

¿POR QUÉ OBEDECEMOS LAS LEYES? UNA EXPLORACIÓN DE LOS FUNDAMENTOS VALORATIVOS DEL COMPORTAMIENTO NORMATIVO

WHY DO WE COMPLY WITH LAW? AN EXPLORATION OF THE APPRAISAL FOUNDATIONS OF NORMATIVE BEHAVIOR

Luis V. OCEJA FERNÁNDEZ
José Miguel FERNÁNDEZ DOLS
Universidad Autónoma de Madrid

RESUMEN

El presente artículo estudia dos características de todo sistema normativo, legitimidad y eficacia, así como su percepción a través de distintas culturas. Hemos confirmado empíricamente la importancia de la legitimidad en la valoración de las normas, pero también hemos hallado interesantes diferencias entre las valoraciones de eficacia según la cultura y el género sexual.

PALABRAS CLAVE: *Sistema normativo. Legitimidad. Eficacia.*

SUMMARY

This paper examines two features of the whole normative system –rightfulness and efficiency– and how it is perceived in different cultures. The importance of rightfulness is proved vis-à-vis the appraisal of norms. Interesting differences were also found between appraisals of efficiency depending on the culture and on the gender.

KEY WORDS: *Normative System. Rightfulness. Efficiency.*

1. INTRODUCCIÓN

Antiguamente las normas eran las escuadras que utilizaban los carpinteros para arreglar y ajustar los materiales de su trabajo. Actualmente la norma es un concepto considerablemente más complejo y abstracto. De hecho, este concepto ha tenido una importancia central en la historia de disciplinas como la Sociología, la Antropología y, por supuesto, el Derecho y la Psicología.

En Psicología su carácter fronterizo la ha convertido en un concepto muy escurridizo, que se utiliza con significados muy diversos para tratar todo tipo de temas. Ello no ha favorecido una caracterización completa y profunda de su significado y tan sólo disponemos de una tradición sumamente escueta que se ha centrado fundamentalmente en el estudio de los mecanismos de aparición de las normas (Allport, 1934; Sherif, 1936) o en aquellos que evitan el incumplimiento de la norma (Homans, 1963).

El marco general en el que se encuadran estas y otra teorías es el principio de disuasión. Desde esta perspectiva la importancia y efectividad de las normas radica en su capacidad para imponer una conducta bajo la amenaza de castigos. En el ámbito de la Psicología Jurídica se ha prestado especial atención a las leyes como normas explícitas y formales cuyo control recae en una serie de agentes o instituciones que tienen la capacidad de administrar sanciones, y su afirmación fundamental es que las normas se cumplen porque las personas perciben que, en caso contrario, serán severamente castigadas (vid. por ej., Gibbs, 1986; McCoun, 1993).

Esta tradición ha dejado de lado la posibilidad de aproximarse a la norma

desde una caracterización más "activa", que no se centraría en aquellos aspectos de la norma que favorecen que se *evite* una determinada conducta, sino en aquellos aspectos o cualidades de la norma que favorecen que se *fomente* una determinada conducta.

Desde nuestro punto de vista, el antecedente clásico de esta caracterización "activa" es Max Weber (1944), que llevó a cabo un tratamiento extenso y sistemático del concepto de legitimidad. Según Weber, para que un determinado orden o modelo de conducta (una norma) sea considerado por las personas como válido para orientar su acción, debe estar apoyado, al menos, por un tipo específico de motivos. En primer lugar, un orden puede estar sostenido por motivos racionales, es decir, las personas se ajustarán a este orden en la medida en que les permita satisfacer sus necesidades. En segundo lugar, Weber señala como motivo a la "fuerza de la costumbre", es decir, el hecho de que a lo largo del tiempo la mayoría de las personas hayan actuado de una determinada forma. Finalmente, el orden menos frágil, aquel que posee la mayor probabilidad de orientar la acción de las personas, es "aquel orden que aparezca con el prestigio de ser obligatorio y modelo, es decir, con *el prestigio de la legitimidad*". Continuando con el análisis de Weber, esta cualidad o prestigio de la legitimidad puede estar garantizada por razones muy diversas. En este sentido, el propio Weber coloca en primer lugar a las razones *afectivas*, cuando existe una entrega sentimental hacia dicho orden, y a continuación a las razones *valorativas*, cuando se percibe que el orden expresa valores supremos.

En definitiva, la elaboración que realiza Weber sobre el concepto de legiti-

dad pone de manifiesto que, frente a aquellas perspectivas que enfatizan el carácter "pasivo" de la norma (i.e., evitar conductas), existe la posibilidad de abordar la norma desde una caracterización "activa", es decir, buscando qué confiere a la norma la "virtud" de orientar el comportamiento, fomentando conductas valoradas éticamente como positivas.

Como ya se ha comentado, apenas existen estudios empíricos en Psicología Social que avalen la relación entre la legitimidad y las normas sociales (vid. Tyler, 1991). Este hecho nos parece sorprendente porque, desde nuestro punto de vista, la legitimidad ocupa un lugar prioritario en el sistema de valores de la inmensa mayoría de las personas. En este sentido, en el presente estudio expondremos una línea de investigación que trata de demostrar que la legitimidad es un valor central que afecta al "prestigio" de la norma. Y para ello trabajaremos también con otra característica normativa de gran relevancia desde el punto de vista jurídico: la eficacia.

Eficacia y legitimidad son dos conceptos que han construido los teóricos del Derecho cuando han tenido que enfrentarse con la tarea de caracterizar las normas. Ateniéndonos tan sólo a las características más esenciales de estos conceptos, se afirma (por ej., Lumia, 1978) que una norma es eficaz cuando logra sus objetivos, es decir, cuando los miembros del grupo afectado cumplen dicha norma. Por otra parte, se considera a una norma como legítima cuando es justa, y esta cualidad descansa principalmente en el grado de acuerdo que existe entre la norma y los principios éticos del grupo que tiene que cumplirla.

Aparte de consideraciones más o menos técnicas, las personas legas tam-

bién percibimos la legitimidad y la eficacia de una norma, puesto que somos capaces de juzgar en qué grado se cumple una norma y en qué grado esta norma está de acuerdo con nuestros principios éticos. De hecho, en términos generales, se espera que la percepción de estas características presente cierta congruencia, es decir, que las personas tiendan a cumplir aquellas normas que perciben como legítimas (Tyler, 1991).

Partiendo del análisis de estos dos conceptos, en este artículo defendemos que además de percibir la legitimidad y la eficacia de una determinada norma, existe la posibilidad de que distintas personas valoren de distinta manera la importancia de estas dos características normativas. Y esta posibilidad, que está muy relacionada con el concepto de "valor", abre un interesante campo de investigación sobre las diferencias que presentan distintos grupos sociales y culturales cuando se enfrentan con la obligación de cumplir determinadas normas.

Si la legitimidad y la eficacia de la norma son valoradas de distinta forma por distintos individuos, es previsible que sus visiones del orden social no sean las mismas; en unos casos se valorarán los principios éticos por encima de la practicidad de las normas (por ej., anteponer los derechos del detenido a cualquier consideración de eficacia policial), mientras que en otros se valorará la eficacia a la par o por encima de la legitimidad (por ej., considerar los derechos del detenido como relativos a la necesidad de eficacia policial); la reciente polémica sobre la valoración positiva de la tortura para casos de terrorismo en el estado de Israel, los debates sobre los límites de la acción policial son sólo ejemplos de los muchos problemas que pueden abordarse desde esta perspecti-

va. La cuestión todavía es más compleja si se tiene en cuenta que las personas pueden ser "legitimistas" o "prácticas" según cual sea el ámbito normativo del que se trate. Un grupo ideológicamente conservador puede valorar la eficacia en cuestiones de política laboral pero ser extremadamente legitimista en cuestiones relacionadas con la conducta sexual de los ciudadanos; la actitud de un grupo de ideología izquierdista puede ser la opuesta.

Tradicionalmente se ha considerado que un valor es todo objeto, acción, o estado que es percibido como importante por uno o varios individuos (Allport, 1968). Valorar algo significa preferir, buscar, dedicar energía a ese algo por encima de otras alternativas. En este sentido, consideramos que las personas tienen su propio sistema de prioridades con respecto a la legitimidad y la eficacia de las normas. Es decir, algunas personas prestarán una mayor atención al grado de acuerdo que existe entre una determinada norma y sus principios éticos (i.e., su legitimidad); mientras que otras centrarán su interés en si la norma de hecho se cumple y logra los objetivos que pretende cubrir (i.e., su eficacia).

De acuerdo con nuestra hipótesis, a la hora de valorar una norma, la legitimidad ocupa un lugar prioritario en el sistema de valores de la inmensa mayoría de las personas. Ahora bien, al mismo tiempo, pueden aparecer interesantes diferencias entre distintos grupos de personas con respecto a este sistema de valores y, en particular, la eficacia de la norma.

A continuación se describe un programa de investigación en el que, hasta la fecha, han participado 1.145 personas de cinco países diferentes: España, Estados Unidos, Canadá, Hong Kong y Chile.

Además, en algunos de estos países se realizaron distintas mediciones a lo largo del tiempo.

2. PRIMER ESTUDIO: EL VALOR DE LA LEGITIMIDAD

2.1. Método

2.1.1. Participantes:

Un total de 347 estudiantes universitarios, distribuidos en tres muestras, participaron en el siguiente estudio: 105 españoles (49 hombres y 54 mujeres, con una media de 20,93 años) y 129 norteamericanos (57 hombres y 70 mujeres, con una media de 21,67 años) durante el curso 1993-94, y 113 españoles (47 hombres y 65 mujeres, con una media de 19,71 años) durante el curso 1994-95. Todos los desajustes entre el total y el número de hombres y mujeres corresponden a sujetos que no indicaron su sexo.

2.1.2. Procedimiento:

Para elaborar un instrumento con el que pudiéramos evaluar en qué medida valoran las personas las características de "legitimidad" y "eficacia", se siguió un procedimiento muy similar al desarrollado por Cantril (1965). Este autor confeccionó una escala de "autoposicionamiento" para evaluar, entre otros aspectos, las aspiraciones de las personas acerca de la situación de su país. La escala consistía principalmente en una "escalera con 11 peldaños" numerados de abajo a arriba (desde el 0 hasta el 10), que representaba un continuo psicológico donde la persona tenía que colocar un determinado concepto o idea (p.ej., el futuro de su país).

Utilizando esta perspectiva como punto de partida, nuestro instrumento de medida estuvo formado por una "escalera" con 11 peldaños. En la Figura 1 se presenta una reproducción completa del cuestionario utilizado. Como puede verse, se pedía a los sujetos que leyeran una breve definición de las características de "legitimidad" y "eficacia", para que a continuación las ordenasen en una "escalera" según el grado de importancia que tuviesen para ellos. Los peldaños de esta "escalera" estaban numerados y etiquetados de abajo a arriba desde el 0 *Nada importante* al 10 *La más importante*. Se diseñaron dos versiones en las que sólo variaba el orden de presentación de las características.

El instrumento se aplicó a tres muestras distintas. La primera muestra estuvo formada por un grupo de universitarios de la Universidad Autónoma de Madrid durante el curso 1993-94. La segunda muestra estuvo formada por un grupo de estudiantes de la Tucson University de Arizona (Estados Unidos), que contestaron una versión traducida del mismo instrumento durante el mismo curso académico. Finalmente, la tercera muestra estuvo formada de nuevo por un grupo de universitarios de la Universidad Autónoma de Madrid, que contestaron el instrumento de medida un año después que los sujetos de la primera muestra.

2.1.3. Resultados

Tal como esperábamos, la "legitimidad" fue la característica más valorada. Su valoración media fue significativamente superior a la valoración de la "eficacia" en las tres muestras estudiadas: $t(104) = 6,00$; $t(128) = 1,95$; $t(112) = 3,35$; $p < 0,05$.

Por otra parte, cuando se comparan las dos muestras evaluadas durante el mismo año (ver Tabla 1), se puede observar que, a nivel de tendencia, la "legitimidad" fue más valorada por los españoles que por los norteamericanos, $t(232) = 1,68$, $p < 0,10$; mientras que la "eficacia" fue significativamente más valorada por los norteamericanos, $t(232) = 3,49$, $p < 0,01$.

Por otra parte, calculamos la distancia a la que se colocaban las dos características en la "escalera". El cálculo de este índice consistió en hallar el número de peldaños que existía entre ambas. Por ejemplo, si un sujeto colocaba la "legitimidad" en el peldaño 9 y la "eficacia" en el 7, el índice era igual a 2. Este índice fue significativamente mayor en la muestra española, $t(232) = 3,33$, $p < 0,01$. Es decir, los españoles establecieron, como media, una mayor distancia entre la valoración de las dos características.

Con vistas a analizar el posible efecto del género y su interacción con el origen nacional de la muestra, se escogieron las dos muestras obtenidas durante el mismo curso académico (Tucson 1993 y Madrid 1993) y se realizó una serie de análisis ANOVA sobre las valoraciones de la "legitimidad", la "eficacia", y la distancia entre ambas.

Estos análisis revelaron un efecto significativo del factor "género" sobre la valoración de la "legitimidad", $F(1,226) = 6,69$; $p < 0,05$. Tanto las mujeres españolas como las norteamericanas ($M = 8,30$ y $M = 7,59$) adjudicaron a esta característica un valoración mayor que la de los hombres ($M = 7,29$ y $M = 7,00$). Por otra parte, en línea con lo recién comentado, el factor "nacionalidad" tuvo un efecto a nivel de tendencia sobre la valoración de la "legitimidad", $F(1,226) = 2,91$; $p < 0,10$; y signi-

Tabla 1
Medias y desviaciones típicas de la valoración de las características de Legitimidad, Eficacia, y de su Distancia a través de las muestras

Características	N	Legitimidad		Eficacia		Distancia	
		M	s	M	s	M	s
Muestra							
Tucson93	129	7,22	2,33	6,71	2,18	0,61	3,58
Madrid93	105	7,82a	2,22	5,60a	2,65	2,22a	3,79
Madrid94	113	7,58a	2,11	6,35	2,59	1,23	3,90

Nota: Cuanto mayor es la puntuación más importancia se le daba a la característica. Las medias de la misma columna con distintos subíndices se diferencian significativamente; no se comparan las muestras de los extremos. Distancia= Legitimidad-Eficacia.

ficativo sobre la valoración de la "eficacia" y sobre la "distancia", $F(1,226)=12,23$ y $F(1,226)=11,22$; $p < 0,01$. Finalmente, estos análisis no mostraron efectos de interacción significativos entre los factores "género" y "nacionalidad" con respecto a ninguna de las variables estudiadas.

Como se recordará, aplicamos el mismo instrumento un año después en una muestra de características muy similares a la primera muestra española. El objetivo de esta segunda aplicación era evaluar el grado de estabilidad de la medida. En la Tabla 2 se puede observar que la valoración de la "legitimidad" se mantuvo constante entre los años 1993 y 1994. En cambio, la "eficacia" fue significativamente más valorada en el año 1994, $t(216)=2,09$; $p < 0,05$. En consecuencia, durante este año la distancia entre las valoraciones de estas dos características fue menor a nivel de tendencia, $t(216)=1,90$; $p < 0,06$.

2.1.4. Conclusiones del primer Estudio

En definitiva, hemos encontrado que, cuando se pregunta sobre las características que debe poseer una norma, la "legitimidad" suele ocupar un lugar impor-

tante dentro del sistema de valores de miembros de dos sociedades diferentes: la norteamericana y la española. Además, con respecto a las dos muestras españolas, separadas por un periodo de un año, la valoración de esta característica se mantuvo constante, mientras que la valoración de la "eficacia" sufrió ciertas variaciones.

Estos resultados nos animaron a continuar con nuestro programa de investigación. El siguiente paso fue ampliar el número de países y el número de aplicaciones dentro de un mismo país.

3. SEGUNDO ESTUDIO: LA LEGITIMIDAD COMO VALOR TRANSCULTURAL Y ESTABLE

3.1. Método

3.1.1. Participantes:

Un total de 798 estudiantes universitarios, distribuidos en cinco muestras, participaron en el siguiente estudio. Tres muestras durante el curso 1995-1996: 170 españoles (75 hombres y 91 mujeres, con una media de 21,47 años), 126 canadienses (56 hombres y 71 mujeres,

Figura 1
Cuestionario presentado en el Estudio 1

Toda norma debe poseer, al menos, las siguientes características:

Eficacia: Debe conseguir los objetivos deseados por quien las establece.

Ética: Debe estar de acuerdo con principios éticos.

Estas características son necesarias pero suponemos que no tienen el mismo grado de importancia.

Le pedimos que intente ordenarlas según el grado de importancia que tengan para usted, teniendo en cuenta que no existen respuestas verdaderas o falsas. Lo que nos interesa es su opinión.

Por favor, ordene las características anteriores en la siguiente escala de importancia, de acuerdo con su criterio personal. Por favor, coloque en una posición **más alta** de la escala la característica que considere más importante, y la característica restante en el lugar que considere adecuado. No debe situar las dos características en la misma posición.

La más importante	_____	10
	_____	9
Muy importante	_____	8
	_____	7
Bastante importante	_____	6
	_____	5
Algo importante	_____	4
	_____	3
Poco importante	_____	2
	_____	1
Nada importante	_____	0

Las razones de su elección pueden escribirse al dorso de esta hoja

Gracias por su colaboración.

EDAD..... SEXO (V,M)..... ESTUDIOS (Carrera,Otros).....

con una media de 21,47 años) y 182 de Hong Kong (88 hombres y 94 mujeres, con una media de 20,01 años); y otras tres muestras durante el curso 1996-1997: 166 españoles (82 hombres y 85 mujeres, con una media de 22,26 años), 224 canadienses (90 hombres y 134 mujeres, con una media de 19,75 años) y 197 chilenos (97 hombres y 99 mujeres, con una media de edad de 21,39 años).

3.1.2. Procedimiento:

El procedimiento fue muy similar al del primer estudio. Tan sólo se introdujeron algunas variaciones en el instrumento de medida. En la Figura 2 se presenta la versión utilizada en este estudio.

En primer lugar, la definición de "eficacia" (i.e., "debe conseguir los objeti-

vos deseados por quien las establece") fue sustituida por "debe conseguir sus objetivos". Realizamos este cambio porque consideramos que la parte eliminada (i.e., por quien las establece) podía implicar algún tipo de valoración sobre la autoridad que crea o establece la norma y, evidentemente, éste no era el objetivo del estudio.

En segundo lugar, para que la escala representase lo más fielmente posible el continuo psicológico establecido por cada sujeto, se eliminó de la escala los números y las valoraciones que contenía el anterior instrumento.

Finalmente, los términos "legitimidad" y "eficacia" fueron sustituidos por las letras X e Y; de este modo se controlaban los efectos relativos a las connotaciones personales que pudieran tener estos términos para los sujetos. En esta ocasión también se diseñaron dos versiones en las que se presentaba las mismas definiciones pero en orden distinto.

En cuanto al diseño del estudio, en esta ocasión se obtuvieron seis muestras que, de nuevo, se diferenciaban principalmente en dos aspectos. En primer lugar, las muestras procedieron de cuatro países diferentes (i.e., España, Canadá, Hong Kong, Chile). En segundo lugar, en dos de estos cuatro países (i.e., España y Canadá) se recogieron nuevas muestras al año siguiente.

3.2. Resultados del segundo Estudio

De nuevo, la "legitimidad" fue la característica más valorada en todas las muestras de este estudio. La diferencia con respecto a la "eficacia" resultó muy significativa en las dos muestras españolas ($t(169) = 4,96$ y $t(165) = 3,23$; $p <$

$0,01$), en las dos muestras canadienses ($t(125) = 4,91$ y $t(223) = 4,02$; $p < 0,01$), en la muestra chilena ($t(196) = 1,93$; $p = 0,05$), y a nivel de tendencia en la muestra china ($t(181) = 1,65$; $p = 0,10$).

Cuando se comparan las muestras evaluadas durante un mismo año (ver Tabla 3), se puede observar que, durante el curso 1995-6, la "legitimidad" fue significativamente más valorada en la muestra española que en las muestras canadiense y china: $t(294) = 2,06$ y $t(350) = 3,20$; $p < 0,01$, respectivamente. Ahora bien, un año después no hubo ninguna diferencia entre las muestras recogidas: española, canadiense, chilena.

En cuanto a la "eficacia" (ver Tabla 4), en los dos cursos incluidos en el presente estudio, esta característica fue más valorada en las muestras españolas que en las canadienses: $t(294) = 3,22$; $p < 0,01$ y $t(388) = 1,74$; $p < 0,10$. Por otra parte, los sujetos chinos valoraron la "eficacia" en la misma medida que los españoles y significativamente más que los canadienses, $t(306) = 3,79$; $p < 0,01$. Durante el curso 1996-97, los chilenos indicaron una valoración significativamente mayor que la de las muestras española ($t(360) = 2,43$; $p < 0,05$) y la canadiense ($t(418) = 4,39$; $p < 0,001$).

Finalmente, cuando se obtuvo la "distancia" entre las valoraciones de las dos características, durante el curso 1995-96 los sujetos chinos presentaron una distancia significativamente menor ($M = 0,29$; $s = 2,38$) que los sujetos españoles ($M = 0,91$; $s = 2,39$; $t(350) = 2,43$; $p < 0,05$) y que los sujetos canadienses ($M = 1,19$; $s = 2,74$; $t(306) = 3,08$; $p < 0,01$); los españoles y los canadienses no se diferenciaron significativamente con respecto a este índice en ninguno de los cursos estudiados. Por otra parte, duran-

te el curso 1996-97, los chilenos presentaron una distancia muy similar a la de los españoles pero menor, a nivel de tendencia, que la de los canadienses ($t(388) = 1,54; p < 0,07$ a una cola).

Como en el estudio anterior, se realizó un ANOVA con los factores "nacionalidad" y "género" en cada uno de los dos conjuntos de tres muestras obtenidas durante el mismo curso académico. Con

respecto al curso 1995-96, el factor "género" mostró un efecto significativo con respecto a la valoración de la "legitimidad", $F(1,468) = 6,35; p < 0,05$: en conjunto, las mujeres españolas, canadienses y chinas valoraron más esta característica ($M = 8,19; M = 7,92$ y $M = 7,53$) que los hombres de su misma cultura ($M = 7,85; M = 7,11$ y $7,34$). Este factor no mostró efectos significativos ni para la valoración de la "eficacia", ni

Figura 2
Cuestionario del Estudio 2

Dos características de toda norma son las siguientes:
Característica X
Eficacia: Debe lograr sus objetivos.
Característica Y
Etica: Debe estar de acuerdo con principios éticos.

Estas características son necesarias pero suponemos que no tienen el mismo grado de importancia. Le pedimos que intente ordenarlas según el grado de importancia que tengan para usted, teniendo en cuenta que no existen respuestas verdaderas o falsas. Lo que nos interesa es su opinión.

Por favor, ordene las características anteriores en la siguiente escala de importancia, de acuerdo con su criterio personal. Por favor, coloque en una posición **más alta** de la escala la característica que considere más importante, y la característica restante en el lugar que considere adecuado. No debe situar las dos características en la misma posición.

Las razones de su elección pueden escribirse al dorso de esta hoja
Gracias por su colaboración.
EDAD..... SEXO (V,M)..... ESTUDIOS (Carrera,Otros).....

Tabla 3
Medias y desviaciones típicas de la valoración de las características de Legitimidad a través de las muestras

Curso	1995-1996			1996-1997		
	N	M	s	N	M	s
Madrid	170	8,00_a	1,62	166	7,60	1,68
Vancouver	126	7,57	2,02	224	7,47	1,72
Hong Kong	182	7,44	1,66			
Concepción				196	7,85	1,79

Nota: Cuanto mayor es la puntuación más importancia se le daba a la característica. Las medias de la misma columna con distintos subíndices se diferencian significativamente; $p < 0,05$.

Tabla 4
Medias y desviaciones típicas de la valoración de la característica de Eficacia a través de las muestras

Curso	1995-1996			1996-1997		
	N	M	s	N	M	s
Madrid	170	7,09	1,75	166	7,05_b	1,78
Vancouver	126	6,39_a	1,98	224	6,62_c	1,84
Hong Kong	182	7,15	1,54			
Concepción				196	7,50_a	1,79

Nota: Cuanto mayor es la puntuación más importancia se le daba a la característica. Las medias de la misma columna con distintos subíndices se diferencian al menos a nivel de tendencia; $p < 0,10$.

para la "distancia" entre las valoraciones de las dos características. Tampoco hubo efectos de interacción entre la "nacionalidad" y el "género" de los sujetos. Finalmente, este ANOVA reveló efectos significativos del factor "nacionalidad" en las tres medidas: la valoración de la "legitimidad" (más valorada por los españoles, $F(2, 468) = 5,38$; $p < 0,01$), de la "eficacia" (menos valorada por los canadienses, $F(2, 468) = 8,32$, $p < 0,001$), y la "distancia" (menor para los chinos, $F(2, 468) = 5,60$; $p < 0,005$).

En cuanto a las muestras del curso 1996-97, en esta ocasión el factor

"género" mostró efectos en los tres índices: a nivel de tendencia en las valoraciones de "legitimidad" ($F(1,580) = 3,30$; $p < 0,10$) y de "eficacia" ($F(1,580) = 2,65$; $p = 0,10$), y significativos en el índice "distancia" ($F(1,580) = 5,74$; $p < 0,05$). Estos tres efectos se debieron principalmente a las valoraciones de la muestra chilena. En el caso de la "legitimidad", las mujeres chilenas valoraron esta característica significativamente más que los hombres ($t(195) = 2,26$; $p < 0,05$). En el caso de la "eficacia" ocurrió lo contrario: los hombres indicaron una mayor valoración ($t(195) = 1,87$; $p = 0,06$). En cuanto a la "distancia" entre las dos característi-

cas, los hombre chilenos fueron el único caso en el que la "eficacia" era más valorada que la "legitimidad".

Para obtener una imagen más clara del papel jugado por la variable "género" sobre la valoración de la "legitimidad", decidimos analizar el patrón las diferencias que presentaron los hombres y las mujeres con respecto a este índice en las nueve muestras que comprenden los dos estudios. Como se puede observar en la Tabla 5, aunque en la mayoría de las muestras la valoración de la "legitimidad" es mayor en las mujeres, en general esta diferencia no es significativa; por ejemplo, de las cuatro mediciones que se realizaron en nuestro país, sólo en una ocasión obtuvimos una diferencia significativa.

En cuanto a la estabilidad de las mediciones, las "legitimidad" y la "eficacia" fueron valoradas de forma muy similar a lo largo del tiempo por las muestras españolas y canadienses. A este respecto, sólo cabe mencionar que, entre las

muestras españolas, la valoración de la "legitimidad" fue significativamente menor durante el último curso, $t(334) = 2,27$; $p < 0,05$. Teniendo en cuenta que la evolución de esta valoración a lo largo de los cuatro años en las muestras españolas, este resultado no parece explicarse por una disminución de la valoración, sino por el aumento que muestra este índice durante el curso 1995-1996, que luego se estabiliza.

En este sentido, cuando se analizaron los resultados que corresponden a las dos muestras españolas obtenidas en el primer estudio junto con los obtenidos en este segundo estudio, se puede observar que la valoración de la "legitimidad" se ha mantenido muy estable a lo largo de cuatro años, la puntuación media ha estado siempre alrededor de 7,60. De hecho, el ANOVA univariado no reveló efectos significativos del factor "tiempo", $F(3,550) = 1,78$; $p > 0,15$. En cambio, se puede observar que la valoración de la "eficacia" ha ido aumentando progresivamente durante los tres prime-

Tabla 5

Diferencias significativas entre hombres y mujeres en la valoración de la "legitimidad"

Legitimidad	
Muestras	
Madrid93	Mujer, $t(101) = 2,34$; $p = 0,02$
Madrid94	Hombre, $p > 0,8$
Madrid95	Mujer, $t(164) = 1,34$; $p = 0,18$
Madrid97	Mujer, $p > 0,4$
Tucson93	Mujer, $t(125) = 1,45$; $p = 0,16$
Vancouver95	Mujer, $t(124) = 2,25$; $p = 0,02$
Vancouver97	Mujer, $p > 0,9$
Hong Kong95	Mujer, $p > 0,4$
Concepción	Mujer, $p < 0,05$

ros años y se ha estabilizado en el último año; el ANOVA univariado mostró efectos significativos del factor " tiempo", $F(3,550) = 13,37$; $p < 0,001$.

CONCLUSIONES

En definitiva, con esta línea de investigación estamos tratando de abordar empíricamente la perspectiva weberiana sobre los posibles fundamentos del comportamiento normativo. Desde esta perspectiva se establece que las normas con mayor probabilidad de orientar acción son aquellas " que aparecen con el prestigio de la legitimidad" .

Hasta la fecha hemos demostrado que, a la hora de considerar una norma, la legitimidad parece ocupar un lugar central en el sistema de valores de personas que pertenecen a diferentes culturas tales como la hispana, la china y la anglosajona. Además, hemos demostrado que, al menos en nuestro país, la preponderancia de este valor apenas se ve afectada por el momento temporal en el que se mide. Esta consideración queda reforzada cuando se compara las variaciones que se observan en la valoración de esta característica normativa con la de otra característica muy relevante como es la eficacia de la norma. ¿Existen poblaciones más pragmáticas que otras a la hora de promulgar y respetar las normas? ¿Es posible que la opinión pública de un país tenga momentos más pragmáticos en relación con las leyes

que rigen su sociedad? ¿Es posible caracterizar distintas culturas por el grado en que dan importancia a la legitimidad y eficacia de sus sistemas legales y normativos? ¿Existen, en determinadas culturas, estilos valorativos distintos según el género? ¿Pueden estas diferencias condicionar diferentes actitudes hacia las leyes o las decisiones políticas de un estado?

Consideramos, pues, que la dimensión valorativa de la norma es un aspecto que merece un tratamiento más extenso del que ha recibido hasta ahora. Puesto que los resultados de nuestra investigación sugieren que la legitimidad (i.e., el grado de acuerdo que existe entre la norma y los principios éticos de quienes tienen que cumplirla) es un valor " universal", y como tal puede afectar de forma considerable el comportamiento de las personas con respecto a las normas.

Además, estos resultados han puesto de manifiesto que existen interesantes diferencias culturales en la importancia que se otorga a las características de eficacia y legitimidad, y en segundo plano ciertas diferencias entre hombres y mujeres. El origen de estas diferencias, sus posibles consecuencias sobre el comportamiento normativo, especialmente sobre el cumplimiento de las leyes, y el descubrimiento de nuevas características que puedan erigirse como valores que influyen en la caracterización de las normas pueden ser el objetivo de futuras investigaciones.

REFERENCIAS

- Allport, F.H. (1934). The J-curve hypothesis of conforming behavior. *Journal of Social Psychology*, 5, 141-183.
- Allport, G.W. (1968). The historical background of modern social psychology. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology*, vol. 1, 2nd de. Reading, M.: Addison-Wesley.
- Cantril, H. (1965). *The pattern of human concerns*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University.
- Gibbs, J.P. (1986). Deterrence Theory and Research. En G.B. Melton (Ed.) *The law as a behavioral instrument: Nebraska Symposium on Motivation*, 1985, 87-130. Lincoln: University of Nebraska .
- Homans, G. (1963). *El grupo humano*. Buenos Aires: Eudeba.
- MacCoun, R.J. (1993). Drugs and the Law: A Psychological Analysis of Drug Prohibition. *Psychological Bulletin*, 13, 497-512.
- Oceja, L.V. (1998). Efectos perversos de las normas incumplidas. Hipótesis teóricas y Experimentales. Tesis Doctoral (U.A.M).
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. Nueva York: Harper and Row.
- Tyler, T. (1991). *Why People Obey the Law*. New Haven: Yale University.
- Weber, M. (1944). *Economía y Sociedad*. Fondo de Cultura Económica.