

Cuando romper las reglas se propaga, ¿quién mantiene el límite?

Un nuevo estudio sugiere que unas pocas personas que rompen las reglas pueden cambiar el comportamiento del grupo, pero los críticos dicen que la vida real tiene más barreras de protección.



Una fila ilustrada de cuadrados luminosos muestra a unas cuantas figuras que se alejan del cuadrado brillante correcto hacia un extremo lejano más tentador.

Un nuevo estudio sugiere que romper las reglas por parte de unas pocas personas puede propagarse por un grupo, especialmente cuando otras ven que alguien parecido a ellas se sale con la suya. Según Science News, los investigadores informaron el 21 de octubre en Proceedings of the Royal Society B que un pequeño número de personas dispuestas a ir más allá de una **regla** puede llevar a otras a romperla también.

Eso importa porque muchas reglas dependen de algo más que la policía, los maestros, los árbitros o las cámaras. Los límites de velocidad, el comportamiento en los pasillos, los comentarios en línea y la conducta de las multitudes dependen en parte de la creencia de que la mayoría de las personas se mantendrá dentro de los límites. El estudio hace una pregunta difícil: cuando las personas ven que se **recompensa** romper las reglas, ¿tratan la regla como algo más débil o de todos modos siguen cumpliéndola?

Los investigadores, dirigidos por Lucas Molleman, psicólogo de la University of Amsterdam, diseñaron un experimento en línea con 750 participantes en Estados Unidos. El momento fue intencional: el ex-

perimento ocurrió una semana antes de la elección presidencial de Estados Unidos de 2024, cuando era probable que la **identidad** política se sintiera especialmente fuerte. Cerca de la mitad de los participantes se identificaron como demócratas y cerca de la otra mitad como republicanos.

La tarea en sí era simple. Los participantes vieron una estrella fugaz animada moverse por una fila de 100 cuadrados. Luego tenían que elegir qué cuadrado brillaba más. El cuadrado más brillante siempre aparecía cerca del centro de la fila. Pero el sistema de pago creó una **tentación**: los participantes ganaban más dinero por elegir cuadrados más hacia la derecha. El cuadrado más alejado hacia la derecha pagaba aproximadamente el equivalente a \$1.30.

En otras palabras, el experimento separó la regla de la recompensa. La regla era responder con precisión al elegir el cuadrado más brillante. La recompensa empujaba a las personas hacia una respuesta menos precisa. Una persona que elegía el cuadrado de la extrema derecha no solo cometía un error; esa elección mostraba disposición a ignorar la regla de la tarea por un pago mayor.

Las pruebas iniciales encontraron que quienes seguían las reglas con firmeza y quienes las rompían representaban cada uno cerca de una quinta parte del grupo. Luego los investigadores agregaron una señal **social**. Mientras los participantes repetían la tarea, recibían información sobre un participante anterior, incluida la afiliación política de esa persona y qué tan de cerca había seguido la regla.

Ver a alguien que seguía las reglas no produjo fuertemente más seguimiento de las reglas, incluso cuando la persona anterior compartía el partido político del participante. Pero ver a alguien que rompía las reglas tuvo un efecto más fuerte. Cuando los participantes se enteraron de que alguien con la misma inclinación política había elegido la opción que daba más dinero, se volvieron más propensos a moverse ellos mismos hacia la derecha. Sin esa señal social, los participantes elegían el cuadrado más alejado hacia la derecha cerca del 23 por ciento de las veces. Después de escuchar que un aliado político había hecho la elección más lucrativa, eso subió a casi el 40 por ciento.

La parte política del experimento es importante, pero no porque el estudio diga que un partido rompe las reglas más que el otro. La idea es que la identidad puede hacer que un comportamiento parezca más aceptable. Si un desconocido rompe una regla, una persona podría juzgarlo con dureza. Si alguien de “mi lado” lo hace, el mismo acto puede empezar a parecer normal, estratégico o perdonable.

Luego los investigadores usaron una **simulación** por computadora, un modelo que imita un proceso para que los científicos puedan probar posibles patrones con el tiempo. Crearon una versión digital de cada participante e hicieron que esas versiones interactuaran en grupos de 100. En algunos grupos simulados, un pequeño número de personas que aumentaban el incumplimiento de reglas más allá del nivel anterior podía llevar a todo el grupo hacia un comportamiento mucho más extremo. Pero cuando el grupo incluía aproximadamente la misma proporción de personas que seguían las reglas con firmeza que el experimento real, el incumplimiento

general de las reglas se estabilizaba en un nivel más **moderado**.

Ese hallazgo crea la tensión central. Por un lado, el estudio sugiere que unas pocas personas pueden importar mucho. Romper las reglas tal vez no necesita una mayoría para propagarse; tal vez solo necesita ejemplos visibles, recompensas y la sensación de que “personas como nosotros” lo están haciendo. Por otro lado, el mismo estudio sugiere que quienes siguen las reglas con firmeza pueden frenar la propagación. Un grupo no está indefenso solo porque algunos miembros empujen los límites.

No todos creen que el experimento pueda extenderse demasiado. Science News citó a Eugen Dimant, economista del comportamiento de la University of Pennsylvania, quien no participó en la investigación, diciendo: “Pero así no funciona el mundo”. Su idea era que la vida real incluye consecuencias y presiones que el experimento dejó fuera. Los conductores pueden temer multas, los estudiantes pueden temer perder privilegios y las multitudes pueden estar moldeadas por **normas** sociales, que son expectativas compartidas sobre cómo se supone que deben comportarse las personas.

Molleman también reconoció que la realidad es más compleja. El valor del experimento es que reduce una situación a unas pocas partes: una regla, una recompensa por doblarla e información sobre lo que hizo otra persona. Esa simplicidad ayuda a mostrar un posible **mecanismo**, o camino de causa y efecto, detrás de un comportamiento que puede ser mucho más desordenado en la vida real.

El estudio no prueba que cada regla rota se propague como un virus. No muestra qué ocurre cuando los castigos son visibles, cuando la regla se considera injusta o cuando las personas tienen fuertes razones morales para desobedecer. Pero sí sugiere que romper las reglas no es solo una elección individual. Puede convertirse en información social. Una vez que las personas usan el comportamiento de otras como prueba de lo que es aceptable, una regla puede debilitarse incluso antes de que alguien la cambie oficialmente.

1. Si romper las reglas puede propagarse mediante señales sociales, ¿las comunidades deberían enfocarse más en el castigo, en hacer visible que se cumplen las reglas o en cambiar los incentivos? Defiende tu elección.

Una buena respuesta: Una respuesta sólida debe considerar la disuasión, las normas sociales, las recompensas y el riesgo de hacer que los sistemas parezcan demasiado controladores.

2. ¿Cuánto deberíamos confiar en un experimento simplificado en línea al aplicar sus hallazgos a lugares reales como carreteras, escuelas, protestas o redes sociales?

Una buena respuesta: Una respuesta sólida debe explicar qué aísla bien el experimento y qué factores del mundo real deja fuera, como las consecuencias y el desacuerdo moral.

3. ¿Cuándo, si alguna vez, romper una regla es diferente de ser egoísta o deshonesto, y cómo afectaría esa diferencia las conclusiones del estudio?

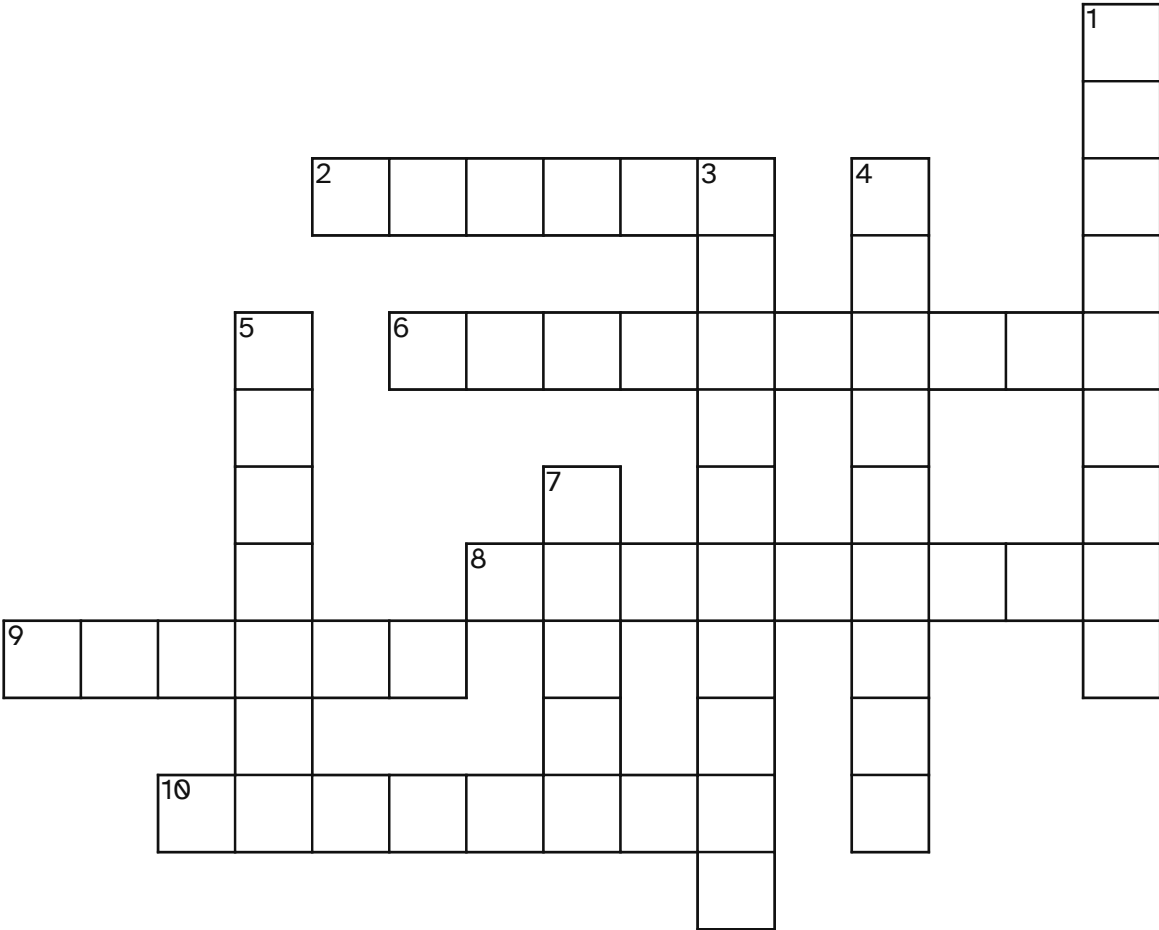
Una buena respuesta: Una respuesta sólida debe distinguir entre romper reglas para obtener beneficio personal y romperlas por justicia, conciencia o protesta.

Cuando romper las reglas se propaga, ¿quién mantiene el límite?

T U C S C D N D A C X A E O A Q I A
F I A M R S C E N O E A E R A C S A
E T O Y M I E O N A M T L W R E L T
M L S I O M E O S C T I U N M S H A
A C E G N U L N A R N O N N I A C N
S E O O I L R G U M D O P C N O U N
A M R E O A O R S C C O R N I U T I
T N E E P C T S R I S A E M N R D Q
L I G D C I R L N N S O C I A L D O
T N L R M O D E R A D O I O R S A T
N B A R I N M E C A N I S M O R I L
C E N S O E D P C C U R O U N I N O
A T A S I S I D E N T I D A D N C S
A E E C A L S T E N T A C I O N C T
H L M A I P T F E T S A A S N I N S
E L N I N A A P S R I A O E C O N D
E C A A M I D B C N N O U I D A D O
E A E S E O N O N S M D A N A E O D

IDENTIDAD MECANISMO MODERADO NORMAS PRECISO
RECOMPENSA REGLA SIMULACION SOCIAL TENTACION

Cuando romper las reglas se propaga, ¿quién mantiene el límite?



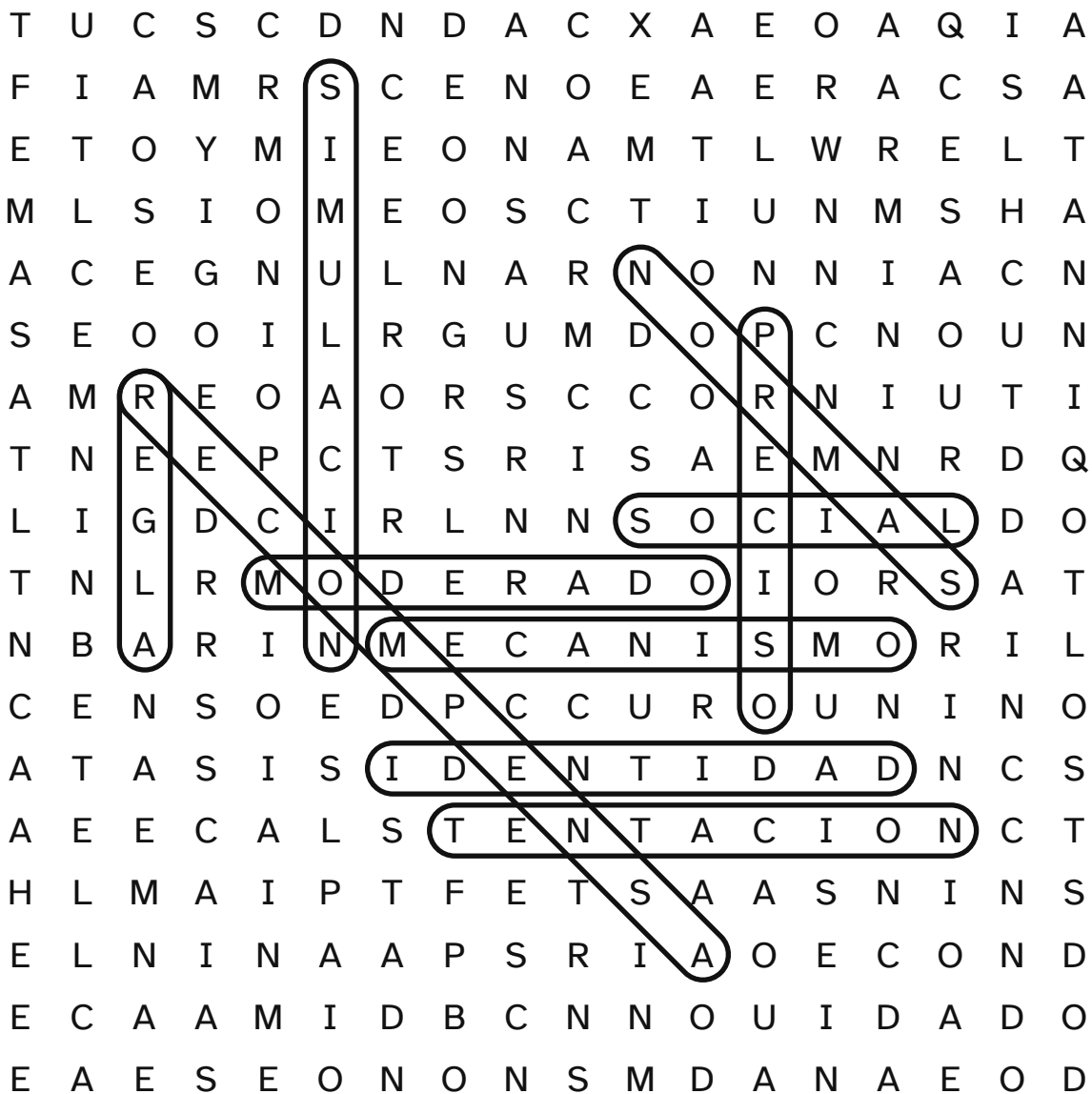
HORIZONTALES

- 2 Expectativas compartidas sobre cómo se supone que deben actuar los miembros de un grupo.
- 6 Algo valioso, como dinero, que se da a cambio de una acción.
- 8 Un proceso o camino que explica cómo un hecho puede llevar a otro.
- 9 Relacionado con las interacciones entre personas o con la vida dentro de un grupo.
- 10 Que no es extremo y se mantiene dentro de un rango medio.

VERTICALES

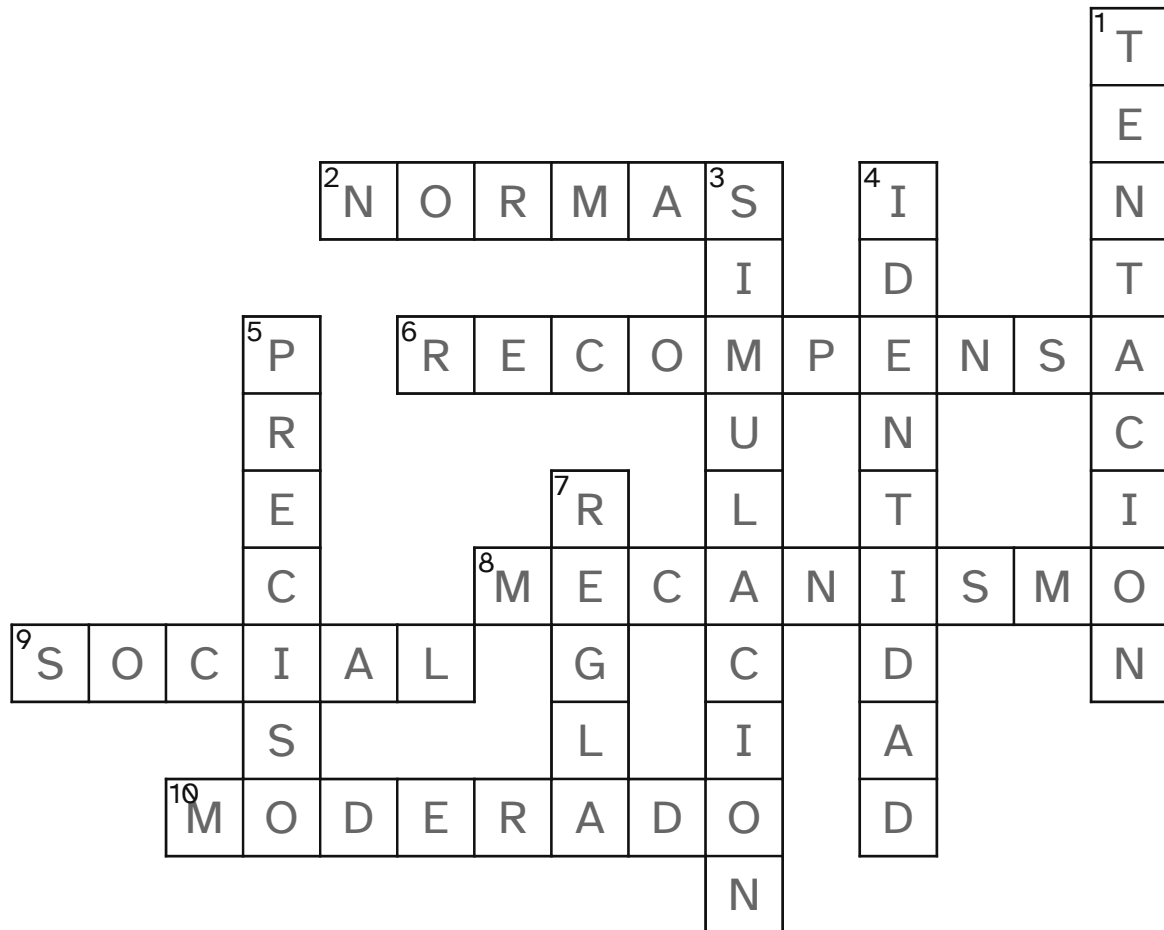
- 1 Un fuerte deseo de hacer algo porque ofrece un beneficio, aunque podría estar mal.
- 3 Un modelo creado por computadora que imita un proceso real para poder estudiarlo.
- 4 Las cualidades o conexiones con grupos que ayudan a formar la manera en que una persona se ve a sí misma.
- 5 Correcto y cercano a la respuesta o al resultado verdadero.
- 7 Una norma establecida que dice lo que las personas deben hacer o evitar.

Cuando romper las reglas se propaga, ¿quién mantiene el límite? — solucionario



IDENTIDAD MECANISMO MODERADO NORMAS PRECISO
RECOMPENSA REGLA SIMULACION SOCIAL TENTACION

Cuando romper las reglas se propaga, ¿quién mantiene el límite? — solucionario



HORIZONTALES

- 2 Expectativas compartidas sobre cómo se supone que deben actuar los miembros de un grupo.
- 6 Algo valioso, como dinero, que se da a cambio de una acción.
- 8 Un proceso o camino que explica cómo un hecho puede llevar a otro.
- 9 Relacionado con las interacciones entre personas o con la vida dentro de un grupo.
- 10 Que no es extremo y se mantiene dentro de un rango medio.

VERTICALES

- 1 Un fuerte deseo de hacer algo porque ofrece un beneficio, aunque podría estar mal.
- 3 Un modelo creado por computadora que imita un proceso real para poder estudiarlo.
- 4 Las cualidades o conexiones con grupos que ayudan a formar la manera en que una persona se ve a sí misma.
- 5 Correcto y cercano a la respuesta o al resultado verdadero.
- 7 Una norma establecida que dice lo que las personas deben hacer o evitar.

De dónde viene esto

Este artículo se escribió para 3andB a partir del reportaje que aparece abajo. No es una reimpresión: la redacción es nuestra y los hechos son de ellos.

Science News

“Rule breaking by just a few people can be contagious”

Publicado martes, 20 de octubre de 2026

Consultado el miércoles, 21 de octubre de 2026

<https://www.sciencenews.org/article/rule-breaking-can-be-contagious>

QUÉ INCLUYE ESTE PAQUETE

El artículo con una nota para cada pregunta, una sopa de letras, un crucigrama y el solucionario de ambos.

COPIAS Y USO

Se puede imprimir, copiar y repartir libremente para uso en el aula. Conserve esta página con el paquete para que el próximo docente vea de dónde salió la noticia.

Hay más de donde vino esto

Si esta lección corta le funcionó a su clase, nuestros cuadernos completos van más lejos con el mismo cuidado:

- Unidades completas con edición para el estudiante y para el docente
- Soluciones resueltas de cada ejercicio
- Alineadas a estándares, probadas en el aula, listas para imprimir

Vea las lecciones completas en 3andB.com