

El contexto moral como facilitador del altruismo en las decisiones económicas

GERMÁN PÉREZ-VERDUZCO Y FRANCISCO LACA-AROCENA

Universidad de Colima

ALEJANDRO LUNA-BERNAL

Universidad de Guadalajara

Resumen

La investigación sobre la influencia de las motivaciones morales en las decisiones económicas es casi nula en México, sobre todo aquella que se realiza desde una perspectiva experimental. Esto resulta desafortunado si se piensa que las problemáticas sociales más padecidas en México tienen que ver con cuestiones como la corrupción o la impunidad, donde se evidencia claramente la preferencia de los intereses propios sobre los de la sociedad en general. En este trabajo se indagaron los efectos del contexto moral y el razonamiento moral en la toma de decisiones económicas que tienen consecuencias para otros agentes. Una muestra de 32 trabajadores fue evaluada en cuanto a su nivel de desarrollo moral mediante la aplicación del *Defining Issues Test* y después participó en un experimento. El grupo control formó parte del Juego del Dictador en su versión estándar, mientras que el grupo experimental participó en el mismo juego pero con un contexto moral, ello con el propósito de evaluar en qué medida se incrementaban las asignaciones altruistas hacia los receptores del dinero. Los resultados mostraron que cuando los dictadores están en un contexto moral son más altruistas en sus distribuciones monetarias.

Dirigir toda correspondencia sobre este artículo a: Francisco A. Laca Arocena. Facultad de Psicología, Universidad de Colima. Av. Universidad No. 333, Col. Las Víboras, CP 28040, Colima, Colima, México. Tel: (312) 3161059.

Correo electrónico: francisco_laca@uclm.mx

RMIP 2015, Vol. 7, No. 1, 16-31

ISSN-impresión: 2007-0926; ISSN-digital: 2007-3240

www.revistamexicanadeinvestigacionenpsicologia.com

Derechos reservados ©RMIP

Palabras clave: *contexto moral, juicio moral, juego del dictador.*

Moral context facilitates altruism in economic decisions

Abstract

In Mexico, experimental research about moral motivations involved in economic decision-making is scarce. This is unfortunate if we consider that such issues are clearly related to corruption or impunity, two of the main social problems that affect our country. In this paper, we investigated the effects of moral context and moral reasoning in economic decisions that have consequences for other agents. First, we used the Defining Issues Test (DIT) to measure the moral judgment of 32 workers. Secondly, using the technique of "matching", participants were distributed in two groups and then we conducted an experiment. The control group participated in the standard version of the Dictator Game, where the only information they had about the receiver of the money was that it was a co-worker. The experimental group participants also knew that the recipient of the money would be a co-worker, but in this case, they were also aware that this person was in financial difficulties. The results showed that when dictators are in a moral context tend to be more altruistic in their monetary distributions.

Keywords: *moral context, moral judgment, dictator game.*

INTRODUCCIÓN

Hace algunas décadas, en las ciencias sociales existía un debate entre quienes desde el paradigma del “homo economicus” sostenían que la racionalidad, entendida como la búsqueda exclusiva del interés propio, es el motor principal de la conducta (Arrow, 1963; Friedman, 1953); y quienes desde paradigmas sociológicos, señalaban que las normas sociales son las que en realidad condicionan nuestras decisiones (Elster, 1989, 2009). Recientemente, numerosas investigaciones han mostrado que el agente descrito por la Teoría de la Elección Racional (TER) tiene poco que ver con la conducta real del ser humano, ya que los participantes de los experimentos no actúan de la forma racional y egoísta que solían plantear los libros de Economía. Contrario a ello, la constante es que los agentes no lleven a cabo las acciones que más les convienen (List, 2007). Sin embargo, y aunque los efectos de las normas sociales en el comportamiento humano en general son innegables, el planteamiento sociológico resulta poco útil para explicar la conducta del sujeto en condiciones de anonimato, cuando no hay otros agentes que juzguen o evalúen sus acciones. Dicha limitación adquiere aún mayores dimensiones si se piensa que en el mundo actual, “una cantidad creciente de decisiones son tomadas detrás de una pantalla de ordenador” (Schram & Charness, 2012, p. 2). Para explicar el comportamiento del sujeto en tales circunstancias lo más apropiado es recurrir a las motivaciones morales, las cuales incitan a la acción independientemente de si hay o no otras personas observando.

La moralidad es probablemente uno de los tópicos más estudiados en psicología. No obstante, la mayoría de las ocasiones se ha abordado desde una perspectiva descriptiva o de evaluación, es decir, centrada en identificar el estado moral de un grupo determinado de sujetos (Guerrero, 2004). Además, tradicionalmente, en las teorías de la moral se ha dado una

excesiva importancia a los aspectos cognitivos, provocando que las investigaciones se enfoquen principalmente en revisar si existe relación entre el desarrollo moral y otros constructos psicológicos, o con ciertas características demográficas como el sexo, la edad, o el nivel de escolaridad. En términos generales, y a pesar de la evidencia que existe sobre la influencia del entorno en la conducta de las personas (Wilson, 1976), podría decirse que la psicología moral se ha centrado en estudiar las variables personales implicadas en el comportamiento moral, dando poca importancia a las variables situacionales. Con esta postura, la visión sobre los mecanismos que generan las acciones morales resulta limitada, ya que para estudiar de manera óptima el comportamiento moral es necesario adoptar una perspectiva global e integradora que atienda aspectos afectivos, cognitivos y contextuales (Cortés, 2002).

Hombre económico vs. Hombre social

La orientación utilitarista y el individualismo metodológico, transmitidos por la economía a las ciencias sociales durante el siglo pasado, incidieron bastante en que el interés propio estuviera generalmente asociado a la conducta racional. Esto se concretó con la llegada de la Teoría de la Elección Racional (TER), la cual establece que los agentes tienden a desarrollar estrategias de maximización de su utilidad y siempre lo hacen en función de los recursos con los que ya cuentan (Paramio, 2005). La utilidad es un constructo teórico inferido de las elecciones observadas y de carácter subjetivo, pues sólo es útil aquello que parece como tal al sujeto que hace la elección. Así, puede decirse que las personas siempre eligen de manera que maximicen su utilidad, siempre y cuando se tenga presente que no es más que otra forma de decir que éstas siempre hacen lo que prefieren hacer (Elster, 1996). De cualquier manera, a pesar de que algunos autores han querido matizarlo al establecer que existe una tendencia huma-

na a buscar siempre aumentar lo que se tiene, la TER acaba asumiendo que los agentes son egoístas por naturaleza (Tena & Güell, 2011). Por ello, y a pesar de que la teoría de la elección racional es hasta hoy la más importante en las ciencias sociales (Kahneman, 2012), este modelo ha sido constantemente criticado.

Como respuesta a las limitaciones de la TER, han surgido teorías que explican las incongruencias y sesgos que en la práctica impiden a los individuos seguir dichas prescripciones: Keynes señalaba la existencia de unos “espíritus animales” que anidan en nuestro interior refiriéndose a los aspectos irracionales en nuestras preferencias y elecciones (Akerlof & Shiller, 2009); Simon (1955; 1978; 1982), aludiendo a nuestras limitaciones en el procesamiento de la información, calificaba la nuestra como una *racionalidad limitada*; más recientemente, la teoría prospectiva ha evidenciado sesgos inevitables en la búsqueda de información y la evaluación de alternativas tales como los efectos del contexto en que se enmarcan las opciones, u otros como la *aversión a la pérdida* (Kahneman & Tversky, 1979; 1984; 2009).

Además de las críticas provenientes desde el ámbito de la ciencia económica al principio de racionalidad prescrito por la TER, la vertiente sociológica ha cuestionado constantemente que los agentes sean egoístas y siempre busquen maximizar la utilidad, planteando que la conducta humana es principalmente producto de las normas sociales. En un sentido amplio, la palabra *norma* suele usarse para designar lo usual, lo típico. Sin embargo, en el campo de la ética (y en la mayoría de las ciencias sociales), el término indica un “canon o principio de conducta que sirve de patrón” (Warren, 1998, p. 244). Al hablarse de una norma social, se hace referencia a los principios o cánones que rigen el comportamiento del individuo en el ámbito social. Para Cialdini y Trost (1998) las normas sociales “son formas de comportamiento que están incorporadas en los miembros de una

comunidad, las cuales guían sus acciones sin necesidad de hacer uso de la fuerza de la ley” (p. 152). Las normas sociales suelen respetarse para evitar una sanción social (Elster 2009). Así, lo que dictaría nuestro comportamiento sería la motivación de cumplir con aquello que se espera que hagamos en una situación dada. En otras palabras, buscamos adherirnos a la conducta prescrita (Elster, 1989).

Actualmente, son cada vez más los economistas que señalan que el egoísmo no es la única motivación que existe al tomar decisiones y que el agente puede tener diversos tipos de preferencias al actuar, no sólo la maximización de la utilidad. Cuando la persona se aleja de los comportamientos prescritos por la TER y “no sólo se preocupa por los recursos materiales que le son asignados a ella, sino también por los que son asignados a otros agentes” (Fehr & Fischbacher, 2002, p. 2) se dice que tiene *preferencias sociales*. Aquí es pertinente aclarar que normas sociales y preferencias sociales son conceptos distintos: las primeras hacen referencia a los principios que llevan al agente a comportarse de acuerdo a lo esperado socialmente, o sea, actúan a un nivel motivacional; por otro lado, las preferencias sociales son un concepto utilizado por los economistas para referirse a las decisiones donde se valoran los intereses de otros agentes por encima o en la misma medida que los propios. Las preferencias sociales más importantes según estos autores son la reciprocidad, la aversión a la desigualdad y el altruismo.

Bowles (2004) también defiende la existencia de motivaciones distintas al egoísmo, y plantea que cuando dos agentes interactúan económicamente pueden darse cuatro comportamientos básicos: altruismo, mutualismo, rencor y egoísmo. Un comportamiento es altruista cuando las acciones que benefician a otros producen al mismo tiempo un coste propio, es decir que en la medida que el agente decida dar más, y en consecuencia quedarse con menos, su altruismo sería mayor. En contraste, el egoísmo implica

que la persona obtenga un beneficio que implique un coste a alguien más. Cuando la conducta tiene un coste tanto para el sujeto mismo como para otros se denomina comportamiento rencoroso, y cuando las acciones causan beneficios a ambos se habla de mutualismo. El comportamiento altruista y el rencoroso son irracionales según la TER, ya que el agente debería buscar siempre el beneficio propio y mostrarse indiferente ante el bienestar o malestar de los demás.

Decisiones económicas en un entorno experimental

La mayor parte de los experimentos donde se examinan los factores que inciden en la toma de decisiones económicas se han llevado a cabo en dos disciplinas: economía del comportamiento y economía experimental. La primera tiene como objetivo desarrollar modelos teóricos sobre el comportamiento humano mediante los resultados empíricos obtenidos en la investigación psicológica, antropológica y sociológica; la segunda es simplemente una metodología de investigación de la economía (Brañas-Garza & Jiménez, 2009). La investigación realizada en estas áreas ha permitido obtener información empírica sobre el comportamiento del agente al tomar decisiones que tienen consecuencias para otros agentes (Camerer, 2003; Cameron, 1999; Slonim & Roth, 1998).

La ventaja de los experimentos sobre otras metodologías (encuestas, entrevistas, simulaciones en computadora, etc.) radica en que ponen al individuo en un contexto de elección real, no en uno hipotético. Un ejemplo es el Juego del Ultimátum, que aunque fue propuesto hace más de treinta años por Guth, Schmittberger y Schwarze (1982), actualmente sigue interesando a los economistas (Fajfar & Beltrani, 2010). El juego consiste en hacer emparejamientos anónimos: sujeto A y sujeto B. Al primero se le brinda “x” cantidad de dinero, la cual tendrá que repartir entre él mismo y el otro sujeto. Si B acepta la oferta el reparto se

lleva a cabo, si la rechaza ambos se quedan sin dinero. Según la TER toda oferta debería ser aceptada puesto que recibir algo es mejor que no recibir nada; por otra parte, A debería ofrecer siempre la cantidad mínima porque supone que B también es racional y no desaprovechará la oportunidad de incrementar su utilidad.

Sin embargo, reiteradamente se ha comprobado que estos supuestos de la elección racional no se cumplen en la práctica (Bowles, 2004). Las ofertas próximas al 50% casi siempre son aceptadas, pero cuando se trata de porcentajes menores son frecuentemente rechazadas y la probabilidad de rechazo aumenta cuanto menor es la oferta (Camerer, 2003). Se ha señalado que las ofertas se desdeñan por tratarse de cantidades pequeñas de dinero, pero en experimentos de 100 hasta 400 dólares se ha observado el mismo rechazo hacia las ofertas alejadas del 50% (Hoffman, McCabe, & Smith, 1996). Incluso algunos participantes B han llegado a rechazar ofertas equivalentes a su salario mensual (Cameron, 1999). El rechazo de las ofertas bajas se explica como un castigo de B hacia A por lo que juzga como una conducta egoísta, ya que cuando la cantidad ofertada al receptor la determina el lanzamiento de una moneda los rechazos disminuyen significativamente (Bowles, 2004).

Una variante del juego anterior es el Juego del Dictador (JD). En éste, B ya no tiene la opción de rechazar la propuesta de A, por lo que más que tratarse de una oferta, la decisión consiste en una asignación directa (Camerer, 2003; Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1986). El interés del Juego del Ultimátum estaba en la conducta de B, si rechazaba o aceptaba ofertas no equitativas; en el JD lo que más interesa es el comportamiento de A, si es egoísta y actúa exclusivamente en beneficio propio, o si por el contrario es altruista y genera beneficios a otros. En el JD los repartos equitativos o próximos al 50% disminuyen hasta un 20% (Forsythe, Horowitz, & Savin, 1994). En un meta-análisis muy com-

pleto, Engel (2011) analiza 129 publicaciones realizadas entre 1992 y 2010 donde se utiliza el JD, encontrando que el 36% de los participantes no daba dinero a los receptores y que sólo el 16% hacía reparticiones equitativas. Asimismo, el autor menciona que los dictadores más generosos son los de mayor edad, los del género femenino, y que en general, los sujetos suelen dar más cuando pueden ser identificados (no hay anonimato). Otras investigaciones señalan que un factor clave en las distribuciones es si los participantes conocen o no sus identidades. Cuando el dictador conoce al receptor el reparto se aproxima al 50/50 (Frey & Bohnet, 1995), pero cuando no es así, el comportamiento egoísta aumenta al punto de que 6 de cada 10 dictadores se quedan todo el dinero, y apenas 1 de cada 10 hace ofertas próximas al 30% (Hoffman *et al.*, 1996).

Eckel y Grossman (1996) realizaron el JD con una variante interesante: quien fungía como receptor era la Cruz Roja Americana. En estas condiciones el 31% de los participantes donó una parte del dinero y el 10% lo cedió todo a la institución. Carpenter, Connolly y Myers (2008) también reportan aumentos significativos en las cantidades donadas por dictadores que tenían como receptor a una entidad de beneficencia. Aguiar, Brañas-Garza y Miller (2008) pusieron a los dictadores en un contexto similar, pero en este caso los receptores del dinero eran personas que vivían en pobreza extrema. Al igual que en los casos anteriores, los niveles de altruismo de los dictadores se incrementan de manera importante en comparación con los resultados de la aplicación estándar del JD. Los autores señalan que la conducta de los dictadores en este contexto puede explicarse con el concepto de *distancia moral*. Inicialmente, el término se definió como “la cercanía emocional entre agente y beneficiario” (Abelson, 2005, p. 35), es decir, qué tan importante es el receptor del dinero para el dictador. Empero, podría suceder que alguien donara más dine-

ro a un extraño que a un conocido, sobre todo si la situación del primero lo amerita. Por ello, Aguiar *et al.* (2008) proponen que la distancia moral sería más bien el “grado de obligación moral que el dictador tiene hacia el receptor” (p. 350). Así, el concepto no haría referencia a una cuestión emocional sino a un sentido del deber.

Las motivaciones morales

El término *moral* solía emplearse como “sinónimo de bueno, correcto o justo” (Villegas, 2008, p. 40). No obstante, a partir de Kant la moralidad comenzó a asociarse al deber, por ello cuando se dice que alguien ha actuado moralmente se entiende que ha hecho lo obligado, lo que se esperaba que hiciera. A diferencia de las normas sociales, que el individuo sigue solamente cuando otros lo observan, las normas morales son incondicionales y se respetan independientemente de lo que hagan o dejen de hacer los demás (Elster, 2009). Las personas seguimos normas morales porque creemos que son buenas en sí mismas, es decir, nuestras acciones obedecen estrictamente al contenido mismo de la norma (Bicchieri, 2006). Esta perspectiva sitúa a la moral como un proceso autónomo e individual, como un motivador intrínseco para actuar (moral autónoma). Sin embargo, hay autores que cuestionan que las personas puedan actuar independientemente de todo contexto social. Warren (1998) define la moral como “la apreciación de la conducta de un individuo de acuerdo con las normas acerca de lo bueno y lo malo aceptadas en el grupo en que vive” (p. 231). Aquí, la moral representaría una motivación extrínseca para buscar la aprobación del grupo con el que nos identificamos (moral heterónoma), planteamiento que coincide con la perspectiva sociológica.

La diferencia entre la concepción autónoma y heterónoma de la moral puede conciliarse con la teoría del desarrollo moral de Lawrence Kohlberg. Extendiendo la teoría de Piaget del desarrollo cognitivo, Kohlberg (1992) propuso una

teoría en la que el individuo pasa por diversas fases en su capacidad para hacer juicios morales, evolucionando de esquemas mentales infantiles y egocéntricos hacia otros más maduros y altruistas. Dichos esquemas se van formando con las experiencias de socialización que se tienen desde la niñez, en las cuales se van adquiriendo conceptos morales como la justicia, la equidad y el bienestar humano. Kohlberg plantea tres niveles de desarrollo moral, cada uno conformado a su vez por dos estadios. Estos serían:

I. Nivel Preconvencional: característico en niños menores de 10 años y algunos adolescentes. El individuo no entiende la convencionalidad social, sólo tiene la perspectiva individual y está centrado en sus propios intereses.

- Estadio 1. Castigo y obediencia: lo correcto es obedecer a la autoridad y cumplir las leyes para evitar el castigo. No hay autonomía sino heteronomía (agentes externos determinan qué se puede hacer y qué no). Existe una perspectiva social egocéntrica.
- Estadio 2. Moralidad individualista: además de buscar satisfacer necesidades propias se permite que otros lo hagan. El seguimiento de las reglas sigue teniendo un carácter instrumental, pues se cumplen para obtener los beneficios derivados.

II. Nivel Convencional: razonamiento de adolescentes y la mayoría de adultos en las sociedades occidentales. Se busca la aprobación social y la pertenencia a un grupo. Se tiene en consideración tanto el bienestar propio como el ajeno, e incluso el primero suele supeditarse al segundo.

- Estadio 3. Conformidad interpersonal: se intenta vivir de acuerdo a lo esperado por los demás, es decir, llenar las expectativas sociales. Se toman en cuenta opiniones diferentes a la propia y ya existe la capacidad de ponerse en el lugar del otro. Aún no se tiene la perspectiva generalizada del sistema social.
- Estadio 4. Sistema social y conciencia: ya existe la perspectiva del sistema social, lo co-

recto reside en ser responsable y mantener el orden establecido. Las leyes deben respetarse pero si existe conflicto con otros intereses sociales pueden violarse. A pesar de ello, hay una tendencia a respetar la ley y las instituciones.

III. Nivel Postconvencional: lo alcanzan muy pocas personas y generalmente hasta después de los 23 años. La conducta se basa en los principios éticos universales, cuando juicio moral y normas sociales entran en conflicto éstas pasan a segundo plano porque los actos ya no dependen de las expectativas de los demás sino de los propios valores. Se respetan los puntos de vista de cada sujeto o grupo, pero valores como la vida o la libertad se ponen por encima de cualquier ley o institución.

- Estadio 5. Contrato social y derechos individuales: se actúa conforme a las leyes porque se cree que brindan bienestar general a la sociedad. Lo correcto y más adecuado moralmente es aquello que sea mejor para el mayor número de personas.
- Estadio 6. Principios éticos universales: lo correcto es seguir los principios éticos universales: justicia, igualdad, libertad, respeto a la dignidad de los seres humanos. Este nivel caracteriza a personalidades extraordinarias en el ámbito de la moralidad, individuos que han tenido el coraje para enfrentarse a leyes o instituciones que atentan contra los principios universales. El ejemplo típico es Mahatma Gandhi.

En el año 2000, Rest, Narváez, Thoma y Bebeau propusieron, basándose en la teoría de Kohlberg, un enfoque donde “se flexibiliza la estructura rígida de los seis estadios y se pone más atención a la naturaleza social de la moralidad” (Barba, 2002, p. 27). Para Rest y colaboradores (2000), el desarrollo moral no consiste en atravesar etapas de forma secuencial, lo que ocurre es una modificación en el estilo cognitivo predominante. En otras palabras, no es tanto que a lo largo del tiempo las personas vayan cambiando su manera de razonar, si no lo que

cambia es la frecuencia con que utilizan cada estilo de razonamiento. El enfoque Neo-Kohlbergiano propone 3 niveles de esquemas morales: I) esquema de intereses primarios, donde la acción correcta es la que satisfaga el interés personal (estadios 2 y 3 de Kohlberg); II) esquema de mantenimiento de normas, donde predomina el punto de vista social (estadio 4 de Kohlberg); y III) esquema postconvencional, se basa en los principios universales y pretende cumplir con los ideales morales (estadios 5 y 6 de Kohlberg). Estos estilos de razonamiento pueden medirse con el *Defining Issues Test* (DIT, por sus siglas en inglés), cuestionario que “permite conocer la preferencia de uso de un esquema al resolver un dilema moral” (Luna & Laca, 2010, p. 3). El DIT proporciona un índice P, que es el grado en que la persona resuelve conflictos entre distintos valores (dilemas morales) desde la perspectiva postconvencional, denotando con ello su capacidad para razonar moralmente (Rest, Narvaez, Bebeau, & Thoma, 1999).

Kohlberg (1992) defendía que el elemento más importante en el desarrollo moral es el juicio, y aseguraba que éste se relaciona directamente con los actos. Por ello, constantemente se le ha considerado como “uno de los determinantes más decisivos de la conducta moral” (Retuerto, 2002, p. 49). Aunque hay estudios que reportan correlaciones entre el razonamiento moral y las actitudes o conductas morales (Rest, Edwards, & Thoma, 1997), un alto nivel del primero no garantiza necesariamente la presencia de las segundas (Guerrero 2004). El mismo Rest (1994) ha señalado que la acción moral requiere cuatro componentes: sensibilidad moral, juicio moral, motivación moral, y carácter moral. La *sensibilidad moral* es la interpretación que el sujeto hace de la situación particular, en ella se identifican las partes involucradas y se evalúa cómo éstas se verían afectadas por nuestras acciones. Tal interpretación está compuesta tanto por aspectos cognitivos como emocionales, pues implica considerar el

bienestar y los derechos de los otros, sobre todo cuando están en conflicto con el interés propio. Después, aparece el *juicio moral*, proceso durante el cual se razona sobre qué acto es el moralmente adecuado en esas circunstancias. La *motivación moral* surge de priorizar a los valores morales por encima de otros valores personales. Este componente es motivacional en el sentido de que orienta la conducta del individuo hacia la consecución de las metas establecidas al momento de evaluar los posibles cursos de acción y la calidad moral de los mismos. La motivación debe originarse por el afán de ser coherente con los valores morales, es decir que para que el acto sea considerado moral debe ser intencional y derivado de lo que el agente considera moralmente bueno o malo (Blasi, 1999). Finalmente, el *carácter moral* consiste en la voluntad para llevar a cabo la decisión tomada, incluso bajo presión. Si las fases se cumplen aparecerá la conducta moral, si hay deficiencias en alguna parte del proceso disminuyen las probabilidades de que ésta se presente (Guerrero, 2004).

Las aportaciones del enfoque Neo-Kohlbergiano han sido muy importantes para la investigación en el ámbito del desarrollo moral. Esta perspectiva no sólo considera los procesos mentales o el razonamiento involucrado en la conducta moral, sino que además, toma en cuenta los factores sociales, motivacionales y emocionales. Lamentablemente, y debido quizás a la influencia de las teorías de las que surgió, este enfoque también ha restado importancia a los factores contextuales, ya que implícitamente, su modelo teórico plantea que los factores necesarios para que exista una acción moral ocurren a nivel intrapersonal.

Para concluir, merece la pena mencionar algunos estudios que sí han considerado la influencia del entorno en la conducta moral. Uno de los más relevantes fue el trabajo realizado por Moshe Blatt, un estudiante de Kohlberg. Blatt trató de trasladar los conocimientos obtenidos por su mentor al ámbito escolar,

y a través de una intervención psicopedagógica quiso demostrar que en un contexto con las características adecuadas, el desarrollo moral de los estudiantes podía acelerarse. A través de grupos de discusión donde los facilitadores utilizaban la actitud socrática y el cuestionamiento sobre determinados dilemas morales, se estimuló la capacidad de juicio moral de los estudiantes, llegando a observar incluso cambios importantes en sus niveles de desarrollo moral (Blatt & Kohlberg, 1975).

Otros trabajos importantes y realizados también por esas fechas fueron los programas denominados “Una comunidad justa”. Primero fue Scharf en 1973, quien con su tesis doctoral trató de estudiar la *atmósfera moral* de una institución, específicamente, la de una cárcel de mujeres. La investigación consistió en establecer reglas de conducta enmarcadas en un sistema democrático y participativo, en el que los problemas de convivencia se trataban en reuniones donde todos los involucrados, tanto guardias como prisioneras, tenían voz y voto (Linde, 2009). Posteriormente, el mismo Kohlberg, financiado por la Universidad de Harvard, implementó durante cinco años un programa de características similares en tres aulas de una secundaria pública del estado de Massachusetts. La intención del estudio era comprobar cómo al transformar la atmósfera moral del centro educativo, haciéndolo más democrático y participativo, se podía incidir positivamente en el desarrollo moral de alumnos y profesores, teniendo como consecuencia una comunidad más desarrollada. A pesar de que el proyecto parecía prometedor, no prosperó debido a que la ideología educativa de esa época “dejó de ser favorable para este tipo de experimentos” (Linde, 2009, p. 15).

Estas investigaciones tienen un punto en común con el presente trabajo, pues en todas se considera al contexto como un factor importante. Sin embargo, las realizadas durante la década de los setenta iban encaminadas a demostrar la eficacia de la educación moral en el desarrollo

del nivel de razonamiento moral de los individuos. Es decir, que los aspectos cognitivos seguían teniendo el papel central. En contraste, en este estudio los factores cognitivos son considerados como uno más de los diversos componentes que conforman la conducta moral.

El presente trabajo tiene como objetivo explorar posibles efectos de la moral en el juego del dictador en su doble concepción, como característica personal interna y como respuesta a expectativas sociales. Para el primer supuesto evaluaremos el desarrollo moral de los participantes del estudio mediante el DIT (Rest, Narvaez, Bebeau, & Thoma, 1999). Para el segundo supuesto induciremos en el grupo experimental un contexto moral, ello para observar si existen efectos en el comportamiento económico. Asimismo, se explorará la manera en qué los sujetos justifican sus distribuciones y si en verdad éstos consideran que están tomando una decisión de orden moral.

Por otra parte, la mayoría de los experimentos económicos se han realizado con estudiantes universitarios, lo cual “ha limitado la capacidad de generalizar los hallazgos y de entender cómo el entorno socioeconómico y cultural afecta los resultados” (Madrigal & Alpízar, 2009, p. 6); por tanto, se ha decidido realizar este trabajo con una población no universitaria. Además, se analizará la posible influencia de variables demográficas tales como el sexo, la edad o el nivel de escolaridad, pues como ya se mencionó antes, algunas investigaciones reportan que éstas tienen cierto peso en las decisiones de los sujetos. Específicamente, se ha encontrado que las mujeres son más generosas, y que con la edad también aumenta el altruismo (Engel, 2011); respecto al nivel de escolaridad, teóricamente se esperaría que en la medida que la persona se desarrolla intelectual o cognitivamente, también lo haga en el aspecto moral (Kohlberg, 1992), es decir, que un alto nivel de escolaridad tendría que verse acompañado de altos niveles de altruismo.

MÉTODO

Participantes

La muestra se formó con trabajadores de una empresa prestadora de servicios. Aunque inicialmente fueron 40 los que respondieron el DIT, al final el experimento se realizó sólo con 32 (20 mujeres y 12 hombres). El rango de edad fue 18-67 años, y los niveles de escolaridad se distribuyeron de la siguiente manera: 12.5% sólo primaria ($n = 4$), 25% secundaria ($n = 8$), 43.75% ($n = 14$) preparatoria y 18.75% licenciatura ($n = 6$).

Instrumento

Se utilizó el *Defining Issues Test* (DIT) de Rest *et al.* (1999), en su adaptación mexicana (Barba, 2004). Hay una versión de seis historias y otra abreviada de tres, que fue la implementada en este estudio. Investigaciones previas señalan una consistencia interna según el alfa Cronbach de .74 a .76 (Pérez-Olmos & Dussán, 2009).

Diseño de investigación

El presente es un estudio de corte experimental con diseño de pares igualados. Se seleccionaron aleatoriamente a los 40 trabajadores de la empresa. Por falta de consistencia en las respuestas al DIT, según el procedimiento de Rest (1990), se eliminaron ocho cuestionarios. Con los 32 individuos restantes se confeccionaron dos grupos por método de emparejamiento utilizando como criterio el índice P del DIT, manteniendo así la homogeneidad de los grupos en relación al nivel de juicio moral de sus miembros. El grupo experimental tuvo una media de índice P de 22.3 ($DE = 13.3$) y el grupo control 22.2 ($DE = 12.8$), sin diferencia estadística significativa ($U = 127.5, p = .98, n = 32$).

Procedimiento

Algunas semanas después de la aplicación del instrumento y la conformación de los grupos se llevó a cabo el Juego del Dictador (JD) con los siguientes tratamientos: T1. Versión estándar

(grupo control): el dictador desconocía la identidad del receptor del dinero, lo único que sabía era que se trataba de un compañero de trabajo; y T2. Contexto moral (grupo experimental): al dictador se le dijo que el receptor del dinero sería una de las personas con mayor necesidad económica en la empresa (sin mencionar su identidad). En ambos grupos la cantidad en juego eran \$50 pesos con siete opciones de distribución: \$50-\$0, \$40-\$10, \$30-\$20, \$25-\$25, \$20-\$30, \$10-\$40 y \$0-\$50. Los participantes recibieron las instrucciones por escrito y estaban completamente solos al momento de decidir. Una vez hecha la repartición del dinero, se les presentó una lista de argumentos para que eligieran aquel que mejor expresara el motivo de su decisión: 1, es una buena causa; 2, necesito el dinero; 3, a mí me tocó la suerte de ser el dictador; 4, debemos ayudar a los más necesitados; 5, no necesito el dinero en este momento; 6, no creo que realmente exista un receptor; 7, hay que ser justos; 8, con esta decisión los dos ganamos dinero. Estas oraciones (adaptadas de Aguiar *et al.*, 2008) se incluyeron en la investigación con el fin de identificar si los dictadores proporcionaban argumentos de orden moral al justificar sus decisiones.

Consideraciones éticas

El experimento cumplió con la Fracción III del Artículo 100 de la Ley General de Salud (1984), respecto a que la investigación psicológica con seres humanos “podrá efectuarse solo cuando exista una razonable seguridad de que no expone a riesgos ni daños innecesarios al sujeto en experimentación” (p. 41). Además, se actuó conforme al Artículo 122 del Código Ético del Psicólogo (2007) y todos los sujetos firmaron su consentimiento antes de participar en el estudio.

Análisis estadísticos

Los datos fueron analizados con el paquete estadístico IBM SPSS (Ver. 17), considerando un error estándar de .05 y un nivel de con-

Tabla 1. Distribución del dinero en relación al tratamiento

Distribución del dinero	Tratamiento		Total
Dictador – Receptor	Grupo control	Grupo experimental	
\$50-\$0	0	0	0
\$40-\$10	1	0	1
\$30-\$20	2	0	2
\$25-\$25	10	5	15
\$20-\$30	2	5	7
\$10-\$40	0	3	3
\$0-\$50	1	3	4
Total	16	16	32

Nota: En la columna correspondiente a la distribución del dinero, la cantidad de la izquierda era la tomada por el dictador y la de la derecha la otorgada al receptor.

fianza del 95%. Debido al reducido tamaño muestral y a que no se cumplía el requisito de normalidad en la mayor parte de los casos, se recurrió a estadística no paramétrica para el contraste de medias: U de Mann-Whitney (*U*) y Kruskal-Wallis (*H*). Además, se utilizó el Chi cuadrado (X^2) para el análisis de frecuencias en las tablas de contingencia.

Resultados

A nivel general el valor modal fue la distribución \$25-\$25, pues 15 de los 32 dictadores repartieron el dinero a la mitad; la segunda más frecuente fue en la que el dictador tomaba \$20 y cedía \$30 al receptor, ésta se presentó siete veces. La opción de tomar todo el dinero (\$50-\$0) no se eligió en ninguna ocasión.

Las mujeres fueron más altruistas que los hombres, pues las primeras retuvieron en promedio \$18.7 ($DE = 11.5$) frente al \$22.5 ($DE = 4.5$) de los segundos. No obstante, la diferencia no resultó estadísticamente significativa ($U = 103$, $p = .48$, $n = 32$, bilateral). Respecto a la variable escolaridad, se observó que los de nivel primaria tomaron en promedio \$26.2 ($DE = 4.7$), los de secundaria \$21.2 ($DE = 11.8$), los de preparatoria \$21.0 ($DE = 5.2$) y los de licenciatura \$12.5 ($DE = 13.6$). Aunque el altruismo parece incrementarse en la medida que aumenta la escolaridad, al hacer el análisis estadístico se encontró que las diferencias no son significativas ($t(3) = 4.09$, $p = .25$, $n = 32$).

Tabla 2. Rangos promedio de la cantidad de dinero tomada por los dictadores según su nivel de razonamiento moral

Nivel de juicio moral	M	DE	n	Rango
Bajo	8.1	4.0	11	17.55
Medio	23.0	4.3	12	15.38
Alto	38.5	5.0	9	16.72

Nota: $n = 32$.

Para explorar los efectos de la edad en la distribución del dinero se categorizó a los participantes en tres grupos: G1: 18-30 años, G2: 31-42 años, y G3: 44-67 años. El primer grupo estuvo compuesto por nueve sujetos y obtuvo una media de \$22.7 ($DE = 2.6$); la del G2, conformado por 12 individuos, fue de \$20.8 ($DE = 10.1$); y la de G3, donde hubo 11 sujetos, fue de \$17.2 ($DE = 12.3$). Aunque la tendencia fue quedarse con menos dinero conforme aumentaba la edad, las diferencias en la distribución tampoco fueron significativas en este caso ($t(2) = .12$, $p = .94$, $n = 32$).

En relación al tratamiento brindado a los participantes se obtuvo lo siguiente: en el grupo experimental la mayoría de los sujetos (11 de 16) realizó una distribución en la que tomaban menos del 50% de la cantidad en juego. En contraste, en el grupo control sólo hubo tres que tomaron menos de la mitad del monto, adoptando la gran mayoría un comportamiento equitativo (Tabla 1). Así, los sujetos del grupo control fueron más egoístas, quedándose en promedio \$24.3 pesos ($DE = 7.9$), frente a los \$15.9 pesos ($DE = 9.5$) del grupo experimental. Al aplicar el *test U* de Mann-Whitney esta diferencia resultó significativa ($U = 54.50$, $p = .003$, $n = 32$).

Para averiguar si el nivel de razonamiento moral de los participantes tuvo un efecto en sus decisiones, se categorizó a los sujetos según su puntaje P, en los de juicio moral alto l medio y bajo. En la Tabla 2 pueden apreciarse los rangos promedio del dinero tomado en cada uno de los grupos que, al contrastarse con la prueba

Tabla 3. Comparaciones para la cantidad de dinero tomada por los dictadores según su nivel de razonamiento moral en cada tratamiento

Tratamiento	Nivel	n	Rango	Kruskal-Wallis	
Grupo control	Bajo	6	7.25	X ²	1.20
	Medio	5	8.50	gl	2
	Alto	5	10.00	p	NS
Grupo experimental	Bajo	5	11.20	X ²	2.82
	Medio	7	7.86	gl	2
	Alto	4	6.25	p	NS

Nota: n = 32.

Kruskal-Wallis, indican que las diferencias no son estadísticamente significativas ($H(2) = .35$, $p = .83$, $n = 32$).

Al realizar el mismo análisis en el grupo control y experimental por separado, tampoco se encontraron diferencias significativas entre los individuos de razonamiento moral alto, medio y bajo (Tabla 3).

Respecto a la segunda parte del estudio, se obtuvo que en el grupo control los argumentos predominantes fueron “Hay que ser justos” y “Con esta decisión los dos ganamos dinero”, elegidos en siete y seis ocasiones respectivamente; en el grupo experimental la justificación más frecuente fue “Debemos ayudar a los más necesitados”, escogida por siete sujetos, y después “Con esta decisión los dos ganamos dinero”, elegida cinco veces (Figura 1).

Al categorizar las justificaciones en argumentos “morales” y “no morales” se observó que en el grupo experimental hubo mayor cantidad de los primeros que de los segundos (11 y cinco, respectivamente), mientras que en el grupo control se presentaron ocho de cada categoría. Para saber si existía relación entre el contexto y el tipo de justificación brindada por los dictadores se aplicó una prueba Chi cuadrada, encontrando que la asociación entre las frecuencias del tipo de argumento (moral o no moral) y el tipo de contexto no es significativa ($X^2(1) = .51$, $p = .47$, $n = 32$). Finalmente, tampoco hubo diferencias significativas en el tipo de argumento

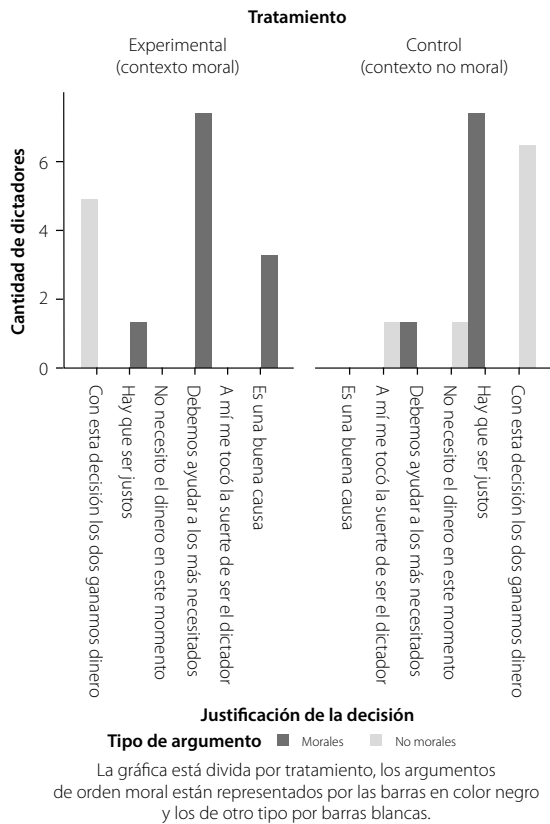
dado en relación a la distribución del dinero ($U = 102.00$, $p = .38$, $n = 32$).

DISCUSIÓN

Los resultados corroboran lo encontrado en otros experimentos donde también se ha estudiado el comportamiento del dictador en un contexto moral: cuando los agentes toman decisiones económicas en un entorno con esta característica tienden a ser más generosos o altruistas (Aguiar *et al.*, 2008; Carpenter *et al.*, 2008; Eckel & Grossman, 1996). La distancia moral entre los participantes de cada tratamiento era distinta. En el grupo control había gran distancia moral entre los sujetos porque los dictadores no tenían motivos para ayudar a sus receptores. En contraste, al conocer la situación económica de los receptores, los dictadores del grupo experimental se sintieron moralmente obligados a hacer algo para ayudarlos (el hecho de que siete de los 11 dictadores que hicieron una distribución altruista argumentara “Debemos ayudar a los más necesitados” es un dato a favor de este planteamiento).

Desde la perspectiva de los componentes de la acción moral, podría decirse que aunque ambos grupos poseían el mismo nivel de razonamiento moral, los dictadores del grupo experimental sí tuvieron la sensibilidad, motivación y carácter morales para priorizar los principios éticos sobre el interés personal, concretándose así una acción altruista. Por su parte, los del grupo control carecían de una motivación moral para comportarse de manera altruista con sus compañeros. Quizás esta diferencia la marcaron las *pistas situacionales* presentes en el entorno experimental. Según Bowles (2004), éstas indican los comportamientos que son apropiados en un escenario determinado. Al interactuar con un compañero de trabajo que estaba en una situación apremiante, las pistas situacionales del entorno fueron evidentes para los dictadores del grupo experimental; mientras que en el grupo control, al haber un escenario

Figura 1. Frecuencia de las justificaciones brindadas por los dictadores al realizar la distribución del dinero.



mucho más ambiguo y sin pistas situacionales que sugirieran cómo había que comportarse, los dictadores simplemente dividieron el dinero a la mitad. Incluso, se ha planteado que este tipo de distribuciones podrían deberse a procesos heurísticos, pues representan una opción simple, efectiva, y sobre todo, justificable (Messick, 1993).

En cualquier caso, el comportamiento de los dictadores contradice una prescripción básica en los modelos de elección racional: la de maximizar la propia utilidad sin consideración a lo que obtengan las demás partes involucradas. Por tanto, enmarcamos este estudio en la línea de las investigaciones críticas hacia los supuestos de la TER para la toma de decisiones (Elster, 1989, 2009; Fehr & Fischbacher, 2002; Kahneman & Tversky, 1979, 1984, 2009;

Laca, 2012; List, 2007; Paramio, 2005; Simon, 1955, 1978, 1982), y como primera conclusión del mismo, señalamos la importancia de plantear nuevos modelos teóricos que sí consideren el carácter multidimensional de la motivación humana, y la influencia de los factores contextuales en las decisiones de los agentes.

En otro orden de ideas, desde el punto de vista cuantitativo los resultados sugieren que no existe relación entre el desarrollo moral del individuo y sus decisiones económicas reales, en contra del supuesto teórico de que a mayor nivel de juicio moral correspondería un mayor altruismo. Sin embargo, conviene no perder de vista que una de las limitaciones de este trabajo radica en que el diseño de investigación quizás no sea el ideal para responder a cabalidad dicha cuestión. Aquí simplemente se categorizaron las puntuaciones obtenidas en el DIT por los participantes del experimento y se contrastaron con su comportamiento económico. En otras palabras, el análisis se realizó con los niveles de juicio moral del material humano disponible. Además, aunque los puntajes de índice “P” eran muy diversos, es probable que el DIT no discriminara suficientemente bien entre los individuos, ya que el esquema moral predominante en la muestra fue el de mantenimiento de las normas (estadio 4). Esto último se puede atribuir principalmente a otra de las limitaciones del estudio: el tamaño muestral. Una investigación con una muestra de mayor tamaño, además de aumentar la representatividad, permitiría obtener una mayor variabilidad en los niveles de razonamiento moral, lo cual enriquecería el análisis de los resultados en este sentido. Futuras investigaciones podrían llevarse a cabo con muestras más grandes, para después comparar las distribuciones hechas por sujetos con un esquema de intereses primarios, y las de otros con un esquema postconvencional, realizando así un mejor contraste de las diferencias entre distintos niveles de juicio moral. Empero, la dificultad para realizar un estudio

de este tipo residiría en reunir a los sujetos con esquemas postconvencionales.

A nivel cualitativo tampoco sería conveniente descartar la influencia del juicio moral en las decisiones económicas. Como ya se mencionó antes, aunque el contexto moral fue decisivo en el comportamiento de los sujetos, provocando que con este tratamiento la mayoría de los dictadores realizara distribuciones altruistas, en el grupo control la mayoría también manifestó actuar conforme a un principio moral: "Hay que ser justos". Así, aunque los criterios de justificación fueron distintos en cada grupo (de altruismo en el experimental y de justicia en el control), en ambos se brindaron argumentos de carácter moral.

Analizando lo anterior desde otra perspectiva, puede apreciarse que en el grupo experimental hubo cinco dictadores (casi la tercera parte) que a pesar de saber las condiciones económicas de su compañero, dividieron a la mitad el dinero en juego y brindaron una justificación consecuencialista: "Con esta decisión los dos ganamos dinero". Este hecho sugiere que aunque los agentes estén en una situación de evidente orden moral, ello no necesariamente implicará que la perciban como tal. Ello dependería de su sensibilidad moral, es decir, del grado en que cada uno considera las consecuencias que sus acciones tendrán para el bienestar de los demás (Rest, 1994). Así, los individuos con baja sensibilidad moral darían poca importancia a la situación del otro y tendrían como prioridad el interés personal; por su parte, los individuos con alta sensibilidad moral presentarían mayor tendencia al altruismo y a otras conductas prosociales.

Esta diversidad en la interpretación y las conductas dentro de un mismo marco situacional, reafirma lo planteado por Bowles (2004) de que cualquier teoría que pretenda explicar y predecir mejor el comportamiento de los agentes deberá tomar en cuenta la heterogeneidad. En el caso de esta investigación, si bien la va-

riable situacional fue la más determinante en las distribuciones monetarias, eso no significa que no hubiera comportamientos distintos a los esperados en cada uno de los tratamientos, lo cual demuestra que las variables individuales también tienen relevancia. En este sentido, valdría la pena estudiar a mayor profundidad el papel de la sensibilidad moral en la toma de decisiones. A diferencia del juicio moral, que es un elemento puramente cognitivo, en la sensibilidad moral intervienen procesos socioemocionales como la empatía o el interés por los demás, los cuáles facilitan la presencia de las acciones morales. Conocer más sobre la sensibilidad moral permitiría plantear intervenciones que promuevan y desarrollen conductas como la solidaridad o el altruismo, y ayudaría a entender mejor problemáticas sociales como la corrupción, donde existe una inminente ausencia de esta clase de actitudes.

Aunque una elemental prudencia aconseja no extrapolar los resultados de un experimento a la realidad social, éstos sí que pueden arrojar algo de luz sobre ciertos aspectos de la misma. El hecho de que el factor determinante en las decisiones de los sujetos sea el contexto y no las características individuales, podría ser un indicador del limitado alcance que tendría la mera educación moral en un entorno que no facilitase la práctica de los actos morales. Por ello, otra conclusión del estudio es que, si como señalaban Eckel & Grossman (1996), conductas prosociales como el altruismo requieren de ciertos contextos, entonces para promover y desarrollar conductas morales en nuestra sociedad se tendría que trabajar de manera importante con las instituciones (gobierno, escuela, familia, etc.), y no hacerlo sólo con los individuos, pues las primeras son las que establecen los contextos donde se desenvuelven estos últimos.

Finalmente, conviene resaltar nuevamente la importancia que tiene el trabajo interdisciplinario en la investigación. En este estudio ha quedado de manifiesto la viabilidad y la pertinencia

de incorporar distintas perspectivas teóricas y metodológicas en la generación de conocimiento. Específicamente, la utilización de herramientas experimentales como el Juego del Dictador en la investigación psicológica, representa una excelente oportunidad para examinar la conducta moral y conocer la forma en que los agentes resuelven conflictos donde el interés propio y el interés por los demás se ven confrontados, situación que sin lugar a dudas, es el tipo de dilema más común en la vida real (Hoffman, 1984).

REFERENCIAS

- Abelson, R. (2005). Moral distance: What do we owe to unknown strangers? *The Philosophical Forum*, 36(1), 31-39, doi:10.1111/j.1467-9191.2005.00187.x
- Aguiar, F., Brañas-Garza, P., & Miller, L. (2008). Moral distance in dictator games. *Judgment and Decision Making*, 3(4), 344-354.
- Akerlof, G., & Shiller, R. (2009). *Animal spirits. Cómo influye la psicología humana en la economía*. Barcelona: Gestión.
- Arrow, K. (1963). *Social choice and individual values*. Nueva York: Wiley.
- Barba, B. (2002). Influencia de la edad y de la escolaridad en el desarrollo del juicio moral. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 4(2), 23-25.
- Barba, B. (2004). *Escuela y socialización: evaluación del desarrollo moral*. Aguascalientes, México: Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Bicchieri, C. (2006). *The Grammar of Society. The Nature and Dynamics of Social Norms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blasi, A. (1999). Emotions and moral motivation. *Journal of the theory of social behavior*, 29(1), 1-19, doi:10.1111/1468-5914.00088
- Blatt, M., & Kohlberg, L. (1975). The effects of classroom moral discussion upon children's level of moral judgment. *Journal of Moral Education*, 4(2), 129-161, doi:10.1080/0305724750040207
- Bowles, S. (2004). *Microeconomics: Behavior, institutions, and evolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Brañas-Garza, P., & Jiménez, N. (2009). Preferencias sobre los demás. En *Sobre la Economía y sus métodos*. Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía, 197-209. Madrid: Trotta.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (1984, 7 de febrero). Ley General de Salud. En *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado de: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lgs.htm>
- Camerer, C. F. (2003). *Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction*. Nueva York: Princeton University Press.
- Cameron, L. (1999). Raising the stakes in the ultimatum game: Experimental evidence from Indonesia. *Economic Inquiry*, 37, 47-59, doi: 10.1111/j.1465-7295.1999.tb01415.x
- Carpenter, J., Connolly, C., & Myers, C. (2008). Altruistic behavior in a representative dictator experiment. *Experimental Economics*, 11, 282-298, doi:10.1007/s10683-007-9193-x
- Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity, and compliance. En Gilbert, D. T., Fiske, S. T. y Lindzey, G. (eds.). *The handbook of social psychology* (151-192). Nueva York: McGraw-Hill.
- Cortés, A. (2002). La contribución de la psicología ecológica al desarrollo moral. Un estudio con adolescentes. *Anales de Psicología*, 18(1), 111-134.
- Eckel, C., & Grossman, P. J. (1996). Altruism in Anonymous Dictator Games. *Games and Economic Behavior*, 16, 181-191, doi:10.1006/game.1996.0081
- Elster, J. (1989). Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 99-117, doi:10.1257/jep.3.4.99
- Elster, J. (1996). *Tuercas y Tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las Ciencias Sociales*. Barcelona: Gedisa.
- Elster, J. (2009). Social Norms and the Explanation of Behavior. En P. Hedström y P. Bearman (eds.). *The Oxford Handbook of Analytical Sociology* (195-217). Nueva York: Oxford University Press.
- Engel, C. (2011). Dictator games: a meta-study. *Experimental Economics*, 14(4), 583-610, doi:10.1007/s10683-011-9283-7
- Fajfar, P., & Beltrani M. (2010). Normas sociales, solidaridad y coordinación en el juego del ultimátum. *Revista de Economía Política*, 7(8), 179-201.
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2002). Why social preferences matter: the impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives. *Working paper series*, 84. Institute for Empirical Research in Economics. University of Zurich, doi:10.3929/ethz-a-004374154
- Frey, B., & Bohnet, I. (1995). Institutions affect fairness: Experimental investigations. *Journal of Institutional and Theo-*

- retical Economics*, 151(2), 286-303, doi:10.1371/journal.pone.0099039
- Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Forsythe, R., Horowitz, J., & Savin, N. (1994). Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior*, 6, 347-369, doi:10.1006/game.1994.1021
- Guerrero, M. (2004). Un estudio psicológico de actitudes corruptas desde la perspectiva de la acción moral. *Boletín de psicología*, 80, 7-36.
- Gintis, H., Bowles, S., Boyd, R., & Fehr, E. (2005). *Moral sentiments and material interests. The foundations of cooperation in economic life*. Massachusetts: MIT Press.
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 367-388.
- Hoffman, M. L. (1984). Empathy, its limitations, and its role in a comprehensive moral theory. En: Kurtines W, Gewirtz J (eds.) *Morality, Moral Behavior, and Moral Development* (283-302). Nueva York: John Wiley.
- Hoffman, E., McCabe, K., & Smith, V. (1996). Social Distance and Other-Regarding Behavior in Dictator Games. *American Economic Review*, 86(3), 653-660, doi:10.1257/aer.89.1.335
- Kahneman, D., Knetsch, J., & Thaler, R. (1986). Fairness as a Constraint on Profit Seeking. *American Economic Review*, 76, 728-741, doi:10.2307/1806070
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291, doi:10.2307/1914185
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-350, doi:10.1037/0003-066x.39.4.341
- Kahneman, D., & Tversky, A. (2009). *Choices, values, and frames* (10a. ed.). Nueva York: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio* (Trad. J. Chamorro). México: Debate. (Trabajo original publicado en 2011).
- Kohlberg, L. (1992). *Psicología del desarrollo moral* (Trad. A. Z. Zárate). Bilbao: Desclée de Brouwer. (Trabajo original publicado en 1981).
- Linde, A. (2009). La educación moral según Lawrence Kohlberg: una utopía realizable. *Praxis Filosófica*, 28, 7-22.
- List, J. (2007). On the Interpretation of Giving in Dictator Games. *Journal of Political Economy*, 115(3), 482-493, doi:10.1086/519249
- Luna, A., & Laca, F. (Enero, 2010). La teoría cognitiva del desarrollo del juicio moral a la luz de sus resultados empíricos: un análisis de fundamentos. Simposio de ciencias cognitivas y filosofía de la mente. XV Congreso Internacional de Filosofía, Asociación Filosófica de México A. C. México, D. F.
- Madrigal, R., & Alpízar, F. (2009). ¿Existen posibilidades de cooperar?: Los experimentos económicos como herramienta de diagnóstico de campo rural. *Revista Centroamericana de Ciencias Sociales*, 5(1), 205-233.
- Messick, D. (1993). Equality as a decision heuristic. En: Mellers B.A., Baron J. (eds.) *Psychological Perspectives on Justice: Theory and Applications* (11-31). Cambridge Series on Judgment and Decision Making. Nueva York: Cambridge University Press.
- Paramio, L. (2005). Teorías de la decisión racional y de la acción colectiva. *Sociológica*, 57, 13-34.
- Pérez-Olmos, I., & Dussán, M. (2009). Validación de la prueba Defining Issues Test con estudiantes de Medicina en la Universidad de El Rosario, en Colombia. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 11(1).
- Rest, J. (1990). *Manual for the DIT* (3a. Ed; Traducción no publicada de G. Muñoz y B. Barba). Minneapolis: University of Minnesota, Center for the Study of Ethical Development.
- Rest, J. (1994). Background: Theory and research. In J. Rest & D. Narvaez (eds.), *Moral development in the professions: Psychology and applied ethics* (1-26). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Rest, J.; Edwards, L., & Thoma, S. (1997). Designing and validating a measure of moral judgment: stage preference and stage consistency approaches. *Journal of Educational Psychology*, 39(1), 5-29, doi:10.1037/0022-0663.89.1.5
- Rest, J., Narvaez, D., Bebeau, M., & Thoma, S. (1999). A neo-kohlbergian approach: The DIT and schema theory. *Educational Psychology Review*, 11(4), 291-324, doi:10.1023/A:1022053215271
- Rest, J., Narvaez, D., Thoma, S., & Bebeau, M. (2000). A neo-kohlbergian approach to morality research. *Journal of Moral Education*, 29(4), 381-395, doi:10.1080/713679390
- Retuerto, A. (2002). Desarrollo del razonamiento moral, razonamiento moral prosocial y empatía en la adolescencia

- (Tesis Doctoral). Universidad de Valencia. Recuperada de <http://www.tdx.cat/handle/10803/10205>
- Schram, A., & Charness, G. (2012). Social and moral norms in the laboratory. Working Paper CREED. University of Amsterdam.
- Simon, H. (1955) A behavioural model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69, 99-118, doi:10.2307/1884852
- Simon, H. (1978). Rationality as process and as product of thought. *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 68, 1-16.
- Simon, H. (1982). *Models of bounded rationality: Economic analysis and public policy*. Mass, USA: Cambridge University Press.
- Slonim, R., & Roth, A. (1998). Learning in high stakes ultimatum games: An experiment in the Slovak republic. *Econometrica*, 66, 569-596.
- Sociedad Mexicana de Psicología. (2007). *Código Ético del Psicólogo*. México: Trillas.
- Tena, J., & Güell, A. (2011) ¿Qué es una norma social? Una discusión de tres aproximaciones analíticas. *Revista Internacional de Sociología*, 69(3), 561-583, doi:10.3989/ris.2009.02.17
- Villegas de Posada, C. (2008). *La acción moral: Explicaciones filosóficas y contrastaciones psicológicas*. Bogotá: Universidad de los Andes.
- Warren, H. C. (1998). *Diccionario de psicología*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Wilson, J.P. (1976). Motivation, modeling and altruism. A person X situation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 1078-1086, doi:10.1037/0022-3514.34.6.1078

Recibido el 12 de Mayo de 2014
 Revisión final 25 de marzo de 2015
 Aceptado el 13 de mayo de 2015