

Cristina Bicchieri. 2019. Nadar en contra de la corriente. Cómo unos pocos pueden cambiar los comportamientos de toda una sociedad. Colombia: Paidós.

La idea de que hay reglas informales, motivaciones socioculturales que rigen el comportamiento en sociedad ha sido estudiada desde diversas disciplinas de las ciencias sociales y en los últimos años el concepto de norma social es objeto de un renovado debate. En este marco, destaca la Dra. en filosofía Cristina Bicchieri, profesora de la Universidad de Pennsylvania, al ofrecer una de las pocas definiciones operacionalizables de norma social. Reconocida por su trabajo en la teoría de juegos y la psicología, desde 2008 también colabora con UNICEF y otras organizaciones internacionales para poner fin a prácticas sociales perjudiciales como el matrimonio infantil y la mutilación genital femenina.

En su libro *Nadar en contra de la corriente*, recientemente traducido al español por Andrés Casas, la autora nos propone una manera de comprender, diagnosticar y medir normas sociales, nos permite “identificar las condiciones bajo las cuales existe una norma, así como las condiciones bajo las cuales las personas la siguen” (Bicchieri 2019, 98) y nos plantea estrategias de intervención para el abandono, surgimiento y anclaje de normas sociales.

Las normas sociales son particulares, dependen del contexto y del entorno social de las personas, especifican los comportamientos que se aprueban o desaprueban en una sociedad o grupo. Para Bicchieri 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, 65).

Reconstruir el concepto de norma social en términos de expectativas sociales empíricas y normativas y de preferencias sociales condicionales presenta varias ventajas: posibilita anclar el comportamiento a las creencias que tienen las personas sobre una situación; provee una definición operativa del concepto de norma social ya que las expectativas y las preferencias pueden ser medidas a través de cuestionarios, escenarios hipotéticos y viñetas; y, diagnosticar qué motiva a las personas a actuar como lo hacen, lo cual permite distinguir las normas sociales de otros tipos de comportamientos colectivos como las costumbres, las normas morales o las normas descriptivas.

A veces adoptamos un comportamiento por necesidad sin considerar lo que otras personas hacen o piensan que deberíamos hacer. Las costumbres y las normas morales son casos típicos de comportamientos independientes. Por ejemplo, generalmente la defecación a campo abierto (DCA) es una costumbre. Si una persona vive en una comunidad donde no existen letrinas, defecará a campo abierto simplemente para aliviar sus necesidades corporales. Se crea un patrón de comportamiento colectivo porque las personas, a pesar de que actúan de manera independiente, tienen necesidades similares y, por

lo tanto, la acción se repetirá y se creará una costumbre.

En otras ocasiones nuestras acciones están motivadas por los comportamientos y creencias de los demás. Las personas que nos influyen al momento de tomar la decisión de adoptar (o rechazar) un comportamiento es lo que Bicchieri denomina “red de referencia”. No todos los individuos de nuestra red de referencia tienen el mismo peso, algunos son más importantes que otros y la red variará de una situación a otra según la decisión que está en juego. Las convenciones sociales, las modas y las normas sociales son todos comportamientos interdependientes, es decir que las personas tienen preferencias condicionales por seguirlos. En otras palabras, sus expectativas sociales sobre lo que hacen y/o aprueban las personas de su grupo social juegan un rol primordial en sus acciones. Si las expectativas empíricas son suficientes para motivar la acción, como ocurre por ejemplo con las reglas de tránsito, entonces estaremos frente a una norma descriptiva. En cambio, si nuestras preferencias están condicionadas por las expectativas empíricas y las expectativas normativas se tratará de una norma social.

La conformidad con una norma social no significa que uno valore lo que la norma representa. A veces las expectativas normativas hacen que los individuos actúen en contra de sus creencias fácticas y normativas personales debido a la presión social y porque piensan que desviarse de la regla de comportamiento esperado provocará sanciones sociales. Por ejemplo, un estudio de UNICEF reveló que alrededor de la mitad de los padres que censuraban el castigo físico aún lo utilizaban de manera generalizada con sus hijos. Dado que la mayoría de padres de su red de referencia

golpeaban a sus hijos, temían que de no seguir dicha práctica serían juzgados como malos padres. La “preferencia” de los padres por el castigo corporal estaba condicionada por sus expectativas sociales.

Una vez diagnosticada la naturaleza de un comportamiento colectivo, la autora se centra en exponer cómo cambiar las normas sociales, donde el cambio de las expectativas sociales resulta fundamental. Tanto la creación como el abandono de normas sociales requieren que haya razones compartidas para cambiar, así como un cambio colectivo de expectativas sociales, lo cual exige una coordinación de las acciones. Asimismo, se deben seguir una serie de pasos similares, empero si el objetivo es que surja una nueva norma las expectativas normativas deben crearse primero; mientras que si se busca abandonar una norma social las expectativas empíricas deberán cambiar primero.

Cuando una norma está bien arraigada ser el primero en desobedecerla puede traer consecuencias sociales negativas. Bicchieri designa como “creadores de tendencia” aquellas personas que se atreven a desafiar el estado convencional de las cosas. Estos agentes, reales o ficticios (personajes de telenovelas) se caracterizan por tener una baja sensibilidad a la norma particular y la percepción subjetiva de que dejar de cumplirla no acarrea riesgo. La identificación de estos individuos permitirá que las intervenciones se apoyen en personas más idóneas para llevar adelante los procesos de cambio social.

Cualesquiera que sean las razones para apoyar una norma social, estas razones están respaldadas por creencias fácticas y normativas personales, así como por expectativas sociales. Por lo tanto, el cambio de creencias y expectativas es una parte importante del

cambio social. Algunas de las herramientas que pueden ser utilizadas para desafiar las creencias y generar cambios son las leyes, los incentivos económicos, las campañas mediáticas y las deliberaciones colectivas, mismas que se potencian al ser implementadas conjuntamente. Estas herramientas permiten respaldar nuevas prácticas, informando a la gente sobre los efectos negativos de comportamientos actuales, explicando los méritos de prácticas alternativas, y, cuando las personas valoran una práctica establecida, haciendo que tomen conciencia de las inconsistencias que hay en sus sistemas de creencias y valores, lo cual puede motivarlas a cambiar sus guiones y esquemas. Por ejemplo, la mayoría de los padres valoran proteger a sus hijos y las discusiones públicas pueden ayudarlos a identificar que ciertas prácticas, como el castigo corporal, contradicen dicho valor. Al darse cuenta de las inconsistencias, las personas están más motivadas a remediarlas, lo cual puede proporcionar razones colectivas para el cambio.

La creación de normas sociales constituye una solución apropiada para muchos patrones de comportamiento colectivo perjudiciales relacionados con el saneamiento e higiene. Bicchieri nos indica que es posible introducir una nueva norma social siguiendo cinco pasos. Los ilustramos a continuación en el caso del surgimiento de una norma que prescribe el uso de letrinas dada la necesidad de eliminar la costumbre de DCA.

Frecuentemente, las personas no son conscientes de que la DCA contamina el entorno y perjudica la salud. Así, un primer paso es lograr un cambio colectivo en las creencias fácticas y normativas personales sobre la práctica. Antes que acudir a argumentos racionales sobre gérmenes y bacterias para convencer

a las personas sobre los costos sociales y de salud asociados a la inadecuada gestión de los excrementos, a menudo resulta más efectivo inducir emociones fuertes como la vergüenza y el asco, por ejemplo, mediante un taller de activación de caminata en grupo a través de las áreas de defecación de la comunidad. Esto hace que las personas comiencen a visualizar la práctica como algo sucio y peligroso (actualización de creencias fácticas) y a creer que las personas no deberían defecar a campo abierto (actualización de creencias normativas personales). Paso seguido, se suele abrir una discusión comunitaria sobre posibles soluciones y se toma una decisión colectiva de cambio hacia la construcción y utilización de letrinas. Luego será necesario introducir sanciones para aquellos que incumplan el nuevo patrón de comportamiento puesto que la desviación de unos pocos perjudicaría la salud de todo el grupo. La decisión colectiva de imponer sanciones ayuda a formar expectativas normativas, funciona como señal de que la DCA ya no es aprobada y por lo tanto debe ser abandonada, lo cual generará nuevas expectativas empíricas ya que las personas observarán el comportamiento generalizado de uso de letrinas.

La teoría de las normas sociales de Bicchieri replantea la manera de implementar políticas y programas sociales al reconocer el peso decisivo que las expectativas sociales pueden tener en el cambio de los comportamientos colectivos. Será de gran interés para todos aquellos que buscan transformar y mejorar la realidad social.

Ana Esteves Estefanell
Diplôme spécial de l'Institut d'études
du développement,
Université Catholique de Louvain