



El sesgo negativista y su repercusión en la conducta social: la influencia de las emociones en el comportamiento cooperativo

Laura E. Amaya-Durán, Blanca Patricia Ballesteros de Valderrama y Wilson López-López*

Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 22 de julio de 2014

Aceptado el 6 de octubre de 2014

Palabras clave:

Cooperación

Emociones

Preferencias sociales

Teoría de juegos

Toma de decisiones

R E S U M E N

El presente estudio pretende aportar información sobre la pertinencia de instrumentos para estudiar la influencia de las conductas emocionales en el comportamiento cooperativo; asimismo se logró analizar la asociación entre la Escala de Orientación de Valores Sociales (slider measure of social values [SVO]) (Murphy, Ackermann & Handgraaf, 2011) y el desempeño en el juego del dilema del prisionero, y estudiar la capacidad de dos estímulos audiovisuales para inducir una conducta emocional valorada como negativa o positiva. El método utilizado se basó primero en determinar el grado de dependencia entre las medidas SVO y dilema del prisionero, que se definió mediante el estadístico χ^2 de Pearson, y segundo, en evaluar la capacidad de los estímulos audiovisuales para inducir una conducta emocional. Se utilizó un diseño pre-post, el Self-assessment Manikin (Bradley & Lang, 1994) y un reporte verbal escrito de estado de ánimo. Se contó con la participación voluntaria de 48 estudiantes universitarios de diferentes facultades. Los resultados no fueron significativamente concluyentes respecto a la asociación entre las medidas de conducta cooperativa y la orientación a valores sociales, aunque los videos utilizados como inductores de conducta emocional lograron evocar efectivamente los resultados esperados.

© 2014 Fundación Universitaria Konrad Lorenz. Publicado por Elsevier España, S.L.U.

Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la Licencia Creative Commons CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>).

The negativity bias and its repercussion in social behavior: the influence of emotion in cooperative conduct

A B S T R A C T

This study undertook to provide information on the relevance of the tools used to study the influence of emotional conduct in cooperative behavior. It also attempts to present an analysis of the association between the social value orientation (SVO) scale of the slider measure of social values (Murphy, Handgraaf & Ackermann, 2011) and the results obtained in the prisoner's dilemma game, as well as the study of the ability of two visual stimuli to

Keywords:

Cooperation

Decision making

Emotions

*Autor para correspondencia.

Correo electrónico: lauraamaya@javeriana.edu.co (L. E. Amaya); lopezw@javeriana.edu.co (W. López-López).

Game theory
Social preferences

induce emotional behavior, assessed as negative or positive. The method applied was based on the degree of dependence between the prisoner's dilemma and SVO measurements, and was defined using the Pearson's χ^2 statistical tool. A pre-post design, the self-assessment manikin (Bradley & Lang, 1994), and a verbal report writing mood, were used in order to assess the ability of audiovisual stimuli for inducing emotional behavior. A total of 48 volunteer university students from different faculties participated in this study. The results were inconclusive as regards the association between measurements of cooperative behavior and social value orientation. The videos evoked the expected emotional behavior.

© 2014 Fundación Universitaria Konrad Lorenz. Published by Elsevier España, S.L.U. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons CC BY-NC ND Licence (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>).

Las discusiones de tipo ontológico con respecto a las personas y a sus interacciones han acompañado la curiosidad y reflexión humanas desde los primeros esbozos de pensamiento abstracto, moral y formal. Estos diferentes tipos de interacción se ven mediados e influidos por un sinnúmero de estados (internos y externos), entre los que se ha comenzado a reconocer de manera significativa las emociones. Es así que en situaciones de intercambio social comienzan a importar los estados de ánimo, los entornos físicos (ambiente) y multitud de otras variables anteriormente descuidadas por disciplinas tan acuciosas como la economía.

Cooperación y teoría de juegos

Bowles y Gintis (2011) plantean que, aunque la cooperación es común a muchas especies, en los seres humanos tiene una característica que la diferencia de las demás especies animales, y es que las personas no cooperan solo con sus parientes, sino que pueden llegar a hacerlo incluso con perfectos desconocidos, y este fenómeno ocurre a la mayor escala, exceptuando algunos insectos. Estos autores definen cooperación como emprender una actividad con otro(s) individuos(s) que resulte, de alguna forma, mutuamente beneficiosa.

La cooperación, la reciprocidad y otras interacciones sociales se han estudiado usualmente mediante la teoría de juegos. Binmore (2005) afirma que un juego es cualquier situación en que interactúen personas o animales; asimismo, los planes de acción que asumen los jugadores son llamados estrategias y un equilibrio de Nash es el perfil de estrategias para cada jugador que consigue ser la mejor respuesta a las estrategias de los otros jugadores. Binmore (2005) dedica su trabajo a estudiar qué sucede cuando las personas interactúan de forma racional, es decir, solo deben cumplirse dos supuestos básicos: constancia y transitividad. El primero hace referencia a que si una persona hoy prefiere X a Y, mañana preferirá también X a Y; la segunda se refiere a que si alguien prefiere X a Y y Y a Z, entonces preferirá X a Z.

El dilema del prisionero y sus múltiples variaciones (iterado, con descuento temporal, turnado) es el más famoso y simple de los juegos usados por la teoría de juegos. La historia original, se puede resumir de la siguiente forma:

Dos delincuentes habituales son apresados cuando acaban de cometer un delito grave. No hay pruebas claras contra ellos, pero sí indicios fuertes de dicho delito y además hay pruebas de un delito menor. Son interrogados simultáneamente en habitaciones separadas. Ambos saben que si los dos callan, serán absueltos del delito principal por falta de pruebas, pero condenados por el delito menor (1 año de cárcel); que si ambos confiesan, serán condenados por el principal pero se les rebajará un poco la pena por confesar (4 años), y finalmente, que si solo uno confiesa, ese se librará de penas y el otro obtendrá una condena más severa, de 5 años (Pérez, Jimeno & Cerdá, 2004, p. 64).

De manera que, según la teoría económica y de intereses materiales, en interacciones de una sola vez donde la reputación y la retaliación no son factores que se puedan tomar en cuenta, la mejor estrategia siempre sería no cooperar. Pero cuando este juego se lleva a estudios experimentales empíricos, los resultados no son los esperados. Más del 50% de las personas tienden a cooperar incluso con las condiciones mencionadas anteriormente y con desconocidos, cuando la desconfianza debería ser un factor que disuadiera cualquier comportamiento potencialmente riesgoso (Axelrod, 1984; Frank, 1988).

Preferencias sociales

Las preferencias sociales, según Gintis y Bowles (2011), se basan en que la mayoría de los seres humanos sienten preocupación, positiva o negativa, por el bienestar de otras personas, además del deseo por mantener normas éticas. Por el contrario, las preferencias egoístas se basan en la preocupación exclusiva por sí mismos. Los ejemplos por excelencia de las preferencias sociales son el altruismo castigador y la reciprocidad fuerte, términos sobre los que se trata más adelante. Los estudios acerca de las motivaciones que subyacen interdependientemente al comportamiento decisivo son conocidas por diferentes nombres: preferencias sociales, relaciones de intercambio y orientación de valores sociales (*social value orientation* [SVO]). Esta asume que las personas

Download English Version:

<https://daneshyari.com/en/article/896309>

Download Persian Version:

<https://daneshyari.com/article/896309>

[Daneshyari.com](https://daneshyari.com)