el cuadro que se presenta a continuación se definen preguntas que pueden guiar la delimitación del patrón de comportamiento que se define como norma social. Cristina Bicchieri llama a este proceso, “diagnóstico de las normas sociales” (2019):



Fuente: imagen recuperada de *Nadar contra la corriente*, Bicchieri, 2019.

Para comenzar, se observa el patrón de comportamiento colectivo que se da en una comunidad específica, en la que participan un número considerable de personas. Luego, cuando se cree tener identificado el comportamiento viene la pregunta: ¿se está ante un comportamiento independiente o interdependiente? Si la respuesta es la primera, entonces es posible

que se esté ante una costumbre, una regla moral o una regla religiosa. Si, por el contrario, es interdependiente, entonces está condicionado a preferencias. Acto seguido y una vez claro lo anterior, se hace una segunda pregunta o caracterización del comportamiento bajo la pregunta: ¿es suficiente la expectativa empírica para motivar la decisión o la acción? De ser así, se está ante una “norma descriptiva”. No obstante, de no ser así, y es condición necesaria la existencia adicional de la expectativa normativa, entonces se está en presencia de una norma social.

Finalmente, es necesario dejar en claro que esta teoría plantea un método a seguir falible, es un marco que permite dar forma e intentar diagnosticar normas sociales, sin embargo, no se está ante una regla universal y verdadera que no posee consideraciones particulares o excepciones. Aun reconociendo lo anterior, la teoría de Bicchieri sigue constituyéndose como un aporte significativo para el conocimiento y la adquisición de aprendizaje alrededor de los comportamientos humanos. Su capacidad de tomar lo mejor de diferentes teorías y su manera de proponer un recorrido que lleve a la formulación de las normas sociales, la hacen una autora de consulta obligatoria cuando se abarcan este tipo de temas.

Comentarios finales

Gran parte de la riqueza de la teoría de Bicchieri la constituye la capacidad de aprovechar las fortalezas de las diferentes teorías y herramientas que se le presentan. Sin desligarse de ma-

nera absoluta de la teoría de la elección racional, la autora opta por tomar las fortalezas de la misma para *mezclarla* con elementos que escapan a esta teoría y que resultan de total relevancia al momento de aproximarse a conceptos propios de las ciencias del comportamiento. Tal y como lo han señalado Elster (2015) y Kahneman (2017), las normas de diferente naturaleza pueden llegar a escapar del supuesto de que las personas siempre eligen ponderando costos y beneficios. Elementos adicionales como las emociones, las pasiones y los sesgos resultan cruciales para propiciar un lenguaje más rico y adecuado, elaborar mejores diagnósticos y diseñar intervenciones acertadas.

Otro de los grandes aportes de Bicchieri es su esfuerzo por operacionalizar y establecer acuerdos de significado frente a conceptos que, de entrada, pueden ser –en palabras de Gallie (1998)– categorías en constante disputa, aquellas en las que una definición o acuerdo entre la comunidad académica sobre su *corpus*, aún no se ha establecido. Por lo anterior, se torna evidente y destacable el esfuerzo de la autora por aportar a la construcción conceptual de las categorías analíticas y, sobre todo, por llevar dicho cuerpo teórico –polémico y en muchos casos aún en construcción– a la arena de acción a través del diseño riguroso de intervenciones apropiadas, dirigidas al cambio social (Bicchieri 2019).

En este orden de ideas, es importante concluir haciendo énfasis en que la propuesta de Bicchieri busca delimitar gran variedad de conceptos –muchos aún en constante discusión– para propiciar un lenguaje más rico y preciso, y así explicar de

mejor manera las interacciones en la vida cotidiana permitiendo identificar en ellas los comportamientos que se circunscriben a las normas sociales. Ahora bien, es pertinente dejar en claro que lo aquí expuesto es un modelo, por lo que es importante reconocer sus limitaciones y virtudes. No se trata de una varita mágica capaz de solucionarlo todo.

Referencias

- Bicchieri, C. (2005). *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bicchieri, C. (2017). *Norms in the Wild: How to Diagnose, Measure, and Change Social Norms*. Nueva York: Oxford University Press.
- Bicchieri, C. (2019). *Nadar en contra de la corriente: cómo pocos pueden cambiar los comportamientos de toda una sociedad*. Bogotá: Paidós.
- Coleman, J. (1991). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Elster, J. (1989). *El cemento de la sociedad*. Barcelona: Gedisa.
- Elster, J. (2015). *Tuercas y Tornillos: Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. Barcelona: Gedisa.
- Gallie, W. B. (1998). *Conceptos esencialmente impugnados*. México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- House, B. R. (2018). How Do Social Norms Influence Prosocial Development. *Current Opinion in Psychology*, 20, pp. 87-91.
- Inglehart, R. (2002). Gender, Aging and Subjective Well-being. *International Journal of Comparative Sociology*, 43(3-5), pp. 391-408.
- Inglehart, R. (2005). Modernización y cambio cultural. La persistencia de los valores tradicionales, *Cuadernos del Mediterráneo*, pp. 21-32.

- Kahneman, D. (2017). *Pensar rápido, pensar despacio*. Bogotá: Penguin Random House.
- Plancarte, R. (2015). ¿Son racionales las normas sociales? *Espiral* 22(64), pp. 9-40.
- Sunstein, C. y Thaler, R. (2017). *Un pequeño empujón: el impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*. Bogotá: Taurus.
- Tena-Sánchez, J., y Güell-Sanz, A. (2011). ¿Qué es una norma social? Una discusión de tres aproximaciones analíticas, *Revista Internacional de Sociología*, 69(3), pp. 561-583.