

Chaverri Chaves, P., & Fernández Sedano, I. (2024, enero-abril). Individualismo y colectivismo en el comportamiento de adolescentes costarricenses frente a la desigualdad en la distribución de recursos. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, (71), 25-49.

<https://www.doi.org/10.35575/rvucn.n71a3>

## **Individualismo y colectivismo en el comportamiento de adolescentes costarricenses frente a la desigualdad en la distribución de recursos**

*Individualism and collectivism in the behavior of Costa Rican adolescents facing  
inequality in resource distribution*

### **Pablo Chaverri Chaves**

Máster en Ciencias Cognoscitivas

Departamento de Psicología Social y de las Organizaciones, Universidad Nacional de Educación a Distancia

Madrid, España

Instituto de Estudios Interdisciplinarios de la Niñez y la Adolescencia (INEINA), Universidad Nacional

Costa Rica

[pchaverri2@alumno.uned.es](mailto:pchaverri2@alumno.uned.es)

**Orcid:** <https://orcid.org/0000-0002-2639-4242>

### **Itziar Fernández Sedano**

Doctora en Psicología

Departamento de Psicología Social y de las Organizaciones, Universidad Nacional de Educación a Distancia

Madrid, España

[ifernandez@psi.uned.es](mailto:ifernandez@psi.uned.es)

**Orcid:** <https://orcid.org/0000-0002-6905-2111>

**Recibido:** 14 de junio de 2023

**Evaluado:** 25 de noviembre de 2023

**Aprobado:** 15 de diciembre de 2023

**Tipo de artículo:** Investigación



## Resumen

La importancia de la cultura en la desigualdad es reconocida en la literatura académica, pero no es claro a través de qué mecanismos se relacionan ambos fenómenos. El presente estudio examinó la influencia de la orientación cultural individualista-colectivista ante la desigualdad en la distribución de recursos en adolescentes costarricenses (N = 264, M edad = 13.42 años, DE edad = .72, 50.8 % mujeres). Se realizó un estudio cuasiexperimental con un *priming* agentivo en tres condiciones (individualista, colectivista y control) como variable independiente, y el Juego del Ultimátum -JdU- (en versión de pago por trabajo) como variable dependiente. Como covariables se incluyeron el autoconcepto independiente e interdependiente, la percepción de la desigualdad en la vida cotidiana, la preocupación por el dinero, la religiosidad, la autopercepción de clase social y las características sociodemográficas. Se encontró una asociación significativa entre el *priming* individualista y un mayor rechazo a los tratos altamente desiguales, aunque no así con los tratos moderadamente desiguales, y no hubo significación con el *priming* colectivista. Estos hallazgos indican que las orientaciones culturales juegan un papel relevante en el comportamiento ante la desigualdad social. Este estudio representa una innovación metodológica al relacionar técnicas de *priming* con técnicas de juegos económicos.

**Palabras clave:** Adolescentes; Colectivismo; Costa Rica; Desigualdad socioeconómica; Individualismo; Juego del ultimátum; Priming.

## Abstract

The importance of culture in inequality is recognized in the academic literature, but it is not clear through what mechanisms the two phenomena are related. The present study examined the influence of individualistic-collectivist cultural orientation on inequality in the distribution of resources in Costa Rican adolescents (N = 264, M age = 13.42 years, SD = .72, 50.8 % female). A quasi-experimental study was carried out with an agentive priming in three conditions (individualistic, collectivist and control) as the independent variable, and the Ultimatum Game -JdU- (in the pay-for-work version) as the dependent variable. Covariates included independent and interdependent self-concept, perception of inequality in everyday life, concern about money, religiosity, self-perception of social class, and sociodemographic characteristics. A significant

association was found between individualistic priming and greater rejection of highly unequal treatment, although not with moderately unequal treatment, and there was no significance with collectivist priming. These findings indicate that cultural orientations play an important role in behavior in the face of social inequality. This study represents a methodological innovation by relating priming techniques with economic game techniques.

**Keywords:** Adolescents; Collectivism; Costa Rica; Socioeconomic inequality; Individualism; Ultimatum game; Priming.

## Introducción

Evidencia reciente sugiere que las sociedades más individualistas son menos desiguales en la distribución de la riqueza que las más colectivistas (Binder, 2019; Gorodnichenko & Roland, 2012; Nikolaev et al., 2017). Sin embargo, no se ha profundizado a través de qué mecanismos psicosociales ocurre este resultado. Pese a lo anterior, cuando se aborda la problemática de la desigualdad socioeconómica, se suele enfatizar sobre la forma en que las condiciones materiales y estructurales de la sociedad influyen en la cultura (Marx, 1867/2011), lo cual ciertamente es muy importante (Uchida et al., 2020), pero muchas veces dejando de lado la forma en que, por el contrario, la cultura puede influir en dar forma a la desigualdad social y a las condiciones materiales de vida de las personas (Boyer, 2018; Chaverri Chaves & Fernández, 2022). En este trabajo se parte de la segunda dirección; es decir, la de analizar la forma en que la cultura influye en la desigualdad socioeconómica.

Existen antecedentes de evidencia empírica que sugieren que, en efecto, la cultura influye en la desigualdad, pues las sociedades individualistas tienden a ser más igualitarias, mientras que las colectivistas suelen ser más desiguales (Binder, 2019; Gorodnichenko & Roland, 2012; Nikolaev et al., 2017): ¿por qué se produce este efecto?, ¿no debería, más bien, ocurrir lo contrario, y que las sociedades más colectivistas muestren mayor igualdad que las individualistas? Por ejemplo, Sánchez-Ancochea (2021) propone que el individualismo es un factor promotor de la desigualdad. Una posible respuesta a estas interrogantes se puede encontrar cuando se analiza a nivel microsocial esta relación, pues las personas con un autoconcepto independiente suelen estar

más motivadas a reivindicar lo que verían como su derecho a un trato justo que las personas más interdependientes, que asumirían una actitud más conformista (Gorodnichenko & Roland, 2012; Inglehart, 2018; Haerpfer et al., 2022). En general, las personas de todas las sociedades (Henrich et al., 2001) tienden a rechazar las ofertas desiguales en juegos de intercambio económico, posiblemente porque están motivadas a castigar a la contraparte del intercambio cuando esta les da un trato desigual (Fehr & Gächter, 2002). Este efecto de reivindicación se vería aumentado cuando lo que se distribuye es el fruto del trabajo y no, por ejemplo, una donación que no costó esfuerzo alguno (Henrich & Muthukrishna, 2021).

Una perspectiva que ha mostrado eficacia para estudiar la influencia de la cultura en el comportamiento económico es la del *priming*, la cual parte de que determinados aspectos de la cultura se pueden hacer más salientes para observar su efecto en las personas, siendo uno de ellos el grado de individualismo y colectivismo (House et al., 2020; House & Tomasello, 2018; Oyserman, 2016; Triandis, 1993; Triandis & Gelfand, 2012). El paradigma del *priming* entiende la cultura como cognición situada, proponiendo que las orientaciones culturales son cambiantes (y no rígidas), y que por tanto pueden verse como el producto del tipo de “empujoncitos” (“*nudges*”), señales (“*cues*”) y estímulos que son crónicamente más dominantes en el contexto de las personas (Oyserman, 2015, 2016). Así, la orientación más individualista o más colectivista no sería una característica monolítica de las culturas, sino que dependería de los patrones sociohistóricos de su evolución en el tiempo y de las circunstancias físicas de los entornos que habitan (Uchida et al., 2020). Entonces, por ejemplo, las culturas con mayor abundancia y facilidad de acceso a recursos suficientes para afianzar su seguridad existencial darían más espacio para la autonomía individual, mientras que las culturas con menor acceso a recursos, más dificultad para conseguirlos y mayor necesidad de interdependencia para obtenerlos, tenderían a ser más colectivistas (Bianchi, 2016; Gelfand et al., 2011; Inglehart, 2018; Kraus et al., 2012; Manstead, 2018; Ogihara, 2018).

Otro factor importante en definir la orientación cultural son los riesgos o amenazas que viven los grupos humanos. Uno de estos casos es el historial de enfermedades contagiosas (Fincher et al., 2008), que provocarían que los grupos se vuelvan más cerrados y rígidos (Gelfand et al., 2011), y valoren más la obediencia y el conformismo frente a las normas sociales, debido a su búsqueda de protección frente a la amenaza sanitaria. Según la teoría del estrés por parásitos (“*parasite stress theory*”), cuando los grupos humanos se ven crónicamente amenazados por

enfermedades contagiosas, esto los lleva a volverse más colectivistas, más etnocéntricos y más xenofóbicos, como una respuesta defensiva frente al peligro de enfermarse gravemente (Thornhill & Fincher, 2014).

Una forma concreta y efectiva de observar y ponderar el comportamiento ante la desigualdad puede ser mediante juegos económicos (Ensminger & Henrich, 2014; Henrich et al., 2001). Uno de estos casos es el del juego del ultimátum (JdU), que es un ejercicio de distribución de recursos basada en la interdependencia entre dos actores con poder de decisión (Güth et al., 1982). Consiste en que una persona propone una determinada distribución de un conjunto de recursos a otra y si la segunda acepta la oferta de la primera, ambas se quedan con lo propuesto por la primera. Ahora bien, si el receptor del ultimátum rechaza la oferta, entonces ambos se quedan sin nada. En cuanto se propone un reparto, ya no se puede modificar. Este juego permite analizar la forma en que se toman decisiones al distribuir de forma igualitaria o desigual una oferta, y de cooperar (aceptar la oferta) o negarse a hacerlo (rechazar la oferta) por parte del receptor. En general, este juego muestra que las personas están motivadas a buscar no solo una ganancia, sino también una distribución justa (igualitaria) de los recursos, pues tienden a rechazar las ofertas que no son 50:50 (Sanfey, 2003). También, se ha visto que las personas tienden, en general, a ofrecer distribuciones equitativas (Henrich & Muthukrishna, 2021). Este comportamiento es consistente con la visión del ser humano, como ultrasocial, lo que le predispone a cooperar (Tomasello & Vaish, 2013). Sin embargo, esto contrasta con la perspectiva de la maximización de utilidades como racionalidad, que plantea que el ser humano está mayormente motivado por un deseo de obtener ganancias crecientes (Smith et al., 2012).

Las personas muestran una tendencia inherente a la cooperación y la prosocialidad (Tomasello, 2021), una aversión a la desigualdad (Fehr et al., 2006) y una disposición a castigar a quienes no cooperan (Fehr & Gächter, 2002), lo cual contrasta con los grandes niveles de desigualdad en la distribución de la riqueza que se pueden observar en muchas naciones y a nivel global en la actualidad (Chancel et al., 2022). ¿A qué se debe esta aparente contradicción? Una explicación a esta cuestión podría encontrarse en el papel de las orientaciones culturales (Nikolaev et al., 2017), pues, aunque en efecto se verifica una preferencia por la igualdad y una aversión a la desigualdad, estas tendencias muestran cambios en diferentes contextos culturales. Una posibilidad es que, en las culturas más colectivistas hay mayor desigualdad socioeconómica

(Binder, 2019) debido a que las personas muestran más conformismo social, mayor sometimiento a las jerarquías y mayor interdependencia (Chaverri Chaves & Fernández, 2022; Gorodnichenko & Roland, 2012; Inglehart, 2018). Por lo anteriormente expuesto, en este trabajo se investiga la influencia de la orientación cultural individualista-colectivista (I-C) en el comportamiento frente a ofertas desiguales en el JdU en personas adolescentes costarricenses, que es una sociedad de tendencia colectivista con altos niveles de desigualdad socioeconómica según el Programa Estado de la Nación (2022).

Este trabajo consiste en un estudio cuantitativo cuasiexperimental, que pretende analizar la manera en que la orientación cultural individualista-colectivista (I-C) influye en el comportamiento de adolescentes en la aceptación o rechazo de ofertas en un juego de intercambio e interdependencia económica denominado juego del ultimátum (JdU). Se busca responder a la pregunta: ¿cómo influye la orientación cultural individualista-colectivista en el comportamiento de adolescentes frente a la desigualdad en la distribución de recursos? La hipótesis que orienta esta investigación es que quienes reciban un *priming* individualista tenderán a rechazar más y aceptar menos la desigualdad en comparación con quienes reciban un *priming* colectivista y un *priming* neutral (condición de control), así como se espera que aquellos asignados a un *priming* colectivista cultural tenderán a aceptar más y rechazar menos la desigualdad, en comparación a quienes reciban *primings* individualista y neutral. Esta hipótesis fue registrada previamente en la plataforma *Open Science Framework* el 3 de agosto de 2022, y se puede ver en el siguiente enlace: <https://doi.org/10.17605/OSF.IO/E3RVY>

## Método

### Participantes

La muestra estuvo constituida por 264 adolescentes costarricenses matriculados en primer año de secundaria, con una media de edad de 13.42 años (DE = .72), 50.8 % mujeres. Se trató de un muestreo dirigido. Los análisis previos de poder estadístico realizados con el software G-Power, estimaron un mínimo de muestra de 170 sujetos, lo que ofrecería un tamaño del efecto promedio de  $f = .25$ , un  $\alpha = .05$  y  $1 - \beta = .95$ , para observar los efectos del *priming*. Los estudiantes pertenecían

a cuatro colegios de secundaria costarricenses. Para ser reclutados en el estudio, primero se aplicó un formulario de consentimiento informado a sus padres y/o tutores, y luego se solicitó el asentimiento a cada participante. El presente estudio fue aprobado por el Comité de Ética de la Investigación de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) de España, bajo el código 1-PSI-2022, cuyo protocolo obliga al trato respetuoso y equitativo de todos los participantes, así como a garantizar la anonimización de los datos recolectados. Para reforzar este último punto, no se preguntó ni registró el nombre de ningún participante.

## Instrumentos

Como variable independiente se empleó un *priming* agentivo en tres condiciones: individualista, colectivista y control. En la primera condición se pidió a los participantes que pensarán en sí mismos como personas independientes, en la segunda se les pidió que pensarán en las demás personas antes que en sí mismos, y en la tercera se les hizo una pregunta sobre un tema no relacionado con el objeto de estudio. Para ver el detalle de cada condición experimental consúltese el Apéndice 1, donde aparecen los textos de cada *priming* tal como fueron entregados a las personas participantes. En la condición individualista participaron 87 personas (33 % de la muestra), en la colectivista 86 personas (32,6 %) y en la condición de control 91 personas (34,4 %). Como variable dependiente se utilizó el juego del ultimátum (JdU) en versión de pago por trabajo en la posición de receptor, donde se ofreció un intercambio igualitario (5:5) y cuatro intercambios desiguales (6:4, 7:3, 8:2 y 9:1) a cada participante (ver detalle en apéndice 2).

Como covariables se tuvieron en cuenta las medidas que se describen seguidamente. Se aplicó la versión breve de la escala de independencia e interdependencia de Vignoles et al. (2016). Uno de sus reactivos de independencia es: “Prefiero depender de mí mismo/a más que depender de otros”, y uno de sus reactivos de interdependencia es: “Prefiero pedir ayuda a los demás antes que depender sólo de mí”. El alfa de Cronbach para toda esta escala fue de .60.

También se empleó la escala de percepción de la desigualdad en la vida cotidiana, denominada PEIEL por sus siglas en inglés (*Perception of Economic Inequality in Everyday Life*) propuesta por García-Castro et al. (2019), cuya alfa de Cronbach fue de .82. Algunos de sus ítems dicen: “Conozco a personas con niveles de ingresos muy diferentes entre sí”, “Entre la gente de la

que me rodeo, hay algunas personas que pueden permitirse económicamente acceder a mejores servicios de salud que otras”, “Entre la gente de la que me rodeo, hay quienes pueden irse de vacaciones al menos una semana al año y quienes no van a ningún sitio porque no tienen dinero suficiente”.

Asimismo, se preguntó por el estilo cognitivo (funcional, analítico y holístico, según Nisbett, 2004), cuya única pregunta es la siguiente: “Piensa en las siguientes tres cosas: un perro, una zanahoria y un conejo. A continuación, marca con una equis: ¿cuáles dos cosas están más relacionadas entre sí?” Las opciones de respuesta son: 1) El perro y la zanahoria (pensamiento funcional, ambos tienen utilidad), 2) El perro y el conejo (pensamiento analítico, ambos son mamíferos), 3) El conejo y la zanahoria (pensamiento holístico, el primero se alimenta de la segunda). Las descripciones entre paréntesis no aparecen en el cuestionario para el participante.

Se preguntó por el nivel de religiosidad, según Etchezahar y Simkin (2013), que ofrece tres opciones, pidiendo al participante que señale aquella con la que se identifica más: 1) Me considero una persona religiosa, suelo participar de las actividades que me ofrece la institución y trato de vivir acorde a mis creencias religiosas, 2) Aunque no me siento identificado con ninguna religión en particular, creo que existe un orden en el universo que trasciende al pensamiento humano, 3) No me siento representado por ninguna de las dos frases anteriores.

Además, se midió la preocupación por el dinero de la familia mediante la siguiente consulta: “¿con qué frecuencia te has sentido preocupado en el último año por el dinero del que dispone tu familia?”, que se contesta con una escala que va de 1) “nunca” a 4) “siempre”. Otra interrogante fue sobre la percepción de relativa riqueza frente a los demás, con este enunciado: “Me siento relativamente rico en relación con otras personas de mi entorno”, así como sobre la percepción de tenencia de dinero suficiente: “Actualmente tengo suficiente dinero para comprar las cosas que quiero”. Las anteriores preguntas de acuerdo con Mani et al. (2013), y contestándose con una escala tipo Likert de cuatro puntos, que va de: 1) “totalmente en desacuerdo”, a: 4) “totalmente de acuerdo”.

Se incluyeron preguntas sobre la percepción de distribución justa del dinero en el país: “¿Cuán justa crees que es la distribución de ingresos en Costa Rica?”, también con escalas estilo Likert de cuatro puntos, que va de: 1) “Muy injusta”, a: 4) “Muy justa” (García-Castro et al., 2019), así como sobre la autopercepción de clase social mediante la pregunta: “¿Dónde te sitúas a ti

mismo en la escala social? Marca con una equis en tu opción”, que presentó como opciones: 1) Clase alta, 2) Clase media-alta, 3) Clase media, 4) Clase media-baja, 5) Clase baja” (Kraus et al., 2009; Sainz et al., 2021).

Finalmente, se recolectaron variables sociodemográficas, tales como edad, sexo, escolaridad de los padres, tenencia de bienes y cantidad de habitantes en el hogar. La Tabla 1 resume las principales características y resultados de las anteriores covariables.

## Procedimientos

Se aplicó un cuestionario en papel y lápiz a estudiantes de séptimo año (primer nivel de secundaria) en cuatro colegios de secundaria públicos de Costa Rica. Esto se hizo en papel debido a que muchos participantes no contaban con dispositivos apropiados para aplicar una versión virtual del cuestionario ni una conexión estable y robusta a Internet. Las tres condiciones de *priming* fueron aleatorizadas (individualista, colectivista y neutral), lo cual garantizó que todos los participantes tuvieron las mismas probabilidades de recibir cualquiera de las tres condiciones. En un primer paso, los participantes aplicaron el tipo de *priming* correspondiente, en un segundo paso procedieron a aplicar el juego del ultimátum (JdU) en versión de pago por trabajo en la posición de receptor. En un tercer paso se aplicaron las escalas con las covariables descritas en la sección anterior, finalizándose con las preguntas sociodemográficas.

## Plan de análisis

Los análisis fueron llevados a cabo en el programa SPSS versión 27. En primera instancia, se realizaron comprobaciones a través de datos descriptivos para constatar los supuestos de normalidad de las medidas objeto de estudio, luego se llevaron a cabo análisis de fiabilidad de las escalas con el estadístico alfa de Cronbach. Seguidamente, se realizaron correlaciones bivariadas de Pearson para explorar asociaciones entre variables. Como análisis principales para determinar la influencia del tipo de *priming* sobre el comportamiento en el JdU, se empleó el estadístico chi-cuadrado, se compararon las medias a través de análisis de varianza (ANOVA) y se realizaron

comparaciones múltiples post hoc con la prueba DMS, para verificar la significancia de las diferencias encontradas.

## Resultados

### Análisis preliminares

Se comprobó que los cuatro colegios no diferían en edad, sexo, sentimientos religiosos, preocupación económica, tipo de *priming* aplicado, valores en el juego del ultimátum, autoconcepto independiente e interdependiente ni en su percepción de la desigualdad en la vida cotidiana (todas las F resultaron no significativas,  $p > .05$ ). Lo anterior, permite agrupar en una única muestra a todas las personas participantes del estudio.

Para verificar si el *priming* tuvo una asociación con el estilo cognitivo, se analizó la correlación entre la pregunta de Nisbett (2004) sobre el estilo cognitivo (referente al pensamiento holístico, analítico y funcional) y el tipo de *priming* aplicado (individualista, colectivista y neutral), pero esta resultó no significativa ( $p = .34$ ), por lo que, en general, no se puede afirmar que el *priming* agentivo mostrara una vinculación con el estilo cognitivo.

### Análisis descriptivos y de fiabilidad

En términos generales, la escala de autoconcepto independiente-interdependiente muestra una fiabilidad moderada. En la versión original de esta escala (Vignoles et al., 2016) el yo independiente (puntuaciones cercanas al valor 1) se caracteriza por la autosuficiencia, autoconcepción, interés propio, autodirección y autoexpresión. El yo interdependiente (valores cercanos a 4) se definiría a través de la dependencia de otros, la conexión con los demás, el compromiso con los demás a expensas del interés propio, la receptividad a la influencia de otros y el deseo de mantener la armonía. La escala de percepción de la desigualdad en la vida cotidiana mostró una confiabilidad aceptable (coeficiente alfa de Cronbach = .80). Los adolescentes tienen un sentimiento religioso dentro de la media teórica y su preocupación por el dinero tuvo un valor de 2.68. En la Tabla 1 se presentan los resultados obtenidos para las covariables del estudio.

**Tabla 1**

*Puntaciones de tendencia central y alfas de Cronbach para las medidas objeto de estudio*

Medida	Número de ítems	Rango de respuesta	<i>M</i>	<i>DT</i>	Fiabilidad
Autoconcepto independiente-interdependiente	15	1 a 4 (1 = máxima independencia y 4 = máxima interdependencia)	2.57	.43	.60
Percepción de la desigualdad en la vida cotidiana (PEIEL)	11	1 a 4 (a más puntuación más desigualdad)	3.09	.73	.82
Religiosidad	1	1 a 3 (mayor puntuación menor identificación religiosa)	1.7	.78	--
Preocupación por el dinero de la familia	1	1 a 4 (más puntuación más preocupación por el dinero)	2.68	1.08	--
Justa distribución del dinero en el país	1	1 a 4 (más puntaje más justicia)	2.37	.75	--
Relativa riqueza frente a otros	1	1 a 4 (más puntaje mayor riqueza relativa)	2.18	1.11	--
Percepción de clase social	1	1 a 5 (mayor puntaje más baja la clase)	3.07	.77	--
Percepción de tener dinero suficiente	1	1 a 3 (mayor puntaje menor solvencia)	2.20	.52	--

*Nota.* *M* = Media, *DT* = Desviación Típica. -- = medida no requiere índice de fiabilidad.

## Relaciones entre variables

En los análisis de correlaciones con el estadístico de Pearson, las asociaciones encontradas fueron moderadas, pues en los casos en que fueron significativas, las magnitudes estuvieron debajo de .30. Así, la correlación bivariada entre el tipo de *priming* y la religiosidad fue de ( $r = .14$ ;  $p < .05$ ). La distribución 9:1 del JdU correlacionó positivamente con el estilo cognitivo ( $r = .13$ ;  $p < .05$ ), la percepción de la distribución justa de la riqueza correlacionó positivamente con el estilo cognitivo ( $r = .13$ ;  $p < .05$ ). La cantidad de habitantes en el hogar ( $M = 5.11$ ,  $DT = 2.36$ ) correlacionó significativamente con el juego del ultimátum, aunque solamente en las

distribuciones desiguales, y con valores crecientes conforme más desigual era la oferta (distribución 6:4:  $r = -.13$ ; distribución 7:3:  $r = -.15$ ; distribución 8:2:  $r = -.21$ ; distribución 9:1:  $r = -.23$ ; todas las probabilidades significativas:  $p < .05$ ), lo que sugiere que a más habitantes hay en el hogar mayor es la probabilidad de aceptar ofertas desiguales.

La preocupación por el dinero correlacionó negativamente con la distribución 9:1 en el ultimátum ( $r = -.13$ ;  $p < .05$ ), lo que sugiere que a mayor preocupación mayor probabilidad de aceptar la oferta desigual 9:1. La percepción de la desigualdad en la cotidianidad (PEIEL) correlacionó con el autoconcepto independiente ( $r = .26$ ;  $p < .001$ ), lo que constata que hay una tendencia a que los participantes con mayor percepción de desigualdad presenten también un autoconcepto más independiente. El autoconcepto independiente correlacionó negativamente con la percepción de una justa distribución de la riqueza en la sociedad ( $r = -.15$ ;  $p < .05$ ), lo cual quiere decir que hay una tendencia de que a mayor independencia en el autoconcepto también se percibe la distribución de la riqueza como menos justa. Finalmente, el autoconcepto independiente correlacionó negativamente con la religiosidad ( $r = .21$ ;  $p < .001$ ), lo que implica que entre más independiente es el autoconcepto también tiende a ser menor la identificación con la religión, ya que en esta última variable entre mayor el valor menor la identificación religiosa.

La Tabla 2 presenta las correlaciones bivariadas entre las covariables del estudio.

**Tabla 2**

*Correlaciones entre covariables*

	Relativamente rico	Tenencia suficiente dinero	Clase social	Preocupación dinero familiar	Religiosidad	PEIEL	Yo Independiente
Justa distribución	.16**	.12*	-.19**	-.01	-.14*	-.15*	.10
Relativamente rico	-	.05	-.12*	.01	-.02	.12	.09
Tenencia de suficiente dinero		-	-.20**	-.18**	-.02	-.12	-.06
Clase social			-	.22**	.12*	.02	-.05
Preocupación por dinero familiar				-	-.13*	.12	.02
Religiosidad					-	.12	.21**
PEIEL						-	.26**

*Nota.* PEIEL significa percepción de la desigualdad en la cotidianidad

\* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$

## Comparaciones en función del *priming*

Las comparaciones múltiples post hoc con la prueba DMS revelaron que en las distribuciones 9:1 y 8:2 hubo un efecto significativo ( $p < .05$ ) al compararse el *priming* individualista con la condición neutral, lo cual significa que tiende a haber más rechazos y menos aceptaciones de tales distribuciones bajo el *priming* individualista que bajo la condición neutral. La Tabla 3 presenta el detalle de estos análisis.

**Tabla 3**

*Diferencias de medias según el tipo de priming*

Dependiente		Tipos de priming		Diferencia de medias	Error estándar
Ultimátum 9:1	Individualista	Colectivista		.035	.07
		Neutro		.138*	.07
	Colectivista	Individualista		-.035	.07
		Neutro		.102	.07
	Neutro	Individualista		-.138*	.07
		Colectivista		-.102	.07
Ultimátum 8:2	Individualista	Colectivista		.034	.06
		Neutro		.102*	.06
	Colectivista	Individualista		-.034	.06
		Neutro		.069	.06
	Neutro	Individualista		-.102*	.06
		Colectivista		-.069	.06
Ultimátum 7:3	Individualista	Colectivista		.032	.07
		Neutro		.018	.07
	Colectivista	Individualista		-.032	.07
		Neutro		-.014	.06
	Neutro	Individualista		-.018	.06
		Colectivista		.014	.06
Ultimátum 6:4	Individualista	Colectivista		.078	.08
		Neutro		.047	.07
	Colectivista	Individualista		-.078	.08
		Neutro		-.031	.07
	Neutro	Individualista		-.047	.07
		Colectivista		.031	.07
Ultimátum 5:5	Individualista	Colectivista		-.011	.03
		Neutro		.003	.03
	Colectivista	Individualista		.011	.03

	Neutro	.014	.03
Neutro	Individualista	-.003	.03
	Colectivista	-.014	.03

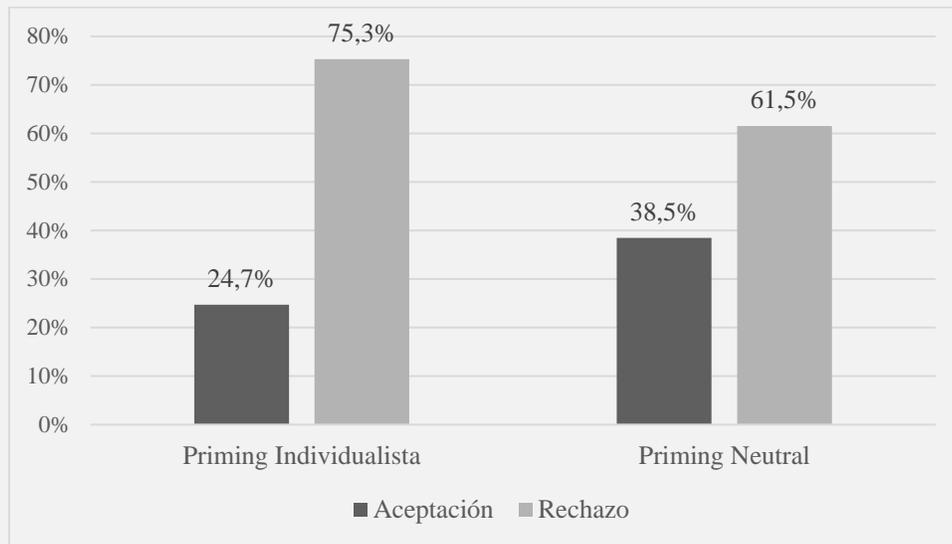
*Nota.* análisis post-hoc con prueba DMS, \* $p < .05$

Los análisis post hoc mostraron, además, que en las distribuciones menos desiguales (6:4 y 7:3) así como en la igualitaria (5:5), no hubo efecto significativo del *priming* aplicado, lo cual quiere decir que la inducción del individualismo solo muestra efecto en las distribuciones más desiguales y no así cuando tal desigualdad es más moderada. La Tabla 3 muestra el detalle de estos análisis.

Entonces, como lo refleja la Figura 1, los análisis principales muestran que la inducción del individualismo por medio del *priming* agentivo comparado con la ausencia de este (condición neutra), influye significativamente ( $p < .05$ ) en una menor aceptación y un mayor rechazo del intercambio desigual 9:1 en el juego del ultimátum. Bajo el *priming* individualista se rechazó el intercambio 9:1 en un 75.3 % de las ocasiones, mientras que bajo la condición neutral el rechazo fue del 61.5 %. Es decir, que las personas que recibieron el *priming* individualista (que induce a pensar en uno mismo antes que en los demás) tendieron a aceptar menos y rechazar más la oferta altamente desigual (recibir una parte mientras la otra persona se queda nueve partes). Asimismo, quienes recibieron un *priming* neutro para esta toma de decisión (pensar en música), tendieron a aceptar más y rechazar menos este intercambio altamente desigual. La interacción con el *priming* colectivista resultó no significativa.

### **Figura 1**

*Ultimátum 9:1 según priming*



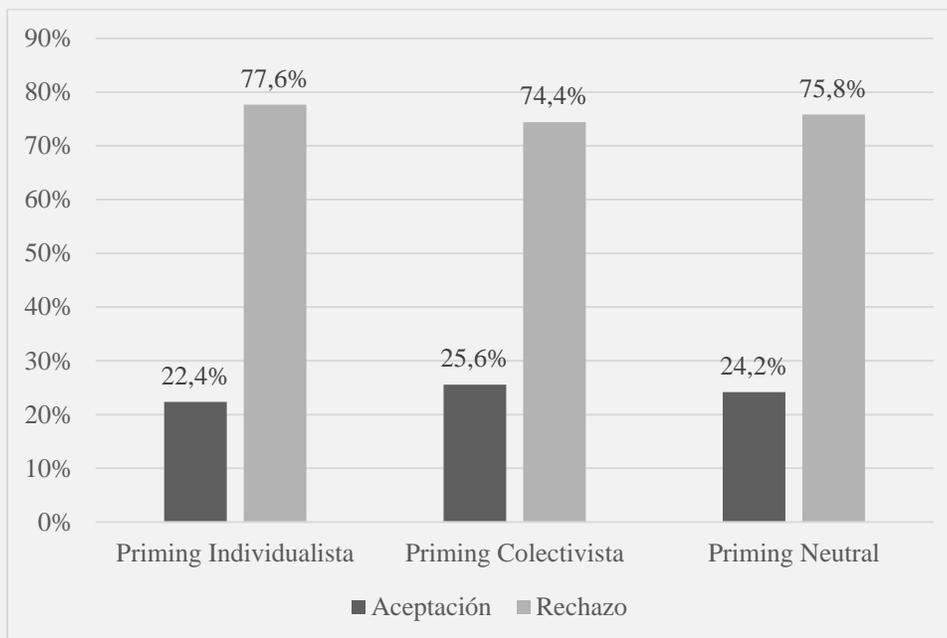
Nota.  $X^2_{(2, 261)} = 4.26, p < .05$ .

Si bien, en general, la tendencia mayoritaria es la de rechazar las distribuciones desiguales en el JdU, se puede observar que, cuando se induce a pensar de forma individualista, el rechazo al trato desigual tiende a ser mayor y la aceptación del trato desigual tiende a ser menor, aunque esto solamente se verificó en las distribuciones altamente desiguales (9:1 y 8:2, ver Figura 1), no así en las distribuciones menos desiguales (7:3 y 6:4, ver Figura 2).

En las distribuciones moderadamente desiguales (7:3 y 6:4) ya no se presenta un efecto del *priming* y no se registraron diferencias significativas. A partir de la oferta de distribución 7:3 tal efecto desaparece ( $p > .05$ ), pues no se verifican diferencias significativas entre la aceptación ni el rechazo con respecto al *priming* individualista, el colectivista, así como tampoco con el neutro (ver Figura 2).

## Figura 2

*Ultimátum 7:3 según priming*



Nota.  $X^2(2, 262) = .24, p > .05$ .

## Discusión

Bajo el *priming* individualista, el rechazo al trato desigual tiende a ser mayor y la aceptación del trato desigual tiende a ser menor. Esto es consistente con la tendencia macrosocial de que las sociedades más individualistas son menos desiguales (Binder, 2019; Nikolaev et al., 2017). Es decir, en las culturas más individualistas la tendencia es que estas sean más igualitarias.

Este resultado sugiere que es probable que, uno de los mecanismos psicosociales a través de los cuales las sociedades más individualistas se vuelven menos desiguales que las colectivistas tendría relación con una actitud de mayor rechazo y menor aceptación a los tratos desiguales que, en este caso, se logró verificar desde la adolescencia temprana (entre 12 y 13 años de edad), etapa en la que hay evidencia de importante influencia de las normas sociales en la toma de decisiones distributivas (House & Tomasello, 2018).

El efecto del *priming* fue significativo solo en las distribuciones muy desiguales (9:1 y 8:2), lo cual sugiere que, en las restantes distribuciones desiguales (7:3 y 6:4), la respuesta tiende a ser más homogénea y, potencialmente, más influida por la cultura y valores de base, por lo que el *priming* no muestra una influencia significativa. Es decir, que el *priming* surte efecto solo frente a

distribuciones muy desiguales, donde el individualismo parece incidir en un mayor rechazo y una menor aceptación de intercambios desiguales.

Como se ha verificado en otros estudios (Fehr et al., 2006; Henrich et al., 2001; Henrich & Muthukrishna, 2021), la tendencia de respuesta general en el JdU es la de rechazar las ofertas desiguales y aceptar las ofertas igualitarias, pero este comportamiento se ve influido, como lo sugieren los anteriores resultados, por la inducción cultural solamente en las ofertas muy desiguales, lo cual es consistente con la correlación macrosocial positiva entre individualismo e igualdad, pues las sociedades más individualistas tienden a ser más igualitarias en su distribución de la riqueza (Binder, 2019; Nikolaev et al., 2017).

Es posible que el individualismo (inducido aquí experimentalmente por medio de una estrategia de *priming* agentivo) facilite el rechazo a la desigualdad, especialmente cuando la misma es elevada (como en el caso de la distribución 9:1 en el JdU), lo cual es consistente con la correlación positiva encontrada entre la percepción de desigualdad en la cotidianidad y el autoconcepto independiente; es decir que, posiblemente, quienes se autoperciben de forma más independiente (vale decir, que tienen una imagen de sí con autosuficiencia, autoconcepción, interés propio, autodirección y autoexpresión), estarían en mejores condiciones de rechazar los tratos desiguales, lo cual ya se evidencia desde la adolescencia.

Es importante considerar que este estudio se realizó en una región y sociedad de tendencia colectivista, lo cual podría influir en que el *priming* colectivista no haya mostrado influencia, sino solamente el individualista, que sería el que ofrece un mayor contraste con la orientación cultural colectivista de base. El hecho de que la inducción del colectivismo no se diferenció significativamente de los otros estímulos podría guardar relación con que este estudio se hizo en una sociedad de tendencia colectivista, por lo que esta última inducción no tendría mayor efecto en el JdU, sino que es el individualismo el que muestra mayor capacidad de inducir rechazo a la desigualdad. En futuros trabajos se tendría que tratar de replicar esta experimentación en otros contextos culturales donde exista variabilidad entre el individualismo y colectivismo. Este trabajo, que no está exento de limitaciones, permite evaluar en una muestra de adolescentes cómo el comportamiento en el JdU presenta diferencias significativas en función de la activación de un *priming* individualista en un contexto cultural de carácter colectivista.

## Conclusión

Dada la hipótesis de que quienes recibieron un *priming* individualista tenderían a rechazar más y aceptar menos la desigualdad en comparación con quienes recibieron un *priming* colectivista y una condición de control, esta se acepta parcialmente, pues tal efecto solamente se encontró con respecto a la relación entre el *priming* individualista y el grupo control, no así con respecto al *priming* colectivista.

También, se esperaba que quienes recibieron un *priming* colectivista tenderían a aceptar más y rechazar menos la desigualdad en comparación con quienes recibieron un *priming* individualista y una condición de control, pero esta parte de la hipótesis se rechaza, pues no se logró encontrar evidencia de ello.

En síntesis, estos resultados sugieren que la inducción de una orientación cultural individualista influye en un mayor rechazo a intercambios muy desiguales en la posición del receptor de estos.

## Referencias

- Bianchi, E. C. (2016). American individualism rises and falls with the economy: Cross-temporal evidence that individualism declines when the economy falters [El individualismo estadounidense sube y baja con la economía: evidencia transtemporal de que el individualismo disminuye cuando la economía flaquea]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 111(4), 567-584. <https://doi.org/10.1037/pspp0000114>
- Binder, C. C. (2019). Redistribution and the Individualism–Collectivism Dimension of Culture [La redistribución y la dimensión individualismo-colectivismo de la cultura]. *Social Indicators Research*, 142(3), 1175-1192. <https://doi.org/10.1007/s11205-018-1964-6>
- Boyer, P. (2018). *Minds make societies: How cognition explains the world humans create* [Las mentes crean sociedades: cómo la cognición explica el mundo que crean los humanos]. Yale University Press.
- Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2022). *World Inequality Report 2022* [Informe sobre la desigualdad mundial 2022]. World Inequality Lab. <https://wir2022.wid.world/>

- Chaverri Chaves, P., & Fernández, I. (2022). Desigualdad y estratificación socioeconómica en relación con el individualismo y el colectivismo cultural: Una discusión teórica de su construcción desde la psicología social. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, (67), 324-364. <https://doi.org/10.35575/rvucn.n67a13>
- Ensminger, J., & Henrich, J. P. (Eds.). (2014). *Experimenting with social norms: Fairness and punishment in cross-cultural perspective* [Experimentar con normas sociales: justicia y castigo en una perspectiva transcultural]. Russell Sage Foundation.
- Etchezahar, E. & Simkin, H. (2013). Religiosidad, espiritualidad y escepticismo: la mediación del autoritarismo. *Subjetividad y Procesos Cognitivos*, 17(2), 48-58. <https://www.redalyc.org/pdf/3396/339630262003.pdf>
- Fehr, E., Naef, M., & Schmidt, K. M. (2006). Inequality Aversion, Efficiency, and Maximin Preferences in Simple Distribution Experiments: Comment [Aversión a la desigualdad, eficiencia y preferencias maximinas en experimentos de distribución simple: comentario]. *American Economic Review*, 96(5), 1912-1917. <https://doi.org/10.1257/aer.96.5.1912>
- Fehr, E., & Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans [Castigo altruista en humanos]. *Nature*, 415(6868), 137-140. <https://doi.org/10.1038/415137a>
- Fincher, C. L., Thornhill, R., Murray, D. R., & Schaller, M. (2008). Pathogen prevalence predicts human cross-cultural variability in individualism/collectivism [La prevalencia de patógenos predice la variabilidad intercultural humana en el individualismo/colectivismo]. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 275(1640), 1279-1285. <https://doi.org/10.1098/rspb.2008.0094>
- García-Castro, J. D., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2019). I know people who can and who cannot: A measure of the perception of economic inequality in everyday life [Conozco personas que pueden y que no: una medida de la percepción de la desigualdad económica en la vida cotidiana]. *The Social Science Journal*, 56(4), 599-608. <https://doi.org/10.1016/j.soscij.2018.09.008>
- Gelfand, M. J., Raver, J. L., Nishii, L., Leslie, L. M., Lun, J., Lim, B. C., Duan, L., Almaliach, A., Ang, S., Arnadottir, J., Aycan, Z., Boehnke, K., Boski, P., Cabecinhas, R., Chan, D., Chhokar, J., D'Amato, A., Ferrer, M., Fischlmayr, I. C., ... Yamaguchi, S. (2011). Differences Between Tight and Loose Cultures: A 33-Nation Study [Diferencias entre

- culturas estrictas y flexibles: un estudio en 33 países]. *Science*, 332(6033), 1100-1104. <https://doi.org/10.1126/science.1197754>
- Gorodnichenko, Y., & Roland, G. (2012). Understanding the Individualism-Collectivism Cleavage and Its Effects: Lessons from Cultural Psychology [Comprender la división entre individualismo y colectivismo y sus efectos: lecciones de la psicología cultural]. En M. Aoki, T. Kuran, & G. Roland (Eds.), *Institutions and Comparative Economic Development* (pp. 213-236). Palgrave Macmillan UK. [https://doi.org/10.1057/9781137034014\\_12](https://doi.org/10.1057/9781137034014_12)
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining [Un análisis experimental de la negociación del ultimátum]. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3(4), Article 4. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(82\)90011-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(82)90011-7)
- Haerperfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J., Lagos, M., Norris, P., Ponarin, E., & Puranen, B. (2022). *World Values Survey Time-Series (1981-2022) Cross-National Data-Set* [Serie temporal de la Encuesta Mundial de Valores (1981-2022) Conjunto de datos transnacional]. World Values Survey Association. <https://doi.org/10.14281/18241.17>
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., & McElreath, R. (2001). In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies [En busca del Homo Economicus: experimentos de comportamiento en 15 sociedades de pequeña escala]. *American Economic Review*, 91(2), 73-78. <https://doi.org/10.1257/aer.91.2.73>
- Henrich, J., & Muthukrishna, M. (2021). The Origins and Psychology of Human Cooperation [Los orígenes y la psicología de la cooperación humana]. *Annual Review of Psychology*, 72(1), 207-240. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-081920-042106>
- House, B. R., Kanngiesser, P., Barrett, H. C., Broesch, T., Cebiglu, S., Crittenden, A. N., Erut, A., Lew-Levy, S., Sebastian-Enesco, C., Smith, A. M., Yilmaz, S., & Silk, J. B. (2020). Universal norm psychology leads to societal diversity in prosocial behaviour and development [La psicología de normas universales conduce a la diversidad social en el comportamiento y el desarrollo prosociales]. *Nature Human Behaviour*, 4(1), 36-44. <https://doi.org/10.1038/s41562-019-0734-z>

- House, B. R., & Tomasello, M. (2018). Modeling social norms increasingly influences costly sharing in middle childhood [Modelar las normas sociales influye cada vez más en el costoso compartir en la niñez media]. *Journal of Experimental Child Psychology*, 171, 84-98. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2017.12.014>
- Inglehart, R. F. (2018). *Cultural Evolution: People's Motivations are Changing, and Reshaping the World* [Evolución cultural: las motivaciones de las personas están cambiando y remodelando el mundo]. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108613880>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor [Clase social, solipsismo y contextualismo: en qué se diferencian los ricos de los pobres]. *Psychological Review*, 119(3), 546-572. <https://doi.org/10.1037/a0028756>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation [Clase social, sensación de control y explicación social]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(6), 992-1004. <https://doi.org/10.1037/a0016357>
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty Impedes Cognitive Function [La pobreza impide la función cognitiva]. *Science*, 341(6149), 976-980. <https://doi.org/10.1126/science.1238041>
- Manstead, A. S. R. (2018). The psychology of social class: How socioeconomic status impacts thought, feelings, and behaviour [La psicología de la clase social: cómo el estatus socioeconómico afecta el pensamiento, los sentimientos y el comportamiento]. *British Journal of Social Psychology*, 57(2), 267-291. <https://doi.org/10.1111/bjso.12251>
- Marx, C. (2011). *Capital: A Critique of Political Economy* [El capital: una crítica de la economía política]. Dover Publications. Trabajo original publicado en 1867.
- Nikolaev, B., Boudreaux, C., & Salahodjaev, R. (2017). Are individualistic societies less equal? Evidence from the parasite stress theory of values [¿Son las sociedades individualistas menos igualitarias? Evidencia de la teoría de los valores del estrés parásito]. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 138, 30-49. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2017.04.001>

- Nisbett, R. E. (2004). *The geography of thought: How Asians and Westerners think differently ... and why* [La geografía del pensamiento: cómo los asiáticos y los occidentales piensan de manera diferente... y por qué]. Free Press.
- Ogihara, Y. (2018). *Economic Shifts and Cultural Changes in Individualism* [Cambios económicos y cambios culturales en el individualismo]. Oxford University Press.  
<https://doi.org/10.1093/oso/9780190492908.003.0010>
- Oyserman, D. (2015). Culture as Situated Cognition [La cultura como cognición situada]. En R. A. Scott, & S. M. Kosslyn (Eds.), *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences* (pp. 1-20). Wiley. <https://doi.org/10.1002/9781118900772.etrds0067>
- Oyserman, D. (2016). What does a priming perspective reveal about culture: Culture-as-situated cognition [¿Qué revela una perspectiva priming sobre la cultura: la cognición cultural situada?]. *Current Opinion in Psychology*, 12, 94-99.  
<https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2016.10.002>
- Programa Estado de la Nación (2022). *Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*. Programa Estado de la Nación.
- Sainz, M., Martínez, R., Moya, M., Rodríguez-Bailón, R., & Vaes, J. (2021). Lacking socio-economic status reduces subjective well-being through perceptions of meta-dehumanization [La falta de estatus socioeconómico reduce el bienestar subjetivo a través de percepciones de metadeshumanización]. *British Journal of Social Psychology*, 60(2), 470-489. <https://doi.org/10.1111/bjso.12412>
- Sánchez-Ancochea, D. (2021). *The costs of inequality in Latin America: Lessons and warnings for the rest of the world* [Los costos de la desigualdad en América Latina: lecciones y advertencias para el resto del mundo]. I.B. Taurus Bloomsbury Publishing.
- Sanfey, A. G. (2003). The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game [La base neuronal de la toma de decisiones económicas en el juego del ultimátum]. *Science*, 300(5626), Article 5626. <https://doi.org/10.1126/science.1082976>
- Smith, E. E., Kosslyn, S. M., Barsalou, L. W., & Ramos Platón, M. J. (2012). *Procesos cognitivos: Modelos y bases neuronales* [Procesos cognitivos: modelos y bases neuronales]. Pearson Prentice Hall.

- Thornhill, R., & Fincher, C. L. (2014). *The Parasite-Stress Theory of Values and Sociality: Infectious Disease, History and Human Values Worldwide* [La teoría de los valores y la socialidad del estrés parásito: enfermedades infecciosas, historia y valores humanos en todo el mundo]. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-08040-6>
- Tomasello, M. (2021). *Becoming human: A theory of ontogeny* [Volverse humano: una teoría de la ontogenia]. Belknap Press of Harvard University press.
- Tomasello, M., & Vaish, A. (2013). Origins of Human Cooperation and Morality [Orígenes de la cooperación humana y la moralidad]. *Annual Review of Psychology*, 64(1), Art. 1. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-113011-143812>
- Triandis, H. C. (1993). Collectivism and Individualism as Cultural Syndromes [Colectivismo e individualismo como síndromes culturales]. *Cross-Cultural Research*, 27(3-4), 155-180. <https://doi.org/10.1177/106939719302700301>
- Triandis, H. C., & Gelfand, M. J. (2012). A Theory of Individualism and Collectivism [Una teoría del individualismo y el colectivismo]. En P. Van Lange, A. Kruglanski, & E. Higgins, *Handbook of Theories of Social Psychology* (pp. 498-520). SAGE Publications Ltd. <https://doi.org/10.4135/9781446249222.n51>
- Uchida, Y., Takemura, K., & Fukushima, S. (2020). How do socio-ecological factors shape culture? Understanding the process of micro–macro interactions [¿Cómo influyen los factores socioecológicos en la cultura? Comprender el proceso de interacciones micro-macro]. *Current Opinion in Psychology*, 32, 115-119. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.06.033>
- Vignoles, V. L., Owe, E., Becker, M., Smith, P. B., Easterbrook, M. J., Brown, R., González, R., Didier, N., Carrasco, D., Cadena, M. P., Lay, S., Schwartz, S. J., Des Rosiers, S. E., Villamar, J. A., Gavreliuc, A., Zinkeng, M., Kreuzbauer, R., Baguma, P., Martin, M., ... Bond, M. H. (2016). Beyond the ‘east–west’ dichotomy: Global variation in cultural models of selfhood [Más allá de la dicotomía “este-oeste”: variación global en los modelos culturales de individualidad]. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145(8), 966-1000. <https://doi.org/10.1037/xge0000175>

## Apéndice 1: priming agentivo

### *Priming agentivo individualista*

Piensa en una situación en la que te mostraste como una persona que defiende sus propias creencias y pensamientos, bastante firme y seguro/a de ti mismo/a. Se podría decir que te mostraste como una persona autosuficiente e independiente, además de decidido/a, pues tomaste tus decisiones con autonomía y facilidad.

Piensa durante un momento en esa situación en la que has tenido que comportarte de la manera anterior. Si no ha habido ninguna situación, por favor piensa en una situación en la que se requería o se pudiera requerir que te comportaras así, o de manera aproximada. Puedes volver a leer el párrafo anterior para pensar en esta situación. Ahora, describe brevemente esa situación aquí:

### *Priming agentivo colectivista*

Piensa en una situación en la que te mostraste como una persona sensible ante las necesidades de los/as demás, bastante afectuoso/a y comprensivo/a. Se podría decir que te mostraste como una persona cariñosa y gentil, pues intentaste calmar a las personas que lo necesitaban y pensaste en los demás antes que en ti mismo.

Piensa durante un momento en esa situación en la que has tenido que comportarte de la manera en la que se te ha pedido en el párrafo anterior. Si no ha habido ninguna situación, por favor, piensa en una situación en la que se requería o se pudiera requerir que te comportaras así, o de manera aproximada. Puedes volver a leer el texto para pensar en la situación. Ahora, describe brevemente esa situación aquí:

### *Condición de control (priming neutral)*

Lee el siguiente párrafo y seguidamente contesta lo que se te pide:

La música es un arte que combina sonidos, tales como la voz humana o de instrumentos, o de unos y otros a la vez, de modo que produzcan ritmos y melodías capaces de deleitar al oyente. La música es sonido, pero no todos los sonidos son música. Todo lo que vibra suena, porque provoca una oscilación de presión en el aire que se propaga como una onda hasta alcanzar un tímpano que la recoge y la lleva hasta un cerebro que pueda procesarla y oírla en forma de sonido.

De acuerdo con el texto anterior, marque el enunciado verdadero:

- 1) El tímpano produce música ( )
- 2) La vibración puede producir música ( )
- 3) La música siempre combina el sonido de instrumentos y la voz humana ( )
- 4) Toda vibración conmueve la sensibilidad ( )

## Apéndice 2: juego del ultimátum en versión de pago por trabajo

Seguidamente, por favor, lee cuidadosamente la siguiente instrucción antes de contestar y avisa si tienes dudas:

Imagine que usted y un compañero suyo acaban de terminar un trabajo en el que pusieron el mismo esfuerzo, pero su jefe les dice que no sabe quién trabajó más y quién trabajó menos, entonces tendrán que distribuirse el dinero entre ustedes de la siguiente manera. Su compañero le hará varias propuestas diferentes de distribución por partes del dinero y en cada caso usted solo podrá aceptar o rechazar la oferta. **Si usted la acepta, ambos se quedan con la propuesta de su compañero en ese caso. Si usted la rechaza, ambos se quedan sin nada en ese caso.** El dinero será distribuido en varios turnos.

*Oferta 1: marque con una equis la opción de su elección en cada caso*

De un primer monto de mil colones (C1000), su compañero le propone quedarse él novecientos (C900) y darle a usted cien (C100).

Acepto /\_\_\_/ (el dinero se distribuye de acuerdo con la oferta hecha)

Rechazo la oferta /\_\_\_/ (ambos se quedan sin nada en este caso)

Oferta 2: De un segundo monto de mil colones (C1000), su compañero le propone quedarse él quinientos (C500) y darle a usted quinientos (C500).

Acepto /\_\_\_/

Rechazo /\_\_\_/

Oferta 3: De un tercer monto de mil colones (C1000), su compañero le propone quedarse él ochocientos (C800) y darle a usted doscientos (C200).

Acepto /\_\_\_/

Rechazo /\_\_\_/

Oferta 4: De un cuarto monto de mil colones (C1000), su compañero le propone quedarse él seiscientos (C600) y darle a usted cuatrocientos (C400).

Acepto /\_\_\_/

Rechazo /\_\_\_/

Oferta 5: De un quinto monto de mil colones (C1000), su compañero le propone quedarse él setecientos (C700) y darle a usted trescientos (C300).

Acepto /\_\_\_/

Rechazo /\_\_\_/