

MODELO PARA EL ANÁLISIS DE COMPORTAMIENTOS JURÍDICOS: APLICACIONES A LA VIOLACIÓN DE UNA NORMA DE TRÁNSITO

Graciela RODRÍGUEZ ORTEGA*

Pedro BARRERA VALDIVIA**

Enrique CÁCERES NIETO***

SUMARIO: I. *Antecedentes teóricos*. II. *Método*. III. *Resultados*.
IV. *Discusión*. V. *Bibliografía*.

I. ANTECEDENTES TEÓRICOS

El presente estudio, trata, como punto esencial, el proceso de toma de decisiones que llevan a cabo los individuos de conducir un vehículo después de haber ingerido bebidas alcohólicas. Esta decisión, tiene que ver con la realización de un comportamiento que la ley prohíbe de manera expresa. El artículo 100 del Reglamento de Tránsito del Distrito Federal, señala que el límite tolerable de mililitros de alcohol por litro de sangre es de 0.8 —lo que equivale aproximadamente a cuatro copas ingeridas durante cuatro horas—. Asimismo, el artículo 102 del mismo ordenamiento, indica que la pena por sobrepasar ese límite es de arresto incommutable de 12 a 36 horas.

Por otra parte, se calcula que 47% de los fallecimientos ocurridos por accidentes en 2002 en el Distrito Federal fueron causados por conducto-

* Profesora emérita, Facultad de Psicología, UNAM.

** Profesor e investigador, Universidad Pedagógica Nacional.

*** Investigador en el Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.

res ebrios,¹ Todo esto ha generado un problema preocupante, pues además de afectar el patrimonio de la personas, también ocasiona daños importantes a la integridad físicas de los involucrados en accidentes viales donde participan este tipo de conductores.

Esta situación tiene consecuencias en diversos ámbitos, entre los que destacan, el económico, por las pérdidas materiales, atención a víctimas y el menoscabo de horas productivas de los involucrados. También, en el nivel social, se puede anticipar, tensión en la población y la posibilidad de que beber y conducir sea percibido como algo “normal”. En el nivel familiar, las consecuencias potenciales son diversas, por ejemplo, el conflicto surgido cuando un miembro de la familia es detenido por la policía o es víctima de un conductor en estado de ebriedad. Por supuesto, los daños a la salud y la pérdida de vidas, son consecuencias importantes.

De lo planteado surgen una serie de interrogantes: ¿cómo se percibe una persona el significado de una norma?; ¿qué es lo que hace a una norma efectiva?; ¿qué motiva a un individuo a realizar una acción acorde a una norma jurídica o en contra de ella?; ¿qué factores influyen en la conducta de cumplimiento de la norma jurídica? ¿Cuáles son los factores psicológicos que podrían influir para que una persona decida conducir un vehículo después de haber consumido alcohol?

Enseguida, se presentan algunas explicaciones y planteamientos teóricos sobre estas preguntas.

Para llevar a cabo la presente investigación, se revisaron cinco aspectos esenciales: *a)* el primero trata lo relacionado con el concepto, efectividad y significado de las normas, *b)* el segundo, aborda el tema del cumplimiento de las normas, *c)* el tercero, ofrece un análisis del cumplimiento de las normas de tránsito, *d)* el cuarto recupera explicaciones sobre el comportamiento de conducir en estado de ebriedad, y *e)* el quinto, integra las bases para un modelo de la conducta jurídica.

¹ Caporal, J. A., “Adiós a los conductores borrachos”, *Revista Vértigo*, 2005; Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Accidentes de tránsito terrestre, muertos, heridos y valor de los daños materiales en las carreteras de jurisdicción federal*, México, INEGI, 2002; Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Accidentes de tránsito terrestre en las carreteras de jurisdicción federal por agente directo y causa del accidente*, México, INEGI, 2002.

1. Normas jurídicas

Una primera consideración, se refiere al concepto de norma. En esta tarea, se requiere acudir, al menos en principio, a dos perspectivas que conjuntamente ofrecen la visión del ser y deber ser del comportamiento humano; la primera, la que ofrecen las ciencias sociales y la segunda, la de las ciencias jurídicas.

Desde el punto de vista de las ciencias sociales, particularmente la de la psicología social, las normas se conciben como reglas de comportamiento que exponen las formas apropiadas de actuar en un grupo, por lo tanto, pueden ser consideradas como patrones conductuales que deben aprenderse.²

Las normas forman parte de la vida cotidiana de los individuos permitiéndoles predecir el comportamiento de los demás y actuar en consecuencia. Asimismo, son útiles para establecer los costos y beneficios de una acción determinada y, en el aspecto sociocultural, dan las pautas acerca de los valores que rigen a una sociedad,³ siendo éstas esenciales para regular la actuación o desempeño de un grupo como una unidad organizada manteniéndolo así en dirección a sus objetivos.⁴

Desde la visión de las ciencias jurídicas, John Austin⁵ define a la norma como un mandato expreso para que el individuo haga o deje de hacer algo, incluyendo, asimismo, la amenaza de un daño o mal para el caso de que no se satisfaga lo expresado. Es importante destacar, que las normas jurídicas tienen un significado prescriptivo y no descriptivo. Kelsen⁶ indicaba que la norma es la expresión de la idea de que un individuo debe conducirse de cierto modo y lo que ocurrirá en caso contrario. Así, indicó que la norma jurídica tiene la coacción como su contenido específico.

² Napier, R. W. y Gershenfeld, M. K., "Normas, presiones de grupo y disconformidad", *Dinámica de Grupos*, 3, 2000, pp. 77-98.

³ Fernández, D. J. M., "Confianza, justicia y cambio social", *Anuario de Psicología Jurídica*, 11, 2001, pp. 119-127.

⁴ Neirs, C. *et al.*, "Expectancies and Evaluations of Alcohol Effects Among College Students: Self-Determination as a Moderator", *J. Studies Alcohol*, 64, 2003, pp. 292-300.

⁵ Austin, J., *Lectures on Jurisprudence or the Philosophy of Positive Law*, Glastütten im Taunus, Verlag Detleve Auverman KG, 1972.

⁶ Kelsen, H., *Teoría general del derecho y del Estado*, Barcelona, Labor, 1934, p. 37.

En cuanto a los tipos de normas, Parsons y Shils,⁷ desde la perspectiva de la sociología y la antropología cultural, postularon que las normas de cualquier sociedad pueden referirse a:

- a. Relaciones afectivas.
- b. Relaciones de autoridad, control y toma de decisiones.
- c. Estatus y relaciones de aceptación.
- d. Realización y relaciones de éxito.

Con relación al sentido que tienen las normas para los sujetos, se postula que los miembros de un grupo van aprendiendo que el significado de un acto no es el acto en sí mismo, sino el significado que a dicho acto le ha atribuido el grupo; por lo tanto, el significado cambia de acuerdo con cada individuo que ejecuta la acción y con las circunstancias en que lo lleva a cabo.⁸ De esta manera, las normas, tienen más de un significado.⁹

De acuerdo con Deutsch y Gerard,¹⁰ hay dos tipos de significado de la norma: el descriptivo y el inductivo. Cada uno de estos se refiere a una fuente distinta de motivación humana, por un lado la norma descriptiva, refiere lo que la mayoría de la gente hace. Y, por otro, la norma inductiva se compone de las reglas o creencias de lo moralmente aprobado o desaprobado, de lo que debe ser hecho.¹¹

Por otra parte, existe un proceso de manipulación de conducta por medio del cual, el grupo social presiona a sus miembros para conformarse a las normas. A este proceso se la ha denominado *control social*, y puede ser llevado a cabo por un grupo en diversas formas. Por ejemplo, por medio de presiones, legitimadas dentro del grupo, en forma de reglamentos que pueden estipular la expulsión de quien se desvíe de la norma es-

⁷ Parsons, T. y Shils, E. A., *Toward a General Theory of Action*, Cambridge, Harvard University Press, 1951.

⁸ Napier, R. W. y Gershenfeld, M. K., *op. cit.*, nota 2.

⁹ Shaffer, L. S., "Toward Pepitone's Vision of a Normative Social Psychology: What is a Social Norm?", *Journal of Mind and Behavior*, vol. 4(2), 1983, pp. 275-294.

¹⁰ Deutsh, M. y Gerard, H. B., "A Study of Normative and Informational Social Influences upon Individual Judgment", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 51, 1955, pp. 629-636.

¹¹ Cialdini, R. B. *et al.*, "A Focus Theory of Normative Conduct: Recycling the Concept of Norms to Reduce Littering in Public Places", *Journal of Personality & Social Psychology*, 58, 1990, pp. 1015-1026.

tablecida. Con frecuencia los sujetos, no son concientes de estas presiones para uniformar la conducta del grupo.¹²

Feldman¹³ encontró, con respecto al cumplimiento de las normas, que los grupos tienden a controlar de manera normativa los comportamientos: *a)* que aseguran la supervivencia del grupo, *b)* incrementan la probabilidad de que el comportamiento de los miembros pueda ser pronosticado, *c)* evitan situaciones interpersonales embarazosas, y *d)* expresan los valores centrales del grupo.

Otro aspecto, se refiere a la importancia y efectividad de las normas. De acuerdo con Oceja y Fernández,¹⁴ una norma será más efectiva en la medida que tenga la capacidad para imponer una conducta por medio de una amenaza de castigo.

La psicología jurídica se interesa por las leyes como normas explícitas formales, cuya aplicación, recae en ciertos agentes o instituciones que aseguran su cumplimiento mediante la comunicación o administración de sanciones.¹⁵ Sin embargo, estos ordenamientos no son efectivos por el solo hecho de ser planteados explícitamente en los documentos legislativos, sino que su observancia es variable a través de individuos, grupos y sociedades. Por tanto, las normas tienen diverso grado de validez social.

La validez de una norma radica en que esta posea dos componentes esenciales: legitimidad y eficacia. Una norma se considera legítima cuando existe un acuerdo entre lo que expresa y los principios éticos del grupo que deberá cumplirla. Es decir, una norma es legítima en la medida de que los miembros del grupo reconozcan que es justa, correcta o por no menos no moralmente incorrecta.¹⁶ Por su parte, será eficaz en tanto cumpla con la función para la cual fue creada y refuerce las relaciones sociales que regula.¹⁷

¹² Napier, R. W. y Gershenfeld, M. K., *op. cit.*, nota 2.

¹³ Feldman, D. C., "The Development and Enforcement of Group Norms", *Academy of Management Review*, 9, 1984, pp. 47-53.

¹⁴ Oceja F. L. y Fernández, D. J. M., "¿Por qué obedecemos las leyes? Una exploración de los fundamentos valorativos del comportamiento normativo", *Anuario de Psicología Jurídica*, 1998, pp. 193-205.

¹⁵ Gibbs, J. P., "Deterrence Theory and Research", en Melton, G. B. (ed.), *The Law As a Behavioral Instrument*, Nebraska Symposium on Motivation, 1985, 8/130, Lincoln, University of Nebraska, 1986.

¹⁶ Oceja, F. L. y Fernández, D. J. M., *op. cit.*, nota 14.

¹⁷ Fernández, D. J. M., *op. cit.*, nota 3, pp. 119-127.

Sin embargo, estas dos características de las normas, legitimidad y eficacia, no son conceptos absolutos, por el contrario, dependen del tiempo, circunstancias y de la particular visión del orden social que tienen los individuos.¹⁸ En este sentido, la valoración de la norma surge de la subjetividad individual —las creencias del sujeto— y de las percepciones compartidas por los miembros del grupo —creencias compartidas—.

Volviendo al concepto de la legitimidad de las normas, Weber¹⁹ sostuvo que para que un cierto modelo de conducta (norma) se considere válido por las personas, para orientar su acción, debe estar apoyada, al menos, por un motivo específico. En este sentido, las normas consideradas obligatorias y como modelo a seguir —legítimas—, son las que tienen una mayor probabilidad para orientar la acción.²⁰

Finalmente, los estudios de Oceja y Fernández,²¹ han sugerido que la legitimidad es la característica más valorada en comparación con la eficacia. Este sugerente resultado, deja abierta la pregunta de si estos resultados pueden ser generalizados a través de culturas y / o a través de diversos tipos de leyes.

2. *Cumplimiento de las normas*

El cumplimiento o no de la norma jurídica, se basa en el presupuesto esencial de libertad, es decir, el comportamiento jurídico, si bien es prescriptivo y anticipa explícitamente una consecuencia por su incumplimiento, el individuo elige su observancia o su violación. Las acciones son elegidas.

En la vida cotidiana, las personas constantemente están realizando elecciones, las cuales, se basan en una diversidad de motivos. Conocerlos, es algo complicado, sin embargo, existen teorías que podrían clarificar estos procesos motivacionales. Por ejemplo, la Teoría de la Elección Racional, TER, postula que toda acción es fundamentalmente racional y que las personas calculan los probables costos y beneficios de cualquier acción antes de decidir lo que harán.²²

¹⁸ Oceja, F. L. y Fernández, D. J. M., *op. cit.*, nota 14.

¹⁹ Weber, M., *Economía y sociedad*, España, FCE, 1964.

²⁰ Oceja, F. L. y Fernández, D. J. M., *op. cit.*, nota 14.

²¹ *Idem.*

²² Scott, J., *Sociological Theory: Contemporary Debates*, Chattenham, Edward Elgar, 1999.

En cualquiera de las versiones de la TER existen los siguientes elementos:

- a) La unidad elemental de la vida social es la acción individual.
- b) Las prácticas sociales dependen de la intención de los sujetos.
- c) La acción social esta guiada por motivos racionales.
- d) No siempre la información que tiene el sujeto es completa o verdadera.
- e) Frecuentemente las personas no tienen una certeza o una información suficiente sobre la relación entre sus actos y las consecuencias de éstas.

Desde esta perspectiva, los sujetos actúan motivados por las metas que expresan sus preferencias, dentro de ciertos límites dados y con base en su información acerca de las condiciones bajo las cuales actúan. Antes de actuar, las personas anticipan las ventajas de una alternativa de acción y calculan cual será la mejor para ellas, así probablemente elegirá la alternativa que les dará mayor satisfacción: la de mayor utilidad subjetiva.

Por su parte, Homans²³ sostenía que la conducta humana esta moldeada por las recompensas y castigos existentes. Postulaba que las recompensas y los castigos son determinantes en la conducta humana. El valor de una recompensa es la utilidad que esta tiene para la persona, por lo tanto esta utilidad subjetiva puede variar de una persona a otra.

En cuanto a la obligatoriedad de las normas, los teóricos de la TER, opinan que estas son simplemente preferencias arbitrarias. Elster²⁴ sostiene que las normas operan por medio de la vergüenza y la culpa en vez de recompensas y castigos.

Lo planteado hasta aquí, destaca la importancia de los motivos subjetivos de las personas frente a la posibilidad de realizar o no un comportamiento que implica su elección. Por tanto, la pregunta es ¿de dónde surgen esos motivos para cumplir o no cumplir con la norma jurídica?

Antes de intentar la respuesta, es necesario plantear la noción de las creencias. De hecho, analizar la subjetividad del individuo es conocer el

²³ Homans, G., *El grupo humano*, Buenos Aires, Eudeba, 1963.

²⁴ Elster, J., *The Cement of Society*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989.

mundo que constituye sus creencias. De acuerdo con Pepitone,²⁵ las creencias son estructuras relativamente estables que representan lo que existe para el individuo más allá de la percepción directa. Siguiendo con las ideas de este autor, las creencias cumplen varias funciones:

- a) Ayudan a manejar emociones, por ejemplo reducir la ansiedad cuando se reza.
- b) Proporcionan estructuras cognoscitiva, ya que ayudan a mantener el sentido de control sobre los sucesos de la vida.
- c) Regulan la distribución de responsabilidad moral.
- d) Promueven la identidad y solidaridad al grupo.

De acuerdo con estos postulados, las creencias tienen un papel primordial para comprender las anticipaciones sobre la conducta, las actitudes y la percepción social que tienen los individuos sobre el comportamiento en cuestión.

De acuerdo con Smith, Fabrigar y Leandro,²⁶ las actitudes son evaluaciones generales sobre objetos, personas, grupos o conceptos dentro de una dimensión que va de lo positivo a lo negativo. Son valoraciones globales que pueden anticipar la conducta si se plantean de una manera específica.²⁷ Una segunda influencia del comportamiento es la percepción de la conducta de los sujetos del contexto social. Fishbein y Ajzen,²⁸ postularon que las normas subjetivas son importantes influencias en la intención del comportamiento. Estas se refieren a las creencias que tiene sobre el tipo de conducta que los demás esperan que realice o que se abstenga de realizar y de la motivación para acomodarse a esos referentes.

²⁵ Pepitone, A., "Toward a Normative and Comparative Biocultural Social Psychology", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol 34(4), 1976, pp. 641-653.

²⁶ Smith, S. M. y Fabrigar, L. R., "Attitudes: An Overview", en Kazdin, A. (ed.), *Encyclopedia of Psychology*, Washington, D. C., Estados Unidos de América, American Psychological Association, 2000, pp. 303-305.

²⁷ Ajzen, I. y Fishbein, M., "Attitude-Behavior Relations: A Theoretical Analysis and Review of Empirical Research", *Psychological Bulletin*, 84, 1977, pp. 888-918.

²⁸ Fishbein, M. y Ajzen, I., *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Reading, MA, Addison-Wesley, 1975.

Por otra parte, de acuerdo con la teoría social cognoscitiva,²⁹ la motivación humana y las acciones son reguladas por mecanismos anticipatorios de la conducta. Desde esta perspectiva hay tres tipos de expectativas: *a)* las expectativas situación-resultado en las cuales las consecuencias son producidas por eventos ambientales independientemente de la acción personal, por ejemplo, *conducir implica riesgos*, *b)* expectativas acción-resultado en las cuales los resultados tienen su origen en la acción personal, por ejemplo, *beber alcohol incrementa el riesgo de sufrir accidentes cuando se conduce un vehículo*, y *c)* la autoeficacia percibida, las cuales se refieren a la capacidad percibida para realizar acciones para lograr determinados resultados, por ejemplo, *tengo la capacidad de conducir un vehículo de manera segura cuando bebo alcohol*.

Las anticipaciones del propio comportamiento están relacionadas con las creencias sobre las consecuencias de sus actos, lo que sugiere tres influencias que anticipan el comportamiento: *a)* las actitudes hacia el comportamiento, *b)* las normas sociales referidas al mismo y *c)* las expectativas de consecuencias. La pregunta ahora es si estos factores se pueden aplicar para comprender el comportamiento jurídico. Enseguida se aborda esta cuestión.

3. *Cumplimiento de las normas de tránsito*

La pregunta de mayor interés en el trabajo es: ¿qué explica el comportamiento de cumplimiento de la norma jurídica? La pregunta es compleja debido a la multitud de perspectivas desde donde se puede abordar su análisis. En este caso, las ideas precedentes son herramientas conceptuales que pueden servir para intentar una respuesta válida.

Desde esta visión, la conducta de cumplimiento de la norma jurídica puede estar influenciada por factores, tales como:

- a) La sistematización automática, es decir, cuando los órganos y personas ajenas al sujeto se encargan de realizar las acciones correspondientes, y, en cuyo proceso, el sujeto no participa, solo observa el resultado.

²⁹ Bandura, A., *Self-efficacy in Changing Societies*, Estados Unidos, Cambridge University Press, 1995; Bandura, A., *Self-efficacy: the Exercise of Control*, Estados Unidos de América, Friedman and Co., 1997.

- b) La protección de objetos valorados subjetivamente, que puede incluir el temor a perderlos y la expectativa de lograr una mejor calidad de su vida, al conseguir la satisfacción subjetiva y el balance afectivo que resulta del cumplimiento de la norma.³⁰

En lo que respecta al incumplimiento del precepto jurídico, este puede ser afectado por:

- a) El desconocimiento del sistema jurídico,
- b) La ley del mínimo esfuerzo, que expresa la pereza del sujeto al tomar la vía mas corta para lograr sus metas, aunque actúe en forma contraria a la norma,
- c) Las creencias sobre el sistema jurídico, particularmente, la expectativa de que las personas encargadas de impartir justicia, son autoritarias y agresivas.³¹
- d) Las experiencias negativas, ya sean personales o vicarias.³²
- e) La percepción de que la sanción o consecuencias negativas del acto tiene una baja probabilidad de ocurrir.

Los factores mencionados, hacen referencia a tres aspectos psicológicos esenciales. A las expectativas sobre el resultado de la conducta, a la disposición actitudinal que el sujeto tiene sobre el comportamiento y a la percepción normativa que tiene el grupo sobre el comportamiento particular.

El primer aspecto psicológico, es análogo a los planteamientos de la teoría social cognoscitiva,³³ ya que se hace referencia a las expectativas que el individuo tiene sobre las consecuencias por violar la norma. Por ejemplo, puede anticipar consecuencias negativas, tales como, el tiempo que se pudiese perder al enfrentar las consecuencias del comportamiento, la posibilidad de ser sobornado o, en un plano social, afectar la propia imagen ante los demás. Sin embargo, también puede hacer anticipaciones en sentido positivo a la violación de las normas; por ejemplo, soy ca-

³⁰ Campbell, A. *et al.*, "The Quality of American Life: Perceptions, Evaluations, and Satisfaction", Nueva York, Russell Sage Foundation, 1976.

³¹ Vázquez, B., *Rasgos psicosociales de burócratas del sector público y de la iniciativa privada*, tesis de maestría, México, UNAM, Facultad de Psicología, 1990, pp. 112-115.

³² Bandura, A., *Self-efficacy: the Exercise of Control*, *cit.*, nota 29.

³³ *Idem.*

paz de evadir a los operadores del sistema, pueden evitar la sanción mediante el soborno o el logro de objetivos personales.

Las expectativas, entonces, se pueden dividir en dos: a) las consecuencias negativas por violar la norma (CNC) y b) las consecuencias positivas por violar el precepto jurídico (CPC).

El segundo aspecto psicológico, incluye a las valoraciones que el sujeto tiene sobre el comportamiento de violación a la norma. Este, puede ser en sentido contrario a la violación, como por ejemplo, “es inmoral” o “no tengo otra alternativa”. O en sentido favorable a la violación, por ejemplo, “no me interesa hacerle caso al policía”, “me divierte hacerlo” o “no le hago daño a nadie”. Esta dimensión es análoga al término actitud hacia la conducta, utilizado por Ajzen y Fishbein³⁴ y Ajzen.³⁵ En el caso del comportamiento violatorio de la norma, serían actitudes favorables (AFC) o desfavorables (ADC) a la violación.

El tercer aspecto psicológico, se refiere a la percepción normativa del comportamiento. Siguiendo a Ajzen y Fishbein³⁶ (1977, 1980) y Ajzen³⁷ (1987, 1988, 1989, 1991), es un aspecto de importancia, ya que significa la influencia de otros en la realización del comportamiento. En este caso también sucede en dos sentidos, la percepción de que para otros el comportamiento es característico (PSF) y la percepción de que para otros es inmoral e inusual (PSD).

Ahora, que se ha avanzado en el planteamiento de las tres dimensiones, expectativas, valoraciones actitudinales y la percepción normativa, con sus respectivas componentes, CNC, CPC, AFC, ADC, PSF y PSD,

³⁴ Ajzen, I. y Fishbein, M., *op. cit.*, nota 28; Ajzen, I. y Fishbein, M., *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, N. J., Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1980.

³⁵ Ajzen, I., “Attitudes, Traits, and Actions: Dispositional Prediction of Behavior in Personality and Social Psychology”, en Berkowitz, Leonard (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 20, San Diego, Academic Press, Inc., 1987, pp. 1-63; Ajzen, I., *Attitudes, Personality, and Behavior*, Homewood, IL, Dorsey Press, 1988; Ajzen, I., “Attitude Structure and Behavior”, en Pratkanis, Anthony R. *et al.* (ed.), *Attitude Structure and Function*, Hillsdale, N. J., Inglaterra, Lawrence Erlbaum Associates, Inc. 1989, pp. 241-274; Ajzen, I., “The Theory of Planned Behavior: Special Issue. Theories of Cognitive Self-Regulation”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 1991, pp. 179-211.

³⁶ Ajzen, I. y Fishbein, M., *op. cit.*, nota 27, 1977; Ajzen, I. y Fishbein, M., *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, *cit.*, nota 34, 1980.

³⁷ Véase en todo la nota 35.

conviene llevar, este marco conceptual al análisis de un comportamiento específico “Conducir en estado de ebriedad”.

4. *Conducir en estado de ebriedad*

Algunas investigaciones acerca de las características de las personas que manejan bajo la influencia del alcohol, sugieren que las variables de la personalidad juegan un importante rol en los accidentes debidos al manejo en estado de ebriedad.³⁸

Donovan y Marlatt³⁹ identificaron dos tipos de personalidad que están en alto riesgo de accidente; un tipo depresivo, pasivo y resentido, y otro agresivo, hostil y buscador de sensaciones. Por su parte, Nolan, Johnson y Pincus⁴⁰ realizaron un estudio con personas que habían sido arrestadas por conducir bajo la influencia del alcohol y definieron con mayor precisión los tipos de personalidad de riesgo de conducir bajo la influencia del alcohol: el impulsivo-extrovertido, quien exhibe un buen ajuste social y relativamente toma poco pero aun así presenta un alto grado de impulsividad y autocomplacencia; el otro tipo es el normal, quien exhibe alto estatus social y baja agresión, pero a pesar de eso estos individuos pueden exhibir problemas con la bebida. Estas investigaciones sugieren que ciertas características de personalidad pueden incrementar el riesgo de realizar el comportamiento de conducir en estado de ebriedad.

En general existen una amplia variedad de factores ligados a problemas de beber y conducir. Dentro de los factores de riesgo que se han considerado de importancia son las predisposiciones antisociales o el de no conformarse, por ejemplo a una norma. Otros factores de riesgo potencialmente importantes incluyen: independencia, agresividad, impulsividad, búsqueda

³⁸ Clay, M. L., “Which Drunks Shall We Dodge?”, *23rd. Annual Meeting of the Alcohol and Drug Problems Association of North America*, Atlanta, 1972; Donovan, D. M. et al., “Drinking Behavior, Personality Factors and High-Risk Driving”, *Journal of Studies on Alcohol*, 44, 1983, pp. 395-428; Donovan, D. M. et al., “Intoxicated and Bad Driver: Subgroups within the Same Population”, *Journal of Studies on Alcohol*, 6, 1985, pp. 375-382; Scoles, P. et al., “Personality Characteristics in Driving and Drinking Patterns of High-Risk Drivers Never Apprehended for Driving While Intoxicated”, *Journal of Studies of Alcohol*, 45, 1984, pp. 411-416; Sowdon, L. R., “Treatment Participation and Outcome in a Program for Problem Drinker-Drivers”, *Evaluation an Program Planning*, 7, 1984, pp. 65-71.

³⁹ Donovan, D. M. et al., “Drinking Behavior...”, *cit.*, nota 38, pp. 395-428.

⁴⁰ Nolan, Y. et al., “Personality and Drunk Driving: Identification of DUI Types Using The Holan Personality Inventory”, *Psychological Assessment*, 6, 1994, pp. 33-40.

de sensaciones e hiperactividad. También, se destacan las motivaciones cognitivas⁴¹ y las expectativas que se anticipan por el beber.⁴²

Algunas investigaciones, sugieren que el contexto social proporciona al individuo motivaciones y situaciones que influyen en la conducta de beber, sobre todo en adultos jóvenes.⁴³ Estos autores indicaron que las mujeres y los hombres en edades de 18 a 22 años, mostraban patrones distintivos en cuanto al contexto social en que bebían y como éste se relacionaba con la intensidad del uso del alcohol, conducir en estado de ebriedad o subirse a un auto con alguien que maneja intoxicado.

Otros investigadores han encontrado que las situaciones sociales altamente atractivas, especialmente las que se caracterizan por ruidos de alto volumen,⁴⁴ como música de rock,⁴⁵ emociones,⁴⁶ e intensidad grupal⁴⁷ inducen a la disminución de la identidad individual —desindividualización— y aumentan la probabilidad de que las personas se concentren en el momento y menos en el futuro.⁴⁸

41 Newcomb, M. D. *et al.*, “Cognitive Motivations for Drug Use Among Adolescents: Longitudinal Tests of Gender Differences and Predictors of Change in Drug Use”, *Journal of Counseling Psychology*, 35, 1988, pp. 426-438.

42 Christiansen, B. A. *et al.*, “Using Alcohol Expectancies to Predict Adolescent Drinking Behavior After One Year”, *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 57, 1989, pp. 93-99.; Leigh, B. C., “In Search of the Seven Dwarves: Issues of Measurement and Meaning in Alcohol Expectancy Research”, *Psychological Bulletin*, 105, 1989, pp. 361-373; Stacy, A. W. *et al.*, “Expectancy Models of Alcohol Use”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1990, pp. 918-928.

43 Thombs, D. L. *et al.*, “Effects of Social Context and Gender on Driving Patterns of Young Adults”, *Journal of Counseling Psychology*, 40, 1993, pp. 115-119.

44 Prentice-Dunn, S. y Spivey, C. B., “Extreme Deindividuation in the Laboratory: Its Magnitude and Subjective Components”, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 1986, pp. 206-215.

45 Rogers, R. W. y Ketchen, C. M., “Effects of Anonymity and Arousal on Aggression”, *Journal of Psychology*, 102, 1979, pp. 13-19.

46 Diener, E., “Deindividuation, Self-Awareness, and Disinhibition”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1979, pp. 1160-1171.

47 Prentice-Dunn, S. y Spivey, C. B., *op. cit.*, nota 44, pp. 206-215.

48 Prentice-Dunn, S. y Rogers, R. W., “Effects of Deindividuating Situational Cues and Aggressive Models on Subjective Deindividuation and Aggression”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1980, pp. 104-113.

Con base en esto, Denton y Krebs⁴⁹ encontraron que el alcohol y el contexto social pueden disminuir la madurez moral, debido al proceso de desindividualización. También, que las personas con mayor madurez moral, tenían mayor convicción en que no se debía conducir intoxicado que aquellas personas que tenían menor madurez social.

En otra investigación⁵⁰ encontraron que el alcohol reduce el autoconocimiento reduciendo también la disponibilidad de estándares internos para una conducta apropiada y deja a la gente más susceptible a las influencias externas.⁵¹

Por otra parte, los aspectos cognitivos juegan también un importante papel en la ejecución de conductas de riesgo como es el manejo en estado de ebriedad. Gerrard, Gibbons, Benthin y Hessling⁵² llevaron a cabo un estudio en el que encontraron que los adolescentes que llevan a cabo conductas de riesgo alteran o manipulan sus cogniciones acerca de sus conductas convenciéndose a si mismos de que otros o sus amigos, también realizan las mismas conductas y toman los mismos riesgos. En otras ocasiones, estos mismos adolescentes evitan pensar en las consecuencias de sus conductas por el miedo que sienten al conocer el peligro inminente de una conducta de riesgo.

En un trabajo sobre los efectos del alcohol, Steele y Southwick⁵³ llegaron a la conclusión de que el alcohol daña la habilidad de la gente para percibir e interpretar señales inhibitorias de una conducta inapropiada. Cuando una persona se encuentra en un estado alterado puede tener actitudes e intenciones diferentes de aquellas que probablemente tendría en un estado normal, incluso aquellas que sabe podrían tener consecuencias drásticas.

⁴⁹ Denton, K. y Krebs, D., "From the Scene to the Crime: The Effect of Alcohol and Social Context on Moral Judgment", *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1990, pp. 242-248.

⁵⁰ Hull, J. G. *et al.*, "The Self-Awareness Reducing Effects of Alcohol Consumption", *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1983, pp. 461-473.

⁵¹ Duval, S. y Wicklund, R. A., *A Theory of Objective Self-Awareness*, San Diego, Academic Press, 1972; Prentice-Dunn, S. y Rogers, R. W., *op. cit.*, nota 48, pp. 104-113.

⁵² Gerrard, M. *et al.*, "A Longitudinal Study of the Reciprocal Nature of Risk Behavior and Cognitions in Adolescents: What You Do Shapes What You Think, and Vice Versa", *Health Psychology*, 15, 1996, pp. 344-354.

⁵³ Steele, C. M. y Southwick, L., "Alcohol and Social Behavior: I. The Psychology of Drunken Excess", *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1985, pp. 18-34.

Sobre esto,⁵⁴ demostraron que la intoxicación por el alcohol decreta la capacidad cognoscitiva, dando como resultado, que la persona atienda a menor cantidad de información, fijándose sólo en el aspecto mas relevante de una situación.

El consumo de alcohol le impide a la persona reconocer o responder a las señales a las cuales respondería en un estado normal. Steele y Josephs⁵⁵ llamaron a esta condición miopía alcohólica. Esta teoría, propone que una persona intoxicada puede tener actitudes o intenciones positivas hacia la conducta de beber y conducir. Y, así, dependiendo del aspecto que sea más relevante para una persona intoxicada, decidirá su comportamiento. Estos autores han sugerido, también, que cuando las personas están intoxicadas, las autoevaluaciones crecen. Puede ser que la persona se sienta invencible o con capacidades superiores a las que en la realidad tiene. Así, en caso de que decida beber y conducir, esto podría ser a causa de que dicha persona se sienta por encima de la ley, o se perciba como invulnerable a un accidente o, simplemente, no estima la cantidad de alcohol que tiene en la sangre y no se sienta intoxicado.

En adición, McDonald, Zanna y Fong⁵⁶ encontraron que las personas intoxicadas tienen menos moralidad que los sobrios para considerar conductas que impliquen beber y conducir. Tomar con moderación fue definido por Collins,⁵⁷ como la preocupación por controlar la toma de alcohol. Las personas que beben moderadamente tratan de mantener un balance entre su deseo de beber y su necesidad de regular o limitar su ingesta de alcohol. Este tipo de situaciones requieren autocontrol.

El autocontrol ha sido definido como el proceso en el cual los deseos, emociones o comportamientos están en conflicto con las metas a largo plazo o predominan reglas que son anuladas o inhibidas.⁵⁸ Por ejemplo, en una persona elegida para ser conductor designado pueden entrar en con-

⁵⁴ Steele, C. M. y Josephs, R. A., "Alcohol Myopia: Its Prized and Dangerous Effects", *American Psychologist*, 45, 1990, pp. 921-933.

⁵⁵ *Idem*.

⁵⁶ McDonald, T. K. *et al.*, "Decision Making in Altered States: Effects of Alcohol on Attitudes Toward Drinking and Driving", *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1995, pp. 973-985.

⁵⁷ Collins, R. L., "Drinking Restraint and Risk for Alcohol Abuse", *Experimental and Clinical Psychopharmacology*, 1, 1993, pp. 44-54.

⁵⁸ *Idem*.

flicto: el deseo de beber y la meta de llegar seguro a casa; entonces, si existiese un factor que disminuye la habilidad para emplear autocontrol, la persona puede incrementar la conducta y este “conductor designado”, si posee un autocontrol débil, podría terminar bebiendo excesivamente.

La teoría de la moderación del alcohol⁵⁹ sugiere que la cantidad consumida está en función de las características de la tentación y la habilidad del individuo para vencerla. Entonces, la toma de alcohol requiere autocontrol. Los individuos con un débil autocontrol por el agotamiento previo de la cantidad de autocontrol tienden a beber más y por ende acumular mayor cantidad de alcohol en la sangre. Por lo tanto, una persona agotada que tiene una alta tentación para beber tiene mayor riesgo para consumir más alcohol que como lo había planeado. Esta podría explicar, porque algunas de las personas que pensaban actuar como conductores designados en una noche de fiesta terminan bebiendo más de la cuenta.

5. Modelo de la conducta jurídica

Se han presentado dos perspectivas de análisis del comportamiento violatorio a la norma, la primera considera los factores psicológicos que anticipan el comportamiento desde la perspectiva de la psicología social, mientras que la segunda, recupera explicaciones sobre los efectos del alcohol en el comportamiento. Ambas perspectivas, dan cuenta de una parte del fenómeno estudiado, sin embargo, es la primera perspectiva la de mayor interés para el campo de la psicología jurídica, por tres razones:

En primer lugar, la perspectiva sugerida plantea una alternativa metodológica suficientemente general para el estudio de la violación de diversas normas. Con este trabajo, se busca conformar un modelo desde una perspectiva amplia. En segundo, aunque se reconoce que los factores incluidos en esta perspectiva de análisis, no incluye todas las particularidades del comportamiento de conducir en estado de ebriedad, tales como, las variables de personalidad, de la disminución en la capacidad para tomar decisiones y el autocontrol, si ofrece una alternativa conceptual para estudiar otros comportamientos de apego o violación a las normas legales y compararlos entre sí. En tercer lugar, la decisión de beber y condu-

⁵⁹ Neirs, C. *et al.*, “Expectancies and Evaluations of Alcohol Effects Among College Students: Self-Determination as a Moderator”, *J. Studies Alcohol*, 64, 2003, pp. 292-300.

cir puede considerarse un solo comportamiento que inicia en el momento que el individuo acude a un “bar” anticipando que utilizará el automóvil para regresar a casa. Así, partiendo de estos argumentos generales, se postula las siguientes hipótesis, a partir del razonamiento de un modelo teórico amplio para el estudio de la conducta de cumplimiento o violación de normas jurídicas:

6. *Planteamiento de la investigación*

El estudio parte de una serie de postulados, derivados de la literatura, que se integran en un modelo de relaciones entre constructos, a saber:

1. La conducta violatoria de la norma jurídica está determinada por las anticipaciones que hace el sujeto de las consecuencias por realizar el comportamiento. Las expectativas de consecuencias positivas tiene una relación de signo positivo con el comportamiento violatorio de la norma, las expectativas de consecuencias negativas tiene una relación de signo negativo con el comportamiento.
2. La expectativa de consecuencias positivas por violar la norma, surge de dos factores: *a)* las disposiciones actitudinales favorables al comportamiento y *b)* la percepción de que es característico en los otros.
3. La expectativa de consecuencias negativas por violar la norma, surge de dos factores: *a)* las disposiciones actitudinales desfavorables al comportamiento, y *b)* la percepción de que es evitado e inmoral para los otros.

El modelo a que se hace referencia es la representación de los elementos conceptuales, que se establecen como marco teórico en este trabajo y que se sintetizan en estos tres postulados enunciados en el apartado anterior. La figura 1 representa este modelo.

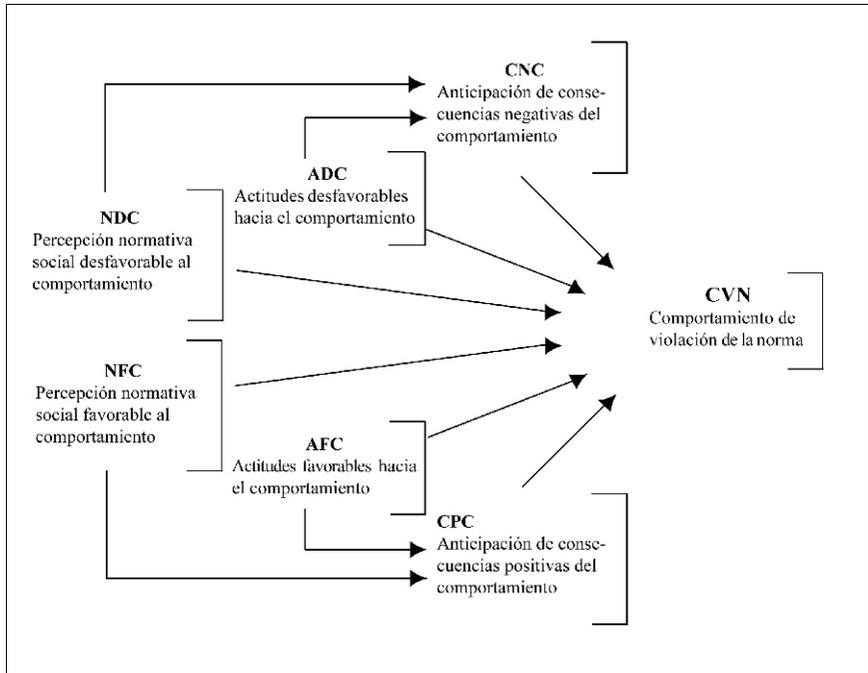


FIGURA 1. Modelo de Factores Psicológicos de la Conducta Jurídica. El diagrama muestra las relaciones hipotéticas entre los constructos psicológicos que anticipan el comportamiento de violación a la norma, CVN.

7. Objetivo de la investigación

El objetivo de la investigación fue determinar hasta que grado los constructos establecidos en el modelo teórico, pueden anticipar el comportamiento violatorio de la norma jurídica: “conducir después de haber bebido alcohol”, ante una situación en donde el sujeto puede decidir libremente su acción.

Con los resultados de este estudio se pretendió aportar conclusiones que fueran relevantes para argumentar sobre la eficacia del derecho, en las situaciones en donde la norma social tiene efectos en la conducta de cumplimiento, en ocasiones de forma incompatible con el contenido de la norma jurídica.

II. MÉTODO

1. *Participantes*

Participaron 1 253 individuos de cinco ciudades de la república mexicana; 158 (13%) del Distrito Federal, 369 (29%) de la ciudad de Chihuahua, 237 (19%) de San Luis Potosí, 244 (19%) de Chiapas y 245 (20%) de Yucatán. La selección de la muestra fue de tipo accidental.

De estos, 584 (46.6%) son mujeres y 669 (53.4%) son hombres. Estratificando el sexo según el lugar de residencia, los resultados mostraron que en los cinco estados el número de hombres fue ligeramente mayor que el de mujeres. En cuanto al estado civil, se incluyeron 704 (70.4%) personas solteras, 506 (26.5%) personas casadas (26.48 %), los otros rubros representaron únicamente 4.08 %.

La mayor parte de la población de estudio se ubicó entre 15 y 25 años. Se encontró que 660 tenían entre 10 y 19 años, 1174 entre 20 y 29 años, 342 entre 30 y 39 años, 237 entre 40 y 49 años, 78 entre 50 y 59 años y sólo 9 dijeron tener 60 años o más.

Con respecto a la edad por lugar de residencia, la media más alta correspondió a Chihuahua, de 31 años, seguida por la de San Luis Potosí, de 27 años. Las medias que menos difirieron fueron las de Chiapas y Yucatán, de 26 y 25 años y la media más baja fue para el Distrito Federal que fue de 22 años.

Respecto a la escolaridad, se consideraron 32 (2.6%) participantes con el nivel de primaria, 59 (4.7%) en secundaria, 309 (24.7%) en media superior, 774 (61.8%) en superior y 79 (6.3%) en posgrado.

Sobre la ocupación, 499 (39.8%) declararon ser estudiantes, 259 (20.7%) empleados, 347 (27.7%) servidores públicos y el 12% restante dijeron dedicarse al hogar, negocio privado, docencia o jubilado.

De los 3 tipos de ocupación que resultaron con mayor población y considerando el lugar de residencia del encuestado, se encontró que de los 1438 estudiantes, el 29% correspondió al D.F, 25% a Yucatán, 21% a Chiapas, 14% a San Luis Potosí y el restante 11% a Chihuahua. Por su parte, de los 394 empleados, 42% son de Chihuahua, 17% de San Luis Potosí, 17% de Yucatán, 15% de Chiapas y el 9% restante del Distrito Federal. De los 432 servidores públicos, 40% son de San Luis Potosí, 24% de Chiapas, 17% de Chihuahua, el 15% de Yucatán y el 4% del Distrito Federal.

Todos los entrevistados dijeron conducir automóvil (fueron excluidos los que declaraban no ser conductores de auto), de esta muestra, 302 participantes, equivalente al 24%, señalaron no poseer licencia para conducir.

2. Instrumento

El instrumento utilizado en este estudio, se desarrolló, tomando como referencia el cuestionario que emplearon Parker, Manstead, Stradling y Reason⁶⁰ para estudios similares. La estructura del mismo, consta de dos secciones: En la primera, se le solicitó precisar aspectos sociodemográficos, tales como, sexo, edad, estado civil, grado escolar, lugar de residencia y ocupación. Posteriormente se incluyeron tres preguntas que referían datos sobre uso de auto, contar con licencia de conducir y con credencial de elector. En la segunda parte, se pedía visualizar la siguiente escena de violación a una norma de tránsito:

Son las cinco de la tarde de un día soleado y tranquilo. Usted ha estado muy a gusto durante tres horas en un bar por la tarde solo(a). Al salir, siente que ha bebido más de lo debido para manejar. Sin embargo, decide manejar a casa, solo(a).

Una vez que el participante leía tal descripción, se le solicitaba indicar la frecuencia en que ha realizado este comportamiento (nunca, 1 o 2 veces, 3 o 4 veces, y 5 veces o más). Posteriormente, se preguntaba sobre sus creencias sobre el comportamiento, por ejemplo, “yo creo que este comportamiento es evitado por la mayoría de la gente” o “yo no realizaría ese comportamiento porque para mí es moral evitarlo”. La escala de respuestas utilizada en estas preguntas fue de tipo *likert* con cuatro alternativas (totalmente de acuerdo a totalmente en desacuerdo). Finalmente, se le preguntaba la manera como actuaría si un agente de tránsito lo detuviera, por ejemplo, “Si un agente de tránsito me detiene esperaré a que me levantara la infracción”.

Los reactivos buscaron medir los siguientes constructos: *a*) Comportamiento de Violación a la Norma (CVN, reactivo 11), *b*) Enfrentamiento de la Posibilidad de Sanción (EPS, reactivo 32), *c*) Comportamiento Esperado del Agente de Tránsito (CAT, reactivos 15, 16 y 20), *d*) Consecuencias Positivas/Negativas por Realizar el Comportamiento (CPC/CNC, reactivos

⁶⁰ Parker, D. *et al.*, “Intention to Commit Driving Violations: An Application of the Theory of Planned Behavior”, *Journal of Applied Psychology*, 77, 1992.

17, 21, 24, 28, 14, 22, 23, 29), *e*) Actitudes Favorables/Desfavorables hacia el Comportamiento (AFC/ADC, reactivos 13, 16, 18, 30, 31), y *f*) Percepción Social Normativa Favorable/Desfavorable sobre la Realización del Comportamiento (NDC/NFC, reactivos 20, 27, 12, 25).

III. RESULTADOS

Los resultados se presentan en cuatro secciones: *a*) datos descriptivos de las variables y los valores de los constructos en que se agrupan, así como, la justificación factorial en los casos de las dimensiones que poseen dos perspectivas, favorable o desfavorable al comportamiento; *b*) se presentan tres modelos de regresión múltiple para cada una de tres variables a explicar, a saber, comportamiento de violación a la norma (CVN), enfrentamiento de la posibilidad de sanción (ES) y la anticipación del comportamiento del agente de tránsito (CAT); *c*) se exponen comparaciones entre categorías sociodemográficas tomando como variables dependientes los constructos del modelo y finalmente, *d*) la cuarta sección señala resultados relacionados con la variable “tener licencia para conducir”.

1. *Análisis de los reactivos agrupados en constructos*

a) Comportamiento de violación a la norma (CVN). Esta variable se midió con el reactivo 11 del cuestionario. 804 (64%) sujetos dijeron que nunca habían estado en la situación de violación a la norma que se indica, 304 (24%) señalaron que una o dos veces y el resto 143 (12%) dijeron que en más de dos ocasiones. La media fue de 1.52 con una desviación estándar de .82.

b) Enfrentamiento de la posibilidad de sanción (EPS). El reactivo 32 fue el indicador de esta variable. La manera más frecuente de enfrentar al agente de tránsito fue la de aceptar la infracción, 914 (73%) señalaron esta alternativa; lo harían mediante el soborno 219 (17%) sujetos y enfrentarían la situación argumentando con el agente 119 (10%) sujetos. Los puntajes mayores indican un enfrentamiento de evasión de la sanción mediante argumentación o soborno.

c) Comportamiento esperado del agente de tránsito (CAT). Los valores del constructo CAT, se determinaron sumando los puntajes de los tres reactivos mencionados ($M = 7.98$, $DE = 1.99$, $r = .53$). La tabla 1 señala los reactivos que operacionalizaron el constructo:

Reactivo	N	M	DE
15. Si me detuviera un agente de tránsito, creo que actuaría conmigo de la misma forma como lo haría con cualquier otra persona.	1253	2.6	.98
19. Si me detuviera un agente de tránsito, creo que actuaría de manera legal.	1253	2.8	.93
26. Si me detuviera un agente de tránsito, creo que me trataría con respeto.	1252	2.6	.87

TABLA 1. Número de participantes incluidos en el análisis, valor medio (M) y desviación estándar (DE) de los reactivos correspondientes al constructo CAT.

d) Consecuencias positivas/negativas por realizar el comportamiento (CPC/CNC). La siguiente tabla indica los reactivos que constituyeron la operacionalización del constructo.

Reactivo	N	M	DE
17. No lo haría porque perdería tiempo en enfrentar sus consecuencias.	1253	2.7	.91
21. No lo llevaría a cabo porque tendría que enfrentar la posibilidad de que me sobornen.	1253	2.5	.88
24. Lo evitaría porque se vería afectada mi imagen ante los demás.	1252	2.5	.94
28. No lo haría porque no tengo otra alternativa.	1253	2.3	.83
14. Lo llevaría a cabo porque es más importante llegar a mi destino.	1253	2.3	.99
22. Lo llevaría a cabo porque soy capaz de evadir a los agentes de tránsito.	1253	1.9	.85
23. Lo realizaría porque no lo notaría el agente de tránsito.	1253	2.0	.84
29. Lo llevaría a cabo porque sé que puedo evitar la sanción legal, dando un soborno.	1253	2.0	.90

TABLA 2. Número de sujetos incluidos en el análisis, valor medio (M) y desviación estándar (DE) de los reactivos correspondientes al constructo CPN y CNC.

Debido a la existencia de dos sentidos (positivo y negativo) de las consecuencias percibidas con la ejecución del comportamiento, se realizó un análisis factorial para confirmar la existencia de dos factores ortogonales. El primer factor agrupó a los reactivos 14 (.642), 22 (.785), 23 (.767) y 29 (.720). Su *autovalor* fue de 2.3 explicando el 28.2% de la varianza. Por su parte, el segundo factor agrupó a los reactivos 17 (.697), 21 (.713), 24 (.714) y 28 (.413). Su *autovalor* fue de 1.8 con una varianza explicada de 22%. Al primer factor se le denominó *consecuencias positivas del comportamiento* (CPC, $M = 8.3$, $DE = 2.6$, $\alpha = .72$) y al segundo, *consecuencias negativas del comportamiento* (CNC, $M = 10.1$, $DE = 2.4$, $\alpha = .57$). Entre ambos factores, se explicó el 50 % de la varianza.

e) Actitudes favorables/desfavorables hacia el comportamiento (AFC/ADC): este constructo se formó con los reactivos que se indican en la siguiente tabla:

Reactivo	N	M	DF
13. Evitaría hacerlo porque es inmoral.	1253	2.6	.93
16. Creo que es inmoral.	1253	2.4	.96
18. Al hacerlo no le hago daño a nadie.	1253	2.0	.90
30. Lo efectuaría porque no me interesa hacerle caso a los agentes de tránsito.	1253	1.9	.79
31. Lo haría porque me divierte hacerlo.	1253	1.7	.84

TABLA 3. Número de sujetos incluidos en el análisis, valor medio (M) y desviación estándar (DE) de los reactivos correspondientes al constructo CPN y CNC.

Se llevo a cabo un análisis factorial para constatar la existencia de los dos factores que postula el modelo teórico. Así, se encontraron dos agrupaciones, la primera constituida por los reactivos 18 (.659), 30 (.826) y 31 (.842), con un *autovalor* de 1.8 y varianza explicada de 37% y, la segunda, compuesta por los reactivos 13 (.796) y 16 (.836), con *autovalor* de 1.5 y un 29% de varianza explicada. Al primero se le denominó *actitudes favorables hacia el comportamiento* (AFC, $M = 5.6$, $DE = 2.0$, $\alpha = .67$) y al segundo *actitudes desfavorables hacia el comportamiento* (ADC, $M = 5.0$, $DE = 1.6$, $\alpha = .67$). Entre ambos, explicaron el 66% de la varianza.

f) Percepción social normativa favorable/desfavorable hacia la realización del comportamiento (NDC/NFC): Este constructo se integró con los reactivos que se precisan en la siguiente tabla:

Reactivo	N	M	DE
20. Yo creo que es considerado inmoral por la mayoría de la gente.	253	2.5	.89
27. Yo creo que es evitado por la mayoría de la gente.	252	2.4	.83
12. Creo que es característico entre la mayoría de la gente.	1253	2.9	.81
25. Lo llevaría a cabo porque la mayoría de la gente lo hace.	1253	1.9	.84

TABLA 4. Número de sujetos incluidos en el análisis, valor medio (M) y desviación estándar (DE) de los reactivos correspondientes al constructo NDC y NFC.

El análisis factorial descubrió dos pequeñas agrupaciones de dos reactivos cada una. La primera se denominó “Percepción Social Desfavorable al Comportamiento” con *autovalor* de 1.2 y varianza explicada de 30%, (NDC, $M = 4.8$, $DE = 1.3$, $r = .33$) y agrupó a los reactivos 20 (.711) y 27 (.822). A la segunda, se le llamó “Percepción Social Favorable al Comportamiento” con valor de Eigen de 1.2 y varianza explicada de 29%, (NFC, $M = 4.8$, $DE = 1.3$, $r = .27$). Entre ambos factores su explica el 59% de la varianza.

2. Modelos de regresión

Se realizaron análisis de regresión múltiple para determinar la relación entre los constructos postulados e identificar aquellos que tienen la capacidad para anticipar tres variables de interés esencial en este trabajo, a saber: *a*) comportamiento de violación a la norma (CVN), *b*) enfrentamiento de la posibilidad de sanción (EPS) y *c*) anticipación del comportamiento del agente de tránsito (CAT). Asimismo, se llevaron a cabo tres modelos de regresión múltiple, uno por cada variable dependiente, procediendo de la siguiente manera: En un primer paso, se incluyeron todas

las variables (CNC, CPC, ADC, AFC, PSD, PSF) y, utilizando la técnica multietápica (*stepwise*) y el valor criterio alpha de .01, se llegó al modelo de regresión final, identificando así los constructos que mejor explican la varianza de la variable dependiente.

En la siguiente fase, se establecieron regresiones para calcular los coeficientes β , tomando en cada caso como variable dependiente los constructos que mejor explicaron la varianza de la variable dependiente en la etapa anterior. De esta manera, se construyeron los modelos gráficos en los cuales se representan los valores en el análisis de ruta. A continuación se muestran cada uno de los tres modelos señalados.

A. *Comportamiento de violación a la norma, CVN*

En este modelo de regresión múltiple, las variables que mejor explicaron la varianza de la variable CVN fueron las relacionadas con la percepción de las consecuencias del comportamiento y la percepción social. En orden de importancia conforme su capacidad explicativa, los constructos que anticiparon significativamente la variable dependiente CVN fueron: Percepción de consecuencias positivas del comportamiento (CPC, $\beta = .268, p < .0001, r^2 = .072$), Norma social favorable hacia el comportamiento (NFC, $\beta = .136, p < .0001, r^2 = .018$) y Consecuencias negativas del comportamiento (CNC, $\beta = -.129, p < .0001, r^2 = .017$).

Los constructos CPC y CNC, son elementos esenciales en el modelo explicativo, por lo que se estableció su relación en términos de causalidad con los demás elementos. La expectativa de tener consecuencias negativas (CNC), se explica desde los constructos de actitudes desfavorables hacia el comportamiento (ADC, $\beta = .315, p < .0001, r^2 = .090$) y la percepción de que otros lo evitan y lo consideran inmoral (NDC, $\beta = .228, p < .0001, r^2 = .052$). Por su parte, la expectativa de consecuencias positivas en términos de lograr la meta inmediata y evitar la sanción, se explica a partir de las actitudes favorables hacia el comportamiento (AFC, $\beta = .526, p < .0001, r^2 = .277$) y de la percepción de que es un comportamiento característico entre la gente (NFC, $\beta = .276, p < .0001, r^2 = .076$), (véase la figura 2 de la página 173).

B. *Enfrentamiento de la posibilidad de sanción, EPS*

Los resultados en este modelo de regresión múltiple, fueron similares a la predicción de CVN. Las variables que mejor explicaron la varianza de la variable EPS, fueron en orden de importancia: Percepción de consecuencias positivas del comportamiento (CPC, $\beta = .268, p < .0001, r^2 = .072$), Percepción social favorable hacia el comportamiento (NFC, $\beta = .136, p < .0001, r^2 = .018$) y Consecuencias negativas del comportamiento (CNC, $\beta = -.129, p < .001, r^2 = .017$), (véase la figura 3 de la página 174).

C. *Percepción del comportamiento del agente de tránsito, CAT*

La predicción del comportamiento del agente de tránsito que se espera (CAT), tuvo un patrón diferente en relación con las variables CVN y EPS. Los constructos que predijeron su varianza fueron, en orden de importancia, la percepción de Consecuencias negativas del comportamiento (CNC, $\beta = .121, p < .0001, r^2 = .015$), la percepción de que otros evitan el comportamiento y lo consideran inmoral (PSD, $\beta = .110, p < .0001, r^2 = .012$) y las actitudes relacionadas con la percepción de que el comportamiento es inmoral (ADC, $\beta = .090, p < .0001, r^2 = .008$). En este caso los constructos que forman las cogniciones favorables a la violación de la norma, no resultaron significativos (véase la figura 4 de la página 175).

3. *Comparaciones entre categorías sociodemográficas*

A. *Comportamiento de violación a la norma*

Se observaron diferencias significativas entre sexos en esta variable, el 48% (319) de los hombres indicaron haber violado la norma, mientras que solo el 22 % (130) de las mujeres señalaron esta situación ($\chi^2 = 101.8, p < .0001$).

Entre mayor era la edad, menos frecuente fue la violación a la norma. El promedio de edad entre los participantes que indican que “nunca han realizado el comportamiento de violación a la norma” fue de 30 años, los que lo han realizado una o dos veces la media fue de 29 años, los que indicaron 3 o 4 veces la media fue de 26 años y los que manifestaron que más de cuatro veces, la media de edad fue de 24 años ($F(3, 1249) = 7.0$;

$p < .0001$). No se evidenciaron diferencias significativas por ciudad, escolaridad, ni por estado civil.

B. Enfrentamiento de la posibilidad de sanción

Se encontraron diferencias por sexo solamente en la opción de “utilizar el soborno para enfrentar la posibilidad de sanción del agente de tránsito”, el 11% (66) de las mujeres dijeron que utilizarían esta opción, mientras que el 24% (158) de los hombres indicó esta alternativa. Se observó que la opción de enfrentamiento preferida, tiene una relación significativa con la edad. El promedio de edad de las personas que “aceptaban la infracción” fue de 31 años, los que señalaron la “argumentación” como estrategia de enfrentamiento fue de 28 años, mientras que la media de edad de los que preferían utilizar el soborno fue de 25 años, $F(2, 1249) = 24.2; p < .0001$.

En cuanto a la escolaridad, se observaron algunas diferencias significativas. El promedio de escolaridad en las personas que señalaron enfrentar la situación “aceptando la infracción” ($M = 3.7$) fue mayor que los que indicaron que “argumentarían” ($M = 3.6$) y los que “sobornarían” ($M = 3.5$), ($F(2, 1249) = 2.6; p < .05$).

En cuanto al estado civil, el 21% de los solteros indicaron esta opción de enfrentamiento, mientras que solo el 13% de los casados lo hicieron. En las demás opciones, argumentar o aceptar la infracción, no se encontraron diferencias. No se evidenciaron diferencias significativas en la comparación entre ciudades en los resultados descritos.

C. Expectativas del comportamiento del agente de tránsito

Esta variable indica la expectativa de que el agente de tránsito se conducirá con equidad, legalidad y respeto con el sujeto. De tal forma que entre mayor sea el puntaje mayor será la expectativa de un comportamiento legal de este operador del sistema.

Los datos indicaron que las mujeres tuvieron una mayor expectativa de legalidad que los hombres ($M_1 = 8.1, M_2 = 7.8, F(1, 1250) = 5.1; p < .05$). Por su parte los sujetos casados esperaban una mayor legalidad que los solteros ($M_1 = 8.2, M_2 = 7.8, F(1, 1250) = 5.1; p < .05$).

Las diferencias por escolaridad se observaron como una curva invertida, los sujetos con menor y mayor escolaridad obtuvieron los mayores puntajes ($M_1 = 8.9$, $M_2 = 8.4$), mientras que los de escolaridad media obtuvieron puntajes más bajos, con un promedio de 7.9 puntos ($F(4, 1247) = 2.9$; $p < .05$).

Asimismo, se encontró una correlación positiva entre edad y percepción de legalidad de los agentes de tránsito ($r = .142$; $p < .05$). No se encontraron diferencias por ocupación ni por ciudad.

D. *Licencia de conducir*

Del total de encuestados, el 76% (951) poseía licencia de conducir. Sin embargo, este dato difiere por sexo. Un 70% (406) de las mujeres señalaron que tenían este documento, mientras que un 82% (545) de los hombres indicaron tenerlo ($\chi^2 = 24.3$; $p < .0001$). Por otra parte, el promedio de edad de los participantes que poseen licencia fue de 31 años, mientras que el promedio de edad de quienes no poseen este documento fue de 25 años ($F(1, 1251) = 69.9$; $p < .0001$). Asimismo, existen diferencias por estado civil, el 70% de los solteros indicaron poseer licencia contra 83% de los casados ($\chi^2 = 23.1$, $p < .0001$).

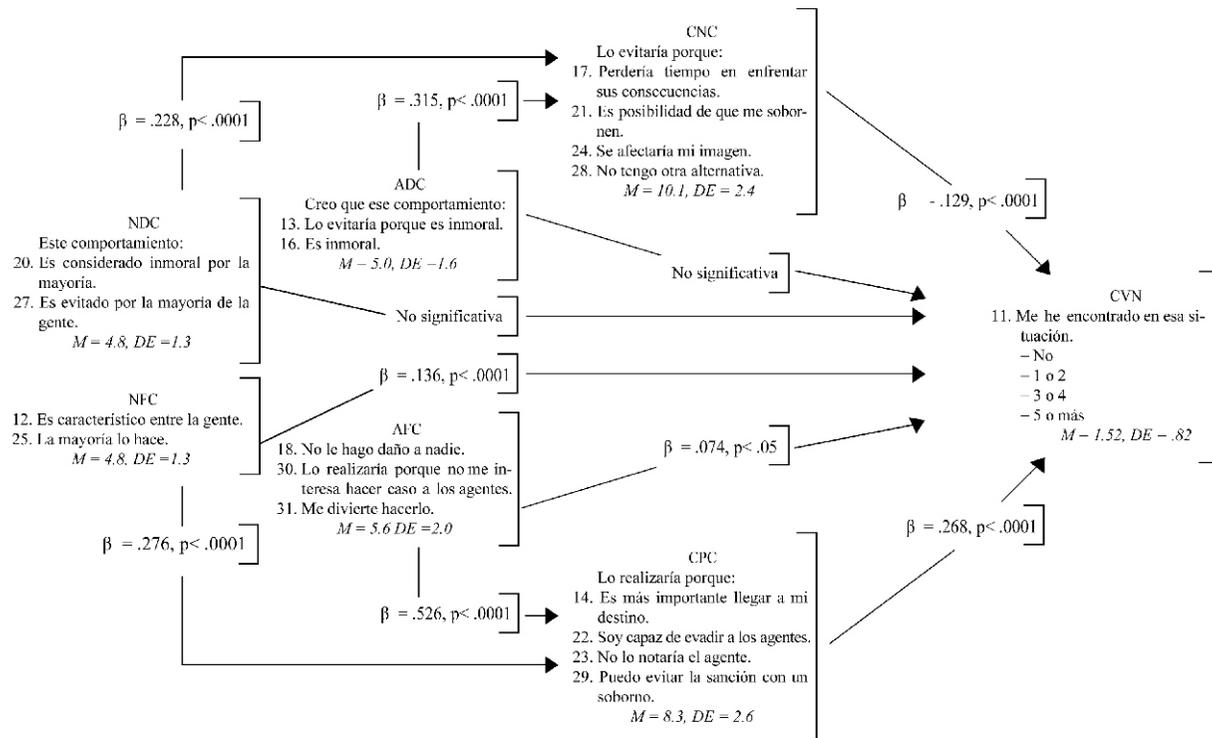


FIGURA 2. Modelo de factores psicológicos de la conducta de violación a la norma (CVN). El diagrama muestra los índices de regresión de los constructos que resultaron significativos en cada etapa del análisis de regresión múltiple. Se excluyen los valores de los constructos que quedaron fuera del modelo, al utilizar la técnica multiepática en el análisis de regresión (*stepwise*)

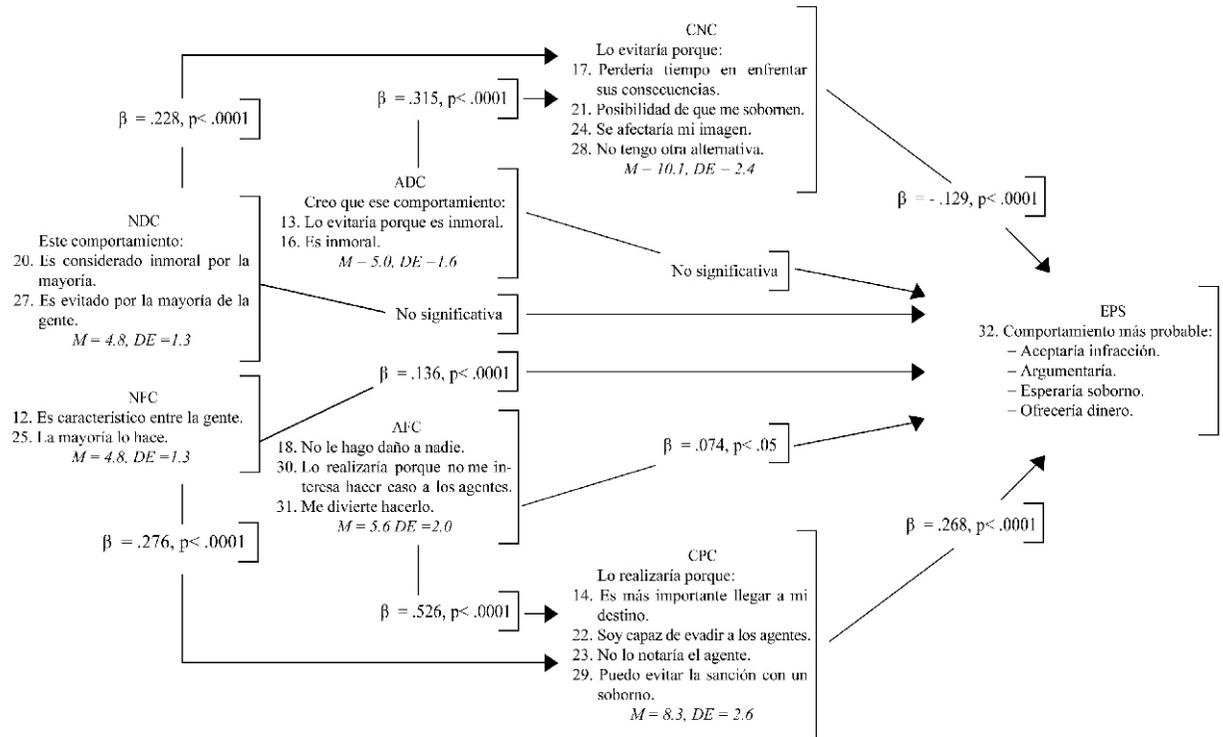


FIGURA 3. Modelo de factores psicológicos de la conducta de violación a la norma (CVN). El diagrama muestra los índices de regresión de los constructos que resultaron significativos en cada etapa del análisis de regresión múltiple. Se excluyen los valores de los constructos que quedaron fuera del modelo, al utilizar la técnica multietápica en el análisis de regresión (*stepwise*)

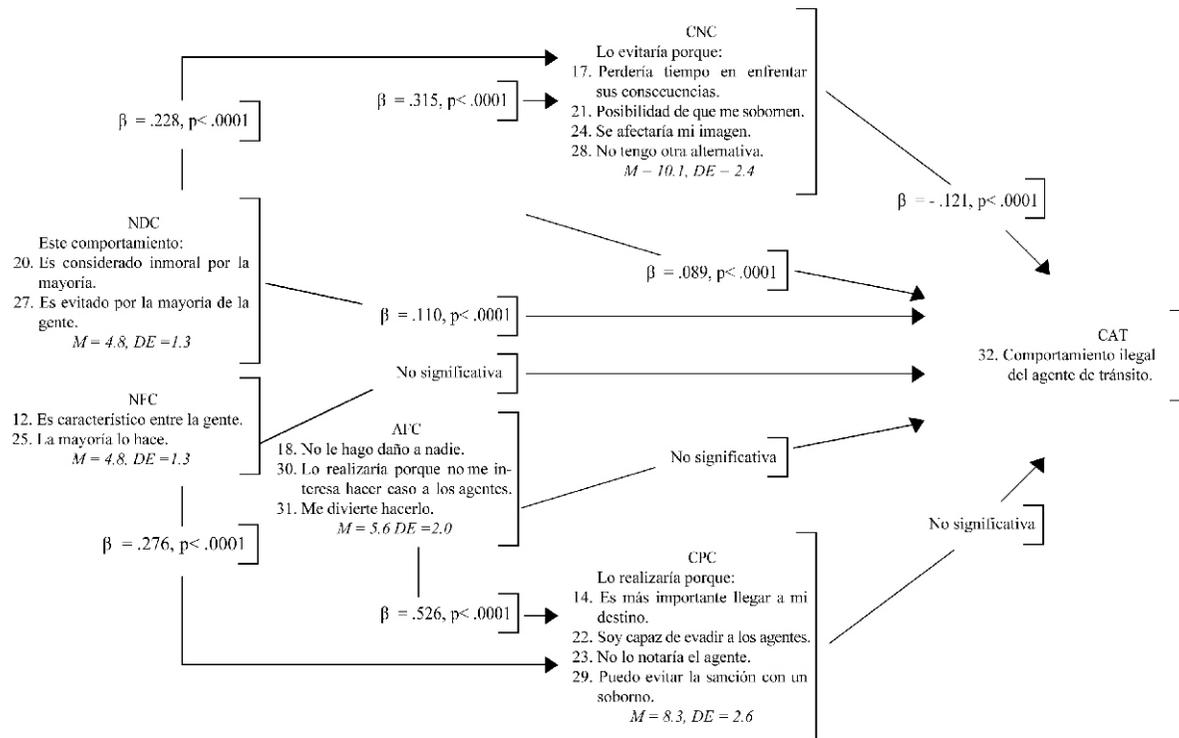


FIGURA 4. Modelo de factores psicológicos de la conducta legal esperada del agente de tránsito (CAT). El diagrama muestra los índices de regresión de los constructos que resultaron significativos en cada etapa del análisis de regresión múltiple. Se excluyen los valores de los constructos que quedaron fuera del modelo, al utilizar la técnica multietápica en el análisis de regresión (*stepwise*).

IV. DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos sugieren algunos factores para esclarecer los motivos por los que las personas realizan conductas violatorias de la norma jurídica tomada como objeto de estudio en este trabajo. Los datos indican que la conducta violatoria de la norma jurídica está determinada por las anticipaciones que hace el sujeto de las consecuencias por realizar el comportamiento. Son las anticipaciones de las consecuencias más que las actitudes o las normas sociales quienes anticipan con mayor fuerza la conducta jurídica.

Esta conclusión apoya las ideas propuestas por Bandura⁶¹ sobre las expectativas del comportamiento. Asimismo, para el caso de violación a la norma, las consecuencias positivas por la conducta, son las que explican la mayor varianza. Estos datos resultaron similares en la utilización de sobornos como estrategia para enfrentar la sanción.

Las ideas de Bandura apoyadas por los resultados de este trabajo, sustentan que la efectividad de la norma contribuye más a su validez que su legitimidad. Este resultado empírico, es contrario a lo encontrado por Oceja y Fernández,⁶² los cuales, concluyen que la legitimidad es la característica más valorada en comparación con la eficacia. Una posibilidad es que valoración se relaciona con el componente actitudinal y normativo social y la eficacia con las acciones concretas que realiza el sujeto y las contingencias esperadas de su comportamiento. De cualquier manera, los datos de este trabajo, indican que las actitudes son antecedentes significativos de las anticipaciones de las consecuencias del comportamiento legal.

La sugerencia es que la promoción del comportamiento legal, debe atender la legitimidad de la norma mediante el fortalecimiento de la valoración actitudinal del sistema normativo y la eficacia, mediante el cumplimiento contingente de la sanción que comunica el precepto legal, cuando se viola la norma.

Por otra parte, la percepción de consecuencias positivas o negativas, depende más de las actitudes que de la percepción social, aunque esta

⁶¹ Bandura, A., *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*, N. J., Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1986.

⁶² Oceja, F. L. y Fernández, D. J. M., *op. cit.*, nota 14.

parte también contribuye de manera significativa en la visión de consecuencias. Asimismo, la percepción de consecuencias negativas (CNC) surge de las actitudes y percepción social desfavorable hacia el comportamiento y, por otra parte, la percepción de consecuencias positivas (CPC) tiene como antecedente a las actitudes y percepción social favorable. Estos constructos de signo contrario en el modelo, sugieren la existencia de dos componentes constituidos por actitudes, normas subjetivas y expectativas del comportamiento, unos anticipan la violación a la norma y otros su cumplimiento.

El modelo sugiere, asimismo, que las personas con una disposición positiva hacia cumplir con la norma también perciben que los demás la cumplen y que obtienen consecuencias negativas por su violación y positivas por su cumplimiento. Y, por el contrario, quienes han violado la norma, perciben menos consecuencias negativas por su acción y mantienen actitudes negativas hacia su cumplimiento.

La aplicación de estos hallazgos destaca la necesidad de incidir en el nivel actitudinal, social y en la aplicación afectiva de las normas. Las acciones tendientes a fomentar la legitimidad y valoración de las leyes solo tendrán impacto en la medida de que los individuos perciban consecuencias negativas a sus actos de violación y positivas a sus actos de cumplimiento.

Los datos señalan que las expectativas por violar la ley incluyen la capacidad percibida para evitar la acción de los agentes de tránsito mediante el soborno o la evasión y la baja probabilidad de tener consecuencias negativas por la violación de la norma. Esa es la manera como piensan las personas que han violado la norma. La efectividad del soborno y la incapacidad del sistema legal para aplicar las consecuencias a la violación de la normas, son las razones esenciales que anticipan el no cumplimiento una de las reglas más importantes de la ley de tránsito.

Este trabajo busca ofrecer una alternativa para abordar de manera sistemática problemas en el área del comportamiento jurídico desde una perspectiva integradora, en donde la ciencia jurídica y la psicología confluyen para trazar líneas de investigación conjunta. Más que una propuesta metodológica acabada, sugiere una aproximación inicial para estudiar otros comportamientos de apego a las normas, relevantes.

La propuesta, como es natural en trabajos que ofrecen una perspectiva teórica y metodológica en sus primeras etapas, tiene limitaciones, las cuales son, también, propuestas para futuras investigaciones en el área.

Desde el punto de vista teórico se sugiere profundizar en la conceptualización de los constructos que integran el modelo que permita ampliar el desarrollo del estudio del comportamiento jurídico.

En el aspecto metodológico, las medidas requieren de una mayor integración de preguntas por factor, de tal forma, que los índices de consistencia interna se incrementen; sin embargo, es importante considerar que éste es uno de los primeros estudios que se llevan a cabo en México sobre la identificación de los factores que influyen en el comportamiento jurídico de los mexicanos, empleando rigurosas metodologías cualitativa y cuantitativa. Representando un preámbulo para llevar a cabo estudios posteriores en esta novedosa y multidisciplinaria área, en nuestro país.

Es necesario, finalmente, plantear con mayor precisión estrategias para traducir los hallazgos de la investigación en propuestas concretas para la promoción del apego a las normas jurídicas, considerando la realidad de la sociedad mexicana.

V. BIBLIOGRAFÍA

- AJZEN, I., "Attitudes, Traits, and Actions: Dispositional Prediction of Behavior in Personality and Social Psychology", en BERKOWITZ, Leonard (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 20, San Diego, Academic Press, Inc., 1987.
- , *Attitudes, Personality, and Behavior*, Homewood, IL, Dorsey Press, 1988.
- , "Attitude Structure and Behavior", en PRATKANIS, Anthony R. et al. (ed.), *Attitude Structure and Function*, Hillsdale, N. J., Inglaterra, Lawrence Erlbaum Associates, Inc. 1989.
- , "The Theory of Planned Behavior: Special Issue. Theories of Cognitive Self-Regulation", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 1991.
- y FISHBEIN, M., "Attitude-Behavior Relations: A Theoretical Analysis and Review of Empirical Research", *Psychological Bulletin*, 84.
- y FISHBEIN, M., *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, N. J., Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1980.
- AUSTIN, J., *Lectures on Jurisprudence or the Philosophy of Positive Law*, Glastütten im Taunus, Verlag Detleve Auverman KG, 1972.

- BANDURA, A., *Social Foundations of Thought and Action: A social Cognitive Theory*, N. J., Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1986.
- , *Self-efficacy: The Exercise of Control*, Estados Unidos, Friedman and Co., 1997.
- , *Self-efficacy in Changing Societies*, Estados Unidos, Cambridge University Press, 1995.
- CAMPBELL, A. *et al.*, “The Quality of American Life: Perceptions, Evaluations, and Satisfaction”, Nueva York, Russell Sage Foundation, 1976.
- CAPORAL, J.A., “Adiós a los conductores borrachos”, *Revista Vértigo*, 2005.
- CHRISTIANSEN, B. A. *et al.*, “Using Alcohol Expectancies to Predict Adolescent Drinking Behavior After one Year”, *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 57, 1989.
- CIALDINI, R. B. *et al.*, “A Focus Theory of Normative Conduct: Recycling the Concept of Norms to Reduce Littering in public places”, *Journal of Personality & Social Psychology*, 58, 1990.
- CLAY, M. L., “Which Drunks Shall We Dodge?”, *23rd Annual Meeting of the Alcohol and Drug Problems Association of North America*, Atlanta, 1972.
- COLLINS, R. L., “Drinking Restraint and Risk for Alcohol Abuse”, *Experimental and Clinical Psychopharmacology*, 1, 1993.
- DENTON, K. y KREBS, D., “From the Scene to the Crime: The Effect of Alcohol and Social Context on Moral Judgment”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1990.
- DEUTSH, M. y GERARD, H. B., “A Study of Normative and Informational Social Influences Upon Individual Judgment”, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 51, 1955.
- DIENER, E., “Deindividuation, Self-Awareness, and Disinhibition”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1979.
- , “Subjective Well-Being”, *Psychological Bulletin*, 95, 1984.
- DIENER, E. y LARSEN, R. J., “The Experience of Emotional Well-Being”, en LEWIS, Michael y HAVILAND, Jeannette M. (eds.), *Handbook of emotions*, Nueva York, Guilford Press, 1993.
- DONOVAN, D. M. y MARLATT, G. A., “Personality Subtypes Among Driving-While-Intoxicated Offenders: Relationship to Drinking Behavior and Driving Risk”, *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 50, 1982.

- , *et al.*, “Drinking Behavior, Personality Factors and High-Risk Driving”, *Journal of Studies on Alcohol*, 44, 1983.
- , *et al.*, “Intoxicated and Bad Driver: Subgrups within the Same Population”, *Journal of Studies on Alcohol*, 6, 1985.
- DUVAL, S. y WICKLUND, R. A., *A Theory of Objective Self-Awareness*, San Diego, Academic Press, 1972.
- ELSTER, J., *The Cement of Society*, Cambridge University Press, 1989.
- FISHBEIN, M. y AJZEN, I., *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading, MA, Addison-Wesley, 1975.
- FELDMAN, D. C., “The Development and Enforcement of Group Norms”, *Academy of Management Review*, 9, 1984.
- FERNÁNDEZ, D. J. M., “Confianza, justicia y cambio social”, *Anuario de Psicología Jurídica*, 11, 2001.
- GERRARD, M. *et al.*, “A Longitudinal Study of the Reciprocal Nature of Risk Behavior and Cognitions in Adolescents: What You Do Shapes What You Think, and Vice Versa”, *Health Psychology*, 15, 1996.
- GIBBS, J. P., “Deterrence Theory and Research”, en MELTON, G. B. (ed.), *The Law as a Behavioral Instrument*, Nebraska Symposium on Motivation, 8/130, Lincoln, University of Nebraska. 1986.
- HOMANS, G., *El grupo humano*, Buenos Aires, Eudeba, 1963.
- HULL, J. G. *et al.*, “The Self-Awareness Reducing Effects of Alcohol Consumption”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1983.
- KELSEN, H., *Teoría general del derecho y del Estado*, Barcelona, Editorial Labor, 1934, p. 37.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA, *Accidentes de tránsito terrestre, muertos, heridos y valor de los daños materiales en las carreteras de jurisdicción federal*, México, INEGI, 2002.
- , *Accidentes de tránsito terrestre en las carreteras de jurisdicción federal por agente directo y causa del accidente*, México, INEGI, 2002.
- LEIGH, B. C., “In Search of the Seven Dwarves: Issues of Measurement and Meaning in Alcohol Expectancy Research”, *Psychological Bulletin*, 105, 1989.
- McCOUN, R. J., “Drugs and The Law: A Psychological Analysis of Drug Prohibition”, *Psychological Bolletin*, 13, 1993.

- McDONALD, T. K. *et al.*, “Decision Making in Altered States: Effects of Alcohol on Attitudes Toward Drinking and Driving”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1995.
- NAPIER, R. W. y GERSHENFELD, M. K., “Normas, presiones de grupo y disconformidad”, *Dinámica de Grupos*, 3, 2000.
- NEIRS, C.; WALKER, D. y LARIMER, M., “Expectancies and Evaluations of Alcohol Effects Among College Students: Self-Determination as a Moderator”, *J. Studies Alcohol*, 64, 2003.
- NEWCOMB, M. D. *et al.*, “Cognitive Motivations for Drug Use Among Adolescents: Longitudinal Tests of Gender Differences and Predictors of Change in Drug Use”, *Journal of Counseling Psychology*, 35, 1988.
- NOLAN, Y. *et al.*, “Personality and Drunk Driving: Identification of DUI Types Using The Holan Personality Inventory”, *Psychological Assessment*, 6, 1994.
- OCEJA, F. L. y FERNÁNDEZ, D. J. M., “¿Por qué obedecemos las leyes?. Una exploración de los fundamentos valorativos del comportamiento normativo”, *Anuario de Psicología Jurídica*, 1998.
- PARKER, D. *et al.*, J. “Intention to Commit Driving Violations: An Application of the Theory of Planned Behavior”, *Journal of Applied Psychology*, 77, 1992.
- PARSONS, T. y SHILS, E. A., *Toward a General Theory of Action*. Harvard University Press: Cambridge, Mass, 1951.
- PEPITONE, A., “Toward a Normative and Comparative Biocultural Social Psychology”, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 34(4), 1976.
- PRENTICE-DUNN, S. y ROGERS, R. W., “Effects of Deindividuating Situational Cues and Aggressive Models on Subjective Deindividuation and Aggression”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1980.
- y SPIVEY, C. B., “Extreme Deindividuation in The Laboratory: Its Magnitude and Subjective Components”, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 1986.
- ROGERS, R. W. y KETCHEN, C. M., “Effects of Anonymity and Arousal on Aggression”, *Journal of Psychology*, 102, 1979, pp.13-19.
- SCOLES, P. *et al.*, “Personality Characteristics in Driving and Drinking Patterns of High-Risk Drivers Never Apprehended for Driving while Intoxicated”, *Journal of Studies of Alcohol*, 45, 1984.

- SCOTT, J., *Sociological Theory: Contemporary Debates*, Chettenham, Edward Elgar, 1999.
- SHAFFER, L. S., "Toward Pepitone's Vision of a Normative Social Psychology: What is a Social Norm?", *Journal of Mind and Behavior*, vol 4(2), 1983.
- SMITH, S. M. y FABRIGAR, L. R., "Attitudes: An Overview", en KAZDIN, A. (ed.), *Encyclopedia of psychology*, Washington, DC, US, American Psychological Association, 2000.
- SOWDON, L. R., "Treatment Participation and Outcome in a Program for Problem Drinker-Drivers", *Evaluation an Program Planning*, 7.
- STACY, A. W. *et al.*, "Expectancy Models of Alcohol Use", *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1990.
- STEELE, C. M. y JOSEPHS, R. A., "Alcohol Myopia: Its Prized and Dangerous Effects", *American Psychologist*, 45, 1990.
- y SOUTHWICK, L., "Alcohol and Social Behavior: I. The Psychology of Drunken Excess", *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1985.
- THOMBS, D. L. *et al.*, "Effects of Social Context and Gender on Driving Patters of Young Adults", *Journal of Counseling Psychology*, 40, 1993.
- WEBER, M., *Economía y sociedad.*, España, FCE, 1964.
- VÁZQUEZ, B., "Rasgos psicosociales de burócratas del sector público y de la iniciativa privada", tesis de maestría, México, UNAM, Facultad de Psicología, 1990.