

Efectos del estatus social de quien emite una retroalimentación sobre el comportamiento y su justificación en una tarea de distribución de recursos económicos

Diego Otálora-Morales,¹
Rafael Cendales-Reyes,²
Universidad El Bosque
Bogotá, Colombia

Resumen

Se investigó sobre los efectos del rol de quien emite una retroalimentación sobre el comportamiento y su justificación en una tarea de distribución de recursos económicos. 69 participantes (59 mujeres y 10 hombres, con edades entre 16 y 24 años) distribuyeron dinero entre ellos y un compañero presentando su justificación del porqué de dicha asignación. Un experimentador (docente/estudiante) se acercó a cada participante y presentó una retroalimentación negativa, dando la oportunidad de realizar una nueva asignación. No se encontraron diferencias significativas ($p > 0.05$) en el comportamiento y su justificación en función del rol. Se discuten los resultados a partir de la correspondencia entre el tipo de comportamiento presentado y las justificaciones que se hicieron del mismo.

Palabras Clave: Comportamiento moral, Razonamiento moral, Retroalimentación, Rol.

Abstract

Role effects of the person who gives a negative feedback were evaluated in the context of distribution of economic resources. 69 participants (59 women and 10 men, aged 16 and 24) distributed money among them and a partner, giving the reasons why they did that. An experimenter (teacher / student) approached each participant and presented a negative feedback, giving the opportunity to undertake a new assignment. No significant differences ($p > 0.05$) in behavior and its justifications by the role were found. The results were discussed from the correspondence between the type of behavior exhibited and its justifications.

Keywords: Moral Behavior, Moral Reasoning, Feedback, Role.

Recibido: 18 de Abril de 2016

Aceptado: 16 de Mayo de 2016

1. Diego Otálora-Morales: Psicólogo, Especialista en Docencia Universitaria, Especialista en Psicología Ocupacional y Organizacional, Especialista en Psicología Clínica y Autoeficacia personal, Maestría en Psicología (en curso) Universidad Nacional de Colombia. Docente de la Facultad de Psicología de la Universidad El Bosque, La correspondencia relativa a este artículo debe ser dirigida a Diego Mauricio Otálora Morales, Facultad de Psicología, Universidad El Bosque, Avenida carrera 9 #131a - 02, Bogotá, Colombia. E-mail: diegomauriciootalora@yahoo.es.
2. Rafael Cendales-Reyes: Psicólogo, Maestría en Psicología (en curso) Universidad Nacional de Colombia. Docente de la Facultad de Psicología de la Universidad El Bosque.

Introducción

Las reglas y normas sociales cumplen un papel fundamental en el mantenimiento de la armonía de los colectivos humanos, pues permiten organizar y regular las interacciones entre sus integrantes. En el plano de las relaciones económicas; por ejemplo, los acuerdos y regulaciones entre personas posibilitan transacciones justas y evitan malentendidos y conflictos, lo cual hace posible un mejor ajuste de los individuos a las demandas sociales (Smith, Louis, Terry, Greenaway, Clarke y Cheng, 2012). Sin embargo, hay diferentes personas que no cumplen reglas, lo que afecta la convivencia con los otros. En este contexto, vale la pena estudiar cuáles son las variables que inciden en el seguimiento de normas. Así bien, la presente investigación se plantea con el objetivo principal de establecer cómo afectan algunos factores situacionales, tales como la retroalimentación y el rol de quien la emite, el comportamiento y su justificación en una tarea de distribución de dinero.

De acuerdo con Berger y Luckmann (1986), el medio humano es de naturaleza convencional y se constituye de costumbres, roles e instituciones. Según estos autores, en algún momento de la historia, el hombre se hizo sedentario, lo que llevó al surgimiento de prácticas compartidas entre individuos, vinculadas con actividades productivas para la supervivencia. A la par se fue desarrollando el lenguaje, que como producción humana se constituyó en una manera más compleja de entendimiento de la realidad y organización de la cotidianidad entre individuos.

El lenguaje contribuyó a la acumulación de conocimiento y la transformación de prácticas en costumbres, haciéndolas tan complejas y diversas que se hizo necesaria la determinación de roles asociados a oficios nuevos y diferenciados, que luego se consolidaron en instituciones. De acuerdo con Ribes, Rangel y López (2008), las instituciones son “sistemas de relaciones prácticas compartidas mediadas por el lenguaje... constituyen el medio que posibilita determinada forma de relaciones interindividuales, y funcionan con base en criterios compartidos que estipulan y regulan los roles sociales que desempeñan diversos actos en circunstancias” (p.46).

Cada institución en sí misma constituye un sistema de prácticas sociales y roles diferenciados, los cuales se asocian a dichas prácticas. La diversidad y formalidad de las instituciones existentes también se objetivizan lingüísticamente en un todo estructurado que es coherente y compartido por los miembros de cada grupo humano particular.

Surge, entonces, la noción de cultura. En ese contexto, el comportamiento individual está supeditado a la cultura y a las instituciones de las que hace parte, así como a los roles que juega dentro de ellas. Cada rol cobra sentido práctico y vigencia por la existencia de otros roles; por ejemplo, el rol de profesor solo tiene sentido si existe el rol de estudiante. Las interacciones entre los seres humanos se estructuran en función de los roles de instituciones particulares dentro de una cultura particular de las que el individuo hace parte (Berger y Luckmann, 1986; Ribes, 1992; Ribes, Rangel y López, 2008).

De acuerdo con las perspectivas previamente mencionadas, el comportamiento individual se supedita a los roles e instituciones dentro de una cultura particular de la que el individuo hace parte. Si bien la propuesta de Berger y Luckmann (1986) parte de la denominada sociología del conocimiento y la de Ribes (2010), de la psicología interconductual, lo cierto es que al revisar las dos perspectivas se encuentran bastantes elementos en común. En primer lugar, ambas sostienen que el medio humano es de naturaleza convencional, producto del lenguaje. Así mismo, conciben que la interacción prolongada en el tiempo entre individuos posibilitó el surgimiento de prácticas compartidas y que con el paralelo desarrollo del lenguaje, estas prácticas derivaron en roles e instituciones sociales. También, ambas propuestas conciben que el comportamiento individual está supeditado a su pertinencia en cuanto a la pertenencia de un individuo a una institución particular.

Ribes (2007) agrega un elemento al análisis de la naturaleza convencional del comportamiento humano al sostener que las interacciones entre individuos se supeditan a tres tipos de relaciones: intercambio, poder y sanción; estas relaciones se dan en cada institución particular. Ribes, Rangel y López (2008) sostienen que las relaciones de intercambio, poder y sanción pueden ser entendidas como contingencias a las relaciones de dependencia o condicionalidad entre eventos a las que se exponen los individuos, unos con otros, en función de su rol particular (Ribes y López, 1985).

En este contexto, las contingencias de intercambio, de acuerdo con Ribes (2010), hacen referencia a las “contingencias comprendidas en la producción, distribución y apropiación de bienes y servicios” (p.74). De acuerdo con Ribes, Rangel y López (2008), las contingencias de intercambio vigentes entre individuos particulares promueven formas de comportamiento recíproco. Esta relación de

reciprocidad puede ser analizada dentro de un continuo que va desde el comportamiento egoísta hasta el altruista. De acuerdo con esto, si en una relación entre dos o más individuos, uno le proporciona algún beneficio a otro, lo más probable es que este último se comporte de forma recíproca. Si, por el contrario, en una interacción entre individuos un individuo se comporta de forma egoísta y no beneficia a otro, puede que se logre reciprocidad negativa (ver, por ejemplo: Ribes, Rangel, Ramírez, Valdez, Romero y Jiménez, 2008; Kerr, Rumble, Park, Ouwkerk, Parks, Galluci y Van Langue, 2009; Fowler y Christakis, 2013).

Sin embargo, responder recíprocamente puede traer consecuencias negativas para la vida en comunidad, pues si alguien decide no cooperar o no cumplir una regla, puede desencadenar una serie de incumplimientos posteriores que, a la larga, tendrían como consecuencia la alteración del orden social. En este sentido, cabe formular las siguientes preguntas: ¿Se presentará reciprocidad ante comportamientos que atentan contra la vida en comunidad? ¿Se presentará reciprocidad ante comportamientos en los cuales se vulneran los derechos de otros como; por ejemplo, en situaciones en las cuales un individuo ha sido robado por otro? El presente estudio pretende, en primera instancia, indagar sobre este aspecto.

Por otro lado, las relaciones de intercambio en el contexto institucional se subordinan a contingencias de poder y de sanción. Las contingencias de poder hacen referencia a las relaciones existentes entre eventos de individuos, unos con otros, que están involucradas en la prescripción, regulación, administración y monitoreo de interacciones (Ribes, 2010). Las relaciones de poder se entienden en lo cotidiano como la subordinación de comportamiento por parte de algunos individuos con relación a otros, en función de sus roles y del lugar que ocupan dichos roles en la jerarquía institucional de la que hacen parte.

Finalmente, las relaciones de poder promueven el surgimiento de leyes y normas, así como la estipulación de sanciones para quienes se comporten de forma que no corresponda con dichas normas. Al respecto, Ribes, Rangel y López (2008) afirman que “la función definitoria de las contingencias de sanción es delimitar y acotar preventivamente los actos de los individuos y su impacto, así como estipular las consecuencias de su comisión u omisión con base en normas identificadas con la tradición o costumbre, o bien con normas explícitas en la forma de códigos o leyes” (p.55). El ejercicio de la sanción ocurre mediante el juicio o la valoración de la correspondencia de los actos de las

personas a las costumbres, acuerdos y normas del grupo social particular.

Dado que cotidianamente se presentan comportamientos que no se corresponden con las costumbres y normas del grupo social al que se pertenece, entonces, frecuentemente las personas se exponen, bien sea directa, o indirectamente, a contingencias de sanción al ver lo que les ocurre a otros que realizan actos que no se corresponden con las normas. Tradicionalmente, las contingencias de sanción se ejercen mediante el lenguaje, y algunos estudios han mostrado que la introducción de segmentos lingüísticos que sancionen actos centrados en el beneficio personal, en detrimento del bien común, pueden afectar la presentación de este comportamiento a futuro. Por ejemplo, Yamamoto, Alencar y Bezerra (2012) realizaron un estudio en el que 407 niños participaron en una tarea, en la cual se les entregó tres chocolates y se les indicó que podían conservarlos o donarlos a un fondo común. La cantidad de chocolates acumulada por las donaciones de los participantes sería duplicada y dividida en partes iguales para cada participante. Como variable independiente, los investigadores manipularon la presentación de retroalimentación verbal por no donar, o donar pocos chocolates, o por donar una cantidad mayor. Al grupo expuesto a la condición de sanción verbal negativa se le proporcionó una frase de desaprobación por no hacer donaciones, o por donar sólo un chocolate; en cambio, al grupo expuesto a una sanción verbal positiva se le proporcionó una frase de aprobación por donar más de un chocolate. Cabe anotar que hubo un tercer grupo (grupo control) que no fue expuesto a la retroalimentación. Los participantes realizaron este juego en ocho oportunidades, y los resultados mostraron que quienes fueron expuestos a retroalimentación negativa por no donar o donar pocos chocolates fueron los que tendieron a donar más en ensayos posteriores. Este estudio muestra que la introducción de una sanción verbal negativa ante el acto egoísta en situaciones en las cuales existe la posibilidad de lograr un beneficio común, promueve el comportamiento altruista.

No obstante, en determinadas circunstancias, un individuo podría sancionar verbalmente a otro por comportarse de forma altruista. Surge la incógnita de si sancionar negativamente algún comportamiento que se corresponde con las normas sociales puede promover un cambio en un momento posterior. Algunos estudios han evaluado el efecto de la retroalimentación negativa sobre comportamientos altruistas, como ayudar a otros. Carpio et al.,

(2008) realizaron un estudio con el propósito de evaluar los efectos de consecuencias positivas y negativas, por la conducta de cooperar o de no cooperar, sobre la presentación de comportamiento colaborativo. Diseñaron una tarea que consistía en que el participante debía desarrollar operaciones aritméticas simples; por las respuestas correctas, obtenía puntos y un incentivo al finalizar la tarea. Cuando un participante obtenía un determinado número de puntos, se le interrogaba si deseaba ayudar a un compañero en la solución de operaciones similares. Seis grupos fueron expuestos a diferentes tipos de consecuencias por ayudar al compañero. Estos se conformaron de la siguiente manera: el primer grupo obtenía consecuencias positivas por ayudar (ganaba 3 puntos); el segundo grupo sufría consecuencias negativas por ayudar (perdía tres puntos); el tercer grupo también enfrentaba consecuencias negativas por ayudar (se le incrementaba el número de puntos que debía conseguir para finalizar la tarea); el cuarto grupo obtenía consecuencias positivas por no ayudar (ganaba tres puntos); el quinto grupo sufría consecuencias negativas por no ayudar (perdía tres puntos); el sexto grupo también enfrentaba consecuencias negativas por no ayudar (se le incrementaba el número de puntos para terminar la tarea). En este caso, también se presentó un grupo control que no fue sometido a ningún tipo de consecuencias.

Los resultados indican que los participantes de los grupos que enfrentaban consecuencias negativas por no cooperar, ayudaron en más del 75% de las oportunidades y los demás grupos ayudaron solo en el 25%, aproximadamente. Los resultados también muestran que los participantes expuestos a consecuencias negativas por ayudar o consecuencias positivas por no ayudar, fueron los que presentaron el menor porcentaje de comportamiento de ayuda. No obstante, en este estudio, los participantes no se veían afectados por el comportamiento de ningún compañero. En este punto, cabe preguntar si las sanciones tienen el mismo efecto en situaciones en las que otras personas afectan negativamente al individuo. Entonces, se pretende identificar el efecto de una retroalimentación negativa sobre el comportamiento propio y la justificación del mismo, ante una situación de incumplimiento por parte del otro, en una tarea de asignación de recursos económicos.

Ahora, dado que las contingencias de sanción se ejercen mediante el lenguaje, entonces, cabría esperar que si se le pide a una persona que justifique su comportamiento altruista/egoísta, es posible que haga referencia a verbali-

zaciones disponibles del contexto social del que hace parte. Según Kohlberg (1984/1992), una persona puede comportarse de conformidad o no conformidad con las normas por varias razones, a saber: porque toma en consideración beneficios personales, por reciprocidad instrumental, por simple seguimiento de instrucciones, o por tomar en consideración nociones de derechos y justicia de los involucrados en una situación particular. En este orden de ideas, el presente estudio también pretende indagar el grado de correspondencia entre el tipo de justificaciones que realizan las personas y su comportamiento (egoísta, justo o altruista). De acuerdo con Kohlberg, quienes presenten en sus verbalizaciones nociones de justicia o derechos, tenderán a presentar comportamientos ajustados a criterios valorativos morales y serán menos sensibles a contingencias situacionales. Cabría esperar que las personas que hagan justificaciones centradas en criterios valorativos morales, a diferencia de las personas que emiten otro tipo de justificaciones, no cambien su conducta después de la retroalimentación. No obstante, también se indagará sobre este aspecto.

El hecho de que, de acuerdo con Ribes, Rangel y López (2008), el contacto con las contingencias de sanción promueve el ajuste del comportamiento a las prácticas sociales, y que estas contingencias generalmente son ejercidas por personas que ostentan alguna clase de poder avalado institucionalmente, lleva a sugerir que, tal vez, la variable rol de quien ejerza las sanciones, así sean solamente verbales, puede afectar la presentación o no, de comportamiento ajustado a las prácticas sociales.

Con relación a estudios en los cuales se ha sancionado verbalmente el comportamiento altruista (Yamamoto, Alencar y Bezerra, 2012; Carpio et al. 2008), se ha encontrado que la retroalimentación puede afectar la presentación de esta clase de comportamiento. Sin embargo, en el primer caso, quien retroalimentó a los participantes fue un experimentador desconocido para ellos; y en el segundo, un mensaje presentado en la pantalla del computador. De acuerdo con Ribes (2010), toda relación humana institucionalizada implica una dimensión de poder; es decir, una subordinación de comportamiento por parte de algunos individuos con relación a otros en función de sus roles y del lugar que ocupan dichos roles en la jerarquía institucional de la que hacen parte. Entonces, cabe preguntar: ¿Si se presentaran diferencias en función de una retroalimentación negativa ante un comportamiento altruista/egoísta, es dicha

retroalimentación presentada por personas que tienen roles jerárquicamente distintos dentro de una institución?

Se han realizado muy pocos estudios en donde se manipula el rol (estatus social) de quien retroalimenta negativamente una acción con implicaciones morales. Uno de estos estudios fue el famoso y ya clásico experimento de Milgram (1963). En este, a los participantes se les indicaba que iban a probar un nuevo método para promover la memoria. El método consistió en proporcionar descargas eléctricas a un confederado cada vez que este cometía un error. Cabe mencionar que no existieron tales descargas, pero los participantes creyeron que sí les estaban proporcionando dichas descargas. A pesar de que todos los participantes se resistieron verbalmente a continuar con el procedimiento, ante la orden verbal presentada por una figura de autoridad (un confederado con una bata de médico, quien daba la orden de que continuaran), la mayoría de ellos continuaron ejerciendo el castigo y algunos llegaron a proporcionar descargas potencialmente mortales.

Haslam, Loughnan y Perry (2014) tuvieron acceso a los resultados de los estudios de Milgram. A partir de análisis estadísticos, los investigadores encontraron que los efectos de la autoridad de quien inducía a continuar proporcionando descargas, eran mayores si los participantes creían que era un científico (alto estatus) que si lo consideraban como un encargado de realizar el estudio (bajo estatus). Sin embargo, en este estudio no se manipularon roles diferentes de quienes retroalimentaron el comportamiento de los participantes. Es de suponer que si los que sancionan se encuentran en una institución común con los sancionados y ostentan un rol de mayor nivel dentro de la jerarquía de la institución, influirán más que quienes tengan el mismo rol y; por tanto, el mismo nivel en la jerarquía institucional. En este contexto, el objetivo del presente estudio es evaluar si el rol de quien emite una retroalimentación negativa genera un efecto diferencial en el comportamiento y la justificación por parte de los participantes en una tarea de distribución de recursos económicos.

Método

Tipo de investigación

Esta es una investigación de tipo cuasi-experimental según los criterios descritos por Campbell y Stanley (1995/1966). Se utilizaron dos grupos con medición pre-

test y pos-test, con intervención de dos niveles diferentes de la variable independiente denominada *Rol*, a saber: (a) *Rol de docente* y (b) *Rol de estudiante*.

Instrumentos

A los participantes se les entregaron diferentes formatos, a saber: el consentimiento informado, las instrucciones y un formato en el que registraron el dinero asignado al compañero y su justificación para dicha asignación. Este formato se entregó en dos momentos diferentes, antes y después de la presentación de un segmento verbal por parte del estudiante o del docente. Además, al frente de cada puesto, los participantes encontraron un sobre donde debían depositar el dinero que decidían entregar a su compañero.

Participantes

La muestra se seleccionó por conveniencia y estuvo conformada por estudiantes de los primeros semestres de Psicología de una universidad de Bogotá. El total de la muestra fue de 69 personas (59 mujeres y 10 hombres), cuyas edades oscilaban entre los 16 y los 24 años (media: 18,31, desviación: 2,7).

Procedimiento

El experimento se corrió en grupos; cada participante estaba separado del otro, a una distancia de aproximadamente 1 metro; los puestos se ubicaron contra la pared, de modo que se formó un cuadrado, y en el centro se ubicaron los dos investigadores. A cada participante se le entregó una suma de \$7500 y se les indicó que debían repartirla con otra persona, entregándoles \$5000 en un sobre dispuesto para ello. A su vez, se les indicaba que otra persona debía enviarles la misma cantidad. Luego de esto, el experimentador pasó por cada puesto y entregó un sobre vacío, en donde se indicaba lo siguiente: “su compañero decidió darle cero pesos”. A todos los participantes se les indicó lo mismo, por lo que todos fueron sometidos a un compañero que les “robó” lo que les pertenecía. En ese momento, se le entregó individualmente a cada participante un formato en el que debía escribir la asignación de dinero que iba a realizar y la justificación de dicha asignación. Cuando los participantes tomaron la decisión, levantaron la mano. En ese momento, el experimentador se acercó, abrió el sobre, e independientemente de la cantidad de dinero depositada en este, les proporcionó una retroalimentación negativa diciendo lo siguiente: “la decisión que usted tomó no es la mejor! Le sugiero que

reflexione al respecto, le voy a dar una oportunidad para cambiarla”. Luego, entregó un nuevo formato donde se podía reasignar el dinero y se debía justificar esta nueva asignación. Al final, los participantes tomaron el dinero con el que ellos decidieron quedarse y se les reveló el objetivo del estudio.

El procedimiento utilizado fue idéntico en cada uno de ellos; se les mencionó que participarían en un estudio sobre toma de decisiones. Para el grupo con el *Rol de docente*, tanto las instrucciones como la retroalimentación verbal y el cierre del experimento, fueron llevados a cabo por un docente; por otra parte, para la condición *Rol de estudiante*, esas actividades fueron realizadas por los estudiantes.

La variable dependiente *entrega de dinero* tuvo las siguientes posibilidades de asignación: (a) *generosa*, donde se entregó la totalidad del dinero al compañero; es decir, \$7.500 pesos; (b) *justa*, donde se entregó \$5.000 pesos al compañero y el participante se quedó con \$2.500 pesos; (c) *sustracción parcial*, donde el participante tomó \$ 5.000 pesos y entregó al compañero \$2.500 pesos; y (d) *sustracción total*, donde el participante tomó todo el dinero; es decir, \$ 7.500 pesos y no entregó nada a su compañero.

Los participantes tenían un espacio para poder justificar en un párrafo la razón por la cual asignaron la cantidad de dinero que seleccionaron. La segunda variable dependiente fue el tipo de justificaciones que hicieron los participantes de su asignación de dinero. Esas justificaciones fueron clasificadas en función de categorías analíticas que surgieron luego de varias administraciones previas de la tarea. Las categorías que se utilizaron para clasificar las justificaciones fueron:

1. Provecho personal, en donde el reporte verbal hizo referencia a beneficios para el propio individuo, sin hacer consideraciones por el otro o, en su defecto, considerándolo de forma negativa.
2. Buen ladrón, en el que se evidencia que el reporte verbal hizo referencia a beneficios para el propio individuo, haciendo consideraciones por el otro y mencionando no quitarle todo.
3. Seguimiento de instrucciones, en donde el reporte verbal hizo referencia a que se sigue la instrucción indicada.
4. Reciprocidad, en donde el reporte verbal hizo referencia a comportarse de la misma forma en que se comportan o se comportarían con él.

5. Moral, en donde se hizo referencia a nociones de justicia, honestidad o a derechos del otro individuo, sin hacer mención de beneficios personales.

Consideraciones éticas

Los participantes colaboraron con el desarrollo del estudio de manera voluntaria, firmando un consentimiento informado; cabe anotar que ninguna parte del protocolo experimental puede afectar la salud física o psicológica de los participantes de acuerdo con lo establecido en la ley 1090 del 2006.

Resultados

Las variables dependientes (asignación de dinero y justificación de la asignación) son de escalas ordinales, por lo que se hizo uso de estadística no paramétrica. Se observó que, bajo la primera condición de entrega de dinero, la moda de la asignación se orientó hacia la categoría Justa, tanto en la condición de rol de docente como en la de rol de estudiante. Sin embargo, bajo la segunda condición de entrega de dinero, la moda se orientó hacia la categoría de sustracción parcial para el rol de docente, mientras que permaneció igual para el rol de estudiante. Cabe resaltar que 5 participantes de la condición estudiante que en la primera asignación se comportaron justamente, en la segunda realizaron sustracción parcial. Estos datos sugieren que después de que se emite el segmento verbal se da una reorganización de las categorías de asignación de dinero (Figura 1).

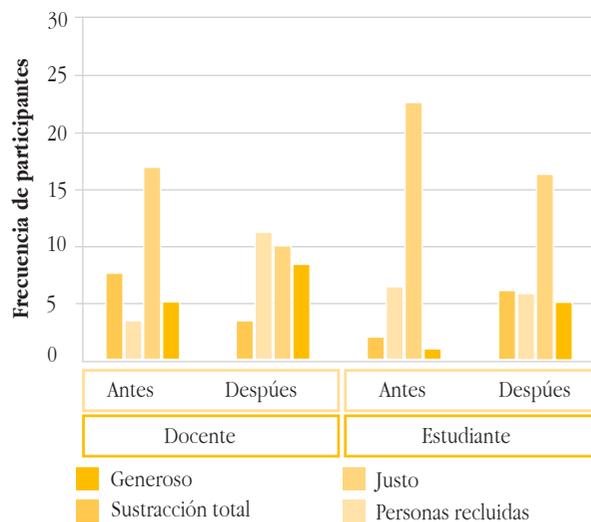


Figura 1. Asignación de dinero antes y después del segmento verbal bajo el rol docente y estudiante.

En la Figura 2, se presenta el resumen de los datos descriptivos de la primera y la segunda justificación, luego de que el docente o el estudiante presentaran el segmento verbal. Se observa un mayor cambio en justificaciones ante el rol de docente. Nótese que ante esta condición se presentó una disminución en el número de personas que se justificó por seguimiento de instrucciones y un aumento en la categoría moral. Esta misma categoría es la moda en la primera y segunda condición, tanto para el rol de docente como para el rol de estudiante.

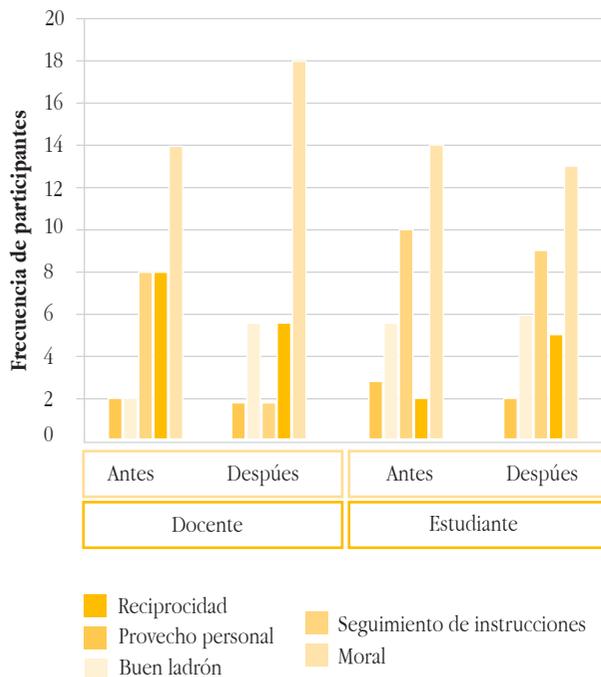


Figura 2. Justificación antes y después del segmento verbal bajo el rol de docente y estudiante.

Con el propósito de identificar si las diferencias entre la asignación de dinero obedecen a la presentación del segmento verbal, se corrió una prueba de rangos Wilcoxon (se seleccionó este método debido a que las variables son ordinales y; por tanto, no se puede establecer normalidad). Cabe señalar que no se encontraron diferencias ($p > 0,05$) para ninguna de las condiciones. Sin embargo, un análisis post hoc reveló que, en la condición de docente, 8 participantes disminuyeron la asignación de dinero desde la primera entrega a la segunda, 12 la aumentaron y 14 permanecieron igual. En cuanto a la justificación, se encontró que 7 casos disminuyeron su justificación moral, mientras que 11 casos la aumentaron y 16 continuaron igual. En la condición de estudiante, se encontró que 8 casos disminuyeron la asignación de dinero en la segunda entrega, mientras que

6 casos la aumentaron y 21 continuaron igual. Por su parte, 9 casos disminuyeron su justificación moral, 9 la aumentaron y 17 la mantuvieron.

Cuando se observa el cambio en la asignación de dinero y en la justificación, sin discriminar por condición de rol, tampoco se hallan diferencias significativas; se encuentra que 16 casos presentaron justificaciones más cercanas a nociones de provecho personal, 20 se aproximaron a nociones de derechos y justicia, y 33 continúan igual. Por su parte, 16 casos disminuyen su asignación de dinero, 18 la aumentan y 35 continúan igual.

Con el fin de determinar el efecto del rol sobre el juicio y el comportamiento moral, se utilizó la prueba no paramétrica U de Mann-Whitney (se seleccionó este método debido a que las variables son ordinales y; por tanto, no cumplen con los supuestos de normalidad). Tras este análisis, no se encontraron diferencias en ninguna de las variables dependientes, mostrando un $p > 0,005$ después del segmento verbal.

Para establecer posibles relaciones entre asignación de dinero, justificación y rol de quien sancionó el comportamiento, y debido a la naturaleza de las variables, se llevó a cabo un análisis de correspondencias múltiples y, posteriormente, un análisis cluster, asumiendo como variables activas la asignación de dinero y su justificación, y como variables ilustrativas, el sexo y la condición socioeconómica.

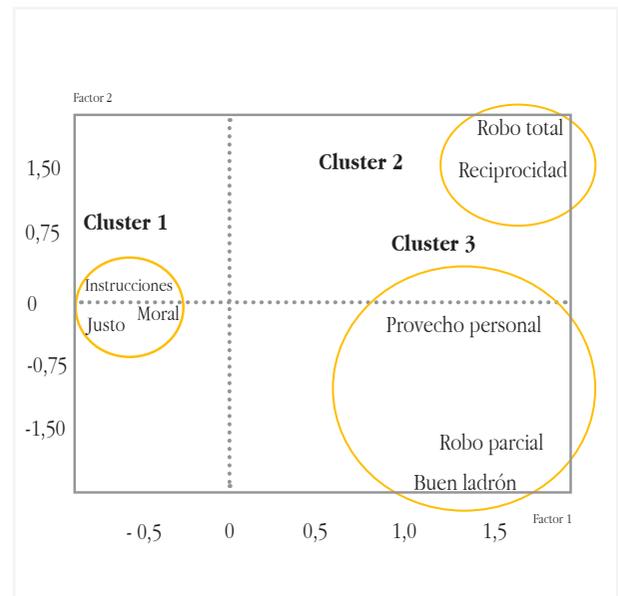


Figura 3. Análisis de cluster - primera asignación de dinero.

En la figura 3, se pueden observar los conglomerados encontrados. En la tabla 1, se muestran los valores test de cada variable con respecto al conglomerado en el que se agrupó. Se puede observar que existió correspondencia entre asignación justa y justificaciones de seguimiento de instrucciones o justificaciones morales (conglomerado 1). También se evidenció correspondencia entre la categoría de sustracción total y justificaciones orientadas hacia la reciprocidad (conglomerado 2). Por otro lado, se observó correspondencia entre sustracción parcial y justificaciones tipo buen ladrón o provecho personal (conglomerado 3).

En la figura 3, se pueden observar los conglomerados encontrados. En la tabla 1, se muestran los valores test de cada variable con respecto al conglomerado en el que se agrupó. Se puede observar que existió correspondencia entre asignación justa y justificaciones de seguimiento de instrucciones o justificaciones morales (conglomerado 1). También se evidenció correspondencia entre la categoría de sustracción total y justificaciones orientadas hacia la reciprocidad (conglomerado 2). Por otro lado, se observó correspondencia entre sustracción parcial y justificaciones tipo buen ladrón o provecho personal (conglomerado 3).

Variables y Niveles	Conglomerado 1	Conglomerado 2	Conglomerado 3
Segunda asignación de dinero	-	-	-
Sustracción total	-	4,48	-
Sustracción parcial	-	-	5,33
Justo	6,24	-	-
Segunda Justificación	-	-	-
Provecho personal	-	-	3,68
Buen ladrón	-	-	5,12
Seguimiento de instrucciones	3,59	-	-
Reciprocidad	-	6,88	-
Moral	5,10	-	-

Tabla 1. Valores Test obtenidos en el análisis cluster para la primera asignación de dinero

En la figura 4, se identifican los conglomerados obtenidos en la segunda asignación de dinero. Se observan las siguientes correspondencias: en el conglomerado 1, robo parcial y buen ladrón; en el conglomerado 2, justificación moral con asignación justa de dinero; y en el conglomerado 3, sustracción total y justificaciones que apuntan a la reciprocidad o al seguimiento de instrucciones.

Con el fin de determinar cuál es la relación entre la acción moral y su justificación antes y después de la retroalimentación, y como apoyo a lo evidenciado en el análisis de correspondencias múltiples, se corrió una prueba de Tau b de Kendall. Se encontró que existe una correlación significativa, con una magnitud baja antes (0.40) y después (0.354) de la retroalimentación.

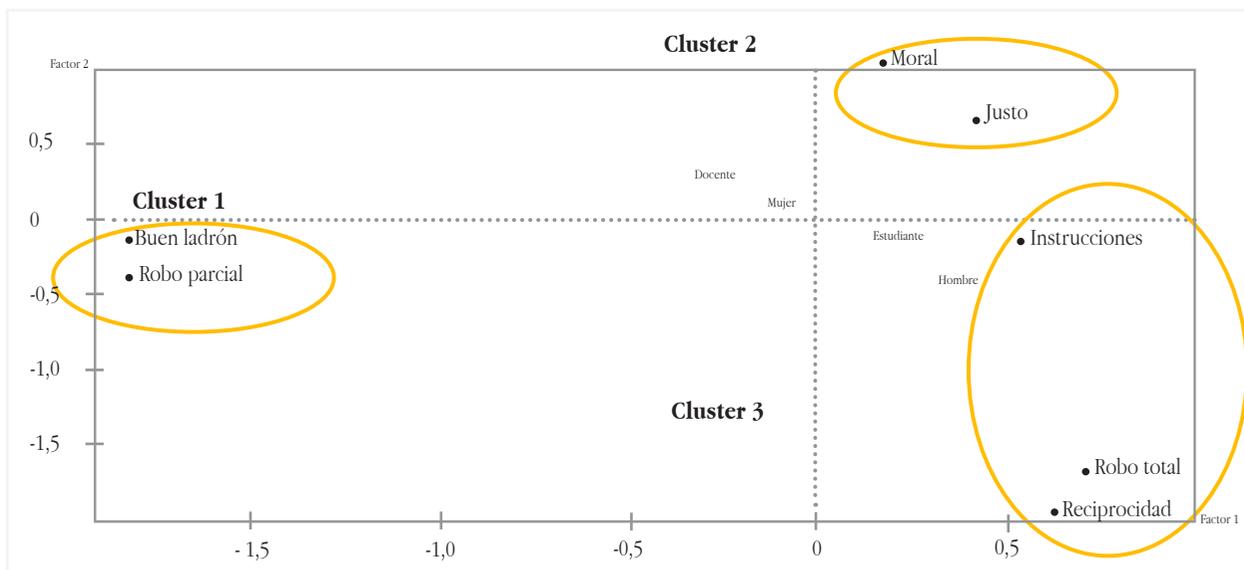


Figura 4. Análisis de cluster - segunda asignación de dinero.

VARIABLES Y NIVELES	Conglomerado 1	Conglomerado 2	Conglomerado 3
Segunda asignación de dinero	-	-	-
Sustracción total	-	-	4,73
Sustracción parcial	5,26	-	-
Justo	-	2,41	-
Segunda Justificación	-	-	-
Provecho personal	7,33	-	-
Buen ladrón	-	-	4,45
Seguimiento de instrucciones	-	-	4,45
Reciprocidad	-	9,16	-
Moral	5,10	-	-

Tabla 2. Valores Test obtenidos en el análisis cluster para la segunda asignación de dinero

Discusión

De acuerdo con Ribes, Rangel y López (2008), el comportamiento individual es de naturaleza convencional y está enmarcado por las instituciones sociales a las que cada individuo pertenece. Estos autores también sostienen que todo comportamiento enmarcado en algún medio institucional se subordina a tres tipos de contingencias: poder, intercambio y sanción. En este sentido, y a partir de lo planteado en algunas investigaciones previas, se esperaba que el comportamiento tendiera a la reciprocidad (Baker y Rachlin, 2002; Kerr. et al., 2009; Ribes, et.al, 2010; Fowler y Christakis, 2013). Sin embargo, este no fue el caso, lo cual abre una serie de interrogantes acerca de las posibles causas por las que una persona decide responder a una transgresión previa.

Dado que todos los participantes fueron expuestos a un compañero que no les entregó el dinero que les correspondía (les “robó”), entonces el comportarse recíprocamente implicaba “robar”. Un dato interesante del presente estudio es que la moda en la primera asignación fue de comportamiento justo. La mayoría de los participantes no “robaron” a su compañero, a pesar de que habían sido “robados”. Quienes se comportaron de forma justa, a pesar de haber sido robados, justificaron su comportamiento en términos de seguimiento de instrucciones o por justificaciones morales. Los análisis de correspondencias múltiples mostraron que los participantes que sustrajeron la totalidad del dinero que le correspondía al compañero, o que “robaron”, justificaron su acción por reciprocidad. Este dato sugiere que en situaciones en las cuales otros vulneran los derechos propios, existe la posibilidad de que algunos

individuos los afecten negativamente como una forma de ejercer una sanción por el comportamiento que transgrede una norma social, como no robar.

Estos datos podrían sugerir que la reciprocidad puede depender del tipo de consideraciones hechas por un individuo ante una situación en la que ha sido afectado por otros. Por ejemplo, los participantes que resaltaron sistemas de valoración moral, como el respeto a los acuerdos o la inconveniencia de robar, prefirieron no responder de forma recíproca. Por el contrario, algunos de los participantes que se quedaron con más dinero del que les correspondía no tomaron en consideración principios o reglas morales, sino aspectos de provecho personal que les resultaron más significativos (por ejemplo, un participante señaló que no tenía lo de las copias, así que prefería quedarse con el dinero). Otros justificaron el hecho de quedarse con más dinero como una forma recíproca de responder; sin embargo, valdría la pena indagar cuáles son los criterios tomados en cuenta por estos participantes para optar por responder de esta manera.

Es probable que, como se ha encontrado en otros estudios (Baker y Rachlin, 2002; Kerr. et al., 2009; Ribes, et .al, 2010; Fowler y Christakis, 2013), la respuesta recíproca sea una manera de intentar retribuir el incumplimiento previo y; por tanto, puedan existir consideraciones morales, como la justicia, al momento de responder. Sin embargo, es necesario plantear una metodología que permita ahondar en este aspecto. Lo anterior lleva a plantear que es necesario revisar el hecho de que los participantes ya cuentan con criterios de valoración acerca de lo que sería correcto en situaciones en las cuales existe la posibilidad de apropiarse

de bienes económicos que le pertenecen a otros y, presumiblemente, esto puede afectar su comportamiento en este tipo de situaciones. Para próximos estudios, se sugiere que se evalúen dichos criterios de valoración antes de que los participantes sean expuestos a la tarea.

Por otro lado, de acuerdo con Berger y Luckmann (1986), el lenguaje hace posible la socialización de las prácticas compartidas, además de que es la herramienta principal de sanción de comportamiento que no se corresponde con dichas prácticas. Diferentes estudios han mostrado que la retroalimentación negativa de comportamiento altruista aumenta su probabilidad de ocurrencia (Yamamoto, Alencar y Bezerra, 2012). No obstante, en el presente estudio, no se encontraron diferencias significativas entre el comportamiento o las justificaciones antes y después de la introducción del segmento verbal. Cabría preguntarse por el contenido de la retroalimentación, que en esta investigación solo consistió en señalar que el participante había tomado una “mala decisión”, pero no se le dio relevancia a ningún criterio particular para hacer esta evaluación. En este sentido, valdría la pena investigar si las variaciones en el contenido de la retroalimentación pueden tener algún efecto significativo sobre el comportamiento y la justificación en este tipo de tareas. Cabe destacar que esta variable ya ha sido estudiada por otros autores como Hoffman (2002), quien señala que poner énfasis en las consecuencias negativas para otra persona podría disuadir a alguien de realizar un comportamiento disruptivo. Asimismo, Ariely (2008) ha encontrado que, en situaciones en las cuales los participantes tienen oportunidad de hacer trampa, el comportamiento se ve afectado si previamente se presentan frases en las que se ponga énfasis en palabras como “honor” o “ética”. Ahora bien, cabe destacar que no se ha estudiado el efecto de enfatizar verbalmente los beneficios para una persona si decide actuar de forma egoísta, pero es posible suponer que hacerlo podría afectar el comportamiento de apropiación, o no de recursos ajenos. Se sugiere que próximas investigaciones se enfoquen en las consecuencias negativas que suponen para el otro individuo actuar de forma disruptiva versus las consecuencias positivas para el propio individuo.

Otro hecho que se debe destacar es que la mayoría de participantes hayan decidido entregar la cantidad de dinero señalada en las instrucciones y que dicha asignación se haya correspondido con justificaciones de tipo moral, aun cuando se les haya retroalimentado negativamente por ello.

Este hallazgo es interesante pues muestra que hay participantes que responden tomando en consideración sistemas de valoración generales sobre lo adecuado de cumplir ciertas normas, sin importar si alguien más les indica lo contrario. Sin embargo, no se cuenta con la suficiente información para establecer qué factores han promovido este tipo de comportamiento, razón por la cual futuras investigaciones deben indagar al respecto.

Ribes, Rangel y López (2008) afirman que ante asimetrías en las contingencias de intercambio, surgieron las contingencias de poder (para prescribir, regular, administrar y monitorear las relaciones de intercambio) y de sanción (para prescribir cierto tipo de normas y leyes y ejercer consecuencias concretas) por el incumplimiento de lo prescrito. De manera implícita, en este modelo teórico, tales contingencias serían ejercidas por individuos que ostenten roles más altos en la jerarquía institucional. Al realizar el análisis de los resultados, se observó que, en función del rol, no se presentaron cambios estadísticamente significativos en el comportamiento, ni en la justificación del mismo.

Algunos estudios han mostrado que una figura de autoridad puede generar un fuerte seguimiento de instrucciones; por ejemplo, el famoso estudio de Milgram, 1963; Haslam, Loughnan y Perry, 2014. En el caso de la presente investigación, el hecho de que no se hayan evidenciado diferencias en función del rol de quien emitió la retroalimentación pudo deberse a que este no es lo suficientemente significativo, pues finalmente el profesor y el compañero podrían no ser reconocidos como figuras de autoridad moral. La relación de poder entre un docente y un estudiante se refiere, al menos institucionalmente, a aspectos netamente académicos, pero no señalan nada, explícitamente, sobre preferencias personales acerca de la redistribución de recursos. Para próximos estudios, se recomienda que la relación de mayor o menor poder se fundamente en una jerarquía basada en la asunción de experticia moral por parte de las personas que ejercen la retroalimentación verbal.

A manera de conclusión, se encontró que las personas tendieron a comportarse de forma justa y a justificar su comportamiento, bien por seguimiento de instrucciones o por consideraciones morales, a pesar de haber sido expuestos a un compañero que les “robó” lo que les pertenecía. Este resultado es relevante en el sentido en que es diferente a lo encontrado en estudios con dilemas

sociales, en los cuales se evalúa la conducta altruista y en donde sí se ha observado reciprocidad en la conducta. Lo anterior podría sugerir diferencias en cuanto al grado de obligatoriedad entre comportamientos altruistas y comportamientos que, como robar, vulneran los derechos de los demás. Se encontró; además, cierto grado de correspondencia entre el comportamiento y su justificación. Quienes “robaron” justificaron este comportamiento a partir de consideraciones diferentes de las asumidas por quienes se comportaron de forma justa: los primeros lo hicieron en términos de beneficio personal, o por reciprocidad. Se debe tomar en consideración que los participantes pueden contar con criterios de valoración previos acerca de lo que sería correcto en una situación en la que existe la posibilidad de apropiarse, de manera anónima, de bienes económicos que le pertenecen a otro individuo. El hecho de que esta variable no se controló pudo haber afectado los resultados. Entonces, en próximos estudios, se sugiere evaluar criterios de valoración moral que pueden tener los participantes antes de someterlos a la tarea experimental.

Por otra parte, no se observaron cambios estadísticamente significativos en el comportamiento ni en la justificación del mismo después de la retroalimentación negativa. Este resultado pudo deberse a la limitada saliencia de la retroalimentación verbal, puesto que no se introdujo de manera explícita la consideración del otro y sus derechos. Otros estudios han encontrado que enfocarse en los aspectos éticos de una situación podría disuadir el comportamiento propio (Ariely, 2008; Hoffman, 2002). No obstante, no se ha estudiado el efecto de las verbalizaciones en las que otro individuo le ha hecho “daño” al participante. Por tal motivo, se sugiere que, en futuras investigaciones, se modifique el tipo de retroalimentación negativa que se les presenta a los participantes. Para ello, se debe poner énfasis en los aspectos morales de la situación, o como puede volver a darse que el comportamiento justo sea el más frecuente, resultaría útil enfocarse en los beneficios que le trae al individuo apropiarse de recursos que le pertenecen a otra persona que presumiblemente lo ha afectado. Finalmente, no se observaron efectos diferenciales en cuanto al comportamiento ni a la justificación por el rol de docente o estudiante. Se sugiere, entonces, que próximos estudios manipulen la dimensión de poder, fundamentándola en una jerarquía basada en la asunción de experticia moral por parte de las personas que ejercen la retroalimentación verbal.

Referencias

- Ariely, D. (2008). *Predictably irrational the hidden forces that shape our decisions*. New York: Harper Collins Publishers.
- Baker, F. & Rachlin, H. (2002) Probability of reciprocation in repeated Prisoner dilemma games. *Journal of Behavioral Decision Making*, 14, 51-67
- Berger, P. y Luckmann, B. (1966/1986) *La Construcción social de la realidad*. Buenos Aires. Ed: Amorrortu Editores
- Fowler, J. & Christakis, N. (2013) Cooperative behavior, cascades in human social networks. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 107, 12, 5334-5338
- Haslam, S., Loughnan, S. & Perry, G. (2014) Meta-Milgram: An Empirical synthesis of the obedience experiments. *PLOS ONE*, 9 (4): 90-93. doi:10.1371/journal.pone.0093927
- Hoffman, M. (2002). *Desarrollo moral y empatía*. Universidad de Nueva York: Idea Books
- Kerr, N., Rumble, A. Park, E., Ouwerkerk, J., Parks, C., Gallucci, M. & Van Lange, P. (2009) How many apples does it take to spoil the whole barrel?: Social exclusion and toleration for bad apples. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 603 -613
- Kohlberg, L (1984/1992) *Psicología del desarrollo moral*. España : Desclée de Brouwer
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67 (4), 371-378.
- Ribes, E., y López, F. (1985/2007). *Teoría de la conducta un análisis de campo y paramétrico*. México. D.F. Ed: Trillas
- Ribes, E. (1992). Factores macro y micro-sociales participantes en la regulación del comportamiento psicológico. *Revista Mexicana de Análisis de la Conducta*, 18, 39-59
- Ribes-Iñesta, E., Rangel, N., y López-Valadez, F. (2007). Análisis teórico de las dimensiones funcionales del comportamiento social. *Revista Mexicana de Psicología*, 25 (1), 45-57
- Ribes, E., Rangel, N., y López, V. F. (2008). Análisis teórico de las dimensiones funcionales del comportamiento social. *Revista Mexicana de Psicología*, 25, 45-57.

- Ribes, E. (2010) Social Interactions. Conceptual Reflections and an experimental approach. En Schawrzer, R & French P. (Eds) *Personality, Human Development and Culture: International Perspectives on psychological Science* (PP. 275 – 288)
- Ribes, E., Rangel, N., Pulido, L., Valdez, U., Ramírez, E., Jiménez, C., & Hernández, M., (2010) Reciprocity of responding as a determinant of partial-altruistic behavior in humans. *European Journal of Behavior Analysis*, 11 (2), 105 - 114
- Smith, J.R.; Louis, W.R.; Terry, D.J.; Greenaway, K.H.; Clarke, M.R. & Cheng, X. (2012). Congruent or conflicted? The impact of injunctive and descriptive norms on environmental intentions. *Journal of environmental psychology*, 32, 353-361.
- Yamamoto, E., Alencar, A. & Bezerra, N. (2012) *A influencia do feedback verbal na cooperacao em criancas*. Recuperado de: http://repositorio.ufrn.br:8080/jspui/bitstream/1/7551/1/NataliaBD_DISSERT.pdf