



UNAM IZTACALA

**Universidad Nacional Autónoma de México**

---

**Facultad de Estudios Superiores Iztacala**

**Análisis interconductual de la conducta  
egoísta: Un ejemplo de desarrollo psicológico**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN PSICOLOGÍA

P R E S E N T A

**Rafael Cano Casillas**

**DIRECTOR: Dr. Claudio Antonio Carpio Ramírez**

**DICTAMINADORES: Dra. Virginia Pacheco Chávez**

**Dr. Héctor Octavio Silva Victoria**

**Los Reyes Iztacala, Edo de México, 2014.**





Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**Datos de contacto: [rafacasillas2@hotmail.com](mailto:rafacasillas2@hotmail.com)**

*“El egoísmo no es vivir como uno  
desea vivir, es pedir a los demás  
que vivan como uno quiere vivir”  
(Oscar Wilde).*

*“La ambición desmedida comulga con  
el egoísmo, la soberbia y la destrucción,  
cuanta ceguera y dureza de corazón  
existe en esas personas que presumen  
una realidad que solo existe en ellas  
mismas” (Franko Castle de  
Montenegro)*

*“Dos fuerzas guían al hombre, el  
miedo y el egoísmo” (Napoleón  
Bonaparte).*

## DEDICATORIAS

*A mi madre, Noemí Casillas, que me ha enseñado a luchar por lo que quiero, a ser perseverante y ante todo, por el apoyo brindado durante toda mi vida a pesar de las adversidades y diferencias.*

*A mi padre, Jorge Cano, por todos los años de consejos y regaños que han derivado en mi constitución como persona íntegra. Así como también, por haberme enseñado el gusto por la ciencia y por tener fe en mí incluso en los momentos difíciles.*

*A mis tíos Sandra y Claudio, porque a pesar de que no soy su hijo, siempre se han comportado conmigo como si realmente lo fuera.*

## AGRADECIMIENTOS

*A la UNAM, por haberme brindado la gran oportunidad de estudiar y aprender en ella.*

*Al doctor Claudio Carpio, por que a pesar de las incoherencias e incongruencias que he dicho, sigue creyendo en mí y me impulsa a ser un Profesional de la Psicología.*

*A Héctor Silva, por haber hecho realidad mi acceso al laboratorio y por lo tanto, haberme brindado la oportunidad de ser un Profesional de la Psicología.*

*A mis amigos: Jamillet, Linda, Maricela, Raúl y Julio, por haber pasado tantos buenos momentos conmigo, haberme soportado en las buenas y en las malas; y por ayudarme a cumplir mis objetivos profesionales y personales.*

*Al maestro César Canales, por promover el gusto hacia la investigación y el desarrollo profesional.*

*A los colegas del grupo t, mi familia académica por haberme enseñado el camino hacia una psicología científica.*

# ÍNDICE

<b>RESUMEN .....</b>	<b>1</b>
<b>I:INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>2</b>
<b>1.1 El tratamiento del egoísmo desde diferentes perspectivas .....</b>	<b>6</b>
<b>1.1.1 Filosofía .....</b>	<b>7</b>
<b>1.1.2 Biología .....</b>	<b>7</b>
<b>1.1.3 Psicología y Economía.....</b>	<b>9</b>
<b>1.2 La investigación experimental del comportamiento social .....</b>	<b>11</b>
<b>1.3 ¿Por qué investigar el egoísmo desde la perspectiva interconductual? ...</b>	<b>19</b>
<b>II:MÉTODO .....</b>	<b>25</b>
<b>III:RESULTADOS .....</b>	<b>33</b>
<b>IV:CONCLUSIONES.....</b>	<b>51</b>
<b>4.1 Consideraciones finales .....</b>	<b>54</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>55</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>60</b>

## RESUMEN

El presente estudio fue realizado con base en los supuestos interconductuales, dentro de los cuales destaca la concepción del campo interactivo como un campo de factores interdependientes. Tomando en cuenta que el individuo interactúa en el ambiente con base en las convenciones sociales y por lo tanto, regulado por factores lingüísticos, este estudio se llevó a cabo con la presunción de que dichos factores podrían afectar diferencialmente el denominado comportamiento egoísta. Participaron voluntariamente 27 estudiantes universitarios distribuidos de manera aleatoria en tres grupos que variaban por el tipo de entrenamiento referencial que les fue proporcionado: Un grupo recibió entrenamiento referencial positivo respecto al egoísmo, otro grupo recibió entrenamiento referencial negativo respecto al egoísmo, y el último grupo no recibió entrenamiento. La tarea experimental fue similar a la utilizada en los estudios de Carpio et al (2008a; 2008b) en la que se les pedía a los participantes que resolvieran operaciones aritméticas para acumular puntos. Al llegar a los cien puntos acumulados se daba por finalizada la tarea. La diferencia de este estudio respecto a los dos mencionados radicó en que también había un contador de bonos, los cuales no eran necesarios para cumplir el criterio de la tarea y eran susceptibles de ser compartidos. Los resultados sugieren que las interacciones lingüísticas previas, especialmente las positivas respecto al egoísmo, en ausencia de consecuencias situacionales modulan el comportamiento egoísta. Los datos se discuten con base en las relaciones que el lenguaje sostiene con las convenciones sociales.



## I: INTRODUCCIÓN

La mayoría de las perspectivas psicológicas suelen hablar del desarrollo psicológico como un proceso paralelo al desarrollo biológico. Generalmente hablan del desarrollo de estructuras internas, mentales o cognoscitivas como resultado de la evolución de los diferentes sistemas anatómicos y fisiológicos, principalmente aquellos relacionados con las cuestiones cerebrales o neuronales, durante el transcurso de la vida de un individuo (v. g. Lozano y Ostrosky, 2011). Así, dichas perspectivas suelen investigar los aspectos y eventos que consideran como psicológicos en determinadas etapas del desarrollo biológico-ontogenético, como por ejemplo, la psicología de la infancia o la psicología de la tercera edad. De manera similar, suelen proponer un desarrollo lineal cuyas etapas, fases y estadios se enfilan en una secuencia que únicamente puede avanzar pero no retroceder o brincar de una a otra. Es decir, una vez que el individuo ha superado alguna de las etapas, difícilmente podrá comportarse de la misma manera a como lo hacía en ella. Ejemplo de lo anterior es la teoría psicogenética de Piaget (1973), en la que se propuso una serie de estadios evolutivos de las estructuras cognoscitivas, los cuales son progresivos y aumentan en grado de complejidad y abstracción. Estas perspectivas teóricas, al tomar prestados ciertos aspectos de la biología, también explicaron el desarrollo psicológico como una serie de procesos que se aplican de manera general a todos los sujetos de una especie, es decir, sin importar la historia particular de cada uno de los sujetos que pertenecen a dicha especie, todos ellos se comportarán, pensarán y sentirán de manera similar cuando se encuentren en la misma etapa de desarrollo biológico-ontogenético.

Una alternativa a estas perspectivas del desarrollo es lo propuesto desde el interconductismo que, alejándose de supuestos mentalistas y reduccionistas, propone un modelo de desarrollo psicológico basado en las nociones de historia interconductual, sistemas reactivos, criterios de ajuste, habilidades y competencias. Como lo mencionó Ribes (2010), el desarrollo psicológico desde el interconductismo es explicado como “la secuenciación, entrelazamiento y ramificación de los diversos

procesos generales en el ajuste de cualquier individuo a un ambiente ecológico y cultural específico” (p. 61).

En las diferentes ciencias, con fines analíticos, el tiempo se divide en varios niveles, los cuales co-existen. Existen, por ejemplo, el tiempo de lo biológico (que se corresponde con la sobrevivencia de las especies) y el tiempo de lo social (que hace referencia a la *sobrevivencia* y los procesos de los diversos grupos sociales). En el caso del tiempo psicológico, éste es ubicado únicamente en el periodo existente entre el nacimiento de los individuos y su posterior deceso (Ribes y López, 1985). Siguiendo esta línea, Mares (2001), mencionó que durante la vida de los individuos lo único que permanece como tal es el organismo como ente vivo, resultado de la larga evolución de su phylum. Sin embargo, lo que sí cambia es el organismo particular, y cambia en dos dimensiones: la ontogenética y la psicológica. Mientras que la primera (modificaciones estructurales y funcionales de los sistemas anatómicos y fisiológicos) es similar en todos los organismos de una especie, la dimensión psicológica se estructura durante el transcurso de la historia particular de cada individuo. Es decir, a pesar de que la mayoría de los individuos de una especie cuentan con los mismos sistemas biológicos de reacción, los sistemas reactivos psicológicos dependerán del tipo de interacciones particulares que haya tenido el sujeto con su medio ambiente y cómo es que dichas interacciones se han modificando a través del tiempo.

En el caso específico de la especie humana, fue gracias al desarrollo del trabajo y del lenguaje que se comenzaron a crear grupos sociales estables y con una organización compleja y no sólo estructurada con base en la aptitud biológica de sus miembros (Engels, 1876/2000). Esto permitió la aparición de una enorme diversidad de posibilidades reactivas ligadas a las convenciones sociales, debido a que, con éstas, los individuos podían desligarse del aquí y del ahora para poder interactuar con eventos del pasado, del futuro o que no ocurrían en el mismo lugar.

Al ser los seres humanos organismos que viven y crecen dentro de grupos sociales, necesariamente se encuentran expuestos a las expectativas y demandas que les imponen dichos grupos; de manera similar, el trato que les es brindado por los demás miembros del grupo, se basa en el mismo tipo de creencias, demandas y

expectativas. Conforme se van desarrollando las diferentes estructuras biológicas, los seres humanos se ven posibilitados para satisfacer cada vez más demandas del medio, al mismo tiempo de que dichas demandas se vuelven cada vez más complejas. Al satisfacer demandas del medio, los individuos van desarrollando habilidades. Carpio, Canales, Morales, Arroyo y Silva (2007) mencionaron que existen tres componentes que se integran funcionalmente para dar como resultado una habilidad: una situación problema, un criterio de ajuste y una respuesta específica para la satisfacción del criterio. Después de la satisfacción de múltiples criterios y por lo tanto, el desarrollo de múltiples habilidades, se probabiliza que un individuo tienda a satisfacer criterios novedosos en situaciones nuevas, es decir, se desarrollan competencias, entendidas como colecciones de eventos que tienden a la efectividad. Carpio (1999) argumentó que el desarrollo psicológico no puede quedarse estancado únicamente en la satisfacción de criterios, puesto que esto daría por sentado que los criterios están dados a priori; por lo tanto, el mismo autor propuso que el siguiente escalón en el desarrollo psicológico fuera aquel relacionado con la generación de criterios de ajuste novedosos y por ende, con nuevas formas de satisfacer dichos criterios, lo cual daría como resultado la transformación psicológica de una situación en otra. Al tomar en cuenta que cada individuo se desenvuelve en diversos ámbitos de desempeño, se derivó lógicamente que el desarrollo psicológico es potencialmente infinito, en el sentido de que éste, sólo llegará a su fin hasta que el individuo muera.

El desarrollo psicológico se puede dar de manera horizontal y vertical. La primera forma de desarrollo hace referencia a cuando un individuo desarrolla múltiples competencias y habilidades en un mismo nivel de aptitud funcional; mientras que la segunda forma de desarrollo hace referencia al tránsito del desempeño del individuo en los diferentes niveles de aptitud funcional (Mares y Rueda, 1993). Ortega (2010) dijo, con respecto al comportamiento valorado socialmente como mentiroso, que si algún comportamiento implica la emergencia de elementos lingüísticos, dicho comportamiento es representativo de desarrollo psicológico, ya que se demuestra la existencia de un desarrollo progresivo del sistema reactivo convencional durante la historia del individuo.

Al desarrollar las habilidades y competencias demandadas por su entorno social, los individuos alcanzan un equilibrio funcional con su grupo. Dicho equilibrio se corresponde con lo coloquialmente llamado *normalidad del desarrollo*. Es decir, un individuo es catalogado como normal únicamente si satisface los criterios impuestos por su grupo de referencia. El cumplir las demandas y expectativas de los grupos sociales permite que exista una perpetuación y reproducción de las prácticas sociales y por lo tanto, del grupo mismo. Sin embargo, el hablar de perpetuación de los procesos sociales no es hablar de psicología. La dimensión psicológica de dichos procesos es la referente a la forma en la que un individuo se vuelve parte de las prácticas colectivas. Para que un individuo tenga la posibilidad de participar de manera psicológica en interacciones con los demás miembros de su grupo, es indispensable que desarrolle formas variadas de comportamiento que se correspondan con el nivel de desarrollo de su grupo particular.

Las interacciones dentro de los grupos sociales se ven reguladas por normas convencionales, las cuales pueden ser de dos tipos: legales o morales. El hecho de que un individuo pueda satisfacer criterios para establecer y mantener el equilibrio social de su grupo da como resultado que también pueda desarrollar formas de desempeño encaminadas a satisfacer criterios de orden natural e individual, es decir, que un individuo pueda comportarse de conformidad con las normas, implica necesariamente que también puede comportarse de disconformidad con ellas. Esto indica que el individuo ha llegado a un nivel de desarrollo psicológico en el cual le es posible predecir las consecuencias del hacer y del no hacer. El criterio indispensable para decir que se ha llegado a dicho nivel de desarrollo es aquel relacionado al hecho de que el individuo tiene las condiciones necesarias y suficientes para hacer algo, pero aun así no lo hace.

Es posible ejemplificar una serie de comportamientos que, a pesar de que no se ajustan a los criterios establecidos por la convención, ocurren frecuentemente en las relaciones que se dan entre los miembros de los diferentes grupos sociales. Dichos comportamientos suelen ser valorados socialmente como negativos en la medida en que se apartan e incluso dificultan las relaciones de convivencia entre los

miembros de un grupo. Coloquialmente se denomina a estos comportamientos: egoístas, transgresores, perniciosos, etc. Siendo interés en este trabajo evaluar específicamente el comportamiento egoísta, una primera cuestión a resolver es ¿Cómo ha sido estudiado este tipo de comportamiento en diferentes disciplinas?

### **1.1 El tratamiento del egoísmo desde diferentes perspectivas.**

El egoísmo suele ser definido en el lenguaje natural como una cualidad de aquellos individuos que tienden a preferir la acumulación de bienes materiales para sí mismos, más que el bienestar de los individuos que forman parte de su grupo social. También ha sido definido como la preocupación exclusiva por el bienestar propio. Por ejemplo, el diccionario de la Real Academia Española (2001) dice que el egoísmo es un “inmoderado y excesivo amor a sí mismo, que hace atender de manera desmedida al propio interés, sin cuidarse del de los demás”. La palabra egoísmo también es utilizada como sinónimo de avaricia, la cual es definida por el mismo diccionario como: “Afán desordenado de poseer y adquirir riquezas para atesorarlas”.

La literatura acerca del egoísmo es escasa y la mayoría de ella se encuentra estrechamente relacionada entre sí. El tema del egoísmo ha sido estudiado desde diversos campos de conocimiento, entre los que destacan la Filosofía, la Biología, la Economía y la Psicología. En general, los teóricos de estos campos coinciden en la idea de que los seres humanos son egoístas e individualistas por naturaleza (Caporael, Dawes, Orbell & van de Kragt, 1989). Es lógico el hecho de que haya consenso en esta idea si se toma en cuenta que los sistemas científico y filosófico occidentales se originaron en la época renacentista, durante la cual, las explicaciones de los fenómenos de la realidad se alejaron de las concepciones religiosas, dando paso a un interés por el bienestar y las necesidades terrenales más que por las recompensas de un mundo trascendental después de la muerte.

### **1.1.1 Filosofía.**

En lo referente a la Filosofía destaca el nombre de Thomas Hobbes (1588-1679), un filósofo racionalista que trató de desenmarañar el complejo campo de la moral y su funcionalidad dentro de los grupos sociales. Dicho filósofo dio un giro naturalista al egoísmo y lo creía constituido por fuerzas reactivas ante el placer y el dolor (Mercado, 2012). Martínez (2008), con base en las ideas acerca del estado natural y la moral expuestas por Hobbes (1994; como se citó en Martínez, 2008) en su obra *Leviathan*, habló acerca de la razón como un mecanismo al que se debe acudir para salir del denominado estado natural y de esta manera, asegurar el bienestar y la supervivencia individuales. Derivada de la razón se planteó la existencia de la moral, la cual, según los autores, pretende llegar al fin anteriormente mencionado a través de la limitación del derecho natural y la represión de las ansias de poder ilimitadas que cada individuo particular tiene. Por lo tanto, la moral resulta ser un mecanismo fundamentado en las pretensiones egoístas de los miembros de la sociedad. Hobbes decretó dieciocho leyes naturales que representan el paso del estado de la naturaleza al estado de la civilización. Dichas leyes naturales se consideraron como la base de la moral y tienen una estructura condicional que se basa en los cálculos racionales que los individuos deben realizar en las condiciones explicitadas. Es decir, las leyes naturales se componen de dos cláusulas, la aplicación de alguna de las dos estará en función del cálculo sobre cuál de ellas es más provechosa para los sujetos en la situación en la que se están desarrollando.

### **1.1.2 Biología.**

Derivadas de los planteamientos filosóficos racionalistas se desarrollaron varias teorías e hipótesis biológicas enfocadas principalmente en la evolución de las especies. Dichas teorías e hipótesis argumentaron que la naturaleza elige las características de los individuos que les permiten tener una mayor posibilidad de sobrevivir y de reproducirse. Entre dichas características se incluyó al egoísmo como un mecanismo que prioriza el cumplimiento de dichos fines. Herrán (2002) hizo mención de los algoritmos genéticos como el medio matemático a través del cual, se pueden predecir ciertos eventos propios de la naturaleza humana. Estos algoritmos

se basaron en el darwinismo, el cual, a su vez fue influido por las doctrinas económicas de Thomas Robert Malthus. Estas doctrinas expresan ciertos aspectos referentes al crecimiento de la población y a cómo se seleccionan a los individuos para su supervivencia:

Dada la elevada tasa (geométrica) de reproducción de todos los seres orgánicos, su número tiende a crecer a ritmo exponencial, y dado que los alimentos, espacio físico, etcétera, no lo hacen en la misma proporción (crecen de forma aritmética o lineal), y mientras esto ocurra, nacerán muchos más individuos de los que es posible que sobrevivan, y en consecuencia, como sea que generalmente se recurre a la lucha por la existencia, ya sea con individuos de la misma especie o de especies distintas, o simplemente con el entorno, intentando modificar sus características adversas, se desprende que un individuo, si actúa de un modo provechoso para él, tendrá una mayor probabilidad de sobrevivir, y será seleccionado naturalmente. (Herrán, 2002, párr. 9)

En general, el darwinismo planteó que sólo tendrán posibilidad de sobrevivir aquellos individuos que compitan por los recursos naturales. En varias ocasiones los individuos podrán tener la opción de competir o de no competir, sin embargo, el desenlace probable es que aquellos que sí lo hagan ganarán la oportunidad de utilizar los recursos a su beneficio, mientras que los que no lo hagan, tendrán menos oportunidad para reproducirse y una mayor probabilidad de morir de manera prematura. Por lo tanto, se predijo que las conductas pacíficas finalmente desaparecerían. (Herrán, op. cit).

Richard Dawkins propuso en su libro *El gen egoísta* (1976), una nueva visión acerca del comportamiento de los organismos basada en los principios del darwinismo y de la genética. Al ver su obra como una versión ampliada y mejorada

de la obra de Darwin, Dawkins definió los genes egoístas como réplicas de un mismo valor de ADN que se encuentran distribuidas no sólo en todas las células de un organismo, sino, en todos los rincones del mundo. La denominación *egoísta* de estos genes hace referencia a que ellos intentarán reproducirse cueste lo que cueste, pasando sobre cualquier otro segmento de ADN, a excepción de aquellos segmentos que sean idénticos a ellos. Para llegar a este fin, se requiere de la participación de tres actores: el gen egoísta, el ser vivo que lo porta, también denominado envoltorio, y los memes, los cuales se corresponden con los factores culturales y sociales. En esta propuesta los envoltorios sólo sirven para llevar a cabo la perpetuación de los genes, y los memes son formas de acuerdo entre los envoltorios particulares para poder asegurar la sobrevivencia de los genes.

La propuesta de Dawkins llegó a plantear que la sobrevivencia de los organismos individuales no es importante, llegando a la conclusión de que los organismos de un mismo grupo se ayudan y cooperan sólo en la medida en que comparten genes y si llegan a competir, es debido a que el 10% no compartido de su genotipo intenta reproducirse (Herrán, 2002). Desde este punto de vista se aseveró que los seres vivos no se reproducen, es decir, no producen copias de ellos mismos, sino de los genes que los conforman y estos en combinación con otros y la influencia ambiental, darán como resultado un nuevo individuo.

El impacto de esta propuesta ha sido tal que algunos autores como Axelrod & Hamilton (1981) y Gardner & Welch (2011), han retomado sus ideas y las han desarrollado aun más.

### **1.1.3 Psicología y Economía.**

En el ámbito de la investigación del comportamiento social, la Psicología y la Economía se han visto recíprocamente influidas. Es decir, las nociones y los datos obtenidos por ambos campos de conocimiento se relacionan entre sí estrechamente, llegando al grado de que difícilmente es posible discernir con exactitud si dichas nociones y datos pertenecen exclusivamente a alguna de las dos.



El denominado *egoísmo psicológico*, puede ejemplificar la dificultad para esclarecer la naturaleza de los datos obtenidos, ya que, al ser una teoría motivacional que intenta explicar el comportamiento y los deseos de los individuos con base en un fin último que se dirige hacia ellos mismos (Sober, 1998), se ve muy influida por el egoísmo racional, influye los planteamientos económicos y a su vez, toma parte de estos para explicar sus resultados experimentales. En resumen, esta teoría afirmó que todas aquellas preocupaciones que se tienen por los demás están en función de las creencias con respecto a las posibles consecuencias (ganancias o pérdidas) que se podrían obtener si se ayuda o no a algún individuo.

Una de las características principales del egoísmo psicológico es que plantea que los individuos realizan cálculos racionales acerca del provecho que pueden sacar de las circunstancias que se presentan en el momento en el que se desempeñan. Incluso, llegan al grado de atribuir varios cálculos complejos en las ocurrencias más espontáneas de cooperación.

La teoría del egoísmo psicológico podría ajustarse a una categoría más general denominada *teorías del incentivo egoísta* (Caporael, Dawes, Orbell & van de Kragt, 1989). En dichas teorías, se suele afirmar que los individuos poseen dos características inamovibles: actúan con base en sus propios intereses y sólo realizan cálculos racionales con base en los costos y beneficios que les reportará comportarse de tal o cual manera. El egoísmo se suele definir como el actuar sin pensar en las consecuencias que esto tendrá para el grupo en el que se vive. De hecho, la base de los llamados dilemas sociales yace en estas suposiciones. ¿Qué será mejor, actuar para obtener recompensas inmediatas y provechosas únicamente para uno mismo; o, actuar para obtener consecuencias grupales que benefician a todos, aunque no sea inmediatamente? Según las teorías del incentivo egoísta, los individuos tienden a actuar con el fin de obtener un beneficio exclusivamente individual. Caporael, et al. (op cit.), sin embargo, puntualizaron que, si es cierto que los individuos realizan cálculos racionales respecto a lo más conveniente, ellos no querrán que, por tomar decisiones precipitadas, el equilibrio social se desestabilice y

finalmente se vean afectados de manera negativa en el futuro, por lo que en muchas ocasiones decidirán actuar con el fin de obtener el beneficio grupal.

Entre las teorías en las que se identifican alusiones al incentivo egoísta se pueden encontrar al psicoanálisis, el cual asume que el fin último de los organismos es siempre la búsqueda del placer y la evitación del dolor (Freud, 1900), lo cual puede ser interpretado, incluso, como una especie de hedonismo.

En el ámbito de la psicología clínica, se ha creído relevante la investigación del egoísmo y de la avaricia como elementos motivacionales del comportamiento. En coherencia con las demás definiciones del egoísmo, Jencks (1990; como se citó en Farrugia, 2002) lo definió como el interés de un individuo sobre su bienestar sin tomar en cuenta el bienestar de los demás, de manera similar, también lo definió como cualquier comportamiento que muestre desinterés por el bienestar de los demás. Berkey (1987, como se citó en Farrugia, 2002) a diferencia de Jencks, propuso la división analítica del egoísmo en dos tipos: el sano (aquel en el que no se daña a las otras personas) y el no-sano (aquel en el que no se consideran los sentimientos de los demás)

## **1.2 La investigación experimental del comportamiento social.**

En la literatura acerca de la investigación del comportamiento social es posible encontrar dos dificultades: Primero, al haber tantos campos de conocimiento que investigan el comportamiento social, resulta difícil discernir a cuál de ellos pertenecen los datos recabados; y segundo, resulta complejo establecer concretamente cuáles deberían ser los criterios necesarios para considerar a un comportamiento como social o individualista. Ribes, Rangel y López-Valadéz (2008), se dieron a la tarea de investigar al respecto y concluyeron que existen dos criterios básicos e imprescindibles presentes en casi todas las perspectivas, psicológicas o no, para categorizar a un comportamiento como social:

- El primer criterio es que el sujeto sea parte de un grupo que ha permanecido sin mayores modificaciones después de un determinado periodo de tiempo.
- El segundo criterio es que deben interactuar como mínimo dos individuos dentro de la situación.

Gran parte de las investigaciones realizadas con base en los dos criterios anteriores, han sido realizadas desde la denominada economía conductual, la cual, es una rama de la economía que se opone a las concepciones de la economía tradicional y se interesa en analizar con rigor científico y experimental ciertas anomalías consideradas como propias de la conducta humana y que pueden acarrear ciertos efectos sobre las decisiones económicas (Kosciuczyk, 2012). Según Mullainathan y Thaler (2000, como fueron citados en Kosciuczyk, 2012), para lograr el objetivo de investigar sistemáticamente el comportamiento, los economistas fusionaron elementos teóricos de la economía y de la psicología conductual operante.

Se han evaluado experimentalmente algunas variables que se han considerado determinantes para que una persona se comporte de manera egoísta, generosa o equitativa. Las preparaciones experimentales utilizadas con mayor frecuencia en este tipo de estudios son el denominado “juego del ultimátum” introducido por Guth, Schmittberger y Schwarze (citados en Brañas-Garza, Espinosa y García-Muñoz, 2009) y su variante, el “juego del dictador”. El primero de ellos es un juego estático en el que participan dos personas, el proponente y el receptor. El primero, generalmente de manera anónima, deberá repartir una determinada cantidad de dinero, puntos, bienes, etcétera, entre él y el receptor. Posteriormente, el receptor deberá aceptar o rechazar la repartición con la condición de que si elige hacer lo primero, se le dará la cantidad de recursos estipulada por el proponente; y si decide hacer lo segundo, ninguno de los dos obtendrá alguna parte de los recursos. El juego del dictador sigue prácticamente la misma línea estructural que el juego del ultimátum, con la diferencia de que el receptor, no tiene la oportunidad de aceptar o rechazar la proposición estipulada por el proponente. De esta forma, invariablemente el receptor debe aceptar la repartición del proponente sin importar si le da la cantidad

completa de recursos, una pequeña parte o nada. Debido a este poder de repartición absoluta que posee el jugador 1, se le cambia el nombre de proponente por el de *dictador* (Brañas-Garza, Espinosa y García-Muñoz, 2009)

. Un dato interesante y que contradice en cierta medida los supuestos de las teorías del incentivo egoísta, es que, a pesar de que se esperaría que el denominado dictador, al poder elegir qué cantidad de los recursos que se le brindan durante el juego puede quedarse, siempre eligiera quedarse con todo, generalmente suele dejar alguna cantidad para el receptor y sólo en ocasiones muy particulares, deja cantidades pequeñas o equivalentes a cero.

Se han realizado algunas variaciones a este procedimiento, por ejemplo, la de *pagar al siguiente* (Gray, Ward & Norton, 2012) en la cual, se investigaron los efectos de lo que se podría llamar una historia situacional sobre la elección de comportarse de manera egoísta, equitativa o generosa con un compañero anónimo en una línea. Para esto, se partió de la máxima de que, si un individuo se comporta amablemente con otro, éste último, en vez de regresar el trato amable, se comporta preferentemente de dicha manera con otro individuo que le sigue en una línea. Así, la variable que se manipuló fue el comportamiento de un *supuesto participante* que precedía al *verdadero participante* en la línea. Los autores encontraron que en las situaciones en las que el supuesto participante se comportó de manera egoísta (i. e. dejó menos de la mitad del dinero que debía repartir), el verdadero participante se comportó de manera similar con aquél compañero que lo siguió en la línea. Cuando el comportamiento del supuesto participante fue equitativo (i.e. repartió de manera igual el dinero), el comportamiento del participante verdadero fue igual. Sin embargo, en la condición en la que el supuesto participante se comportó de manera generosa (i. e. dejaba más de la mitad del dinero o lo dejaba todo), el participante verdadero generalmente dejó máximo la mitad del dinero que había recibido.

Otra variación del procedimiento del juego del dictador fue la realizada por Hoffman, McCabe y Smith (1996), que, partiendo de la hipótesis de que las instrucciones afectan el desempeño de los participantes en este juego, manipularon el grado de aislamiento social de los participantes, es decir, a estos se les introdujo

en un cuarto, los investigadores variaron el contenido de las instrucciones respecto al grado de anonimato que tendrían los participantes al momento de realizar su tarea y también variaron algunos elementos de la situación, como la presencia versus la ausencia de alguno de los experimentadores. Adicionalmente, estos autores tomaron en cuenta la historia y la ideología de los individuos como factores que pudieran promover determinados tipos de comportamiento. Los resultados obtenidos fueron que, en cuatro condiciones en las que se varió el grado de anonimato informado a los participantes, mientras mayor fue este, menor fue la cantidad de dinero que se dejó, es decir, los participante se comportaron de una manera que se denominó egoísta.

Desde la perspectiva del análisis experimental de la conducta, también se han realizado varios estudios enfocados en descubrir aquellas variables que pueden probabilizar la aparición de los comportamientos sociales. Gran parte de estas investigaciones estuvieron amparadas en el modelo operante del condicionamiento, el cual consideró que la conducta social es aquella en la que interactúan dos individuos en un ambiente común y reforzándose mutuamente. Con base en esto, se dedujo que el estudio de este tipo de conductas no necesita otras variables distintas a las del estudio del comportamiento individual y que, si fuera necesario, sólo se requeriría contemplar un número mayor de variables (Skinner, 1974). Por lo tanto, la mayoría de estas investigaciones se realizaron a través de la manipulación variada de los criterios de reforzamiento. Así, generalmente se tenían dos individuos que inicialmente estaban operando en tareas individuales y podían trabajar coordinadamente para obtener un reforzador para ambos; responder de manera individual y de esta forma, obtener un reforzador igualmente individual o bien, responder de tal forma que el reforzador obtenido fuera para el otro individuo pero no para uno mismo. El primero de los casos fue denominado cooperación, el segundo caso fue denominado competencia y tercero fue llamado altruismo (Boren, 1966; Hake, Olvera & Bell, 1975; Schmitt & Marwell, 1968, 1971a, 1971b; Skinner, 1953; citados en Carpio et al., 2008a).

En 1972, Hake & Vukelich hicieron una clasificación de los procedimientos utilizados para investigar las variables que probablemente influyen en la emisión de

la conducta cooperativa. En principio, distribuyeron estos procedimientos en dos: Los procedimientos de desempeño y los procedimientos de elección. Los primeros median el desempeño de la conducta cooperativa y los segundos median, como lo dice su nombre, la elección entre cooperar o no hacerlo. Después de esta división, los autores seccionaron más detalladamente los procedimientos con base en el grado de dependencia de la conducta del compañero para recibir reforzador, el grado de desviación de la reciprocidad, el grado en el que el compañero se convertía en un estímulo social y el grado en el que se permitían respuestas alternativas no-cooperativas.

Ribes (2001) argumentó que en los casos de la cooperación, la competencia y el altruismo, son necesarias las acciones de dos o más individuos co-operando, y por lo tanto, los tres casos resultan ser variantes de cooperación. Aunado a esto y recordando los criterios utilizados en la mayoría de las investigaciones para categorizar a un comportamiento como social, Ribes et al. (2008) consideraron que no es adecuado dar por hecho que si un comportamiento cumple con uno de los criterios o ambos, se asevere que es social, ya que el cumplimiento de estos sería más bien un precedente filogenético y funcional del comportamiento social, pero no un equivalente a este, debido a que:

- 1- No necesariamente implica la aparición de conducta convencional e incluso, la conducta basada únicamente en estos dos criterios puede ser determinada por factores situacionales.

- 2- Se independiza al comportamiento social de sus principios culturales e institucionales.

- 3- Se da por hecho que un comportamiento tiene propiedades sociales debido a características invariables.

- 4- No se le da importancia al hecho de que el medio de contacto en el cual se basa un ambiente social se constituye por instituciones y la división del trabajo, la cual no depende exclusivamente de características biológicas.

Los puntos anteriores sólo pudieron lograrse debido al desarrollo del lenguaje como elemento exclusivo de los seres humanos y que permitió la división social del

trabajo a manera de intercambio diferido de bienes y servicios; y la aparición de las instituciones. De esta forma, el comportamiento social se expresa a través y en la forma de interacciones lingüísticas entre los individuos.

Debido a las limitaciones teóricas y metodológicas que se han presentado en la mayoría de los estudios realizados sobre conducta social, Ribes y cols. (Ribes & Rangel, 2002; Ribes, Rangel, Magaña, López & Zaragoza, 2005; Ribes, Rangel, Zaragoza, Magaña, Hernández, Ramírez & Valdez, 2006) diseñaron una preparación experimental en la que dos individuos debían armar un rompecabezas para ganar cierto número de puntos, los cuales eran obtenidos y acumulados por cada pieza que era colocada de manera correcta. Además de colocar piezas en su propio rompecabezas, ambos participantes podían colocar piezas en el rompecabezas de su compañero. La tarea finalizaba cuando alguno de los participantes completaba su propio rompecabezas y elegía terminar la tarea, lo cual implicaba que si el compañero no había finalizado su propia tarea, ésta se quedaba inconclusa. Sin embargo, antes de terminar la tarea, el participante también tenía la posibilidad de esperar hasta que su compañero finalizara su tarea o bien, ayudarlo a finalizarla. Los resultados obtenidos en estos estudios destacaron la inclinación a responder bajo una contingencia individual (i. e. en el rompecabezas propio) y a no hacerlo bajo una contingencia social (i. e. en el rompecabezas del compañero) a pesar de que hacerlo de esta última forma diera como resultado obtener una mayor cantidad de puntos. Adicionalmente, los autores consideraron relevante que algunos participantes eligieron responder bajo una contingencia social cuando se establecieron acuerdos lingüísticos previos al desempeño en la tarea, los cuales fueron referentes a la manera más efectiva de operar con el fin de obtener una mayor cantidad de puntos, ya que, las consecuencias por sí solas no determinaron la aparición de comportamiento social.

Un ejemplo de las investigaciones llevadas a cabo con la preparación experimental del rompecabezas, fue el estudio de Ribes et al (2006) en el cual se variaron el intercambio de puntos por objetos (i. e. diferido versus estático), y el tipo de puntaje (i. e. individual versus compartido), anticipando el resultado de que, si los

puntos eran compartidos (i. e. había sólo un contador de puntos para ambos participantes cuyo contenido se repartía entre éstos al finalizar la sesión), habría una probabilidad mucho mayor de que los participantes optaran por responder bajo contingencias sociales. Los autores también anticiparon que si el objeto por el cual se intercambiaban los puntos acumulados variaba en función de la cantidad obtenida de éstos, la probabilidad de que los participantes respondieran bajo contingencias sociales sería mayor (debido a que hacer esto supondría obtener una cantidad mayor de puntos que cuando se colocaban piezas únicamente en el rompecabezas propio). Los resultados, a diferencia de estudios previos realizados por los mismos autores, demostraron:

- 1) La mayoría de los participantes prefirió desempeñarse bajo contingencias sociales.

- 2) Esta preferencia no fue determinada por el intercambio diferido o estático de puntos por objetos al finalizar la tarea, debido a que no hubo diferencias en los puntajes cuando los participantes fueron expuestos a cada condición (i. e. intercambio diferencial e intercambio estático).

- 3) El hecho de que los puntos se acumularon en un único contador para ambos participantes al parecer probabilizó positivamente el trabajo bajo contingencias sociales.

- 4) Sin embargo, el principal descubrimiento de este estudio fue que los participantes eligieron responder bajo contingencias sociales específicamente cuando se llegaba a un acuerdo verbal acerca del rompecabezas en el que debían poner piezas cada uno. Incluso, a pesar de que en algunos casos, los acuerdos no se realizaron desde el principio de la tarea, la elección por contingencias sociales comenzó sólo a partir del momento en que dichos acuerdos se establecieron entre los participantes.

- 5) Estos resultados, contrastaron con lo dicho por Skinner en 1953 con respecto a las consecuencias como una condición suficiente para promover la emergencia de comportamiento social; y concordaron con lo dicho por Ribes en el 2001 acerca de que el comportamiento social es un fenómeno



específicamente humano derivado del intercambio de bienes y servicios, el cual, sólo se posibilita gracias a la mediación del lenguaje.

Respecto a la relevancia de los elementos lingüísticos para la elección de responder bajo contingencias sociales, Camacho (2012), coincidiendo con lo dicho por Hoffman, McCabe & Smith (1996), mencionó que las instrucciones, como descripciones verbales de las contingencias de la situación, probabilizan en gran medida la emisión de comportamiento social.

Carpio et al. (2008a), difiriendo de lo sostenido por Ribes y cols. (2002; 2005; 2006) plantearon que la elección entre cooperar o no con un compañero en una tarea podría ser afectada a través de la manipulación del tipo de consecuencias que se proporcionan, sin el establecimiento previo de acuerdos verbales entre participantes. Con el fin de obtener evidencia al respecto, diseñaron una preparación experimental computacional en la que los participantes tuvieron que resolver una serie de operaciones aritméticas (sumas, restas, multiplicaciones y divisiones) que les proporcionaron puntos. Después de acumular 20 puntos, en la pantalla les aparecía un mensaje en el que se les indicaba que un compañero no podía resolver sus operaciones por alguna razón y se les preguntaba si deseaban cooperar con él o no (resulta relevante mencionar que el compañero en la tarea era virtual). Después de la elección entre ayudar o no ayudar a su compañero, les aparecía un mensaje en el que se anunciaban las consecuencias de dicha elección. Las consecuencias proporcionadas podían ser positivas (i. e. ganancia de puntos) o negativas (i. e. pérdida de puntos o aumento del puntaje total a acumular para finalizar la sesión) Los resultados de este estudio demostraron que, en ausencia de acuerdos verbales previos, existe una gran probabilidad de hacer que los participantes respondan en la tarea de su compañero cuando, ante el rechazo de hacerlo, se presentan consecuencias negativas. Sin embargo, y de manera similar a los resultados obtenidos por Ribes y cols. (2002; 2005; 2006), la mayoría de los participantes prefirió no responder bajo contingencias sociales, a pesar de que hacer esto les proporcionaba una mayor cantidad de puntos que responder bajo contingencias individuales.

Para constatar si los factores lingüísticos previos a la tarea tenían efectos en la ejecución de la misma, Carpio et al. (2008b) sugirieron que las interacciones lingüísticas previas a la ejecución de la tarea probablemente interactúan con el tipo de consecuencias proporcionadas por responder o no en la tarea del compañero. De esta manera, los autores desarrollaron un estudio en el que se evaluaron los efectos de dos tipos de interacciones lingüísticas previas (positivas y negativas respecto a la colaboración) en combinación con dos tipos de consecuencias (positivas o negativas por elegir ayudar o no ayudar al compañero). La tarea empleada fue parecida a la del estudio de Carpio et al. (2008a), con la variación de que antes de comenzar con la tarea aritmética se les presentaba a los participantes un texto cuyo contenido estaba a favor o en contra del comportamiento solidario y posteriormente se llevó a cabo un breve entrenamiento en el que los participantes debían responder de conformidad con el texto que se les presentó. Los resultados obtenidos demostraron que, de manera similar a los estudios mencionados con anterioridad, la mayor parte de los participantes se inclinaron a resolver su propia tarea y no la de su compañero. También se encontró que, al parecer, las interacciones lingüísticas previas, sin importar el tipo de las mismas, no son una condición suficiente, en ausencia de consecuencias situacionales, para lograr que los participantes elijan ayudar a sus compañeros. Sin embargo, un dato peculiar fue que los grupos en los que se incluyó algún componente negativo (fueran las consecuencias o las interacciones lingüísticas previas) presentaron los porcentajes más bajos de resolución de operaciones en la tarea del compañero. Y cabe destacar que el grupo en el que hubo un mayor porcentaje de resolución de operaciones en la tarea del compañero fue aquel en el que interactuaron consecuencias positivas e interacciones lingüísticas previas positivas. De esta manera, se concluyó que no es posible ponderar ninguno de estos parámetros sobre el otro ya que ambos interactúan en la modulación del comportamiento social.

### **1.3 ¿Por qué investigar el egoísmo desde la perspectiva interconductual?**

Algunos argumentos que responden a la pregunta que titula este apartado, son los siguientes:

1. La mayoría de los datos recabados y analizados en las investigaciones realizadas acerca del comportamiento egoísta pueden ser ubicados como datos pertenecientes a la economía, la psicología tradicional, la Biología o la Filosofía indiscriminadamente, ya que no se presenta un marco teórico específico al cual se ajusten y se aplican arbitrariamente procedimientos y términos de las diferentes disciplinas.

2. Todas las teorías que aceptan la existencia de los incentivos egoístas aparentan estar influidas en gran medida por las creencias culturales y del sentido común acerca de la naturaleza humana (Caporalet al, 1989).

3. La definición de egoísmo aceptada en la mayoría de las perspectivas es muy ambigua y da pie a confusiones conceptuales, lo cual no es raro, puesto que el término egoísmo, al igual que la mayoría de los términos adoptados en la psicología tradicional, forma parte del lenguaje común y no del lenguaje técnico-especializado de una ciencia particular (Ribes, 2010).

4. Se da por hecho que el egoísmo es una cualidad interna e inherente a los individuos, generalmente heredada, y que por lo tanto, los mismos están obligados, a priori, a comportarse de esa forma. Como mencionó Ryle (1949) esto es un remanente del mito del fantasma en la máquina, en el cual, se asevera que los procesos mentales (como el raciocinio) son una especie de mecanismos no extensos que habitan u ocurren dentro de los individuos y que son causantes de los comportamientos.

5. Tomando en cuenta lo anterior, se puede ver claramente que las investigaciones al respecto tratan de estudiar al egoísmo a través de sus productos, lo que conlleva, como en el caso de la creatividad (Carpio et al., 2007), una tautología lógica del tipo: *Las personas no cooperan/comparten, sólo se ocupan de sí mismas porque son egoístas y son egoístas porque no cooperan/comparten y se ocupan sólo de sí mismas.*

6. La mayoría de los estudios realizados con base en el egoísmo son reduccionistas y causalistas (e. g. Dawkins, 1976; Axelrod & Hamilton, 1981; Gardner & Welch, 2011), primero, atribuyendo a los genes el origen del egoísmo y segundo, aseverando que ésta es la causa principal y casi

exclusiva (junto con las ganancias tangibles) de que se presente el comportamiento egoísta, dejando de lado muchos otros factores que se ha demostrado, influyen en el comportamiento.

Tomando en cuenta lo enlistado arriba, se consideró que algunos argumentos respecto a las bondades que el interconductismo puede brindar al estudio del comportamiento social y particularmente del comportamiento egoísta son los siguientes:

1. Se define a la conducta como “interconducta, es decir, como la interacción organismo-entorno” (Ribes y López, 1985.). Esta definición deja de lado el reduccionismo organocentrista (y por lo tanto biologicista) de la mayoría de las perspectivas psicológicas al poner el énfasis de la investigación en la relación y no en el organismo o una parte de este.

2. Al ser un modelo de campo integrado (Kantor, 1967), se dejaron de lado los modelos causalistas y se tomaron en cuenta todos aquellos factores, tanto del ambiente como del individuo, que pueden influir en la configuración de determinada interacción.

3. Se dejaron de lado las concepciones mentalistas que dificultan el entendimiento de los fenómenos psicológicos por la gran cantidad de errores categoriales que contienen (Ryle, 1949).

4. Se intentó alejarse de los problemas conceptuales que poseen los tratamientos teóricos dados a los fenómenos psicológicos tradicionales, dejando de atribuir características y descripciones de las relaciones a los individuos. Por ejemplo, en el caso específico del egoísmo, al igual que en el caso expuesto por Freixa (2003) acerca de la prudencia, se encuentra que la descripción detallada del comportamiento egoísta, resumida en un adjetivo o adverbio, poco a poco se fue generalizando a nuevos ámbitos y se pudo haber convertido en un hábito, por lo que los observadores externos podrían resumir la afirmación de que “un individuo se comporta de manera egoísta” en la afirmación “tal individuo es egoísta”, lo cual, como lo mencionó Freixa (op cit.) en su ejemplo de la prudencia, inadvertidamente deslizó el campo semántico

desde la proposición relacional hacia la esencia del individuo. Esto dio como resultado que se diera por hecho que el individuo poseía una cualidad interna: *el egoísmo*.

5. Se tuvieron en claro los compromisos onto-epistémicos de la disciplina evitando acudir a explicaciones eclécticas y estableciendo fronteras claras con los campos de conocimiento colindantes (ciencias sociales y biología respectivamente). Con lo cual se puede decir que el interconductismo es una teoría exclusivamente psicológica, en el sentido de que no utiliza elementos particulares de otras disciplinas para explicar su objeto de conocimiento.

Con base en estos argumentos, para este estudio se realizó la caracterización funcional del comportamiento denominado *comportamiento egoísta* o *egoísmo*. Dicha caracterización funcional es la siguiente:

- Existe un criterio que individuo *X* debe satisfacer ejecutando alguna actividad.
- Existe otro individuo *Y* que debe satisfacer otro criterio pero por falta de recursos económicos o materiales no lo puede lograr.
- *X* posee una acumulación de recursos económicos o materiales que puede satisfacer de manera parcial o total el criterio del *Y*.
- Existe una solicitud expresa de dichos recursos por parte de *Y* hacia *X*.
- El brindar los recursos a *Y* representa una pérdida de los mismos para *X*, dentro de la situación.
- Los recursos económicos o materiales acumulados y susceptibles de ser compartidos no son indispensables para la sobrevivencia de *X* ni para la satisfacción de su criterio, pero podrían representar algunos beneficios.
- *X* puede optar por aceptar o negarse a cumplir con la solicitud de *Y*.

- En estas condiciones, el comportamiento egoísta consiste en negarse a satisfacer la solicitud.

Ya justificada la aproximación teórica desde la que se abordó el tema del egoísmo, ¿Por qué se pretendió investigar el efecto de las interacciones lingüísticas previas sobre este tópico? La respuesta se puede encontrar en diferentes textos que hablan acerca de la evidencia de los factores lingüísticos como moduladores del comportamiento. Por ejemplo, se tienen el trabajo de Carpio et al. (en prensa) en el que se habló acerca del efecto de las instrucciones y de las consecuencias verbales sobre los comportamientos inteligente y creativo. Igualmente, se tienen trabajos como los de Hackenberg & Jocker (1994), y Fox & Pietras (2013), que estudiaron los efectos de las instrucciones sobre el comportamiento. También se puede mencionar el trabajo de Camacho (2012) quien afirmó que las instrucciones, como descripciones verbales de las contingencias de la situación, probabilizan la emisión de comportamiento social. Un último ejemplo, podrían ser los estudios de Ribes y cols. (2002; 2005; 2006), sobre conducta social anteriormente citados, en los que se remarcó la influencia que tienen los acuerdos previos a la tarea sobre la ejecución en la misma. Por otro lado, el estudio de Carpio et al. (2008b) parece haber contradicho en cierta forma los estudios citados en este mismo párrafo, advirtiendo que las interacciones lingüísticas previas a la ejecución de la tarea, al parecer, no modulan el comportamiento en ausencia de consecuencias situacionales. Sin embargo, al mismo tiempo, mencionaron que aquel grupo en el que se sometió a los participantes a alguna condición con interacciones lingüísticas previas negativas tuvo porcentajes menores de comportamiento altruista que los demás.

Con el fin de verificar si, efectivamente, la interacciones lingüísticas previas (específicamente aquellas dirigidas a promover el comportamiento individualista) pueden afectar diferencialmente probabilizando el comportamiento egoísta, el objetivo general del presente estudio fue: Evaluar el efecto de dos tipos de interacciones lingüísticas previas, positivas y negativas respecto al egoísmo, sobre la conducta egoísta en una tarea de elección “ser egoísta/no serlo”. Los objetivos específicos fueron:

- Identificar la historia de referencialidad de estudiantes universitarios acerca del egoísmo.
- Evaluar el efecto de las interacciones lingüísticas previas sobre el número de veces que tardaron los participantes para elegir la respuesta correcta durante el entrenamiento referencial.
- Evaluar el efecto de las interacciones lingüísticas previas positivas sobre el porcentaje total de respuesta egoístas durante la tarea experimental.
- Evaluar el efecto de las interacciones lingüísticas previas negativas sobre el porcentaje total de respuestas egoístas durante la tarea experimental.
- Comparar lo obtenido en el sondeo inicial con lo obtenido en el entrenamiento referencial
- Comparar lo obtenido en el sondeo inicial con lo obtenido durante la tarea experimental.
- Comparar lo obtenido durante el entrenamiento referencial con lo obtenido durante la tarea experimental.

## II:MÉTODO

### *Participantes*

Participaron voluntariamente 27 estudiantes universitarios de las carreras de Psicología (22), Enfermería (4) y Medicina (1), de la Facultad de Estudios Superiores Iztacala (FESI) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

### *Aparatos e Instrumentos*

Se utilizaron 12 computadoras personales de escritorio Dell, con sistema operativo Microsoft Windows 7 professional y con la plataforma de programación Microsoft Visual Basic 6.0. También se utilizaron hojas blancas y lápices para la realización de operaciones aritméticas.

### *Situación Experimental*

Las sesiones se llevaron a cabo en una de las salas de cómputo de la Unidad de Documentación Científica de la FESI, UNAM, donde se dispuso de cinco mesas rectangulares acomodadas de manera paralela unas de otras y sobre cada una las cuales, se encuentran seis computadoras.

### *Diseño*

Los participantes fueron distribuidos de manera aleatoria a uno de tres grupos (uno control y dos experimentales), con nueve participantes cada uno. Los grupos variaron únicamente por el tipo de entrenamiento referencial que recibían. Los participantes de uno de los grupos experimentales recibieron un entrenamiento referencial positivo respecto del comportamiento egoísta, los participantes del otro grupo experimental, recibieron un entrenamiento referencial negativo respecto del comportamiento egoísta, y el grupo control no recibió ningún entrenamiento. El diseño general del estudio se presenta en la Tabla 1.



Tabla 1 *Diseño general del experimento*

FASES GRUPOS	Sondeo inicial	Entrenamiento referencial		Acumulación de puntos	Elección egoísmo/no egoísmo.
Interacciones lingüísticas favorables o positivas respecto al egoísmo	Todos los participantes respondieron una serie de preguntas respecto al egoísmo y al altruismo.	Se presentó un texto favorable respecto al egoísmo.	Se presentó un cuestionario con consecuencias positivas contingentes a responder de manera favorable respecto al egoísmo.	Tarea de resolución de operaciones aritméticas para acumular puntos:	Todos los participantes siguieron resolviendo operaciones aritméticas y acumulando puntos y bonos. Cada vez que resolvieron operaciones se les preguntó si deseaban o no dar bonos a un compañero virtual que se los pedía.
Interacciones lingüísticas desfavorables o negativas respecto al egoísmo.		Se presentó un texto desfavorable respecto al egoísmo	Se presentó un cuestionario con consecuencias positivas contingentes a responder de manera desfavorable respecto al egoísmo.	Sumas= 1 punto Restas= 1 punto Multiplicaciones= 3 puntos Divisiones= 5 puntos  Cada tres veces que se elegía una operación se entregaban seis bonos a los participantes.	
Grupo control		No se presentó texto alguno.	No se presentó cuestionario	Al acumular 45 puntos se pasó a la siguiente etapa.	

### *Procedimiento*

El experimento constó de cuatro fases (Sondeo inicial, Entrenamiento referencial, Acumulación de puntos y Elección egoísmo/ no egoísmo) para los grupos con entrenamiento referencial y de tres fases para el grupo sin entrenamiento. Se distribuyó a los participantes de manera intercalada, frente a los equipos de cómputo con el programa activado, es decir, dejando una computadora libre entre participantes. Después de haberse sentado en sus respectivos lugares, se les dio a los participantes una breve descripción de lo que tenían que hacer durante el experimento, y terminada esta descripción, a cada uno de ellos se les dio una carta de aceptación informada (ver Anexo 1) y un bolígrafo, y se les indicó que antes de

iniciar el experimento era necesario que leyeran. En caso de estar de acuerdo con lo establecido, los participantes firmaron la hoja que se les entregó y posteriormente, la devolvieron a los experimentadores. A continuación se les dieron las siguientes instrucciones: “Comienza a llenar las casillas con los datos que se te piden, cuando llegues a la casilla de clave, levanta la mano para que alguno de los experimentadores vaya a tu lugar y te de dicha clave. Cuando termines de llenar las casillas, te aparecerán diferentes avatares en la pantalla, elige el que más te agrada (ver Figura 1), y cuando se te indique, da clic en el botón Comenzar”. Ya que todos los participantes habían entregado la carta de aceptación informada se les dieron las siguientes indicaciones: “Cuando terminen el experimento, por favor no se levanten de sus asientos, sólo levanten la mano y uno de los experimentadores irá con ustedes. Ya pueden dar clic en Comenzar”. Después de haber apretado el botón, se dio inicio a la primera fase del experimento o sondeo inicial, en la cual se les presentó a todos los participantes de los tres grupos una serie de diez preguntas, sin consecuencias programadas y cuyo objetivo fue identificar la historia de referencialidad de cada uno con respecto al comportamiento egoísta, para después poder compararla con lo obtenido durante las siguientes fases del experimento (ver Anexo 2). Las preguntas que se presentaron fueron similares a la siguiente *Un amigo te pide prestado un disco de tu grupo favorito, en ese momento no estás escuchando dicho disco, pero sabes que después lo vas a querer escuchar ¿Qué harías?* Debajo de las preguntas aparecieron tres opciones de respuesta, las cuales, se correspondían con una respuesta positiva respecto a comportarse de manera egoísta (por ejemplo, *No se lo presto y le digo que lo voy a escuchar en ese momento, a pesar de que sé que no será así.*), una respuesta negativa respecto a comportarse de manera egoísta o altruista (por ejemplo, *Se lo presto y le digo que me lo devuelva cuando lo termine de escuchar.*) y una respuesta ambigua o neutra respecto a comportarse de manera egoísta (por ejemplo, *Se lo presto pero le pido algo a manera de garantía.*). Al elegir cualquiera de las opciones, apareció la siguiente pregunta en el monitor, y así sucedió hasta que los participantes terminaron de responder las diez preguntas.

Llena tus datos y define tu identidad...



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES IZTACALA



**Hola distinguido Colega:** Escribe en las cajas de texto tus datos...

Nombre:	Raúl Castillo Olvera	Continuar...
Semestre:	Quinto	Continuar...
Fecha de hoy (dd/mm/aa)	05/11/13	Continuar...
Dirección de e-mail (opcional):	Frikkye@outlook.com	Continuar...
Clave (pregunta al investigador):	CastilloOlvera5	Continuar...

**Ahora debes escoger una identidad secreta...:**

  
Sextante

  
Minac

  
Orbion

  
Zephyr

  
Zephyr

  
Zordem

  
Trizna

  
Metra

  
Gohan

**COMENZAR**

Programa elaborado por el Grupo T de Investigación Interconductual  
Laboratorio de Análisis de Procesos Psicológicos Superiores  
2012

Figura 1. Captura de datos y elección del avatar.

La siguiente fase del experimento (Entrenamiento referencial) comenzó cuando el participante terminaba de responder las preguntas del sondeo inicial. Esta fase varió dependiendo del grupo. En el caso del grupo con historia positiva respecto del comportamiento egoísta se presentó el siguiente texto:

Estimada(o) colega: Lee con atención... Muchas gracias por haber respondido de manera honesta a las preguntas anteriores. A continuación se te presentará otro cuestionario similar, el cual deberás contestar para pasar a la siguiente etapa del estudio, sin embargo, antes es necesario comentarte lo siguiente: **ES INDISPENSABLE SIEMPRE PENSAR EN**

UNO MISMO ANTES DE PENSAR EN LOS DEMÁS, YA QUE DE ESTA MANERA UNO PROTEGERÁ SUS BIENES E INTERESES. Antes de prestar o dar alguna de tus cosas o recursos debes ver primero si no te sirven para nada en este momento o en un momento futuro, ya que si das algo sin importar si lo necesitas o no puede ser equivalente a perderlo y por lo tanto, también a perder la oportunidad de obtener más cosas relacionadas a eso que se dio. Debemos recordar que la gente es desconsiderada y solo se preocupa por su bienestar a expensas de los demás.

Después de un minuto se activó un botón ubicado en la parte inferior del texto y con la etiqueta “Continuar...>” Al apretar dicho botón, se presentó un nuevo cuestionario, similar al del sondeo inicial, pero con la diferencia de que ahora si hubo consecuencias programadas. Los participantes del grupo con historia positiva respecto al egoísmo tuvieron que elegir las respuestas que fueran consistentes con el texto que se les había presentado con anterioridad. Por ejemplo, si la pregunta fue: *Durante la clase, un compañero te pide que les prestes un bolígrafo negro, tú tienes dos en tu mochila ¿Qué harías?*, de las tres opciones de respuesta posibles se tuvo que elegir una similar a la siguiente: *No se lo presto y le digo que no tengo otro más que el que estoy utilizando.* Si elegía dicha respuesta aparecía durante siete segundos el siguiente mensaje: *Perfecto, siempre es bueno pensar en uno antes que en los demás* (ver Anexo 3). Si el participante de este grupo elegía la respuesta negativa o la ambigua respecto al comportamiento egoísta, el mensaje que aparecía era el siguiente: *¡Muy mal! Si no procuras tus intereses los demás se aprovecharán de ti* (ver Anexo 4) y después de transcurridos siete segundos, volvía a aparecer la misma pregunta con las mismas opciones de respuesta pero ahora distribuidas en una posición diferente. Esto sucedió hasta que el participante finalmente eligió la respuesta positiva.

En el caso de los participantes del grupo con historia negativa pasó algo similar a lo del grupo anterior. Primero se les presentó el siguiente texto:

Estimada(o) colega: Lee con atención... Muchas gracias por haber respondido de manera honesta a las preguntas anteriores. A continuación se te presentará otro cuestionario similar el cual deberás contestar para poder pasar a la siguiente etapa del estudio, sin embargo, antes es necesario comentarte lo siguiente: ES NECESARIO SIEMPRE PENSAR EN LOS DEMÁS ANTES DE PENSAR EN UNO MISMO, YA QUE DE ESTA MANERA UNO GANARÁ Y ESTRECHARÁ SUS LAZOS SOCIALES. Antes de negarte a dar o prestar alguna cosa o recurso que poseas, debes ver si realmente tú lo necesitas más o si le hace más falta a la persona que te lo está pidiendo. Además, se ha demostrado extensamente que si uno comparte sus recursos con los demás cuando se los piden, en una situación problema futura donde uno sea el que no tiene los recursos necesarios, si los pide, muy probablemente se los darán puesto que será una persona considerada socialmente como benévola y generosa.

Después de un minuto se activó un botón ubicado en la parte inferior del texto y con la etiqueta “Continuar...>”. Después de hacer clic sobre él, se presentó el mismo cuestionario que se les presentó a los participantes del grupo con historia positiva, sin embargo, y a diferencia de dichos participantes, a los participantes del grupo con historia negativa, cuando elegían la respuesta negativa respecto al comportamiento egoísta, les aparecía el siguiente mensaje: *¡Muy bien! Siempre es importante pensar en los demás antes que en uno mismo* (ver Anexo 5), y después de siete segundos aparecía la siguiente pregunta. Cuando los participantes de este grupo elegían la respuesta positiva o la ambigua respecto al egoísmo, les aparecía el siguiente mensaje: *¡Muy mal! Al pensar sólo en ti serás relegado socialmente* (ver Anexo 6), y después de siete segundos se volvía a presentar la misma pregunta.

Cuando los participantes que recibieron alguno de los dos tipos de entrenamiento referencial terminaron de responder las preguntas, pasaron inmediatamente a la siguiente fase.

A los participantes del grupo control, no se les hizo pasar por ningún entrenamiento, es decir, no se les dio a leer texto alguno ni se le presentó una segunda ronda de preguntas. Los participantes de dicho grupo pasaron directamente a la tarea aritmética después de haber contestado las preguntas del sondeo inicial.

En la siguiente fase del experimento (Acumulación de puntos) se inició con la presentación de las siguientes instrucciones para los participantes de todos los grupos:

Tu tarea consiste en resolver operaciones aritméticas para conseguir puntos. Dicho puntaje dependerá de la operación que realices: Las divisiones dan 5 puntos, las multiplicaciones dan 3 puntos y las sumas y restas dan 1 punto. Tendrás que elegir la operación a realizar, luego usar las hojas y el lápiz que te será proporcionado para calcular la operación y finalmente escribir el resultado en la casilla correspondiente. Hecho lo anterior, deberás confirmar si tu resultado fue correcto o incorrecto. Los puntos que obtengas se irán acumulando hasta llegar al tope de cien, con lo cual habrás concluido tu tarea. Igualmente, obtendrás bonos conforme vayas realizando las operaciones. Estos bonos no son necesarios para concluir la tarea, pero al final de la sesión podrás intercambiarlos por algún pequeño regalo que el experimentador te ofrecerá. Cuando estés listo presiona el botón 'Comenzar'.

Después de que los participantes apretaron el botón "Comenzar", les apareció el panel de la tarea en el monitor de la computadora (ver Figura 2). En dicho panel, el participante debía elegir la operación de su elección y resolverla. Cuando tenía el resultado, debía escribirlo en la casilla correspondiente y presionar el botón *Confirmar Resultado*, si dicho resultado era correcto el contador de puntos aumentaba la cantidad correspondiente a la operación realizada y aparecía el siguiente mensaje durante tres segundos en la parte inferior del panel de la tarea: *¡Muy bien! Es CORRECTO*. Después se tenía que elegir la siguiente operación y así sucesivamente. Cada tercera vez que se eligió alguna operación, en la parte superior derecha del panel de la tarea apareció el siguiente mensaje: *FELICIDADES!!! HAS*

GANADO BONOS, y el contador de bonos, que se ubicó arriba del área donde aparecía el mensaje, aumentaba en seis bonos (ver Anexo 7).



Figura 2. Panel de la tarea aritmética.


Cuando el participante acumuló cuarenta y cinco puntos, pasó a la siguiente fase del experimento, la *Elección ser egoísta/ no ser egoísta*, en la cual, después de cada operación realizada se presentó parpadeando el siguiente mensaje: *¡Atención!*:

*Un compañero te pide que le des 3 bonos para aumentar su contador de puntos y finalizar más rápido su tarea ¿Qué deseas hacer?*, y debajo de dicho mensaje se ubicaron dos botones, uno etiquetado con la leyenda *Deseo darle los 3 bonos* y el otro etiquetado con la leyenda *Prefiero continuar con mi tarea* (ver Figura 3). Si el participante presionaba el segundo botón, el recuadro del mensaje desaparecía y esto le permitía continuar resolviendo operaciones. En cambio, si el participante presionaba el primer botón, debajo del mensaje se desplegaba un panel con un encabezado que decía *¿A cuál de tus compañeros deseas darle los bonos?* y debajo de dicho encabezado aparecían los avatares de los tres compañeros virtuales con sus respectivas puntuaciones abajo y una casilla para seleccionar (ver Figura 4). Después de seleccionar alguno de los compañeros, en la parte inferior derecha del panel se activaba un botón que decía *Confirmar...!*, y al presionar dicho botón, inmediatamente se restaban tres bonos del contador de bonos, los cuales se sumaban al contador de puntos del compañero elegido y se podía continuar con la tarea.

Al acumular cien puntos en el contador, se le presentó otra ventana al participante con el mensaje *Muchas gracias por haber colaborado en el estudio, avisa al investigador(a) que has terminado. Si tienes alguna duda acerca del propósito del estudio – y por lo tanto de la relevancia de tu participación- pregunta al investigador antes de retirarte- Presiona el botón ‘Finalizar’....* Después de apretar el botón finalizar, el programa se cerraba automáticamente y los participantes debían levantar la mano para que el investigador fuera a sus lugares y le pudieran avisar que habían finalizado con la tarea. Los participantes podían retirarse cuando la mayoría del grupo había terminado. En ese momento se les respondían dudas respecto al estudio y se les daba un disco a manera de agradecimiento por su participación.






**Tu tarea...**

Tu puntuación:  Gohan

Hasta el momento has acumulado

**45** de **100**  
puntos por obtener.

Puntuación de tus compañeros:

Zordem  Trizna  Metra 

**¡Atención!**  
Un compañero te pide que le des 3 bonos para aumentar su contador de puntos y finalizar más rápido su tarea ¿Qué deseas hacer?

Deseo darle los 3 bonos      Prefiero continuar con mi tarea...


**Realiza la siguiente operación:**

--      --      =     

Confirmar Resultado




Figura 3. Solicitud de bonos por parte del compañero virtual.

**Tu tarea...**

Tu puntuación:  Gohan

Hasta el momento has acumulado **45** de **100** puntos por obtener.




Puntuación de tus compañeros:

Zordem	Trizna	Metra
		

**¡Atención!**  
Un compañero te pide que le des 3 bonos para aumentar su contador de puntos y finalizar más rápido su tarea ¿Qué deseas hacer?

Deseo darle los 3 bonos      Prefiero continuar con mi tarea...

**¿A cuál de tus compañeros deseas darle los bonos?:**

Zordem	Trizna	Metra
 <b>55</b>	 <b>47</b>	 <b>36</b>

Confirmar...!

Figura 4. Panel de elección de compañero virtual al que se le darán los bonos.

### III: RESULTADOS

El presente estudio fue llevado a cabo con la pretensión de evaluar el efecto de dos tipos de interacciones lingüísticas previas, positivas y negativas respecto al egoísmo, sobre la conducta egoísta en una tarea de elección *ser egoísta/no ser egoísta*. En otras palabras, se trató de determinar si dos tipos de interacciones lingüísticas previas, en ausencia de consecuencias situacionales programadas, influían sobre el porcentaje de elecciones entre comportarse de manera egoísta y no comportarse de manera egoísta. Para lograr esto, se realizó primero un sondeo para recolectar datos correspondientes a la historia de referencialidad que los participantes tenían respecto al egoísmo, dichos datos se presentan por grupos en las figuras 1, 2 y 3

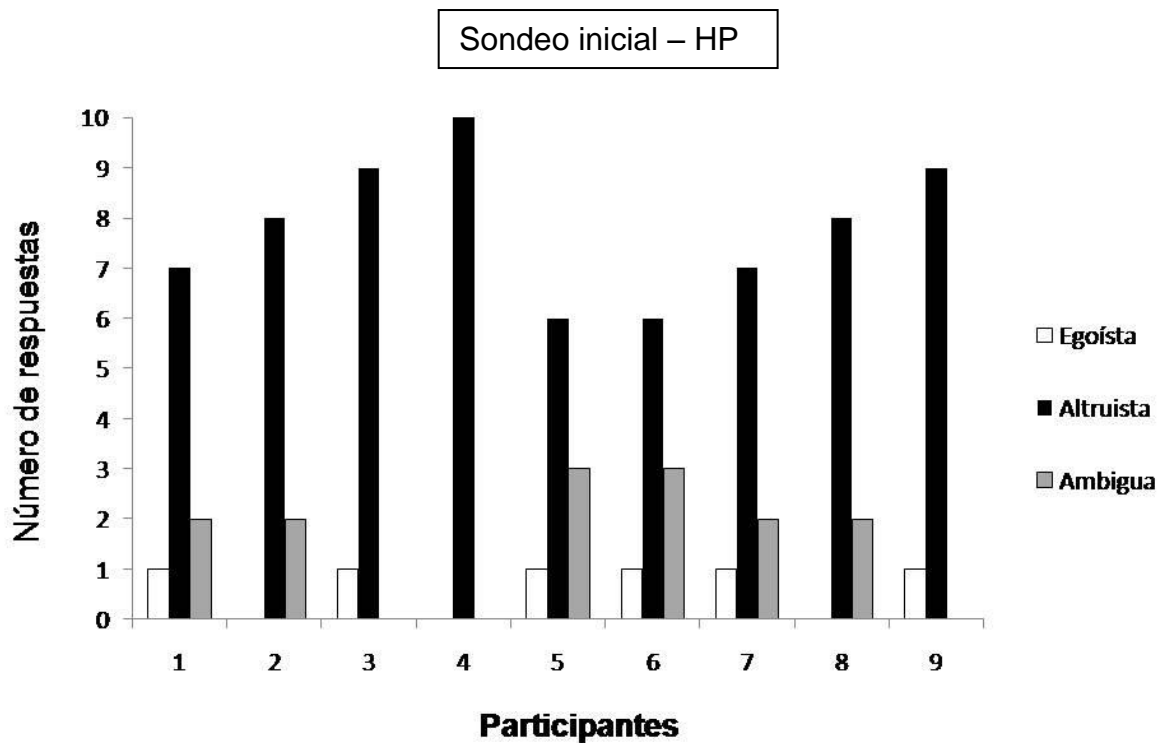


Figura 5. Número de respuestas egoístas, altruistas y ambiguas elegidas por participante del grupo con historia positiva durante el sondeo inicial.

En la figura 5 se puede observar que, durante el sondeo inicial, los participantes con historia positiva tendieron a elegir las respuestas altruistas; incluso,

hubo quien eligió este tipo de respuestas las diez ocasiones que tuvo la oportunidad de hacerlo (participante 4). En muy pocas ocasiones se eligieron las respuestas ambiguas, siendo los participantes 5 y 6, los que más lo hicieron en este grupo, con un total de 3 cada uno. A pesar de que se presentó una tendencia alta de elegir la respuesta altruista, casi todos los participantes (en total seis de nueve), eligieron en alguna ocasión la respuesta egoísta. Se aseveró, de esta forma, que los participantes de este primer grupo, mostraron una historia referencial a favor del altruismo.

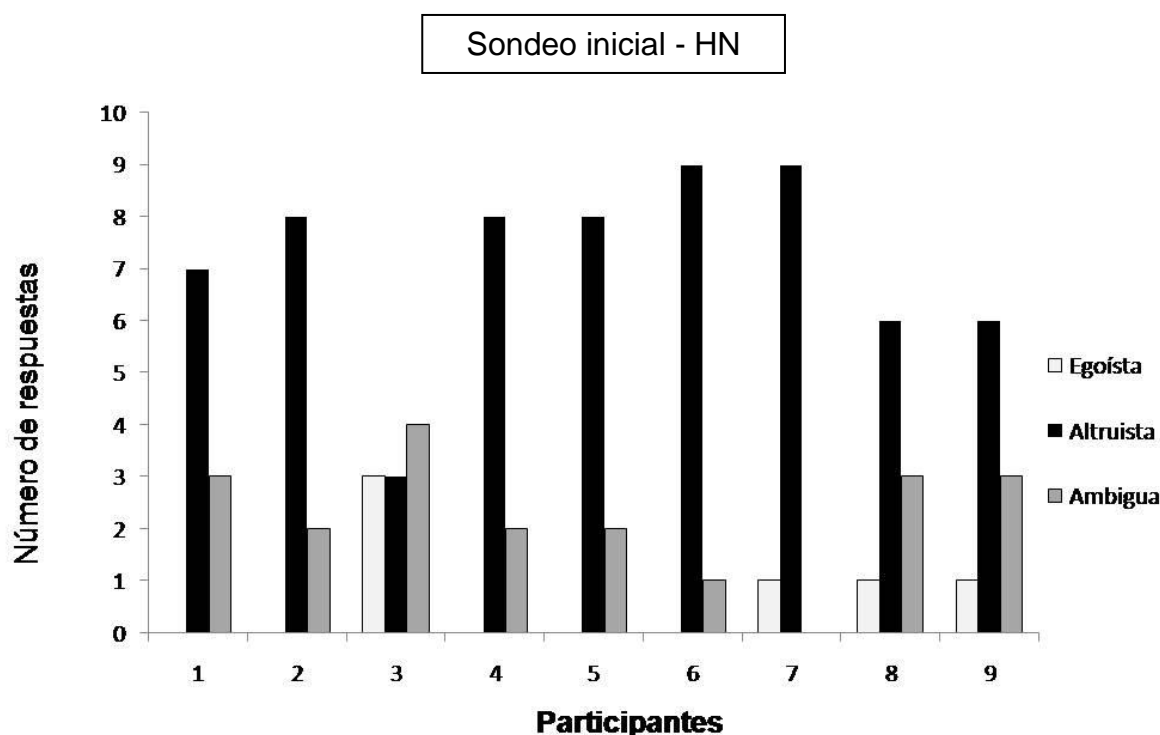


Figura 6. Número de respuestas egoístas, altruistas y ambiguas elegidas por participante del grupo con historia negativa durante el sondeo inicial.

En la figura 6 es posible observar que los participantes con historia negativa o desfavorable exhibieron mayoritariamente una tendencia a elegir las respuestas altruistas. A excepción del participante 3, los participantes de este grupo eligieron más del 50% de las veces, la respuesta altruista. La mayoría de los participantes del grupo con historia negativa eligió en alguna ocasión la respuesta ambigua; siendo el

participante 3, el que eligió este tipo de respuesta la mayor cantidad de veces, con un total de cuatro ocasiones. Por último, cuatro de los nueve participantes eligieron alguna vez la respuesta egoísta, siendo de nuevo el participante 3 el que hizo esto con mayor frecuencia, con un total de tres elecciones. El dato principal de esta fase en este grupo fue que la mayoría de los participantes mostraron una historia referencial que se inclina hacia el altruismo.

En esta primera fase del estudio, los participantes del grupo sin historia (figura 7), exhibieron una tendencia a elegir las respuestas altruistas, siendo el máximo nueve respuestas de este tipo elegidas (participante 1) y el mínimo seis (participante 6). Todos los participantes eligieron en alguna ocasión la respuesta ambigua, siendo los participantes 6 y 8 los que la eligieron con mayor frecuencia (en total tres veces). En cambio, sólo cuatro participantes eligieron la respuesta egoísta, siendo el participante 2 el que lo hizo más veces (en total dos). Por lo tanto, se aseveró que los participantes de este grupo exhibieron, en general, una historia referencial altruista.

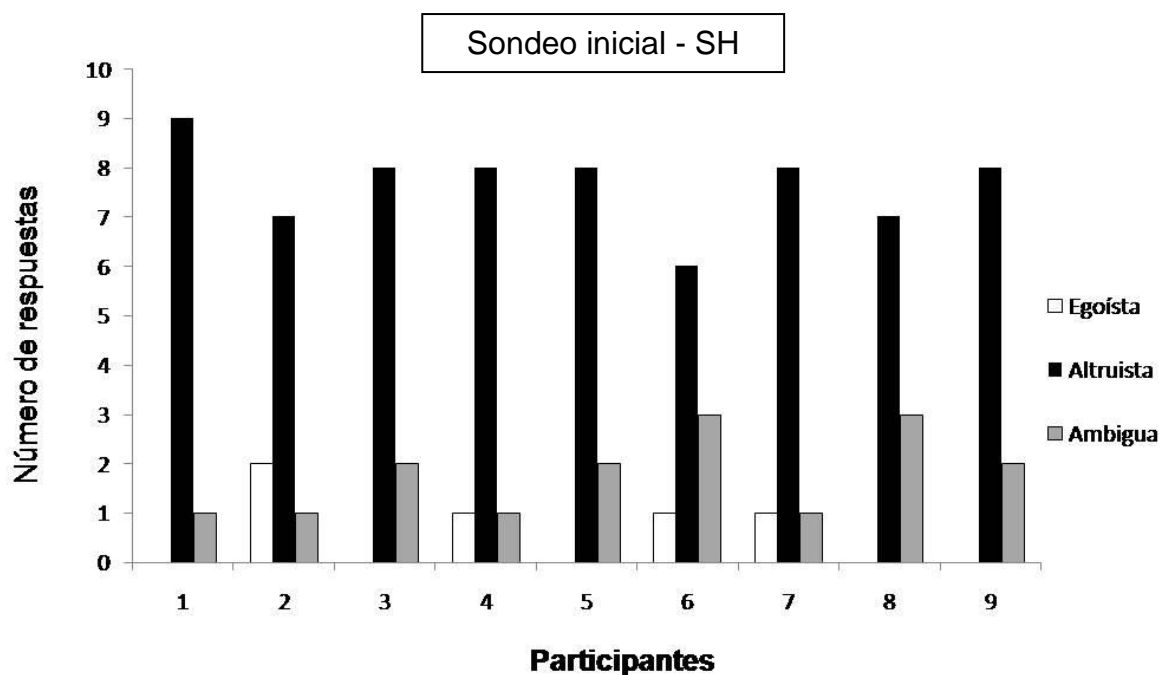


Figura 7. Número de respuestas egoístas, altruistas y ambiguas elegidas por participante del grupo sin historia durante el sondeo inicial.

Dos aspectos sobresalieron al respecto de los datos obtenidos durante esta primera etapa del estudio: primero, que todos los participantes, a excepción de uno, presentaron una inclinación hacia la elección de las respuestas en contra del egoísmo o altruistas; y segundo, que prácticamente no hay diferencias importantes entre las historias de referencialidad respecto al comportamiento egoísta que mostraron más de noventa por ciento de los participantes.

## Entrenamiento referencial - HP

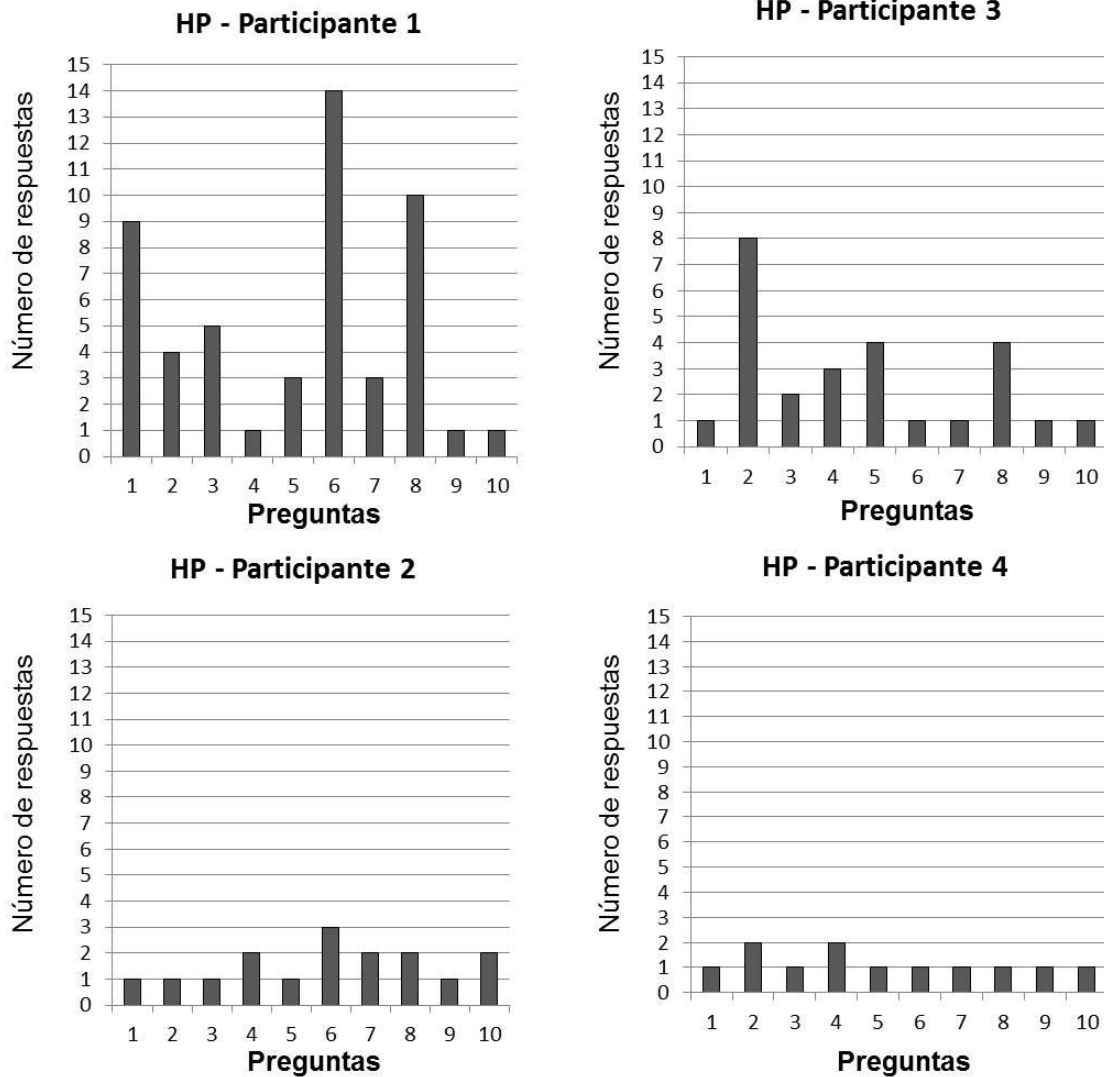


Figura 8. Frecuencia total de respuestas elegidas durante el entrenamiento referencial por los participantes 1, 2, 3 y 4 del grupo con historia positiva.

Durante la segunda fase del estudio, es decir, el entrenamiento referencial, se registró la frecuencia, por participante, de respuestas elegidas hasta cumplir el criterio de elegir la respuesta consistente con el texto que se les había dado a leer, esto, con el objetivo de posteriormente compararlo con lo obtenido durante el sondeo inicial. En general, se pudo observar que los participantes del grupo con historia positiva tendieron a elegir varias veces las respuestas ambiguas y altruistas (inconsistentes), antes de elegir la respuesta egoísta (consistente).

En la figura 8 se puede observar el número de elecciones que realizaron los participantes 1, 2, 3 y 4 del grupo con historia positiva, en cada una de las preguntas que se les presentaron. En primera instancia, el participante 1 eligió ocho veces las respuestas inconsistentes en la pregunta 1 hasta que finalmente eligió la respuesta consistente. En general, se observó que dicho participante fue el que tuvo que tuvo una frecuencia mayor de elecciones en las preguntas, ya que sólo en tres de éstas, eligió la respuesta consistente en una ocasión, e incluso, en la pregunta 6 eligió 13 veces las respuestas inconsistentes antes de elegir la consistente. De todos los participantes, el participante 1 fue el único que eligió más de diez alguna respuesta para cumplir el criterio en alguna pregunta.

El participante 2, en cinco de diez preguntas, eligió la respuesta consistente en una vez. En la pregunta 6, tuvo que elegir respuestas únicamente tres veces. El participante 3 eligió respuestas cuatro veces en nueve de las diez preguntas. Sin embargo, en la pregunta 2 eligió en total siete veces las respuestas inconsistentes, antes de que en la octava ocasión eligiera la consistente.

En ocho de las diez preguntas que se le presentaron al participante 4, realizó una elección de respuesta. En las otras dos preguntas sólo hizo dos elecciones para poder continuar con su tarea.

En la figura 9 se puede observar que el participante 5 del grupo con historia positiva realizó cinco o menos elecciones de respuestas, en nueve de las diez preguntas. Únicamente en la pregunta 2 realizó seis elecciones. El participante 6 del mismo grupo realizó sólo una elección de respuesta en siete de las diez preguntas, mientras que en las otras tres, realizó dos elecciones.



## Entrenamiento referencial - HP

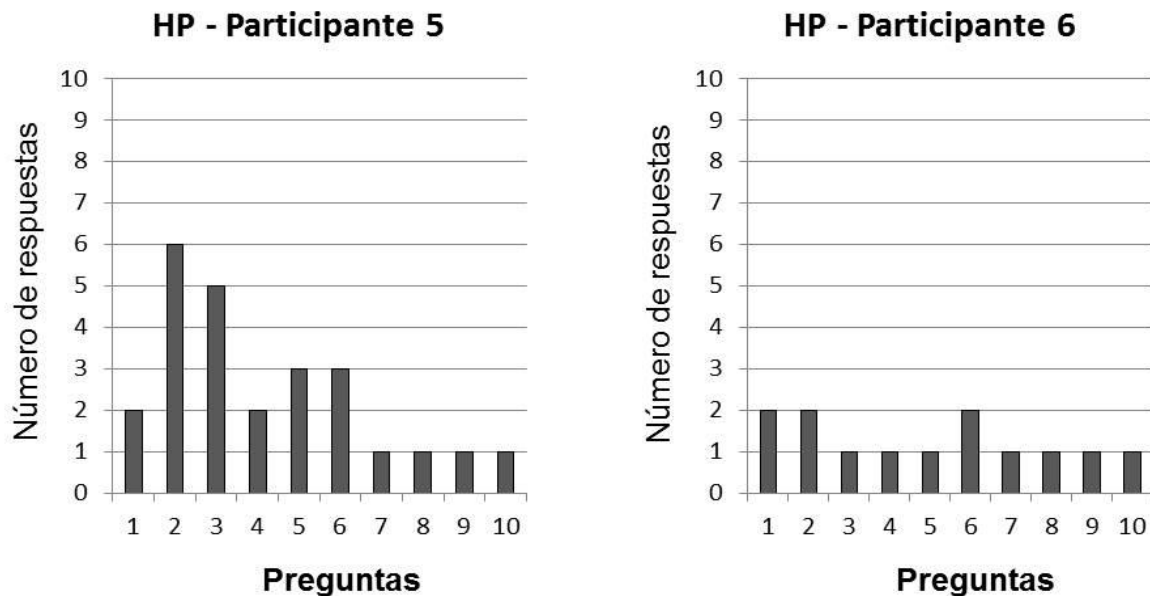


Figura 9. Frecuencia total de respuestas elegidas durante el entrenamiento referencial por los participantes 5 y 6 del grupo con historia positiva..

En la figura 10 es posible observar el desempeño del participante 7 del grupo con historia positiva durante el entrenamiento referencial. Dicho participante realizó únicamente una elección de respuesta en todas las preguntas. Este participante fue el único de su grupo que tuvo tal desempeño. Ahora bien, el participante 8 eligió respuestas dos veces en tres de las preguntas y en las demás sólo lo hizo una vez. Por último, el participante 9 se desempeñó en esta fase del estudio eligiendo respuestas dos veces en dos preguntas (las preguntas 2 y 4 respectivamente) y una elección en las demás.

## Entrenamiento referencial - HP

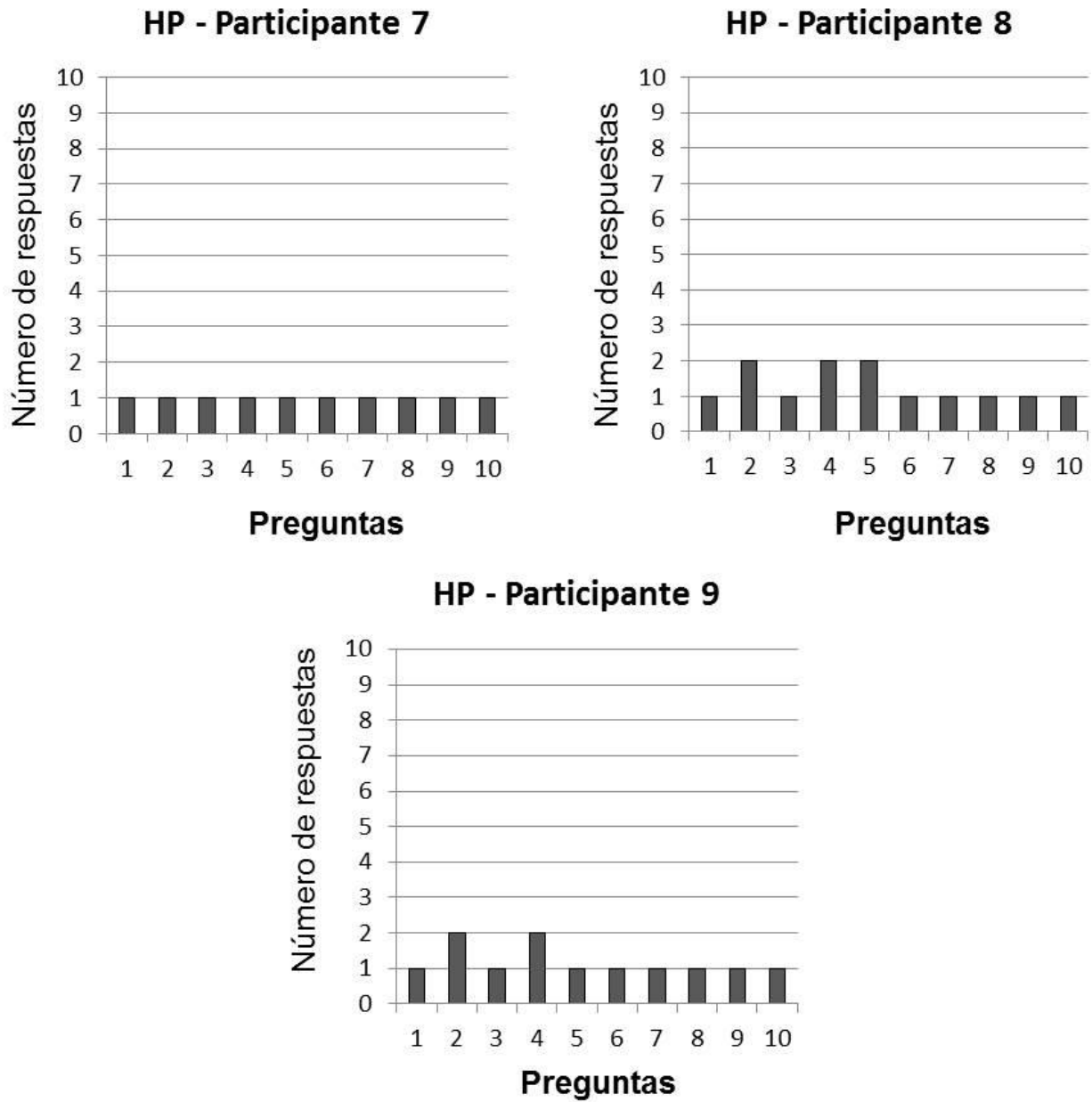


Figura 10. Frecuencia total de respuestas elegidas durante el entrenamiento referencial por los participantes 7, 8 y 9 del grupo con historia positiva.

## Entrenamiento referencial - HN

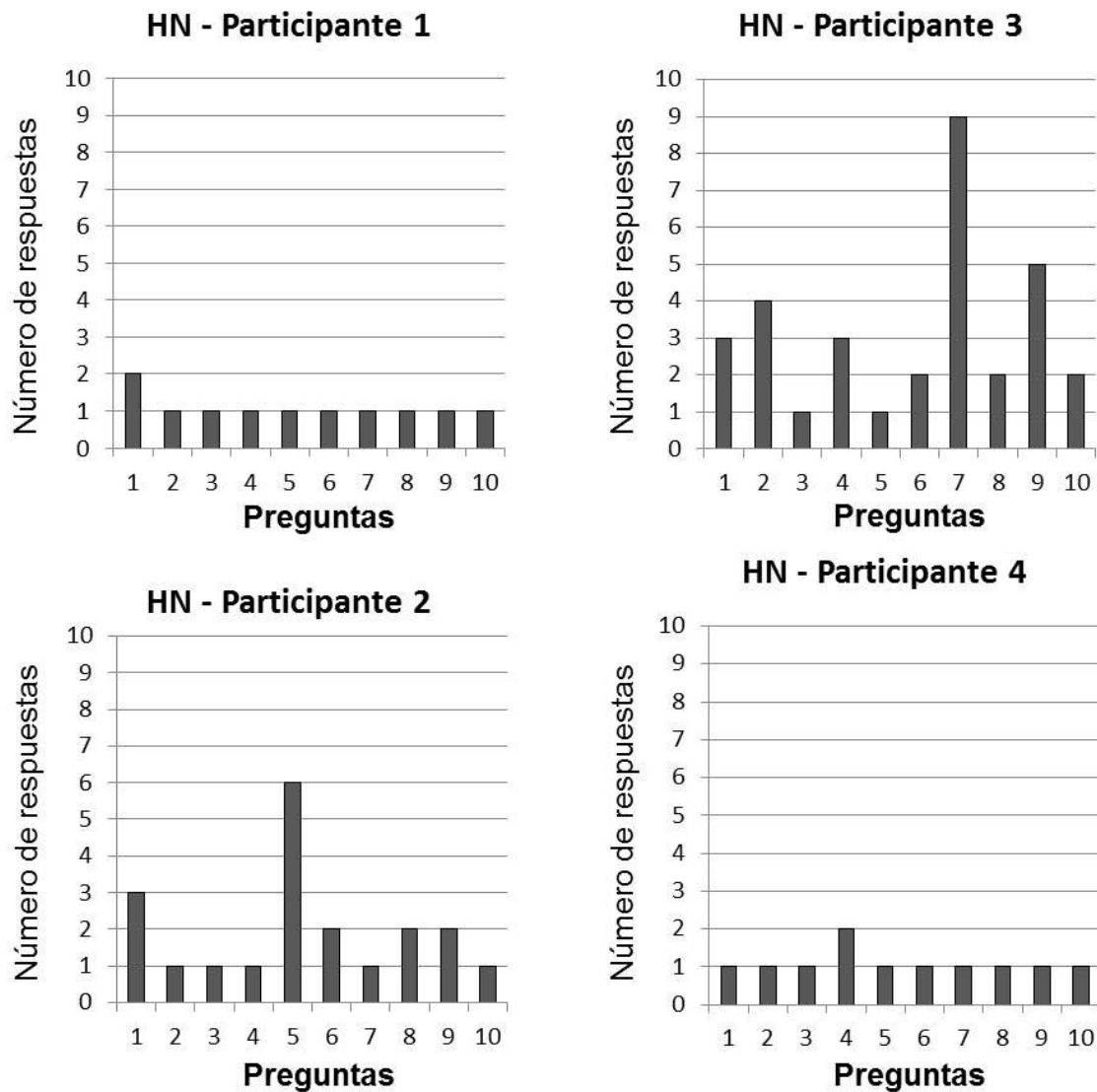


Figura 11. Frecuencia total de respuestas elegidas durante el entrenamiento referencial por los participantes 1, 2, 3 y 4 del grupo con historia negativa.

Para los participantes del grupo con historia negativa, las respuestas consistentes fueron las altruistas, mientras que las inconsistentes fueron las egoístas y las ambiguas. En la figura 11 se puede apreciar la frecuencia de elecciones de respuesta que mostraron los participantes 1, 2, 3 y 4 del grupo con historia negativa, en cada una de las preguntas del entrenamiento referencial. El

participante uno eligió la respuesta consistente en nueve de diez preguntas, sólo en la pregunta uno eligió una respuesta inconsistente, seguida de la consistente. El participante dos sólo en la mitad de las preguntas eligió las respuesta consistente al inicio; en tres de las preguntas (específicamente la 6, la 8 y la 9) lo hizo después de elegir primero, una respuesta inconsistente; en la pregunta 1 eligió dos veces respuestas inconsistentes antes de elegir la consistente y en la pregunta 5, eligió las respuestas inconsistentes cinco veces antes de elegir la consistente. El participante 3 únicamente eligió la respuesta consistente al inicio en las preguntas 3 y 5 respectivamente. En cinco de las diez preguntas realizó tres o más elecciones de respuesta, llegando a hacer esto nueve veces en la pregunta 7. En la figura 7 se presenta también el desempeño del participante 4, el cual eligió la respuesta consistente al inicio en nueve de las diez preguntas.

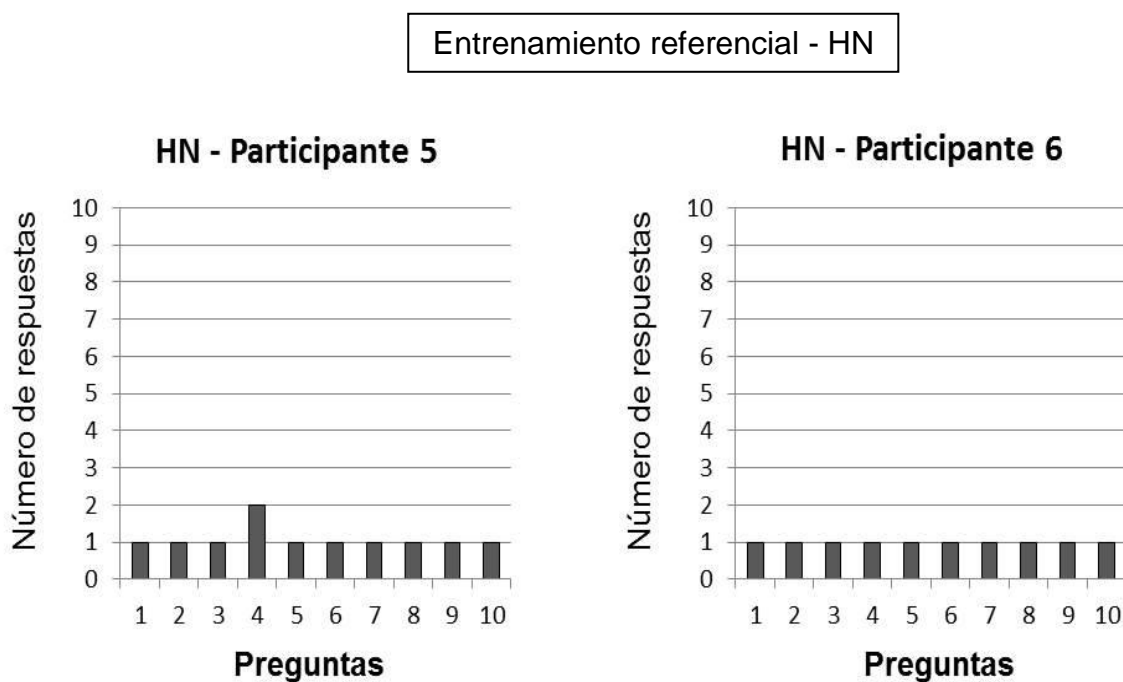


Figura 12. Frecuencia total de respuestas elegidas durante el entrenamiento referencial por los participantes 5 y 6 del grupo con historia negativa.

En la figura 12 se observan las frecuencias de elecciones de respuesta que exhibieron los participantes 5 y 6 del grupo con historia negativa, en cada una de

las preguntas del entrenamiento referencial. El participante 5 eligió la respuesta consistente al inicio en nueve de las diez preguntas del entrenamiento, únicamente eligió una respuesta inconsistente antes de elegir la consistente en la pregunta 2. Ahora bien, el mejor desempeño durante esta fase del estudio fue el presentado por el participante 6 del grupo con historia negativa, ya que dicho participante eligió la respuesta consistente al inicio en cada una de las preguntas.

### Entrenamiento referencial - HN

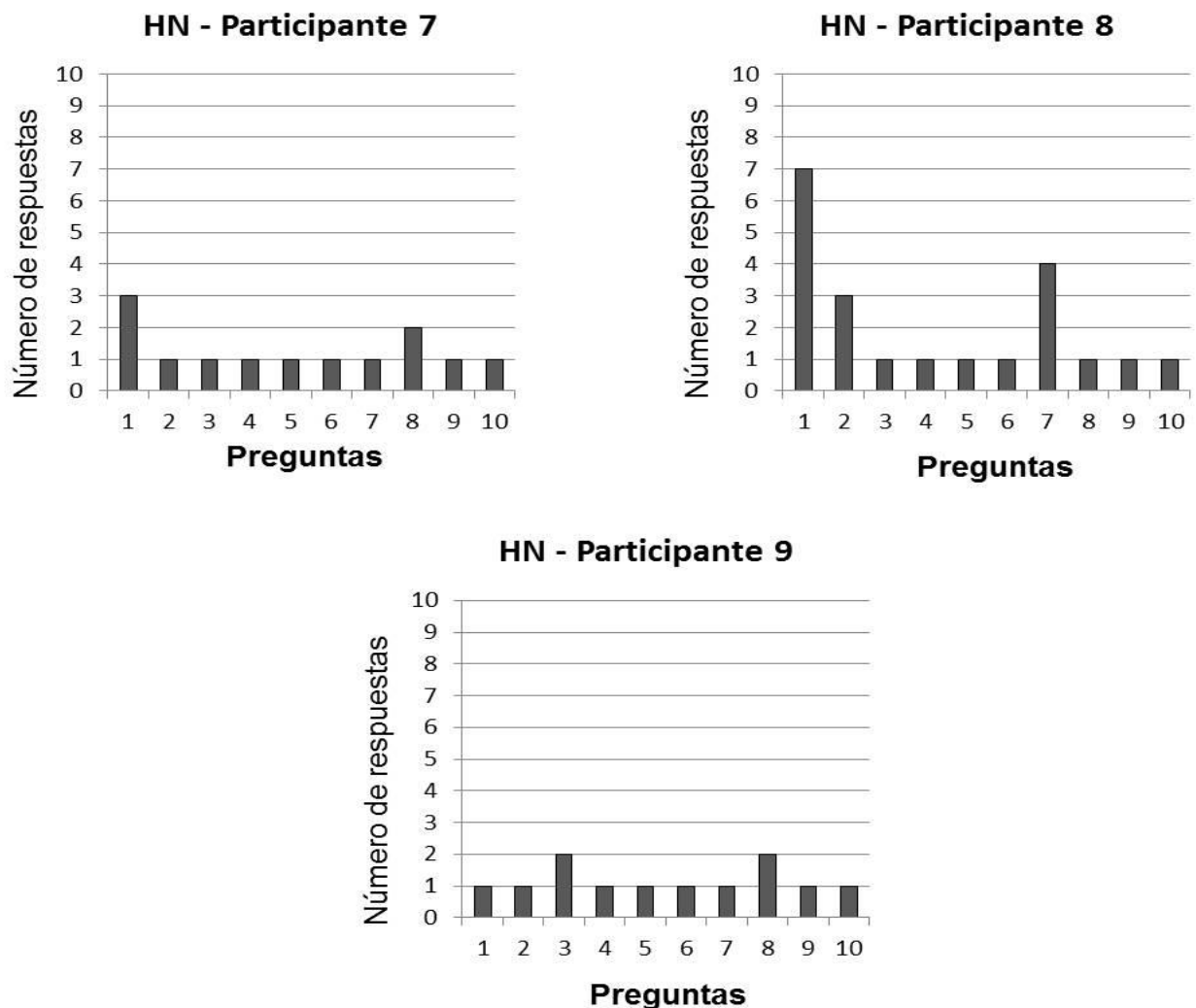


Figura 13. Frecuencia total de respuestas elegidas durante el entrenamiento referencial por los participantes 7, 8 y 9 del grupo con historia negativa.

En la figura 13 se puede observar el desempeño de los participantes 7, 8 y 9 del grupo con historia negativa. Resultó notable que el participante 7, en la mayoría de las preguntas eligió la respuesta consistente al inicio, y sólo en dos preguntas lo hizo a la segunda y tercera ocasiones respectivamente. El participante 8 eligió hasta seis veces las respuestas inconsistentes hasta elegir la consistente en la pregunta 1. En la pregunta 7 eligió tres veces las respuestas inconsistentes antes de elegir la consistente y en la pregunta 2 lo hizo dos veces respectivamente. En las demás preguntas, este participante eligió la respuesta consistente al inicio. Por último, el participante 9, al igual que la mayoría de los participantes de su mismo grupo, eligió la respuesta consistente en ocho de diez preguntas. Únicamente en dos preguntas, la pregunta 3 y la pregunta 8, eligió en alguna ocasión las respuestas inconsistentes, en ambas preguntas, el número total de elecciones fue dos.

En general, se pudo notar que de nueve participantes, seis eligieron la respuesta consistente al principio en ocho de las diez preguntas que se les presentaron.

El dato más destacable de esta fase del estudio fue que los participantes, en su mayoría, fueron consistentes con lo que reportaron durante el sondeo inicial, ya que a los que se les dio a leer el texto positivo eligieron respuestas inconsistentes un mayor número de veces que los participantes a los que se les dio a leer el texto negativo.

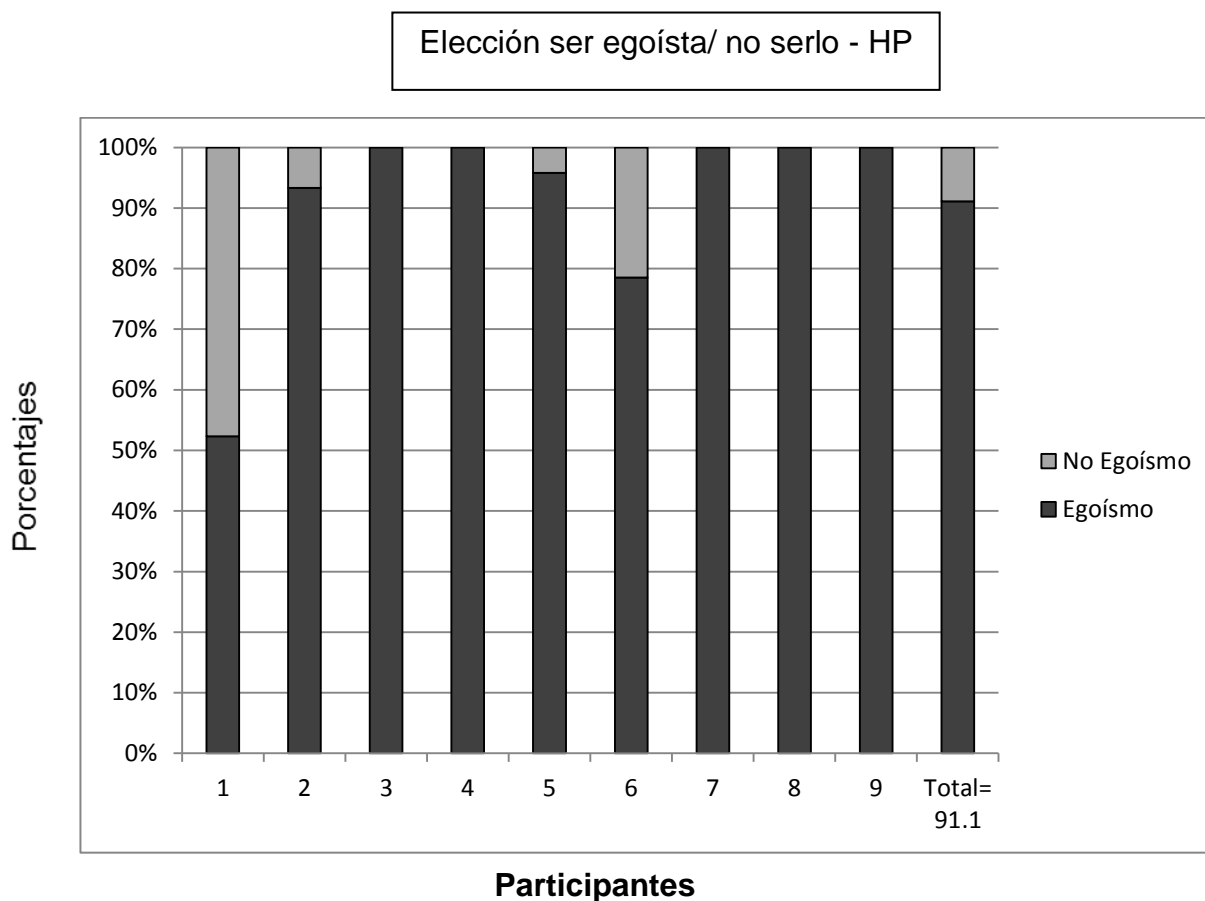


Figura 14. Porcentajes de comportamiento egoísta por participante del grupo con historia positiva durante la elección ser egoísta/ no serlo.

Para graficar los datos obtenidos durante la fase de la tarea experimental se realizaron los cálculos de los promedios de comportamiento egoísta con base en el número de oportunidades que tuvieron los participantes para comportarse de esta forma, así como también, el total de ocasiones en que lo hicieron. Así, en la figura 14 se presentan los porcentajes de comportamiento egoísta obtenidos por los participantes del grupo con historia positiva. En principio, todos los participantes, sin excepción, mostraron más de un 50% de comportamiento egoísta, siendo el porcentaje más bajo el obtenido por el participante 1 con 52.3% respectivamente, y el porcentaje más alto el obtenido por los participantes 3, 4, 7, 8 y 9, con un total del 100% cada uno respectivamente. Se pudo apreciar que ocho de los 9 participantes

de este grupo tendieron a negarse a dar los bonos que se les solicitaban, es decir, se comportaron de manera egoísta en mínimo el 75% del total de las oportunidades que se les presentaron para dar bonos e incluso, más de la mitad de ellos (cinco en total) como se mencionó con anterioridad, eligieron no dar bonos en el 100% de las oportunidades que se les presentaron para hacerlo. De esta forma, el promedio total de comportamiento egoísta exhibido por los participante del grupo con historia positiva fue del 91.1% del total de oportunidades que tuvieron para dar bonos.

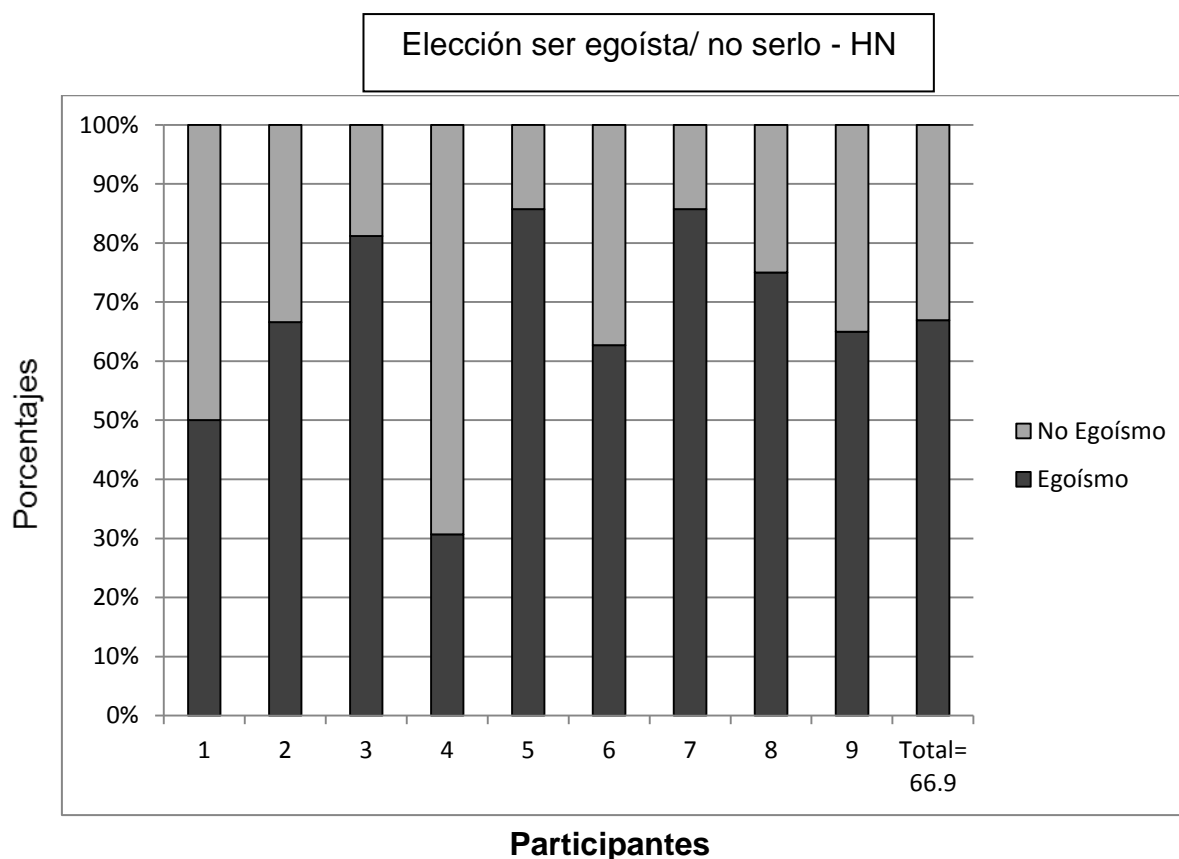


Figura 15. Porcentajes de comportamiento egoísta por participante del grupo con historia negativa durante la tarea experimental.

En la figura 15 se observan los porcentajes de comportamiento egoísta que presentaron los participantes del grupo con historia desfavorable o negativa respecto al egoísmo. Dos datos destacaron en este grupo, el primero fue que los porcentajes de comportamiento egoísta de este grupo, en comparación con los del grupo con



historia positiva, fueron mucho menores; y el segundo fue que, a pesar de esto, más de la mitad de los participantes se comportaron de manera egoísta en más de la mitad de las oportunidades que se les presentaron. Únicamente los participantes 1 y 4 no se comportaron de manera egoísta en más de la mitad de las veces, haciéndolo el 50% y el 30.7% de las oportunidades respectivamente. Los porcentajes más altos de egoísmo en este grupo fueron los presentados por los participantes 5 y 7, cada uno de los cuales se comportó de esta manera en un promedio de 85.7% del total de oportunidades que se les presentaron. Tres participantes obtuvieron porcentajes de comportamiento egoísta un poco arriba del 50%. Dichos participantes fueron el 2, el 6 y el 9, con 66.6%, 62.7% y 65% de dicho tipo de comportamiento respectivamente. Los otros dos participantes, el 3 y el 8, decidieron ser egoístas en el 81.2% y el 75% del total de las oportunidades en las que pudieron hacerlo. Ahora bien, el promedio total de comportamiento egoísta de este grupo fue de 66.9%, el cual fue aproximadamente un 24% menor al presentado por el grupo con historia. Estos datos resultaron ser lo más relevante de este estudio puesto que se lograron apreciar diferencias importantes entre los desempeños de los dos grupos que se han descrito hasta el momento. Sin embargo, también es importante saber cómo se desempeñó el grupo al que no se le presentó ningún entrenamiento referencial, el grupo control.

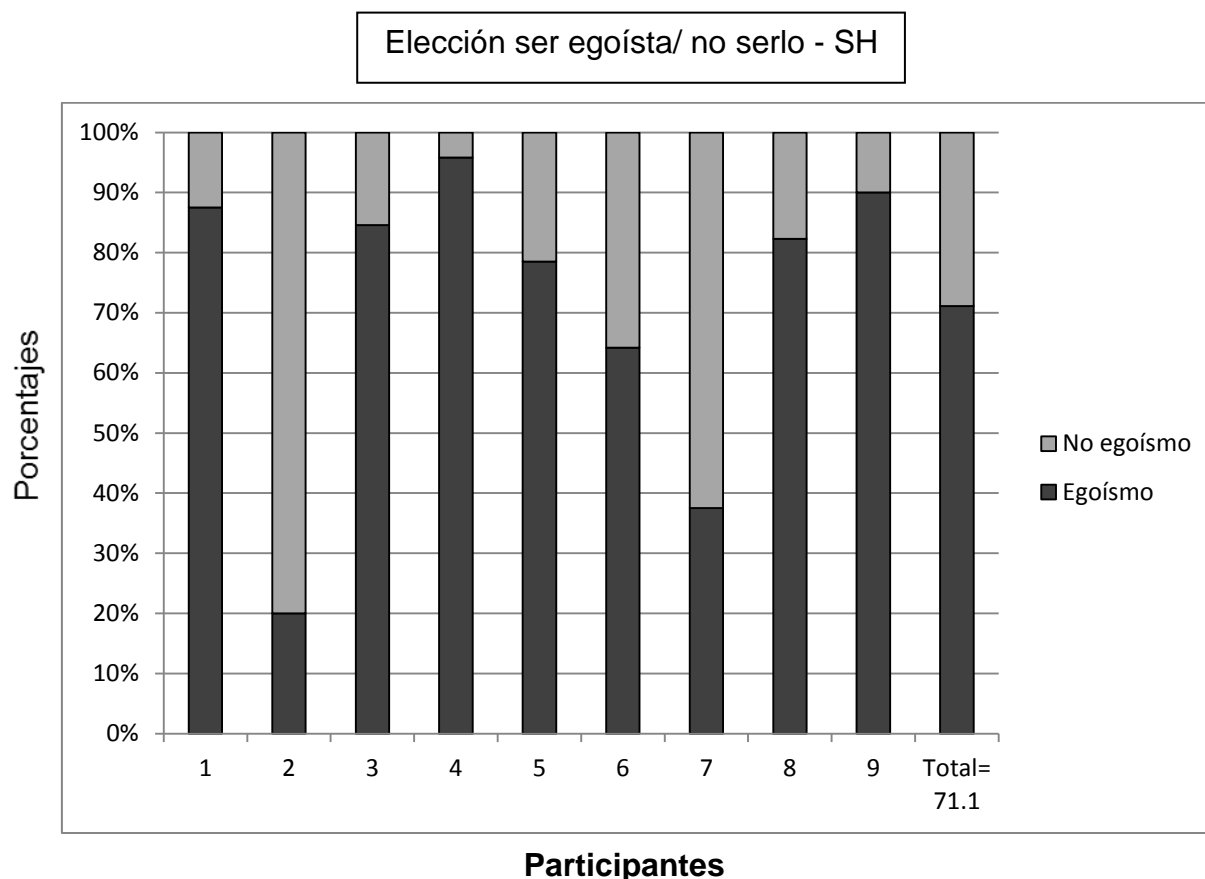


Figura 16. Porcentajes de comportamiento egoísta por participante del grupo sin historia durante la tarea experimental.

En la figura 16 se puede observar que el grupo sin historia no difirió del grupo con historia negativa en lo que a su porcentaje de comportamiento egoísta se refiere. Esto se constató comparando los promedios generales de ambos grupos, ya que el del grupo sin historia fue de 71.1%, mientras que, el del grupo con historia negativa fue de 66.9%, es decir, difieren por 4.2%. En el grupo sin historia fue posible notar también que, a diferencia de los otros dos grupos, los promedios de comportamiento egoísta por participante fueron más irregulares. Por ejemplo, el participante 4, tuvo un porcentaje total de 95.8%, siendo el participante con mayor porcentaje de comportamiento egoísta en el grupo sin historia. Al mismo tiempo, en este grupo se ubicó al participante 2 que tuvo un 20% de comportamiento egoísta, siendo el participante con menor porcentaje de este tipo de comportamiento. A pesar de la

irregularidad de desempeño de los participantes de este grupo, se observó que cuatro de ellos (participantes 1, 3, 8 y 9) mostraron promedios en un rango de entre el 80% y el 90%. Destacó el hecho de que más de la mitad de los participantes (siete en total), exhibieron porcentajes de comportamiento egoísta mayores al 50%.

Para determinar si las diferencias entre los grupos fueron significativas o no, se utilizó una prueba de razón t para muestras pequeñas para contrastar todos los grupos, es decir, se compararon primero los grupos con historias y luego cada uno de dichos grupos se comparó con el grupo sin historia. En el primer caso se obtuvo ( $t(16) = 2.97$ ,  $p \leq 0.05$ ), es decir, al comparar el grupo al que se le presentó el texto positivo ( $\bar{X} = 91.1$ ,  $s = 15.22$ ) con el grupo al que se le presentó el texto negativo ( $\bar{X} = 66.9$ ,  $s = 17.19$ ), se encontraron diferencias estadísticamente significativas puesto que, la razón t obtenida (2.97) con grados de libertad iguales a 16, fue mayor a la t de tablas (2.120) con una  $p = 0.05$ . Ahora bien, cuando se contrastó el grupo al que se le presentó el texto positivo con el grupo al que no se le presentó texto alguno ( $\bar{X} = 71.1$ ,  $s = 24.62$ ), se obtuvo lo siguiente ( $t(16) = 1.95$ ,  $p > 0.05$ ), lo cual indica que las diferencias no fueron significativas ya que, después de obtener la razón t (1.95), se comparó con la t de tablas (2.120) y resultó que la primera es menor. Caso similar fue lo que sucedió cuando se contrastó al grupo al que se le dio a leer el texto negativo con el grupo al que no se le presentó texto alguno ( $t(16) = 0.39$ ,  $p > 0.05$ ), ya que de nuevo la t obtenida (0.39) resultó ser menor que la t de tablas (2.120) a 16 grados de libertad, lo cual indicó que a pesar de que hubo una diferencia de 4.2% entre los promedios generales de ambos grupos, ésta no fue estadísticamente significativa.

En síntesis, los resultados más relevantes del presente estudio se agrupan en los siguientes rubros:

- Durante el sondeo inicial no hubo diferencias en lo reportado por 26 de los 27 participantes.
- Durante el entrenamiento referencial, los participantes del grupo con historia positiva realizaron, en general, un mayor número de elecciones de respuesta que los del grupo con historia negativa.

- Durante la tarea experimental, el grupo con historia positiva tuvo los porcentajes más altos de comportamiento egoísta por participante y la distribución de dichos promedios fue la más homogénea.
- Los participantes del grupo con historia negativa, en general mostraron promedios bajos de comportamiento egoísta, aunque en su mayoría, superaron el 50%.
- El grupo control exhibió los porcentajes de comportamiento egoísta más heterogéneos (algunos participantes mostraron porcentajes muy bajos y otros participantes mostraron porcentajes altos de comportamiento egoísta).

#### IV: CONCLUSIONES

El objetivo general de la presente investigación fue evaluar el efecto de dos tipos de interacciones lingüísticas previas, positivas y negativas respecto al egoísmo, sobre la conducta egoísta en una tarea de elección ser egoísta/ no serlo. Este objetivo estuvo basado en el supuesto de que, en el comportamiento, las interacciones lingüísticas previas, situacionales o consecuenciales suelen tener efectos muy marcados en el sentido de que pueden llegar a sustituir las contingencias situacionales, transformando una situación en otra (Ribes y López, 1985).

La preparación experimental empleada tuvo la bondad de permitir observar, entre otras cosas, el efecto que las interacciones lingüísticas previas, positivas y negativas, tuvieron sobre el porcentaje de comportamiento egoísta, tanto individual como grupal; así como también, identificar el tipo de historia referencial respecto al egoísmo que mostraban los participantes. Por último, también permitió observar la frecuencia de elecciones de respuesta que realizaron los participantes durante el entrenamiento referencial.

Respecto a los resultados obtenidos, lo primero que destacó es lo que se encontró durante el sondeo inicial, ya que indicó que hubo cierto consenso respecto a considerar al egoísmo moralmente malo, y esto no resulta extraño, puesto que en general, se suele enseñar a las personas en sus interacciones culturales que este tipo de comportamientos son algo que puede atentar de manera negativa contra la convivencia de los individuos y por lo tanto, contra el bienestar del grupo social (Martínez, 2008). Otro dato relevante fue que los participantes fueron consistentes a nivel lingüístico, ya que, durante el entrenamiento referencial se encontró que aquellos a los que se les dio a leer el texto a favor del comportamiento egoísta, en general realizaron un número mayor de elecciones de respuesta que los participantes del grupo en el que se les dio a leer un texto a favor del altruismo. En los casos de este último grupo en los que la frecuencia de elección de respuestas para cada pregunta del entrenamiento referencial fue mayor a una, se atribuyó tal

frecuencia al hecho de que las repuestas altruistas y ambiguas de varias preguntas fueron parecidas y pudieron dar lugar a confusiones. Respecto a lo encontrado en la fase de la elección ser egoísta/ no serlo, lo primero que llamó la atención y que sugiere la influencia de los factores lingüísticos previos sobre la ejecución posterior en la tarea, fue el grado de homogeneización de los promedios individuales por grupo, es decir, qué tan homogéneo fue el desempeño de los participantes en relación con el desempeño de sus compañeros de grupo. En el caso del grupo con entrenamiento referencial positivo se encontró un grado de homogeneización alto, en el caso del grupo con entrenamiento referencial negativo, el grado de homogeneización fue menor aunque se siguió notando cierta tendencia de los participantes a permanecer en un rango medio de comportamiento egoísta; por último, el grupo sin entrenamiento fue el más disperso respecto a sus promedios de egoísmo.

Respecto a lo encontrado mediante la razón  $t$ , sobresalió que únicamente hubo diferencias estadísticamente significativas entre los grupos que recibieron el entrenamiento referencial. Mientras que no hubo diferencias de este tipo en las comparaciones que se hicieron de estos dos grupos con el grupo control. Esto último, en el caso específico del grupo con entrenamiento referencial positivo, se pudo justificar gracias a dos cosas: primero, que uno de los participantes de dicho grupo tuvo un promedio de egoísmo considerablemente bajo en comparación con el de sus compañeros; y segundo, como se mencionó con anterioridad, la variabilidad de porcentajes de egoísmo que presentó el grupo control fue alta. Sin embargo, en el caso del grupo con entrenamiento negativo, tanto en la comparación de medias como en el grado de dispersión que presentaron sus promedios, se pudo afirmar que no hubo diferencias con respecto al grupo control. Esto podría sugerir que no es lo mismo leer un texto a favor del altruismo y uno a favor del egoísmo. Además, también se debe considerar la historia interconductual de los participantes, ya que, a pesar de no haber recibido ningún tipo de entrenamiento referencial durante el experimento, los participantes del grupo control muy probablemente han recibido entrenamientos similares durante toda su vida, es decir, han aprendido a comportarse de manera egoísta o altruista gracias a las interacciones que han tenido

con los demás miembros de su grupo de referencia así como con las normatividades que se les han impuesto.

Con base en lo anterior, se podría aseverar que los datos de este estudio coincidieron con los obtenidos en los estudios de Ribes y cols. (2002; 2005; 2006), Carpio et al. (en prensa), Hackenberg & Jocker (1994) y Fox y Pietras (2013), en el sentido de que los factores verbales o lingüísticos, en general, pudieron modular de manera diferida el comportamiento. Sin embargo, en lo particular es donde se puede considerar que el estudio de Carpio et al (2008b) y éste no coincidieron del todo con los estudios anteriores, ya que, los tipos de interacciones lingüísticas presentadas en las diversas investigaciones, fueron diferentes. Es decir, las instrucciones, los acuerdos lingüísticos y las consecuencias verbales especifican las contingencias de una situación particular. Por otro lado, el tipo de interacciones lingüísticas presentadas en este estudio y en el de Carpio et al (op cit.) se correspondieron con situaciones genéricas, sin especificar las contingencias de la situación particular. Este tipo de factores lingüísticos se corresponderían con lo que coloquialmente podríamos llamar *comentarios u opiniones en relación con el deber ser*, es decir, se habla de juicios valorativos relacionados con el ideal de los individuos que se comparte en el grupo social. De esta manera, se encontró que si bien, estos factores lingüísticos influyen sobre el comportamiento social, su efecto no es determinante y menos aun cuando se trata de textos a favor del altruismo. Por lo tanto, se puede aseverar que se coincide con Carpio et al (op cit.) respecto a que los factores lingüísticos previos negativos respecto al altruismo (y en este caso, positivos respecto al egoísmo) si afectan la elección de contingencias individuales o sociales.

Por último, a pesar de que la mayoría de los participantes reportó durante el sondeo inicial una inclinación alta hacia el comportamiento altruista y un rechazo amplio hacia el egoísmo, e incluso, a pesar de que durante el entrenamiento referencial se comportaron de manera coherente con esto, llamó la atención el hecho de que durante la fase de elección ser egoísta/ no serlo del estudio, se comportaron de manera inconsistente con lo que reportaron, es decir, en más de la mitad de las ocasiones se comportaron de manera egoísta, lo cual hizo pensar que el

entrenamiento puede tener dos dimensiones: una actuativa y una declarativa. La primera relacionada con lo que hacen de manera instrumental los individuos y la segunda relacionada con lo que dicen y creen. Esto concordó con lo mencionado por Obregón (1996) acerca de las creencias, las cuales definió como un producto cultural que se refiere a las interacciones lingüísticas de los individuos respecto a su grupo social. Para él, las creencias no describen la realidad, no se corresponden con la efectividad de comportamientos en los niveles fisicoquímico y orgánico. De esta forma, las creencias son vistas como tendencias a relacionar consistentemente elementos lingüísticos, principalmente con lo considerado correcto por la convencional social.

### **Consideraciones finales:**

Indudablemente la metodología utilizada en este estudio fue efectiva para investigar el tópico de interés, es decir, el egoísmo. No obstante, el análisis puede ampliarse y enriquecerse con una serie de innovaciones metodológicas que posibiliten obtener datos que ayuden a entender de mejor manera el comportamiento egoísta, a saber:

- 1- Se recomienda utilizar grupos con un número mayor de participantes, debido a que de esta forma se pueden superar las limitaciones relacionadas con los valores límite que llegan a disparar los promedios grupales y por lo tanto, no permiten distinguir claramente las diferencias entre los grupos,
- 2- Se deberían realizar principalmente dos estudios: uno enfocado en los efectos de las consecuencias situacionales sobre el comportamiento egoísta y otro que investigue el efecto conjunto de las consecuencias situacionales y las interacciones lingüísticas previas, para poder observar si en el caso del egoísmo sucede lo mismo que en el caso del altruismo o del perjuicio,
- 3- Se deberían de variar los tipos de interacciones lingüísticas a las cuales son sometidos los participantes, para conocer los efectos diferenciales de por ejemplo, las instrucciones, los acuerdos, etc. Sobre el comportamiento social,
- 4- Deben considerarse otras modalidades o tipos de consecuencias para, por ejemplo contrastar los efectos de administrar dinero en vez de puntos



## REFERENCIAS

- Axelrod, R., & Hamilton, W., D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211(Marzo), 1390-1396.
- Brañaz-Garza, P., Espinosa, M. y García-Muñoz, T. (2009). Expectativas sobre comportamiento egoísta. *Cuadernos Económicos del ICE*, 77, 33-43.
- Camacho, E. (2012). Interacciones sociales en contingencias de cooperación y competencia: ¿Comportamiento suplementario o sustitutivo? *Revista Mexicana de Análisis de la Conducta*, 30(2), 22-38.
- Caporael, L., R., Dawes, R., M., Orbell, J., M., & van de Kragt, A., J. C. (1989). Selfishness examined: Cooperation in the absence of egoistic incentives. *Behavioral and Brain Sciences*, 12(4), 683-739.
- Carpio, C. (1999) "La creatividad como conducta". En: A. Bazán. (Ed.) Aportes conceptuales y metodológicos en Psicología Aplicada. México, ITSON. p. 37-54.
- Carpio, C., Pacheco, V., Canales, C., Morales, G., Silva, H., Pacheco-Lechón, L. y Rodríguez, N. (en prensa). Consecuencias verbales en el entrenamiento de discriminación condicional y emergencia de conducta creativa.
- Carpio, C., Canales, C., Morales, G., Arroyo, R. y Silva, H. (2007). Inteligencia, creatividad y desarrollo psicológico. *Acta Colombiana de Psicología*, 10(2), 41-50.
- Carpio, C., Silva, H., Pacheco-Lechón, L., Cantoran, E., Arroyo, R., Canales, C., Morales, G. y Pacheco, V. (2008). Efectos de consecuencias positivas y negativas sobre la conducta altruista. *Universitas Psychologica*, 7(1), 97-107.
- Carpio, C., Silva, H., Reyes, A., Pacheco-Lechón, L., Morales, G., Arroyo, R., Canales, C. y Pacheco, V. (2008). Factores lingüísticos y consecuencias situacionales en la elección de estudiantes universitarios entre colaborar y no

colaborar en tareas académicas: Un análisis experimental. *Acta Colombiana de Psicología*, 11(2), 114-126.

Dawkins, R. (1976). *El gen egoísta*. España: Salvat.

Engels, F. (1876). El papel del trabajo en la transformación del mono en hombre. Recuperado de <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1870s/1876trab.htm>

Farrugia, D. (2002). Selfishness, greed, and counseling. *Counseling and Values*, 46(Enero), 118-126.

Fox, A. E. & Pietras, C. J. (2013). The effects of response-cost punishment on instructional control during a choice task. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 99(3), 346-361.

Freixa, E. (2003). ¿Qué es conducta? *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 3(3), 595-613.

Freud, S. (1900). *La interpretación de los sueños*. Buenos Aires: Amorrortu editores.

Gardner, A. & Welch, J., J. (2011). A formal theory of the selfish gene. *Journal of Evolutionary Biology*, 24, 1801-1813. doi: 10.1111/j.1420-9101.2011.02310.x

Gray, K., Ward, A. & Norton, M. (2012). Paying it forward: Generalized reciprocity and the limits of generosity. *Journal of Experimental Psychology: General*. Publicación anticipada en línea. doi: 10.1037/a0031047

Hackenberg, T. & Joker, V. (1994). Instructional versus schedule control of human choices in situations of diminishing returns. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 62(3), 367-383.

Hake, D. F. & Vukelich, R. (1972). A classification and review of cooperation procedures. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 18(2), 333-343.

- Herrán, M. (2002). Egoísmo, Cooperación y Altruismo. Instituto de Investigación Sobre la Evolución Humana, A. C. Recuperado de <http://www.redcientifica.com/doc/doc200205200002.html>
- Hoffman, E., McCabe, K. & Smith, V. (1996). Social distance and other-regarding behavior in dictator games. *American Economic Review*, 86(3), 653-660.
- Kantor, J. R. (1967). *Psicología interconductual: Un ejemplo de construcción científica sistemática*. México: Trillas.
- Kosciuczyk, V. (2012). El aporte de la economía conductual o behavioral economics a las políticas públicas: Una aproximación al caso del consumidor real. *Palermo Bussines Review*, 7(1), 23-40.
- Lozano, A. y Ostrosky, F. (2011). Desarrollo de las funciones ejecutivas y de la corteza prefrontal. *Revista de Neuropsicología, Neuropsiquiatría y Neurociencias*, 11(1), 159-172.
- Mares, G. (2001). La transferencia desde una perspectiva de desarrollo psicológico. En G. Mares y Guevara, Y. (Eds. de la serie), *Psicología Interconductual: Vol. 1. Avances en la investigación básica* (pp. 111-163).
- Mares, G. y Rueda, E. (1993). El habla analizada desde la perspectiva de Ribes y López: desarrollo horizontal. *Acta Comportamental*, 1(1), 39-62.
- Martínez, M. (2008). Hobbes y la moral egoísta en el estado de la naturaleza. *Ideas y Valores*, 136, 5-25.
- Mercado, J. A. (2012). Bien, utilidad y conciencia: aspectos fundamentales de la ética en tercera persona de David Hume. *Tópicos*, 42(2012), 173-205.
- Obregón, J. F. (1996). Las creencias como un factor disposicional del comportamiento. *Revista Sonorense de Psicología*, 10(1-2), 43-49.

- Ortega, M. (2010). Comportamiento mentiroso: Un análisis conceptual desde una perspectiva interconductual. *Revista Electrónica de Psicología Iztacala*, 13(1) 80-96.
- Piaget, J. (1973). *El lenguaje y el pensamiento en el niño*. Buenos Aires: Editorial Guadalupe.
- Real Academia Española. (2001). Avaricia. En Diccionario de la lengua española (22ª ed.). Recuperado de <http://lema.rae.es/drae/?val=avaricia>
- Real Academia Española. (2001). Egoísmo. En Diccionario de la lengua española (22ª ed.). Recuperado de <http://lema.rae.es/drae/?val=ego%C3%ADsmo>
- Ribes, E. (2001). Functional dimension of social behavior; Theroretical considerations and some preliminary data. *Revista Mexicana de Análisis de la Conducta*, 27, 284-305
- Ribes, E. (2010). Lenguaje ordinario y lenguaje técnico: Un proyecto de currículo universitario para la psicología. *Revista Mexicana de Psicología*, 27(1), 55-64.
- Ribes, E. y López, F. (1985). *Teoría de la conducta: Un análisis de campo y paramétrico*. México: Trillas.
- Ribes, E. & Rangel, N. (2002). A comparison of choice between individual and shared social contingencies in children and young adults. *European Journal of Behavior Analysis*, 3, 61-73.
- Ribes-Iñesta, E., Rangel, N. E. y López-Valadéz, F. (2008). Análisis teórico de las dimensiones funcionales del comportamiento social. *Revista Mexicana de Psicología*, 25(1), 45-57.
- Ribes, E., Rangel, N., Magaña, C., López, A. & Zaragoza, A. (2005). Efecto del intercambio diferencial equitativo e inequitativo en la elección de contingencias sociales de altruismo parcial. *Acta Comportamentalia*, 13(2), 159-179.

Ribes, E., Rangel, N., Zaragoza, A., Magaña, C., Hernández, H., Ramírez, E., & Valdez, U. (2006). Effects of differential and shared consequences on choice between individual and social contingencies. *European Journal of Behavior Analysis*, 7(1), 41-56.

Ryle, G. (1949). *El concepto de lo mental*. Buenos Aires: Paidós.

Skinner, B., F. (1953). *Science and human behavior*. New York: The Free Press.

Skinner, B., F. (1974). *Sobre el conductismo*. México: Planeta.

Sober, E. (1998). El egoísmo psicológico. *ISEGORÍA*, 18, 47-70.

**ANEXOS**

# Anexo 1

## Formato de carta de aceptación informada



**Universidad Nacional Autónoma de México**  
**Facultad de Estudios Superiores Iztacala**  
**Laboratorio de Análisis de Procesos Psicológicos Superiores**

NOVIEMBRE DE 2013, TLALNEPANTLA DE BAZ, ESTADO DE MÉXICO

### CARTA DE ACEPTACIÓN INFORMADA

Por medio de la presente manifiesto mi consentimiento para participar voluntariamente, sin mediar para ello ningún tipo de presión ni amenaza, en un estudio que actualmente se realiza en el la Unidad de Documentación Científica de la Facultad de Estudios Superiores Iztacala, U. N. A. M. He sido informado(a) en qué consisten las sesiones experimentales, las cuales tendrán una duración aproximada de 40 minutos. Las sesiones experimentales se llevarán a cabo en horarios convenientes para mí, es decir, en función de mi horario escolar. Asimismo, acepto proporcionar un número telefónico y una dirección de correo electrónico para convenir el(los) día(s) y el(los) horario(s) en el (los) que se llevará(n) a cabo la(s) sesiones experimental(es).

De aceptar participar en este estudio, *me comprometo a concluir las sesiones experimentales programadas para la realización del estudio atendiendo cabalmente a las instrucciones que se me proporcionen y así contribuir al control experimental del mismo.*

De este modo, reconozco que he sido informado por el responsable de la investigación\* que mi participación se limitará a lo establecido en el protocolo correspondiente, el cual tengo a la vista y he podido leer recibiendo las aclaraciones que solicité. Me fue informado también que, a manera de agradecimiento, por concluir las sesiones experimentales, recibiré un obsequio.

Finalmente, queda establecido que mi incumplimiento de lo convenido implica la remoción de dicho obsequio.

---

Nombre(s), apellidos y firma

\*Psic. Rafael Cano Casillas

\*\* Colaboradores: Psic, Maricela Chaparro Acosta, Psic. Jamillet Jazmín Carranza Coello y Psic. Raúl Narayanam Rodríguez Medina.

Nombre(s) y apellidos: \_\_\_\_\_

Número telefónico: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

## Anexo 2

### Llenado de datos y elección de avatar

1a

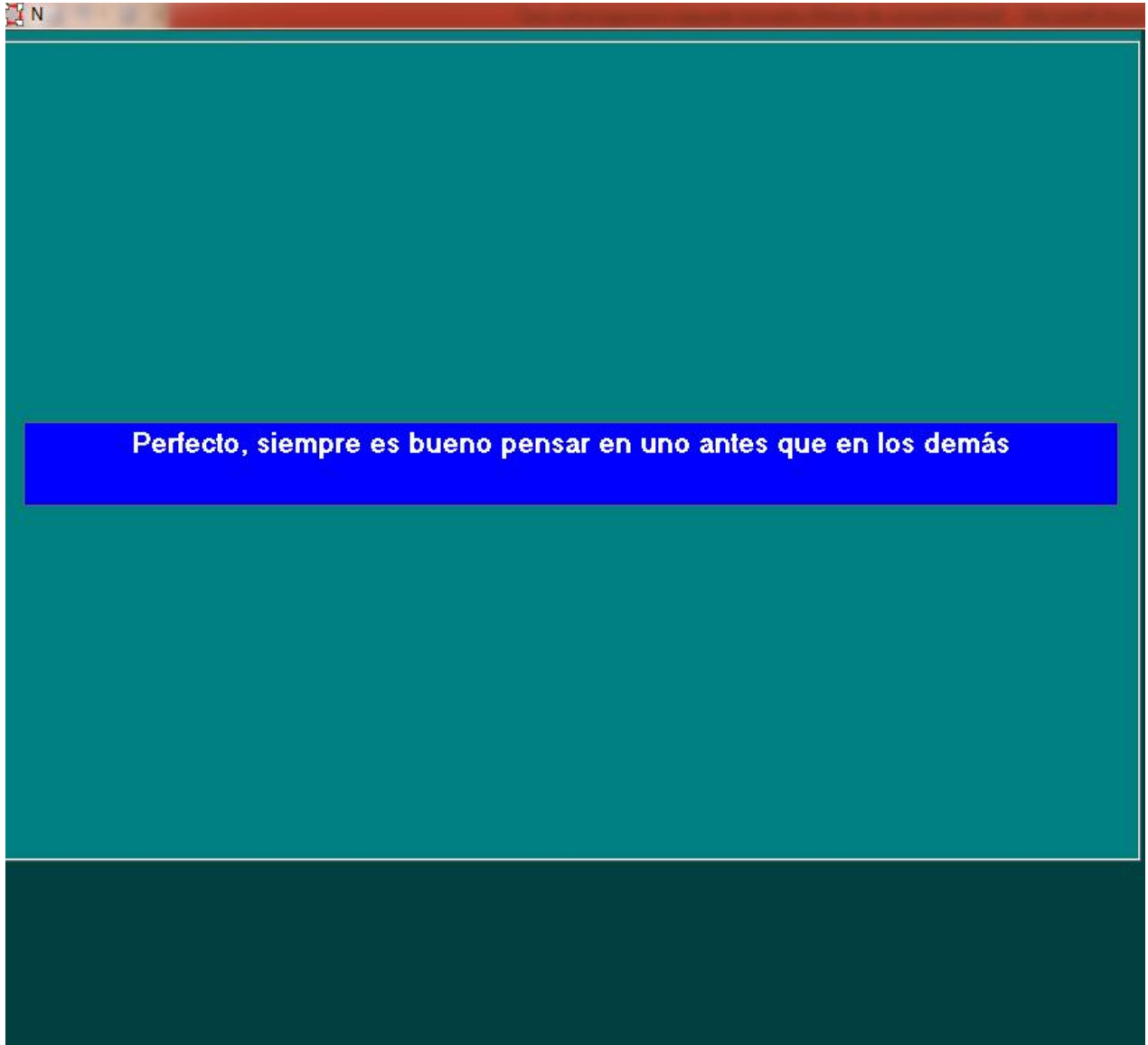
Un día vas a la tienda con tu hermanito, sobrinito o primo; ya ahí te compras unas papas fritas con un billete de 20 pesos, pero las papas te costaron 8 y tu acompañante te pide que le compres unas papas que cuestan la misma cantidad de dinero que te sobró (12 pesos) ¿Qué harías?

- Le compro la paleta pero le digo que cuando llegemos a casa me la debe pagar.
- No se la compro y le digo que si quiere la paleta vaya a casa y le pida dinero a su papá.
- Le compro la paleta sin pedirle nada a cambio.



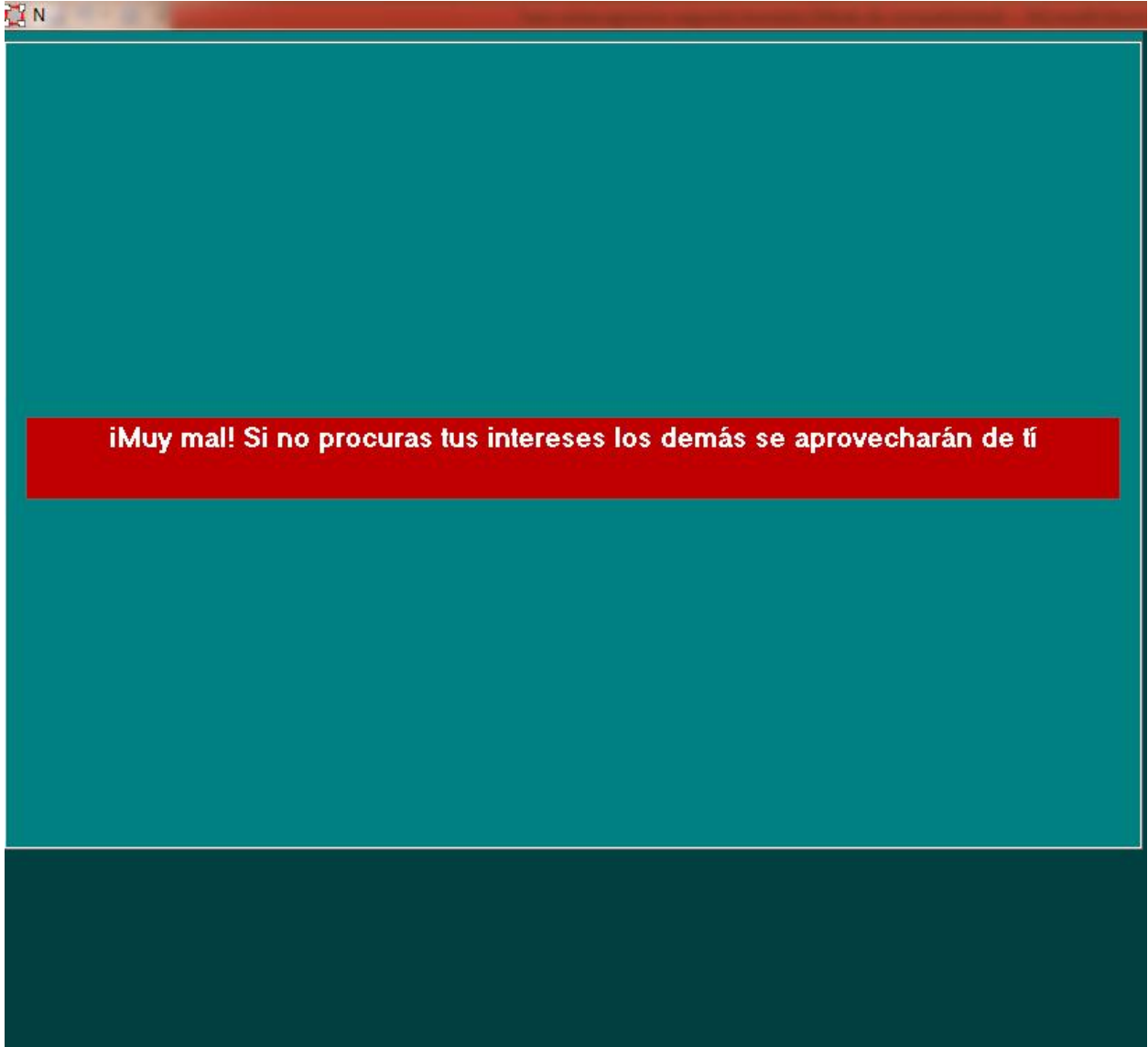
### Anexo 3

Mensaje que aparecía después de elegir la respuesta correcta durante el entrenamiento referencial del grupo con historia positiva.



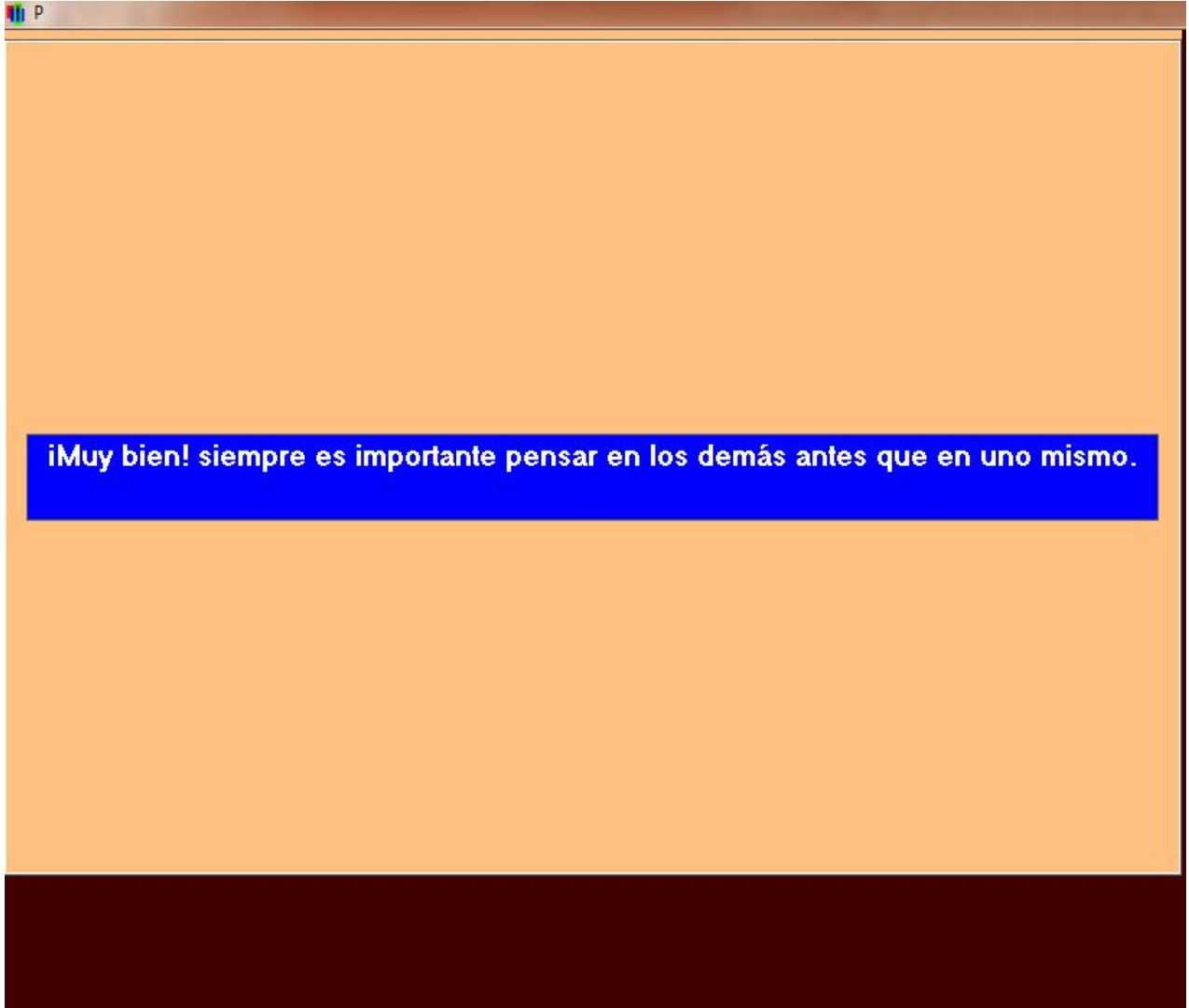
## Anexo 4

Mensaje que aparecía después de elegir la respuesta incorrecta durante el entrenamiento referencial del grupo con historia positiva.



## Anexo 5

Mensaje que aparecía después de elegir la respuesta correcta durante el entrenamiento referencial del grupo con historia negativa.



## Anexo 6


Mensaje que aparecía después de elegir la respuesta incorrecta durante el entrenamiento referencial del grupo con historia negativa.




## Anexo 7

### Panel de la tarea con contador de bonos

**Tu tarea...**

**Tu puntuación:**  Hasta el momento has acumulado **3** de **100** puntos por obtener.

**Puntuación de tus compañeros:**

- Zordem: 
- Trizna: 
- Metra: 

**Elige el tipo de operación que deseas realizar:**

- 1 punto
- 1 punto
- 3 puntos
- 5 puntos

**Realiza la siguiente operación:**

**59 - 38 =**

**CONTADOR DE BONOS**  
6

**FELICIDADES!!!**  
HAS GANADO BONOS