

Efectos de la introducción de reglas sobre la asignación de recursos y su justificación

Effects of the introduction of rules on the allocation of resources and their justification

Efeitos da introdução de regras sobre a atribuição de recursos e sua justificação

Rafael Alberto Cendales Reyes & Diego Mauricio Otálora Morales^{1*}

Universidad El Bosque

Citar este artículo así:

Cendales-Reyes, R. A., & Otálora-Morales, D. M. (2020). Efectos de la introducción de reglas sobre la asignación de recursos y su justificación. *Revista Enfoques*

Derechos de autor: Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 internacional y 2.5 Colombia (CC BY-NC-ND 2.5 CO)



Recibido: febrero 17 de 2019

Revisado: mayo 25 de 2019

Aceptado: noviembre 5 de 2020

Publicado: mayo 4 de 2022

^{1*} Rafael Alberto Cendales Reyes, Profesor Asistente, Universidad El Bosque, Correo: cendalesrafael@unbosque.edu.co
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-9901-7552>
Diego Mauricio Otálora Morales, Profesor Asociado, Universidad El Bosque, Correo: otaloradiego@unbosque.edu.co
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0653-7653>

Resumen | Este estudio tiene como objetivo identificar el efecto de la introducción de reglas de forma descriptiva o normativa sobre el comportamiento de asignación de recursos y su justificación. Participaron 64 estudiantes de una universidad de Bogotá, 56 mujeres y 8 hombres con edades entre los 16 y los 30 años. Se hizo una adaptación del Dictator game: cada participante debía distribuir una cantidad de puntos para sí y para otro individuo; dependiendo del grupo, se les presentó una retroalimentación negativa y se midió la asignación de recursos, así como la justificación para hacerlo. Los participantes fueron divididos en tres grupos: uno fue expuesto a una retroalimentación negativa mediante reglas descriptivas, otro fue expuesto a reglas normativas y al tercer grupo no se le presentó retroalimentación. Se registró el comportamiento y la justificación de cada participante antes y después de la retroalimentación. No se encontraron diferencias estadísticamente significativas entre los grupos en cuanto a las variables revisadas.

Palabras claves | reglas normativas, reglas descriptivas, juicio moral, comportamiento moral, Tarea del Dictador

Abstract | This study aims to identify the effect of the introduction of rules in a descriptive or normative way on the behavior of resource allocation and its justification. Participated 64 students from a university in Bogotá, 56 women and 8 men between the ages of 16 and 30. Dictator game was adapted to this study Each participant had to distribute a number of points for himself and for another individual. Depending on the group, they were given a negative feedback and the resource allocation behavior was measured as the justifications thereof. Participants were divided into three groups: one was exposed to negative feedback through descriptive rules, another was exposed to normative rules and the third group was not given feedback. The behavior and justification of each participant were recorded before and after feedback. No statistically significant differences were found between the groups in terms of the variables reviewed.

Keywords | normative rules, descriptive rules, moral judgment, moral behavior, Dictator game

Resumo | Este estudo tem como objetivo identificar o efeito da introdução de regras de modo descritivo ou normativo no comportamento de atribuição de recursos e a sua justificação. Participaram 64 estudantes de uma universidade de Bogotá, 56 mulheres e 8 homens, com idades entre os 16 e 30 anos. Foi feita uma adaptação do Dictator game. Cada sujeito devia distribuir uma quantidade de pontos para si e para outro indivíduo; dependendo do grupo, deu-se feedback negativo e mediu-se o comportamento de atribuição de recursos

e a justificação do mesmo. Os sujeitos foram divididos em três grupos: um foi exposto ao feedback negativo através de regras descritivas, outro foi exposto a regras normativas e o terceiro grupo não recebeu feedback. Registrou-se o comportamento e a justificação de cada sujeito antes e depois do feedback. Não houve diferenças estatisticamente significativas entre os grupos, no que respeita às variáveis analisadas.

Palavras-chave | regras normativas, regras descritivas, julgamento moral, comportamento moral, Jogo do Dictador

Introducción

El comportamiento humano es de naturaleza social, pues todo comportamiento individual se suscribe a las prácticas y normas existentes en los colectivos humanos. Las reglas y normas sociales permiten organizar y regular las interacciones entre los miembros de un grupo, posibilitando un mejor ajuste de los individuos a las demandas sociales (Smith et al., 2012). El individuo conoce estas prácticas y normas a través de procesos de socialización mediados por el lenguaje (Berger & Luckman, 2003).

De acuerdo con la teoría focal de la conducta normativa, presentada por Cialdini, Kallgren y Reno (1991), las normas aportan información que orienta la acción del individuo; sin embargo, no todas las normas aportan la misma información, pues su socialización puede hacerse de dos formas, a saber: descriptiva, que consiste en comunicar lo que otros individuos usualmente hacen o han hecho en la situación particular que se pretende enseñar; es decir, se informa sobre cómo otros se comportan en situaciones similares (Bicchieri & Xiao, 2009), indicando las conductas que tienden a ser más eficaces en una situación dada y los comportamientos que pueden ser sancionados allí (Low, 2011); por otro lado, la regla puede ser socializada de manera más abstracta, centrándose en comunicar el deber hacer para asegurar la aprobación social y/o moral de un grupo social particular, sin hacer referencias concretas de la situación específica (Bicchieri & Xiao, 2009).

Entre los pocos estudios llevados a cabo para evaluar diferencias en el comportamiento instruido a partir del uso de reglas descriptivas o normativas, está el de Ralhani y McAuliffe (2014), realizado con el propósito de identificar si las reglas normativas son más efectivas que las descriptivas en el momento de promover un comportamiento prosocial. Para ello, convocaron 2400 participantes que realizaron una tarea experimental denominada “El

juego del dictador”, en el cual un individuo, el “dictador”, debe decidir cuánto de un bien le proporciona a otra persona a la que se le llama “receptor”, quien se limita a recibir lo que el dictador haya decidido. De los 2400 participantes, 1200 cumplían el rol del dictador y los otros 1200 el rol de receptor. Los participantes fueron divididos en 6 grupos, los dos primeros estuvieron expuestos a reglas descriptivas, los dos siguientes a normativas y, los dos finales, fueron grupos control. Para los grupos de reglas descriptiva se expresaron las siguientes frases: “La mayoría de los dictadores dan \$0.20 o más al receptor” y “La mayoría de los dictadores dan \$0.50 o más al receptor”. Con respecto a las reglas normativas, se usaron las siguientes frases: “Se sugiere que el dictador dé \$0.20 o más al receptor” y “Se sugiere que el dictador dé \$0.50 o más al receptor”. En el grupo control se usaron las siguientes “La mayoría de las personas en MTurk son menores de 20 años” y “La mayoría de las personas en MTurk son menores de 50 años”.

Los resultados obtenidos evidenciaron una mayor influencia de la presentación de información mediante reglas normativas, pues fueron más eficaces para motivar el aumento de la asignación de recursos evaluada después de su presentación. Los resultados del estudio sugieren que la presentación de reglas normativas resulta más efectiva que las reglas descriptivas para promover una mayor asignación de recursos.

Por la misma línea, Bicchieri y Xiao (2009) realizaron un estudio buscando identificar el efecto que tienen las normas sociales, tanto descriptivas como normativas, sobre las decisiones que toman los individuos, para lo cual también usaron el juego del dictador. Participaron 254 estudiantes que fueron divididos en 6 grupos, siendo expuestos a verbalizaciones descriptivas, normativas o ambas en condiciones contradictorias. A los grupos que tuvieron una verbalización descriptiva se les proporcionó un mensaje que resumía la forma en que otros individuos se habían comportado en la tarea a la que los participantes fueron expuestos; la frase fue: “60% de los divisores que participaron en la sesión de este experimento el año pasado compartieron un monto aproximadamente equitativo”. Para el grupo expuesto a reglas normativas se le proporcionó un mensaje en términos de lo que la gente opinaba que se debería hacer en la situación, la frase fue “60% de los divisores que participaron en la sesión de este experimento el año pasado dijeron que los divisores debían compartir un monto aproximadamente equitativo”.

Los resultados encontrados mostraron que, a diferencia del estudio anteriormente presentado realizado por Ralhani y McAuliffe (2014), la presentación de la información a través de reglas descriptivas fue más efectiva que la presentación de la información a través de reglas normativas para promover la asignación de recursos. Cuando las reglas descriptivas y normativas estaban en conflicto, se encontró que las personas hacen lo que creen que harían otras en esa situación, incluso cuando consideran que esto no es aceptado, lo que indicaría que las personas se guían más por las reglas descriptivas.

Esta diferencia entre los resultados de los estudios previamente mencionados puede deberse a variaciones en el procedimiento entre los dos estudios, pues en el estudio de Ralhani y McAuliffe (2014) las reglas normativas fueron proporcionadas por un experimentador, mientras que las descriptivas fueron proporcionadas por otros participantes. También es importante resaltar la diferencia en la forma de presentar el contenido de cada uno de los tipos de verbalizaciones, pues Ralhani y McAuliffe (2014) presentan las reglas descriptivas hablando de lo que la mayoría de las personas hicieron o sugirieron que debería hacerse en la situación, mientras que Bicchieri y Xiao (2009) se refieren a porcentajes determinados, tanto para hablar de reglas descriptivas como de normas normativas.

También se encuentran diferencias en cuanto a la forma en que los diferentes autores definen a las reglas descriptivas y las normativas. Por ejemplo, Bicchieri y Xiao (2009) definieron las reglas descriptivas en relación con lo que se piensa que otros hacen en situaciones específicas y las normativas como lo que piensan que se debería hacer; mientras que Ralhani y McAuliffe (2014) definieron las reglas descriptivas a partir de lo que los individuos usualmente hacen en situaciones específicas mientras que las normativas dan información acerca de lo que los individuos deberían hacer.

Partiendo de la teoría focal de la conducta normativa, desarrollada por Cialdini, Kallgren y Reno (1991), quienes proponen originalmente la división entre reglas sociales descriptivas y normativas, se considera que la definición más ajustada a la propuesta en dicha teoría y que se aceptará para el presente estudio es la que presentan Bicchieri y Xiao (2009); estos autores, puntualmente, entienden la regla descriptiva como la acción de comunicar lo que otros hacen en una situación específica, asimismo, definen la regla normativa como aquella comunicación sobre lo que debe ser hecho para asegurar la aprobación social; es decir, aquella

información acerca de lo que se debe hacer, pudiéndose especificar que estas conductas tienen consecuencias, sanciones o desaprobación moral o social.

Además, una variable que los estudios anteriores no discutieron es la diferencia en el tipo de información que se presenta a través de los dos tipos de reglas. De acuerdo con Jacobson, Mortensen y Cialdini (2011), la presentación de información en términos del deber ser para lograr la aprobación social o moral (reglas normativas) promueve pensar en los otros y el actuar relacionado con la aprobación y la armonía social y, en menor medida, en los intereses propios. Por otro lado, la presentación de información acerca de la manera en que usualmente la gente actúa ante la situación específica en la que se encuentra el individuo (reglas descriptivas), hace que la persona piense resolver la situación en términos de provecho personal, sin considerar a otros o, en su defecto, haciendo una consideración provechosa para sí mismo. En ese sentido, la presentación de información mediante reglas normativas aumentaría la probabilidad de focalizar la atención en los otros e incluso en aspectos morales de la situación, lo que implicaría pensar lo que es justo en la situación y los derechos de los involucrados; mientras que la presentación de reglas descriptivas generaría que el individuo se focalice en sí mismo y su propio provecho.

Los resultados de los estudios previamente mencionados se pueden explicar, justamente, en función de los efectos diferenciales del tipo de información que supone cada regla, lo cual podría ser explorado a partir de la justificación que den los participantes sobre su propia acción en una tarea que implique comportamiento prosocial. Se esperaría encontrar que aquellas personas que fueran expuestas a reglas descriptivas tendieran a ser más egoístas y presentarían justificaciones de su conducta centradas en su provecho personal. En contraste, las personas que fueran expuestas a reglas normativas podrían tender a comportarse prosocialmente y a presentar justificaciones de su comportamiento tomando en consideración tanto a los otros como al actuar en su beneficio (justificaciones altruistas).

Sin embargo, situacionalmente las personas podrían comunicar información a través de reglas descriptivas haciendo referencia a que una gran mayoría de las personas se comportaron prosocialmente, o podría ocurrir que se presentara información a través de reglas normativas asociada a la aprobación social por comportarse de forma egoísta. ¿En estas circunstancias, se mantendría lo propuesto por Jacobson, Mortensen y Cialdini (2011)?

No se ha estudiado la presentación de reglas descriptivas que promuevan comportamiento prosocial y de reglas normativas que promuevan comportamiento egoísta. En ese sentido, en el presente estudio los participantes estarán expuestos siempre a una retroalimentación negativa de modo que si en un primer ensayo se comportan de forma egoísta recibirán a través de reglas descriptivas o normativas, dependiendo de la condición, información que promueve el comportamiento prosocial. Si la persona en un primer ensayo decide comportarse de forma prosocial recibirá a través de reglas descriptivas o normativas información que promueve comportarse de forma egoísta.

En función de lo anterior, en este estudio se plantean dos objetivos: el primero de ellos es identificar el efecto de las reglas descriptivas o normativas sobre el comportamiento prosocial en una tarea de distribución de recursos (tarea del dictador), y el segundo es explorar si en las justificaciones dadas por los participantes se tiene en cuenta la información diferencial provista por cada regla.

Método

Diseño

De acuerdo con Hernández, Fernández, y Baptista, (2007) esta es una investigación de tipo cuasi-experimental pretest postest con grupo control. Se utilizaron tres grupos de los cuales uno es el grupo control y dos son grupos experimentales con intervención de dos niveles diferentes de la variable independiente denominada tipo de regla; con dos niveles de medición a saber: a) descriptiva y b) normativa.

Participantes

La muestra se seleccionó por conveniencia y estuvo conformada por estudiantes de los primeros semestres de Psicología de una universidad de Bogotá. En total participaron 64 personas, 56 mujeres y 8 hombres, cuyas edades se encuentran entre 16 y 30 años de edad ($x: 19,6$, $SD: 2,61$). Al realizar el análisis estadístico fue necesario eliminar un dato, ya que no diligenció el formato de recolección de datos.

Instrumento

El Dictator game es una tarea experimental en la cual un individuo, el “dictador”, debe decidir cuánto de un bien le proporciona a otra persona a la que se le llama “receptor”, quien se limita a recibir lo que el dictador haya decidido (Guala & Mittone, 2010). La variación que se hizo para el estudio consistió en establecer un monto específico del bien a distribuir por parte del dictador. Sin embargo, se le indicó que podría hacer una asignación diferente, mayor o menor al monto establecido. A los participantes se les entregó un formato en el que, además de especificar las instrucciones que deben seguir para desarrollar el experimento, debían registrar los puntos asignados al compañero y su justificación. Se hizo uso de un formato antes de la introducción de la regla y otro después.

Procedimiento

Se midieron dos variables dependientes: (a) Asignación de recursos y (b) Justificación de la asignación. La variable dependiente asignación de recursos fue presentada a los participantes al indicarles que por participar en el estudio habían obtenido 5 puntos en una asignatura que estaban cursando. Se les dio una instrucción en la que se indicó que debían entregar 2,5 puntos a un compañero anónimo que también estaba realizando la actividad. Sin embargo, se les informó que podían donar los 5 puntos o no darle ninguno a su compañero sin consecuencia alguna por su decisión.

Para efectos del análisis, los investigadores consideraron la entrega de la totalidad de los puntos como asignación prosocial; a la entrega acorde con las instrucciones se le denominó como asignación indicada y a la decisión de no entregar ningún punto al compañero se le llamó asignación egoísta.

Los participantes tenían un espacio para justificar en un párrafo la razón por la cual asignaron la cantidad de puntos que seleccionaron. Las justificaciones fueron clasificadas en función de categorías previamente definidas por los experimentadores, derivadas de la distinción entre normas descriptivas y reglas normativas; dicha distinción puede ser analizada en términos de su nivel de abstracción. Las normas descriptivas, al hacer énfasis en la forma en que otras personas usualmente se comportan ante una situación específica, restringen el análisis de la situación a aspectos concretos de la misma; por otro lado, las reglas normativas hacen énfasis en aspectos abstractos como el “deber ser” sin tomar en consideración aspectos

concretos de la situación. Las justificaciones de un comportamiento también pueden ser analizadas en términos de su grado de abstracción o de especificidad. En el presente estudio se analizaron las justificaciones de los participantes a partir de su nivel de abstracción. Las categorías y criterios se presentan en la Tabla 1.

Tabla 1 *Categorías para el análisis de las justificaciones de la asignación de dinero*

Categoría	Criterios
Concreta	En el reporte verbal se hace referencia a aspectos concretos de la situación sin tomar en consideración nociones de principios o valores personales.
Abstracta	En el reporte verbal se hace referencia a aspectos abstractos como nociones de principios o valores personales sin tomar en consideración aspectos concretos de la situación.
Mixta	En el reporte verbal se hace referencia a aspectos concretos de la situación y a nociones de principios o valores personales.

Las justificaciones también fueron analizadas a partir del contenido. Los criterios para dicho análisis se presentan en la Tabla 2.

Tabla 2 *Categorías para el análisis de las justificaciones de acuerdo con su contenido*

Categoría	Criterios
Moral	En el reporte verbal se hace referencia a nociones de justicia, honestidad o derechos del otro individuo sin hacer mención a beneficios personales.
Altruista	En el reporte verbal se hace referencia a la intención de darle al otro el beneficio sin esperar retribución a cambio.
Reciprocidad	En el reporte verbal se hace referencia a comportarse de la misma forma en que se comportan con él.
Seguimiento de instrucciones	En el reporte verbal se hace referencia a que sigue la instrucción dada.
Provecho personal	En el reporte verbal se hace referencia a beneficios para el propio individuo sin hacer consideraciones por las otras personas.
Otra	El reporte verbal no se corresponde con los criterios mencionados en las categorías anteriores.

Se dividió a los participantes en tres grupos en función de la variable independiente Tipo de norma (descriptiva, normativa o grupo control). El experimento se corrió en grupos de alrededor 12 personas, cada participante estaba separado del otro a una distancia de aproximadamente 1 metro, los puestos se ubicaron contra la pared de modo que se formó un cuadrado y en el centro se ubicaron dos investigadores.

Luego de firmar el consentimiento informado y de leer las instrucciones, cada uno de los participantes debía decidir cuántos puntos le entregaría a un compañero anónimo que estaba realizando la misma actividad y justificar por escrito dicha asignación. Después de esto debía levantar la mano. En ese momento el experimentador se acercaba a cada participante e individualmente revisaba la asignación realizada y le proporcionaba una retroalimentación negativa, dependiendo si la asignación era prosocial, indicada o egoísta.

La retroalimentación negativa se hacía a través de una norma descriptiva o normativa en función del grupo al que el participante pertenecía. Para el grupo de norma descriptiva, la verbalización que el experimentador dio si el participante realizó la asignación indicada o una asignación prosocial fue: “¡en el grupo anterior nadie dio nada, aproveche!”, y si realizó asignación egoísta fue “¡en el grupo anterior todos dieron puntos, piénselo!”. En el grupo normativo la verbalización para los participantes que realizaron la asignación indicada o una asignación prosocial fue: “¡aquí en Colombia se premia al más vivo, aproveche!”; adicionalmente, la verbalización de los participantes que realizaron una asignación egoísta fue: “¡aquí en Colombia se valoran las personas que hacen lo que deben!”. Por otro lado, los participantes que hacían parte del grupo control, realizaron la misma tarea y la verbalización que se dio fue: “tiene otra oportunidad para asignar puntos”, independientemente del tipo de asignación.

Posterior a la introducción de la variable independiente, se entregó un nuevo formato donde se pedía que asignaran nuevamente los puntos y justificaran esta nueva asignación. Al final los participantes tomaron los puntos que ellos decidieron quedarse y se les reveló el objetivo del estudio.

Aspectos éticos

Los participantes colaboraron con el desarrollo del estudio de manera voluntaria, firmando un asentimiento informado y un consentimiento informado en el caso de ser menores o mayores de edad respectivamente; ninguna parte del protocolo experimental tiene probabilidades de afectar la salud física ni psicológica de los participantes de acuerdo con lo establecido en la ley 1090 del 2006 y, según lo dispuesto en el artículo 11 de la Resolución Número 8430 de 1993 el estudio, implica un riesgo mínimo pues emplea registro de datos por parte de los participantes. El manejo de los datos personales de los participantes del estudio, consignados en el consentimiento informado y la información obtenida del experimento, solo fueron conocidos por los investigadores principales. Se generó un protocolo de almacenamiento de datos que garantiza la absoluta confidencialidad y protección.

Resultados

En la Tabla 3 se observa que, independientemente de la condición experimental o del momento de medición, la asignación de dinero tendió a ser la indicada en las instrucciones; es decir, que los participantes dieron a sus compañeros los 2,5 puntos que les correspondía. Para identificar si existieron diferencias entre los grupos antes y después de la introducción del tipo de norma se hizo uso del estadístico Kruskal Wallis, con el cual se encontró que no hay diferencias estadísticamente significativas entre los grupos (valor $p > 0,05$).

Tabla 3 Asignación de dinero antes o/y después del segmento verbal

Asignación	Antes del segmento verbal			Después del segmento verbal		
	Normativa	Descriptiva	Control	Normativa	Descriptiva	Control
Prosocial	1	6	5	8	7	6
Indicada	27	22	18	21	18	16
Egoísta	5	3	4	4	6	5
Total	33	31	27	33	31	27

Por otro lado, en relación con la distribución de las justificaciones, la tendencia de todos los grupos se orienta hacia la categoría moral (Tabla 4). También se hizo uso de la prueba Kruskal Wallis y no se encontraron diferencias significativas entre los grupos antes y después de la presentación del segmento verbal ($p > 0,05$). No se observó una clara tendencia en las justificaciones en cuanto al grado de abstracción en función del tipo de norma expuesta (Tabla 5).

Tabla 4 Justificación antes y después del segmento verbal

Justificación	Antes del segmento verbal			Después del segmento verbal		
	Normativa	Descriptiva	Control	Normativa	Descriptiva	Control
Moral	17	18	9	16	14	8
Altruista	2	5	7	7	3	7
Reciprocidad	8	5	4	2	2	3
Provecho personal	5	2	6	6	8	7
Otra	1	1	1	2	4	2
Total	33	31	27	33	31	27

Tabla 5 Distribución de justificaciones según nivel de abstracción con respecto de las condiciones experimentales

Justificación	Antes del segmento verbal			Después del segmento verbal		
	Normativa	Descriptiva	Control	Normativa	Descriptiva	Control
Concreta	16	12	13	15	14	15
Mixta	4	4	8	5	5	5
Abstracta	12	15	6	12	12	7
Total	33	31	27	33	31	27

Con el fin de identificar si existe diferencia intra grupos antes y después de la introducción del segmento verbal, y dado que las variables dependientes son de escala ordinal, se hizo uso del estadístico no paramétrico Prueba de rangos con signo de Wilcoxon. En cuanto

a la comparación entre la primera y la segunda distribución intra grupo, no se encuentran diferencias significativas para ninguna de las condiciones experimentales ($p > 0,05$).

Con respecto a la justificación dada por los participantes (Tabla 4), también se llevó a cabo la Prueba de rangos de Wilcoxon, en donde tampoco se encontraron diferencias significativas ($p > 0,05$).

Discusión

El objetivo de este estudio fue identificar el efecto de las reglas descriptivas o normativas sobre el comportamiento prosocial y su justificación en una tarea de distribución de recursos (tarea del dictador). Los resultados indican que, al menos con esta muestra, no existe influencia alguna de las normas sobre el comportamiento y la justificación de los participantes.

Los resultados de este estudio contrastan con lo que se había reportado previamente en la literatura, ampliando los cuestionamientos con respecto la relación entre reglas sociales y comportamiento. Mientras que Bicchieri y Xiao, (2009) reportaron un mayor efecto de las reglas normativas, Ralhani y McAuliffe (2014) lo hicieron con respecto de las reglas descriptivas; en este caso, por el contrario, ninguna de las dos parece generar algún efecto.

Existe una serie de diferencias metodológicas entre este y otros estudios similares, lo que hace que sea muy difícil establecer una conclusión definitiva sobre las normas sociales y sus efectos. Esta condición ya ha sido discutida por Thøgersen (2014), quien, partiendo justamente de las diferencias reportadas en los estudios sobre los efectos de estas normas, propone la necesidad de repensar un modelo que atienda a los patrones complejos entre formación de intenciones y comportamiento para establecer cómo se involucran estas reglas en la motivación de una persona para actuar.

En principio, la clasificación de las reglas está sustentada en el tipo de información que presentan: las descriptivas hacen referencia a eventos concretos, mientras que las normativas hacen referencia a situaciones abstractas, como condiciones de valor que deben cumplirse para ser aceptado por un grupo social. Sin embargo, el hecho de que la introducción de la norma no haya generado ningún cambio en la asignación, ni en el nivel de abstracción de la justificación de los participantes, hace pensar en la posibilidad de que dicha información sea

irrelevante para una persona en el momento de llevar a cabo una tarea específica. En otras palabras, hacer evidentes los valores de un grupo o comunidad no genera que una persona los considere para llevar a cabo la distribución de puntos, como tampoco se consideran las experiencias exitosas de otros dentro de un contexto similar.

Ahora, ¿esto quiere decir que la retroalimentación o las reglas no generan ningún cambio en el comportamiento de las personas? Difícilmente, hay estudios previos que demuestran que las reglas sociales sí son efectivas en la motivación de algunos comportamientos (ver, por ejemplo: Rimal & Real, 2003; Biel & Thøgersen, 2007; Nolan, Scultz, Cialdini, Goldstein, & Grieskevicius, 2008), pero hay que tener en cuenta las condiciones en las que se da la retroalimentación, además del tipo de tarea sobre el que se aplica y las condiciones del grupo de participantes. En este caso, por ejemplo, se trataba de distribuir un bien común, notas de clase, con otros compañeros con quienes muy seguramente se mantiene una relación de cercanía (aunque el “recipiente” de los puntos era anónimo, todos los participantes del estudio eran conocidos entre sí). Estas condiciones pueden ser consideradas al momento de decidir cómo distribuir los recursos, pues la mayoría de justificaciones estuvieron orientadas hacia categorías morales, haciendo referencia a nociones de equidad y justicia, las cuales son más probables en tanto haya mayor cercanía social con los implicados (Bechler, Green, & Meyerson, 2015; Ben & Kramer, 2011; Chen, Zhu, & Chen, 2013; Chiang & Chyi, 2015).

Por otro lado, el momento en que se presenta la regla también podría ser determinante, pues en los estudios anteriores esta fue dada desde antes de que se asignaran los recursos, orientando a los participantes sobre la mejor manera de responder a la tarea. En este estudio, por el contrario, las reglas fueron presentadas luego de que los participantes habían dado su primera asignación, así que persistieron en ella. Sigue siendo llamativo el hecho de que las justificaciones tuvieran un contenido moral desde antes de la introducción de las reglas, pues puede estar asociado con el tipo de tarea y las condiciones de implementación, lo cual podría explicar por qué la introducción posterior de reglas no tuvo ningún efecto.

Quizás la conclusión más relevante que se desprende de este estudio es la necesidad de ampliar las investigaciones con respecto a las normas sociales y su influencia sobre el comportamiento. Como ya se mencionó, los datos arrojados por esta investigación solo aportan a la ya variada evidencia que se ha recolectado previamente, sin que se vislumbre una

conclusión definitiva con respecto a la relación entre normas, comportamiento y justificación. Por esta razón, es necesario que se lleven a cabo más réplicas de los estudios previos, con las condiciones originales en las que fueron propuestos, para poder establecer con mejores criterios si los efectos previamente reportados se sostienen o no en nuevas muestras de participantes.

Referencias

- Bechler, C., Green, L., & Myerson, J. (2015). Proportion offered in the Dictator and Ultimatum Games decreases with amount and social distance. *Behavioral Processes*, (115), 149-155. <https://doi.org/10.1016/j.beproc.2015.04.003>
- Ben, A., & Kramer, A. (2011). Personality and altruism in the dictator game. Relationship to giving to kin, collaborators, Competitor and neutrals. *Personality and Individual Differences*, 51, 216–221. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.04.024>
- Berger, P., & Luckmann, T. (2003). *Construcción social de la realidad*. Amorrortu: Argentina.
- Bicchieri, C., & Xiao, E. (2009). Do the right thing but only if others do so. *Journal of Behavioral Decision Making*, 2(22), 191 – 208. <https://doi.org/10.1002/bdm.621>
- Biel, A., & Thørgersen, J. (2007) Activation of social norms in social dilemmas: A review of the evidence and reflections on the implications for environmental behavior. *Journal of Economic Psychology*, 28, 93-112. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2006.03.003>
- Chen, Y., Zhu, L., & Chen, Z. (2013). Family income affects children’s altruistic behavior in the Dictator Game. *Laboratory of Behavioral Science*, Institute of Psychology, 8(11). doi: 10.1371/journal.pone.0080419
- Chiang, Y., & Chyi, W. (2015). Social influence and the adaptation of parochial altruism: a dictator-game experiment on children and adolescents under peer influence. *Evolution and Human Behavior*, 36(6), 430-437. doi:10.1016/j.evolhumbehav.2015.03.007
- Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and re-evaluation. *Advances in Experimental Social Psychology*, 24, 201–234. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60330-5](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60330-5)

- Guala, F., & Mittone, L. (2010). Paradigmatic experiments: the dictator game. *The Journal of Socio-Economics*, 39(5), 578-584. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2009.05.007>
- Hernández, R. Fernández, C., & Baptista, P. (2007). *Fundamentos de metodología de la investigación*. México. Ed: Mac Graw Hill
- Jacobson, R., Mortensen, R., & Cialdini, R (2011). Bodies obliged and unbound: differentiated response tendencies for injunctive and descriptive social norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(3). 433-448. doi:10.1037/a0021470.
- Low, R. (2011). *Testing For A Descriptive And Injunctive Norm Interaction In Promoting Health Behavior*. (Tesis de grado). Universidad de Connecticut: Connecticut. https://opencommons.uconn.edu/gs_theses/157/
- Nolan, J. M. Scultz, P. W. Cialdini, R. B. Goldstein, N. J., & Grieskevicius, V. (2008). Normative social influence is underdetected. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 34, 913-923. <https://doi.org/10.1177/0146167208316691>
- Ralhani, N., & McAuliffe, K. (1998). Dictator game giving: the importance of descriptive versus injunctive norms. *Revista Plos One*, 9(12), 1-17. doi: 10.1371/journal.pone.0113826
- Resolución número 8430 de 1993 [Ministerio de Salud]. Por la cual se establecen las normas científicas, técnicas y administrativas para la investigación en salud. Octubre 4 de 1993.
- Rimal, R., & Real, K. (2003). Understanding the influence of perceived norms on behavior. *Communication Theory*, 13(2), 184-203. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2885.2003.tb00288>
- Smith, J.R. Louis, W.R. Terry, D.J. Greenaway, K. Clarke, M., & Cheng, X. (2012). Congruent or conflicted? The impact of injunctive and descriptive norms on environmental intentions. *Journal of environmental psychology*, 32(4), 353-361. <https://doi.org/10.1016/j.jenvp.2012.06.001>
- Thøgersen, J. (2014). The mediated influences of perceived norms on pro-environmental Behavior/Les influences transmises par les normes perçues sur les comportements pro-environnementaux. *Revue d'Économie Politique*, 179-193. doi:10.3917/redp.242.0179