



UNAM IZTACALA

# Universidad Nacional Autónoma de México

---

## Facultad de Estudios Superiores Iztacala

**El comportamiento pernicioso: El efecto de las consecuencias en la elección entre perjudicar/ no perjudicar a un compañero.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P R E S E N T A

**Héctor Miguel Garduño Ortuño**

**DIRECTOR: Dr. Héctor Octavio Silva Victoria**

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

**Mtro. Germán Morales Chávez**



Los Reyes Iztacala, Edo. de México, Marzo 2012



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

*“Considero más valiente al que conquista sus deseos que al que conquista a sus enemigos, ya que la victoria más dura es la victoria sobre uno mismo”.*

*Aristóteles (384 a.C-322 a.C.)*

*No seas prisionero de ti mismo*

*“Nada podría quitarme la idea ni el deseo, quizá demasiado audaz, pero noble, de crear un mundo nuevo para mí mismo.”*

*Frédéric Chopin (1810-1849)*

## **DEDICATORIAS**

*A mi padre Juan Garduño: Por cada día y cada noche sin descanso en tu trabajo, por cada reto que he cumplido, por cada etapa que me has cuidado a tu manera, por cada sonrisa cuando tengo éxito, por cada regaño para mantenerme en el camino, por cada sueño que has sacrificado por mí, por soportar mi egoísmo cuando tú has dado todo por mí. Cada segundo de mi vida no haré más que sentirme orgulloso de tener un padre como tú.*

*A mi madre Carmen Ortuño: Por cada paso en mi vida, por cada palabra que sale de mi boca, por cada gesto que hago, por todos los lugares hermosos que he visto, por cada rayo de sol que ha tocado mi piel, por cada maravilloso aroma de la naturaleza, por cada canción que he escuchado. Porque toda mi vida te la debo a ti y este trabajo es resultado de cada día que me has dado la mano para levantarme de cada caída, te quiero a mi manera y siempre te llevo en mi corazón.*

*A mi viejo amigo Abel Muciño: Por cada consejo, por la confianza que me tuviste, por hacerme amar el trabajo duro, por enseñarme que no importa de dónde venimos sino lo fuertes que somos para cumplir un sueño, por soportar mi inmadurez en aquellos años, por seguir en mi vida a pesar de los errores que cometí. Gracias por las palabras que me dijiste aquel día: -"Ortuño tu dijiste que un día me sentiría orgulloso de ti...y hoy me siento orgulloso de ti Ortuño"- Gracias por ser mi guía.*

*A Héctor Silva: A mi maestro, mi compañero y mi amigo. Por cada apasionante historia, por cada plática, por cada frase, por cada experiencia, por cada canción, por enseñarme a hacer lo correcto, por ayudarme a ser una buena persona, por ser paciente conmigo, por mostrarme lo importante de la vida, por ser mi modelo a seguir. Gracias por ser mi guía para este proyecto en un mundo que a veces es difícil de enfrentar. GRACIAS POR CREER EN MÍ.*

## **AGRADECIMIENTOS**

*A la UNAM e Iztacala: por el orgullo de ser universitario.*

*Al todos los miembros del Grupo T de Investigación Interconductual: Por todas las oportunidades de crecimiento académico que me ha brindando mi estancia en este maravilloso espacio.*

*Al Dr. Claudio Carpio: Por mostrarme lo maravilloso del mundo de la Psicología e influenciarme a ser una persona constante, clara y honesta.*

*Al Mtro. Germán Morales y la Dra. Rosalinda Arroyo: Por ser los grandes profesores que son y guiar mis primeros pasos en el mundo de la investigación.*

*A la Dra. Virginia Pacheco y el Prof. César Canales: Por el apoyo académico que me han brindado a lo largo de mi estancia en el Grupo T.*

*Al Dr. Julio Varela: Por sus valiosos comentarios hacia este trabajo y ser un ejemplo de perseverancia y sabiduría en nuestra disciplina.*

*A mis hermanos Jesús Garduño y Juan Garduño por compartir conmigo los momentos felices y los difíciles de nuestra infancia y juventud.*

*A Martha Orduño y Magdaly López: Por todas las aventuras, las risas y el cariño que me han brindado.*

*A Estela Ortuño y Guillermo Quintana: Por la confianza y respaldo que me han ofrecido incondicionalmente durante toda mi vida.*

*A Damiana Mendoza: Por ser un ejemplo de vida, de energía, de esfuerzo. Por inspirarme a hacer las cosas de manera correcta aunque sea un camino mas largo.*

*A Gerardo Ramírez: Por mostrarme lo valioso del trabajo, la importancia de la honestidad y la fortaleza para cumplir las metas que nos proponemos.*

*A Ricardo Pérez: Por todo el apoyo incondicional que ha brindado a mi familia en uno de los momentos mas difíciles.*

*A Aarón Ramírez: Por estos maravillosos 22 años de amistad y hermandad. Siempre puedes contar conmigo.*

*A Raquel García: Mi hermana, mi confidente, mi angelito, mi mano derecha. Por ser parte de mi familia y por hacerme sentir parte de la tuya, porque siempre me sacas una sonrisa en la peor de las tormentas.*

*A Sandra Serrano: Por quererme, por cuidarme, por las bromas, por estar conmigo cuando tenía el corazón roto. Nunca dejes de ser la fantástica persona que eres.*

*A Carolina Camarillo: Mi mensita tan hermosa. Por todo el apoyo, por tu nobleza, por tu sinceridad y ternura, por ser tu amigo secreto y por cada momento de diversión que hemos pasado.*

*A Erick Jiménez y Alejandro Cerón: Por las risas, el apoyo, la confianza y su noble amistad a lo largo de esta etapa de mi vida.*

*A Nadia Mendoza, Eduardo Lozano, Sarai Delgado, Liliana Noyola, Elizabeth Roldán, Evelyn Oviedo, Mónica Flores, Karen Medrano y Mireya Alemán: Por poner cada día un granito de arena en mi crecimiento personal y por su maravillosa amistad.*

*A Karla Méndez, Aura Camacho, Yareli Cordero, Michelle Altamirano y Emilia Estrada: Por las risas, las aventuras, por la primera vez de muchas cosas que pasamos juntos, por su cariño y apoyo, por las fotos, por todos los cambios que superamos juntos.*

*A Alma Cervantes, Alethia Muñoz y Christian Cruz: Por toda la diversión, por las risas, por lo regañíos, por mostrarme lo incondicional de la amistad, por acompañarme en el difícil pero hermoso camino de la universidad. Gracias Amigos, siempre los llevo conmigo.*

*A Cynthia Torres, Verónica Luna, Leslie Briseño y Linda Pacheco: Por ser mi sol en los días nublados, porque con ustedes se me olvida lo triste, por ser unas fieles y nobles amigas, por los maravillosos momentos que jamás voy a olvidar.*

*A Jonathan González y Larisa Romero: Los más chiquitos pero no menos importantes en mi mundo académico. Por todo su apoyo y buena disposición para aprender y por su incondicional ayuda en la realización de este proyecto.*

*A la Secretaría de Educación Pública por el apoyo económico otorgado para la realización de este trabajo a través del Programa de Becas para la Educación Superior 2011.*

# ÍNDICE

<b>Resumen.....</b>	<b>2</b>
<b>Introducción.....</b>	<b>3</b>
<b>Capítulo 1 Sobre las cualidades morales del ser humano.....</b>	<b>7</b>
<b>1.1 Aristóteles.....</b>	<b>8</b>
<b>1.2 Descartes.....</b>	<b>9</b>
<b>1.3 Kant.....</b>	<b>11</b>
<b>1.4 Hegel.....</b>	<b>12</b>
<b>1.5 Marx.....</b>	<b>13</b>
<b>1.6 Freud.....</b>	<b>14</b>
<b>1.7 Piaget.....</b>	<b>14</b>
<b>1.8 Vigostsky.....</b>	<b>16</b>
<b>1.9 Skinner.....</b>	<b>17</b>
<b>1.10 Kantor.....</b>	<b>17</b>
<b>Capítulo 2 La Psicología Interconductual.....</b>	<b>19</b>
<b>2.1 Comportamiento social.....</b>	<b>24</b>
<b>Capítulo 3 La valoración social del comportamiento.....</b>	<b>27</b>
<b>3.1 El caso del comportamiento altruista.....</b>	<b>29</b>
<b>Capítulo 4 El comportamiento pernicioso.....</b>	<b>33</b>
<b>Objetivo.....</b>	<b>39</b>
<b>Método.....</b>	<b>40</b>
<b>Resultados.....</b>	<b>51</b>
<b>Discusión.....</b>	<b>64</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>72</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>77</b>

## RESUMEN

Con base en los supuestos de la teoría Interconductual, de acuerdo a los cuales el comportamiento puede ser modulado por factores históricos o situacionales, se realizó el presente estudio asumiendo que el comportamiento pernicioso puede ser modulado por factores situacionales del ambiente tales como las consecuencias. Considerando lo anterior el objetivo del presente estudio fue evaluar el efecto de las consecuencias sobre el comportamiento pernicioso. Participaron voluntariamente 35 estudiantes universitarios distribuidos al azar en grupos que se diferenciaban entre sí por el tipo de consecuencia: 1) Consecuencias positivas por perjudicar, 2) Consecuencias negativas por perjudicar, 3) Consecuencias positivas por no perjudicar, 4) Consecuencias negativas por no perjudicar y 5) Sin consecuencias (grupo control). La tarea experimental constó para todos los grupos en la resolución de operaciones aritméticas con distintos puntajes (sumas y restas de 1 punto, multiplicaciones de 3 puntos y divisiones de 5 puntos) hasta llegar a 60 puntos. Cuando los participantes llegaban a 20 puntos se presentaba un mensaje con el cual tenían que elegir entre continuar con su tarea o abandonarla para hacer operaciones dirigidas a perjudicar a algún compañero (uno con mayor puntaje, uno con igual puntaje o uno con menor puntaje), las consecuencias por hacerlo o no hacerlo dependían de los distintos grupos experimentales. Los resultados principales demuestran que las consecuencias negativas por no perjudicar modulan en mayor medida la ocurrencia de comportamiento pernicioso, que el porcentaje más alto de operaciones dirigidas a perjudicar fueron enfocadas al compañero con el puntaje más alto y que la efectividad en la realización de las operaciones fue más baja en la tarea propia en todos los grupos con excepción del grupo con consecuencias negativas por perjudicar donde la efectividad fue más alta en la tarea propia. Los resultados se discuten en términos del papel mediador de las consecuencias como factor situacional en el comportamiento pernicioso.



# INTRODUCCIÓN

Desde el establecimiento de las primeras sociedades el ser humano ha resaltando por encima de los organismos infrahumanos por comportarse con base en sistemas reactivos convencionales, a los cuales cada uno de los individuos miembros de un grupo tiene que ajustarse (Ribes, Rangel y López-Valadez, 2008). Es con base en ese sistema reactivo convencional que se elaboran reglas, leyes, normas, guías, estatutos, instrucciones, etc., que establecen los patrones de comportamiento de los individuos en sociedad, surgiendo así, lo que de manera general puede llamarse “la moral”. Con el nacimiento de la moral y de los aspectos legales de cada sociedad, el ser humano hizo explícita la forma esperada en la que cada uno de los miembros en sociedad “debía” seguir para ser considerado parte de un grupo, estableciendo de esta manera reglas de convivencia para el bienestar individual y grupal. De esta forma conductas que afectaran de manera negativa a otros individuos fueron prohibidas y castigadas por los líderes sociales y repudiadas por los demás miembros de la sociedad. Conductas tales como matar, robar, mentir, golpear, entre muchas otras, quedaron en su mayoría catalogadas como conductas inaceptables en la vida social.

En la actualidad el estudio de este tipo de conductas dado el acelerado aumento en su incidencia y gravedad ha hecho que sociólogos, pedagogos pero sobre todo psicólogos traten de entenderlas y darles solución. Una pregunta que muchos científicos se han hecho y sin duda alguna es muy difícil de contestar es ¿Por qué las personas dañan a otras? Por consiguiente, en los últimos años distintos fenómenos han llamado la atención de los psicólogos, como parte del intento de responder a la anterior pregunta. Fenómenos tales como el *Bullying* en los sectores escolares, el *Mobbing* en los sectores laborales, el comportamiento de los delincuentes en los ámbitos legales son sólo algunos ejemplos de conductas que dañan, o mejor dicho afectan negativamente a otro individuo.

En México por ejemplo, los índices de *Bullying* han ido creciendo de manera alarmante. De acuerdo con el Estudio Internacional sobre Enseñanza y Aprendizaje del 2008 realizado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD, 2009), México ocupa el primer lugar en los índices de *Bullying* por encima de los 23 países en los cuales se realizó dicho estudio. Lo anterior ha llevado a las instituciones gubernamentales a tomar medidas para contrarrestar esta situación, ya que las consecuencias de este tipo de conductas se han reflejado en mayores porcentajes de reprobación, deserción escolar y aumento en el índice de suicidios a causa de esta situación (Bolaños, 2011).

Por otra parte, el *Mobbing* también se ha convertido en un fenómeno cuyas proporciones se vuelven más altas día con día, de acuerdo con estudios del Instituto de Investigación de Salud Ocupacional del Centro Universitario de Ciencias de la Salud (CUCS) de la Universidad de Guadalajara, el 80% de los trabajadores en México ha sido víctima de alguna conducta dirigida a dañarlos (Excelsior, 2011).

En el caso de las conductas delictivas, el Instituto Ciudadano de Estudios Sobre la Inseguridad reportó que la ola de violencia e inseguridad que ha azotado al país ya ha cobrado la vida de 28000 personas en el periodo del 2006 al 2010 (ICESI, 2011). Lo anterior es una cifra inquietante y tiene que ser atendida para conocer los factores relacionados con este tipo de conductas.

Los fenómenos mencionados arriba quizás puedan resaltar más por tener una mayor magnitud social, sin embargo, en nuestra vida cotidiana podemos encontrar ejemplos como los anteriores aunque de menor dimensión social, desde hechos simples como poncharle la llanta a un vecino para que no llegue a su trabajo, hasta el causar problemas a alguna persona en el tráfico de la ciudad. Si bien es cierto que el tipo de cultura en la cual se vive actualmente ha llevado a las personas a buscar solamente el bienestar propio, esto podría no ser lo más alarmante, sino más bien el hecho de que perjudicar a otros (ya sea con el

propósito de obtener ganancia para uno mismo o no) se ha convertido en un evento común que se repite día a día a nivel nacional e internacional.

Probablemente, la sociedad mexicana se ha venido enfrentando a distintos fenómenos que han cambiando de manera radical el comportamiento de cada uno de sus integrantes, quizás la monotonía en la cual se vive actualmente aunada al tráfico, la delincuencia y la pobreza han afectado la manera en la cual las personas se relacionan unas con otras. Asimismo, en un país donde las oportunidades de crecimiento son limitadas para la mayoría de la gente, se tienen que realizar cosas que dejan de lado la elección por comportarse de manera amable y solidaria y de esta forma conseguir sólo los propósitos propios, olvidándose así de las cooperación y optando por la competencia y el perjuicio hacia los demás, lo que provoca que “la moral” se convierta solo en un concepto sin sentido para las personas.

Si se consideran aspectos como los mencionados anteriormente, se podría hablar de que el comportamiento de las personas puede verse influenciado por factores culturales, no obstante, no es dependiente sólo de dichos factores. Autores como Rogoff (1993) y Lave y Wenger (1991) afirman que el entorno cultural es el responsable de la forma en que las personas se comportan, sin embargo, en la disciplina psicológica dichas afirmaciones implican anclar el objeto de estudio a factores que aunque no deben ser por completo ajenos a la disciplina si deben mantenerse con ciertos límites. De la misma forma, existen investigaciones que atribuyen a lo biológico la razón principal para que se desplieguen conductas que dañen a otros, sin embargo, en un intento por aclarar este tipo de discusiones, se plantea en este trabajo que el comportamiento pernicioso, como se le llamará de ahora en adelante a todas la conductas que afecten de manera negativa a otro tienen una explicación fuera del determinismo biológico y cultural.

El presente escrito aborda de manera general la dimensión moral del comportamiento bajo una perspectiva interconductual, enfocándose en una forma

de comportamiento socialmente valorado como negativo: El comportamiento pernicioso. De esta forma, en el primer capítulo de este trabajo se comienza resaltando las distintas maneras en que se han entendido las cualidades morales del ser humano por distintos pensadores. En el capítulo dos se hace un breve resumen de la propuesta Interconductual para abordar los eventos psicológicos así como la explicación del comportamiento social bajo esta perspectiva. Posteriormente, en el capítulo tres se aborda el tema de la valoración social del comportamiento y los distintos factores que conforman las interacciones valorativas y en dicho capítulo también se abordan brevemente cuestiones relacionadas con el comportamiento altruista. Por último en el capítulo cuatro se realiza la explicación del comportamiento pernicioso y la propuesta de análisis de este tipo de interacciones. Bajo este marco de análisis, se plantea un estudio experimental con el propósito de analizar el efecto de algunos factores sobre dicho comportamiento. Se reconoce de esta forma, que factores situacionales tales como las consecuencias, son capaces de modular el comportamiento pernicioso.

# **CAPÍTULO 1**

## **SOBRE LAS CUALIDADES MORALES DEL SER HUMANO**

Unos de los aspectos más importantes en la transición del hombre primitivo al hombre contemporáneo sin duda alguna ha sido el trabajo. Con ayuda del trabajo el hombre ha evolucionado en aspectos biológicos tales como la transformación de la mano por el uso de herramientas, la adopción de una posición más erecta, el desarrollo del aparato fono-articulador y el desarrollo del cerebro, etc.

Por el lado de los aspectos sociales, actividades tales como la agricultura y ganadería potencializaron el establecimiento del ser humano en un territorio fijo, lo que constituyó el sedentarismo y con esto la formación de grupos sociales con una organización más compleja. En dichos grupos el establecimiento de costumbres y rituales con cierta tendencia mágica comenzó a hacer evidente la diferencia en el comportamiento de un grupo y de otro, debido a que cada miembro se tenía que ajustar a la forma en que los miembros más viejos se comportaban.

Posteriormente, con las distintas divisiones sociales del trabajo y el surgimiento de la propiedad privada se da la aparición de las clases sociales, con lo que comienzan conflictos relacionados con el control de los medios de producción. Lo anterior desencadenó la necesidad de contar con un poder que contuviera los conflictos: el estado. El estado se caracterizó por organizar el trabajo de la sociedad, administrar el excedente económico y de reprimir a los no propietarios, lo que dio origen a las siguientes clases sociales: amos y nobles, sectores medios y esclavos (Gallo, 1983).

A lo largo de todo este proceso la naturaleza del ser humano pasó de un simple trato de supervivencia a una relación de convivencia más clara y establecida, en la cual el simple hecho de utilizar los elementos brindados por la naturaleza de manera situacional para unos cuantos individuos que satisfacían sus necesidades

básicas, se fue convirtiendo poco a poco, a través de los siglos en una forma de organización establecida y compleja con la cual los individuos se iban ajustando y formando grupos con distintas formas de comportarse de acuerdo a su grupo de referencia. La división social del trabajo no solo generó una forma de organizarse en los distintos grupos para cubrir las necesidades grupales, sino que también provocó la necesidad de crear reglas con las cuales los miembros de cada grupo podían convivir para mantener el bienestar personal y el de los demás miembros.

Una de las primeras sociedades que se caracterizó por tener este tipo de organización fue la civilización griega, donde el trabajo de la clase noble estaba dirigido a aspectos intelectuales, filosóficos, religiosos y del gobierno. Las tradiciones, costumbres y creencias acerca del hombre y de la naturaleza en esta civilización estuvieron en gran medida influenciadas por el pensamiento de distintos filósofos, quienes trataban de dar una explicación a la naturaleza y a los distintos ámbitos en los que se desenvolvía el hombre, entre los cuales se encontraba “el deber ser” o el estudio de la moral. Posteriormente, a lo largo de la historia y con los diferentes cambios en la estructura de las sociedades varios fueron los pensadores que han hablado acerca de la manera en que el hombre debe comportarse, así como de lo valorado como bueno y malo.

A continuación se presentan algunas de las afirmaciones que distintos pensadores han hecho acerca de las cualidades morales del ser humano, desde la época de la civilización griega hasta la época contemporánea.

### **1.1 Aristóteles**

Para Aristóteles (384 a. C. – 322 a. C.) el estudio de las cualidades morales del ser humano estaba completamente ligado con la política. Aristóteles menciona que el fin común de los seres humanos es el de la felicidad y que la felicidad está en concordancia con la virtud perfecta. Cuando Aristóteles habla de la felicidad como el fin de todo ser humano menciona que esta es una forma de placer pero no un

placer aparente, es decir, una pasión. La pasión no es una virtud, ya que no persigue aquello que caracteriza al ser humano, en otras palabras, no persigue el ejercicio de la razón. Aristóteles menciona que la virtud es algo que se aprende y desarrolla mediante las actividades racionales, las cuales deben ser elogiadas, ya que la virtud es algo que el ser humano elige y es responsabilidad de cada uno (Xirau, 1981).

En el mismo sentido que cada individuo tiene la felicidad como fin, también la sociedad tiene como fin la felicidad. En este sentido los individuos de toda comunidad siempre consiguen la felicidad en su vida en sociedad, actuando para obtener aquello que consideran bueno y como seres humanos la búsqueda de lo bueno está ligado a lo racional y bienestar de la sociedad.

*“...y es realmente el fin más completo de todos los bienes, es decir, la felicidad, siendo en nuestra opinión la felicidad una cosa idéntica a obrar bien y conducirse bien” (Aristóteles, Moral a Eudemo, Libro 1 Capítulo III)*

Aristóteles plantea entonces que lo valorado como bien o mal está en concordancia con la felicidad. Todas las facultades como humanos tienen como fin el bien y el bien supremo es la felicidad, y la felicidad no es otra cosa que el conducirse bien. Por lo tanto lo valorado como bueno es la búsqueda de la felicidad no solo del individuo si no de la sociedad pero únicamente mediante el ejercicio de la razón.

## **1.2 Descartes**

En la filosofía moderna uno de los grandes pensadores es René Descartes (1596-1650). De acuerdo con Leal (2007), Descartes menciona que el hombre en su vida cuenta con certezas morales u opiniones prudentes, las cuales va remplazando por otras mejores a través de ésta, sin embargo no existe un bien

absoluto pero sí se puede apuntar a decisiones dirigidas a lo mejor. El hombre entonces está atado a tomar decisiones que pueden ser equivocadas y no se tiene ningún tipo de garantía de juzgar bien y obrar bien, pues existen decisiones que a veces requieren de una reacción inmediata, entonces el hombre puede solo actuar lo mejor posible de acuerdo a las certezas morales con las que cuenta en ese entonces, esto es la moral de provisión.

La moral de provisión se constituye por el seguimiento de las reglas y costumbres del lugar donde vivimos, las cuales deben ser examinadas para saber hasta dónde hay que adoptarlas, siempre buscando mejores opiniones acerca de cómo resolver algo lo mejor posible usando la razón.

Por otra parte la moral definitiva es un complemento a la moral de provisión, que consiste en hacer uso del juicio racional para saber cómo debemos actuar lo mejor posible a lo largo de nuestra vida, teniendo una resolución firme en lo que la razón aconseje. En la moral definitiva se considera también que existen bienes que no se pueden conseguir y que por medio de la moral nos acostumbramos a no desearlos. Aun así, Descartes reconoce que a pesar de no poder tener todo lo que se desea se puede llegar a la felicidad, lo cual no solo se consigue por medio de la virtud, es decir, de la resolución firme de obrar bien, sino que hace falta también tener una buena noción del bien y del mal, la cual sólo se consigue por medio del entendimiento y el uso del sentido común

*“...para un contento verdaderamente sólido, hace falta tener no solamente está firme resolución de obrar bien que es propiamente la virtud, sino además unas nociones exactas acerca del bien y del mal, que dependen enteramente del entendimiento y del recto uso del buen sentido...” (Descartes, 1945, p.78, citado en Leal)*

De acuerdo con lo anterior Descartes al igual que Aristóteles toma en cuenta el uso de la razón para poder identificar el bien y el mal, sin embargo, en su caso



Descartes deja de lado la importancia de guiar las decisiones hacia el bien de la sociedad al mencionar que se deben de tomar en cuenta las reglas de donde vivimos pero solo hasta cierto punto. En este sentido la valoración que Descartes hace del bien y del mal está basada más que en el buscar el bien de la sociedad y con ello la felicidad individual en el uso del juicio racional de las cosas para actuar lo mejor posible. En otras palabras, lo bueno y lo malo dependen del juicio racional de cada persona hacia sus propios actos.

### **1.3 Kant**

Por su parte Immanuel Kant (1724-1804) plantea como base de lo moral la razón práctica de los individuos, lo cual se dirige al deber por sí mismo sin la búsqueda de la felicidad. El actuar “el deber” sin la búsqueda de alguna otra cosa es lo que hace a una persona moral. Lo que se plantea como bueno o malo en este caso no depende de algún bien externo sino que sólo depende de la buena voluntad y respeto al deber ser (Gutiérrez, 1999).

Kant deja de lado la experiencia como factor determinante para “el deber”, no es necesaria la experiencia para saber si se está actuando de manera correcta, este autor reconoce que sólo mediante la realización de todo acto por la buena voluntad se puede llegar a ser un ser moral.

Kant plantea que los sujetos morales son aquellos que se guían bajo imperativos categóricos y no por imperativos hipotéticos, por ejemplo, guiarse bajo el imperativo “ayuda a los demás”, en lugar de “si ayudas a los demás la vida te va a recompensar”. Gutiérrez (Op. Cit.) menciona que Kant plantea una fórmula suprema del imperativo categórico, donde cada sujeto se auto determina en la línea del deber ser.

*“Actúa de tal manera que la máxima de tu acción pueda convertirse en ley universal”*

Es entonces que se determina lo que “debe de ser” basándose en la suposición de que otros también actuarían así en la misma circunstancia, por ejemplo: “*mentirle a mi padre*” es malo porque no es algo que se pueda universalizar mientras que “*ayudar a los demás*”, es algo que puede llegar a universalizarse. En este sentido algo es bueno o malo si se puede universalizar.

Con base en lo anterior se puede afirmar que Kant propone que la valoración de la conducta de los individuos está determinada por el imperativo categórico, lo bueno y lo malo están definidos por lo que piensa un individuo que los demás sí harían, en este caso “si lo que hago es válido para lo demás y también ellos lo harían, entonces está bien” y viceversa. Mientras que la cualidad moral está determinada por hacer las cosas de buena voluntad sin pensar en algún fin externo como la felicidad.

#### **1.4 Hegel**

Para Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1770-1831) la moral toma sentido solamente cuando se encuentra en las diversas formas que conducen al estado. La primera de esas formas es la familia a la cual llama “espíritu sensible”, la segunda es la sociedad civil y por último el estado que es “la sustancia social conciente de si misma”. (Xirau, Op. Cit.).

La moral de acuerdo con Hegel determina la diferencia entre lo individual y lo social del ser humano. La moralidad es entonces la transformación de la voluntad, la cual es un querer individual, en un querer universal. Lo anterior significa que la esfera de la moralidad, en donde todas las determinaciones de la voluntad son individuales, tienen también un alcance social pues se apegan también a determinaciones con un fin ético, es decir, en concordancia con reglas y normas sociales.

El bien y el mal según Hegel se determinan de acuerdo a lo individual y lo universal, cuando algo no toma en cuenta lo universal de dicha acción esta acción no es buena. Lo bueno y lo malo se determinan de acuerdo al “deber ser”, cuando una acción es determinada por la voluntad individual y por las normas morales de cada sociedad se puede juzgar algo como bueno o como malo, en este caso lo malo es lo que no debe ser.(Valencia, 2007).

### **1.5 Marx**

El pensamiento de Karl Heinrich Marx (1818-1883) más que una explicación del mundo tiene el propósito de transformarlo en el sentido social. La moral en el pensamiento de Marx no está determinada por la intención sino por la transformación social. De acuerdo con Aranguren (1968) el pensamiento de Marx determina al “Saber” como una doctrina y praxis.

El proletariado como clase social debía tener dicho “Saber” y además ponerlo en práctica, es decir, el “Saber” debía sacar al proletariado de su pasividad y cambiar su manera de pensar, convirtiéndolo en un hombre con voluntad revolucionaria de libertad. Lo que Marx plantea como moral no está separada de la realidad pues está dirigida a una transformación del mundo.

El deber ser planteado en la doctrina de Marx está determinado por el cambio social que los de la clase proletaria debían producir mediante el “Saber”, todo aquello que hiciera y diera beneficio a la burguesía podía ser calificado como algo malo ya que según Aranguren (Op. Cit.), el sentido revolucionario que Marx pretendía que tuvieran los proletarios para cambiar su realidad social era el sentido moral de su doctrina. Marx valora la conducta como buena o mala de acuerdo a si dicha conducta está a favor o en contra de propósitos para beneficiar a la clase burguesa o proletaria.

## **1.6 Freud**

Sigmund Freud (1856-1939) al igual que los autores antes mencionados afirma que las cualidades morales del ser humano o conciencia moral como él la llama, no es algo innato en el ser humano, si no que es el resultado de la convivencia en el ámbito social.

En la teoría del psicoanálisis Freud plantea que existen fuerzas psíquicas que aparecen en cierta etapa del ser humano que reprimen los instintos o deseos sexuales e impiden que el hombre actúe solamente buscando la satisfacción del placer. Freud propone que el aparato psíquico se compone por tres instancias, a saber, “yo”, “ello” y “superyó”.

Cuando se hace referencia al “ello” se habla de aquellos deseos e instintos que el ser humano busca satisfacer. Al superyó se le da una función de conciencia moral la cual se desarrolla por la formación cultural que tiene cada individuo y actúa sobre el “ello” restringiendo los instintos y deseos del ser humano. Por su parte la función del “yo” es la de la autoconservación y la supervivencia pues busca la salida de los instintos y deseos conciliándose con el “superyó”, es decir, la satisfacción de los instintos pero bajo un marco de lo moral, de lo permitido en la sociedad (Jolibert, 2001; Sanz, 2001).

Con base en lo anterior lo bueno y lo malo de una conducta según Freud queda en función de las normas sociales establecidas y que el individuo va incorporando a su vida a través de su paso por la vida en sociedad.

## **1.6 Piaget**

Jean Piaget (1886-1990) no solamente abordó teóricamente el estudio de la moral sino que también estableció una metodología para su estudio.

De acuerdo con Villegas (1998) el concepto de moral que Piaget tenía era la de un conjunto de reglas, en las que se identifican dos etapas, la primera es la de heteronomía y la segunda es la de autonomía. En la primera, la obligatoriedad de seguir una regla no proviene en sí de ésta, sino del respeto hacia el adulto que las ha establecido y en la segunda etapa, vinculada con el fin de la infancia, el individuo ya no sigue la regla por respeto al adulto sino más bien lo hace como respeto al consenso entre iguales.

*“Toda moral consiste en un sistema de reglas y la esencia de cualquier moralidad hay que buscarla en el respeto que el individuo adquiere hacia estas reglas” (Piaget, 1932/1976, p.9 citado en Villegas, 1998)*

Otro aspecto importante en el estudio de la moral según Piaget es “la intención” ya que la responsabilidad por un acto con intención y uno sin intención será distinta. Utilizando la entrevista clínica Piaget se dio cuenta de que a edades tempranas la intención era un aspecto importante para los niños y que lo importante era solo el resultado, posteriormente al final de la infancia los individuos conjuntan la intención con la responsabilidad para juzgar un acto como bueno o malo (Villegas, Op. Cit.).

Otro punto referido en los estudios de Piaget, es el de “justicia”. Consideraba que existían dos tipos de justicia, la “justicia retributiva” y “la justicia distributiva”, la primera de ella hace referencia a la forma en la cual un niño considera que alguien merece un premio o un castigo proporcional a su merito mientras que en la segunda tiene que ver con la forma en la cual se recompensa o castiga a cada individuo de un grupo de acuerdo a su desempeño en un grupo.

Piaget apostó más por una “moral del bien” en lugar de una “moral del deber ser” en la etapa de autonomía de los individuos. Ya que en dicha etapa el seguimiento de reglas no tiene que ver con la obligatoriedad que exige el respeto a los adultos

sino que se apuesta por el respeto del individuo a las normas que estableció entre sus iguales.

Con base en lo anterior se puede observar que la valoración de una conducta como buena o mala es cambiante dependiendo de la etapa de la vida del individuo, aunque la mayor parte de la vida una persona juzga algo como bueno o malo tomando en cuenta la intención de dicho acto y su gravedad para así asignarle cierta responsabilidad.

### **1.7 Vygotsky**

Lev Semiónovich Vygotsky (1896-1934) afirma que las cualidades morales de los seres humanos, son una forma de comportamiento que está relacionado con el entorno social y puede ser modificado por la educación. Plantea que los pensamientos morales varían en relación con el contexto social.

*“Conceptos e ideas morales varían en función del entorno social y lo que se considera malo al mismo tiempo y en un solo lugar, en otro lugar puede ser considerado la más grande de todas las virtudes”*  
(Vygotsky, 2005, p. 70)

Vygotsky afirma que la cualidad del ser humano para valorar algo como bueno o como malo no es innata pues se desarrolla de acuerdo a la influencia del medio ambiente.

Se plantea también el papel de la conciencia en las cualidades morales ya que Vygotsky menciona que no basta con saber cómo actuar para actuar de manera correcta pues antes se debe de tener la voluntad para hacerlo. En este sentido el valorar algo como bueno o malo depende del entorno social en el que nos encontramos, mientras que el comportarse de cierta forma en relación con el

“deber ser” depende en gran medida de la voluntad para comportarse y no solo basta el tener el conocimiento de si es bueno o malo.

### **1.8 Skinner**

La concepción que Burrhus Frederic Skinner (1904-1990) da a la cualidad del ser humano para valorar algo como bueno o como malo, está en relación a sus términos reforzantes. Cuando alguien valora que algo es bueno o malo, lo hace en relación con las consecuencias que proporcionan los miembros de la comunidad (Chiesa, 2003).

Skinner deja de lado términos como conciencia, intención, deseo y opta por una explicación ambiental acerca de la moral. Todas aquellas conductas que hayan sido reforzadas y aquellas conductas que hayan sido castigadas dan como resultado la moral de acuerdo a Skinner.

En este sentido la valoración de la conducta como buena o mala, tiene que ver con las experiencias que cada individuo tiene en los distintos escenarios de su vida. Una conducta es buena porque antes ha sido reforzada y una conducta es mala porque antes ha sido castigada. Es así que Skinner adjudica toda la responsabilidad de la formación moral de un individuo al entorno y las contingencias que este presenta.

### **1.9 Kantor**

Para Jacob Robert Kantor (1888-1984), la moral es una dimensión del comportamiento de los individuos. Dicha dimensión de la conducta queda establecida por la relación que existe entre la valoración que hace el individuo acerca de algo y la valoración de su grupo de referencia.

Kantor menciona que las situaciones morales pueden presentarse en distintos momentos de la vida del individuo en los que se ejercen juicios de valoración en concordancia con el medio cultural en el que se encuentra dicho individuo. (Kantor, 1975). La valoración moral de la conducta toma en cuenta al hombre como un ser social, ya que su comportamiento en general se ajusta a las formas de comportamiento de su entorno, incluyendo aquí la dimensión moral del comportamiento.

Kantor plantea a la Psicología como una disciplina con alcance científico, cuyo objeto de estudio es la interconducta y en cuyo estudio también está incluido como ya se mencionó esta dimensión moral del comportamiento de la que se ha venido hablando.

Se han revisado las distintas formas de pensamiento que varios autores plantean acerca de las cualidades morales del ser humano, sin embargo, para la elaboración de este trabajo se retomará la perspectiva Interconductual de Kantor dado que deja de lado el determinismo biológico y social en el análisis del comportamiento, elimina la posibilidad de hablar de eventos psicológicos internos enfocándose en aspectos que pueden observarse y manipularse, abandona la noción de relación diacrónica por el de relación sincrónica, lo cual permite estudiar un evento psicológico como un todo, en el cual todos los factores se afectan entre sí. Lo anterior entre otras razones, posibilita realizar un estudio alejado de viejas tradiciones metalistas y deterministas que impiden un análisis bajo los cánones científicos. De esta forma, en el siguiente capítulo se describen los principales conceptos de la teoría Interconductual así como su relación con la dimensión social del comportamiento.



## CAPÍTULO 2

### LA PSICOLOGÍA INTERCONDUCTUAL

De acuerdo con los postulados de Kantor (1978) y la propuesta desarrollada por Ribes y López (1985) se propone como objeto de estudio de la Psicología al comportamiento, considerando a éste como la interacción de un organismo completo (animal o humano) con su medio ambiente (organismos, objetos y/o eventos), estructurada con base en su historia ontogenética y modulada por factores históricos y situacionales (organísmicos o ambientales)

Con base en la definición anterior se pueden identificar diferentes elementos que componen un evento psicológico, conformando de esta manera a lo psicológico como campos multifactoriales de afectación sincrónica. Entre los distintos elementos que se pueden identificar en el análisis de lo psicológico, se encuentran los siguientes: 1) función estímulo-respuesta, 2) historia interconductual (ontogenética), 3) medio de contacto, 4) límites de campo y 5) factores disposicionales.

Ribes y López (op. Cit.) mencionan que las interacciones psicológicas difieren entre sí en relación a la organización funcional de sus diferentes elementos. De acuerdo con esto, se habla de la **función estímulo-respuesta**, la cual refiere a la organización funcional entre las características de un estímulo y las respuestas de un organismo, en la cual existe una afectación recíproca.

Existen cinco niveles de organización funcional de las interacciones que difieren entre sí cualitativamente de manera progresiva y que son inclusivas: La Función Contextual, la Función Suplementaria, la Funcional Selectora, la Función Sustitutiva Referencial y la Funcional Sustitutiva No Referencial, las cuales se describen a continuación de manera más detallada:

**La Función Contextual:** Es el primer nivel y el que menor jerarquía tiene en la organización funcional de la conducta. En éste se observa la transición de la conducta enteramente biológica o filogenética (en la cual las respuestas de todos los organismos son invariantes ante las características físico-químicas del ambiente con el cual interactúan) a la conducta psicológica. En la función contextual la relación que existe entre un organismo y un estímulo depende de otro estímulo que funge como regulador o “contextualizador” de dicha interacción. Por ejemplo: cuando un niño pequeño tiene cerca de él a su mascota (un perro), su respuesta es verlo, si se le dice la palabra “perro” su respuesta es escuchar, si en repetidas ocasiones se presentan al mismo tiempo dichos estímulos, es decir, el perro y la palabra “perro”, la respuesta de “ver” se presentará ahora ante la palabra “perro”, en este caso el perro es el estímulo contextualizador de la interacción que existe entre el estímulo auditivo “perro” y la respuesta de “ver” emitida por el niño, ya que ahora el niño no solamente escuchara la palabra “perro” si no que también buscará a su mascota. En éste caso el organismo emite la respuesta pero no afecta al estímulo.

**La Función Suplementaria:** Es el segundo nivel en la organización funcional del comportamiento y al ser inclusivas las funciones, incluye al nivel contextual, en este caso el elemento que media la interacción ya no es un segundo estímulo, sino mas bien la respuesta del individuo que en ésta situación puede alterar los objetos estímulo a los cuales está respondiendo, pero solo en situaciones invariantes. Un ejemplo de esto es la interacción que se establece cuando un perro es capaz de emitir cierta respuesta que altera la situación con la cual se está relacionando, por medio de un ladrido el perro es capaz de conseguir ciertas cosas como comida o que lo saquen a pasear cuando ladra.

**La Función Selectora:** En este nivel como en el anterior, el organismo emite una respuesta que genera un cambio en el entorno, sin embargo, su respuesta varia en relación con los cambios del medio ambiente. Un ejemplo es cuando una persona en la hora de comida usa una cuchara para comer sopa y un tenedor para

comer ensalada, su respuesta (usar los cubiertos) es distinta de acuerdo a los cambios del ambiente, es decir, el uso de los distintos utensilios es diferente de acuerdo al tipo de comida.

**La Función Sustitutiva Referencial:** Este nivel de organización funcional de la conducta es exclusivamente humano ya que un factor indispensable para este tipo de interacciones es el uso de un sistema reactivo convencional (el lenguaje). En este nivel se reconoce la participación de tres elementos, el primero de ellos es el referidor (el individuo que pone en contacto a otro individuo), el segundo elemento es justamente el individuo que es puesto en contacto y se le conoce como referido y el tercer elemento es el objeto al cual se está refiriendo el primer individuo, este segmento lingüístico se denomina referente. Cabe aclarar dos puntos importantes en este nivel, el primero es que el referente siempre alude a objetos ubicables en coordenadas temporo-espaciales, es decir, cosas concretas, y el segundo punto es que son necesarios dos momentos el primero cuando el referidor pone en contacto al referido con el referente y el segundo cuando el referido actúa en conformidad con dicho referente. Un ejemplo de esto sería cuando una madre le dice a su hijo “*amárrate las agujetas hijo*” y posterior a esto el niño se amarra las agujetas. En este caso la madre es el referidor, el referido es el hijo y el referente es el segmento “*amárrate las agujetas*”.

**La Función Sustitutiva no Referencial:** Al ser el último nivel en la organización funcional de la conducta incluye a los cuatro niveles anteriores y es el más complejo. Al igual que en la función sustitutiva referencial es necesario el lenguaje, son necesarios también un referidor, un referido y un referente. La diferencia con el nivel anterior es que el referente no alude a objetos concretos, sino más bien a características abstractas y genéricas. Un ejemplo de esto es cuando en una clase de Psicología los profesores explican la teoría interconductual y los alumnos son capaces de realizar una interpretación de algún evento psicológico basándose en los supuestos de esta teoría.

Existen dos conceptos fundamentales para la ubicación de estos niveles de complejidad de la conducta, uno de ellos es el desligamiento funcional y el otro es la mediación. El concepto de **desligamiento funcional** permite ubicar el nivel de complejidad del comportamiento, refiriéndose a la autonomía en la respuesta de un organismo en cuanto a las características físico-químicas de los estímulos y a las características espacio temporales de los mismos.

El otro concepto relevante para la diferenciación de los niveles de complejidad de la conducta es el de **mediación**. Dicho concepto se refiere al proceso en el cual uno de los elementos que integran el campo contingencial es crítico en la estructuración de los elementos que lo componen.

Las interacciones se estructuran con base en la **historia interconductual (ontogenética)**, esto se refiere a la modificación del papel de un estímulo y la variación de la respuesta de un organismo en una función estímulo-respuesta, posibilitando la estructuración del comportamiento en cierto nivel.

Para que se lleven a cabo las interacciones psicológicas son necesarias ciertas condiciones, las cuales son conocidas como **medio de contacto** y posibilitan el contacto entre un organismo y el medio ambiente ya sea de manera física (la luz, el aire), ecológica (capacidad reactiva del organismo basada en sus capacidades biológicas) o normativa (sistema reactivo convencional como el lenguaje) (Ribes, 2007).

Por su parte, cuando se habla de los **límites de campo**, se habla de una delimitación de factores con respecto a las interacciones analizadas de un organismo.

Se reconoce también la existencia de otros factores que modulan la interacción, dichos factores no la determinan, solamente posibilitan o impiden su configuración en cierta forma. A estos factores se les conoce como **factores disposicionales** y

pueden ser de tipo **situacional** y éstos a su vez se dividen en organísmicos (sed, estado de salud, sueño, etc.) o ambientales (lugar, clima, ruido, respuestas de otros organismos, etc.). También existen factores disposicionales de tipo **históricos o historia interactiva** (interacciones previas que influyen en la reactividad del organismo ante ciertos estímulos en un campo contingencial) y puede tener dos dimensiones, la primera referida al cambio o evolución funcional de un estímulo y la segunda referida al cambio funcional de la respuesta, conocida como biografía reactiva.

Para poder identificar cada uno de los niveles funcionales antes mencionados, Carpio (1994) estableció el concepto de **criterio de ajuste** para referirse a los requerimientos conductuales de una situación, dichos requerimientos pueden ser impuestos por otros o por el mismo individuo y pueden estar implícitos o explícitos en la situación. Los criterios de ajuste son Ajustividad, Efectividad, Pertinencia, Congruencia y Coherencia y se corresponden con cada uno de los niveles funcionales en ese orden.

**Ajustividad:** Este criterio se corresponde con el nivel funcional contextual y se refiere a la demanda en la cual la respuesta del organismo se debe corresponder en términos del aquí y el ahora con las características temporo-espaciales de los estímulos sin afectarlos.

**Efectividad:** Se corresponde con el nivel funcional suplementario. Se requiere que la respuesta del organismo se adecue temporo-espacialmente a las características de los estímulos, regulando de esta forma la ocurrencia de estos últimos.

**Pertinencia:** Se requiere que la respuesta del organismo sea efectiva y variable en relación con los cambios medio-ambientales. Este criterio de ajuste se corresponde con el nivel funcional selector.

**Congruencia:** En este caso es requerido que la respuesta del individuo se independice de las características aparentes del ambiente y se establezca una relación de factores situacionales con factores referenciales. Este criterio se corresponde con el nivel funcional sustitutivo referencial.

**Coherencia:** Este criterio de ajuste se corresponde con el nivel funcional sustitutivo no referencial. Se demanda que la conducta del individuo, de igual manera lingüística, de adecue con otros segmentos lingüísticos abstractos.

Los criterios de ajuste mencionados anteriormente tienen un origen social y deben satisfacerse por los individuos para ser considerados como miembros normales de un grupo.

## **2.1 Comportamiento social**

Cuando se habla de *comportamiento social*, se habla de comportamiento *exclusivamente humano*. De acuerdo con Ribes, Rangel y López-Valadez (2008) el comportamiento social es posible solamente en un medio de contacto convencional articulado por y en forma de lenguaje, lo que posibilita interacciones orientadas no solo a la supervivencia sino más bien a la convivencia.

El medio de contacto no solo posibilita las interacciones entre los individuos si no que también gracias a su naturaleza institucional regula e impone los criterios que harán a dichas interacciones pertinentes o no en concordancia con las prácticas compartidas en forma de costumbre por cierto grupo de individuos. Por ejemplo, en Japón al entrar a una casa se suelen dejar los zapatos en la entrada o en una zapatera, dicha práctica es pertinente en esa región pero no lo es por ejemplo si en México entramos a la casa de un amigo y nos quitamos los zapatos ya que podría considerarnos como personas groseras y maleducadas, es así, como nuestro comportamiento se ajusta a las practicas compartidas de cierto grupo.

Como se puede observar en el ejemplo anterior nuestro comportamiento se ajusta a los criterios establecidos por las prácticas compartidas y esto puede ser desde niveles simples como el ajuste de un bebé a los horarios de comida hasta interacciones más complejas como aquellas que se necesitan en un ámbito académico (Carpio, Pacheco, Hernández & Flores, 1995).

El análisis que se realiza en cuanto a la manera en la cual una persona se comporta en relación a un evento social ha tenido distintas explicaciones, desde aquellas relacionadas con factores genéticos, hasta características de personalidad (Moreno, Sf) Es así, que se puede decir que una persona es agresiva por cierta influencia o variación genética ó que una persona es creativa, amable, valiente, miedoso, reservado, mentiroso, solidario, rencoroso, entre muchos otros, porque su “personalidad” es así y es una característica que no cambia en el individuo.

Sin embargo, el uso de dicho término (personalidad) para el análisis psicológico acarrea problemas como los planteados por Pacheco (2010), quien menciona que el empleo de términos del lenguaje ordinario en forma de lenguaje técnico de la psicología tiene la grave implicación de no tener un objeto de estudio único y consensuado, lo que implica no tener en claro los límites existentes entre el espectro psicológico, sociológico y biológico.

En relación con lo anterior Carpio y cols. (Op. Cit.) afirman que lo biológico y lo social son aspectos que posibilitan, mas no determinan el comportamiento de los individuos, concordando de esta manera con lo dicho por Ribes y López (op. Cit.) acerca de que *“Lo psicológico no es reductible a lo biológico ni a lo social”*. Carpio y Cols. mencionan que lo biológico es la base para el desarrollo de múltiples interacciones que se configuran históricamente, lo que da origen a la diversificación de los sistemas reactivos que de la misma forma son regulados por la naturaleza social del ambiente en que se desenvuelven los individuos.

Al estar inmersos desde pequeños en un medio de contacto convencional nuestro comportamiento debe ajustarse a las características normativas de dicho ambiente. Es así que los criterios de ajuste, mencionados anteriormente, son elementos definitorios para el desarrollo y reconocimiento de un individuo dentro de un grupo.

Existen varias dimensiones sociales ubicables en el análisis psicológico. La primera de ellas es la incorporación de un individuo a las prácticas sociales, como parte fundamental de su proceso de humanización o socialización. La segunda se refiere al establecimiento de criterios por parte de los miembros de un grupo hacia un nuevo integrante a lo largo de su desarrollo. Y por último la dimensión valorativa del comportamiento como una práctica moral efectiva (Creencias acerca de como es, no es, debe ser o no ser el comportamiento de un individuo) (Carpio y cols., Op. Cit.).



# CAPÍTULO 3

## LA VALORACIÓN SOCIAL DEL COMPORTAMIENTO

De acuerdo con Carpio y cols. (Op. Cit.), los criterios de valoración del comportamiento se refieren a la forma en que el comportamiento de alguien es valorado por otro individuo. Para que esta valoración se lleve a cabo deben existir al menos dos individuos, uno de ellos realizando una valoración del comportamiento de otro o de él mismo.

En la investigación acerca de esta dimensión del comportamiento se pueden ubicar al menos dos líneas distintas para su análisis: a) comportamiento socialmente valorante y b) comportamiento socialmente valorado.

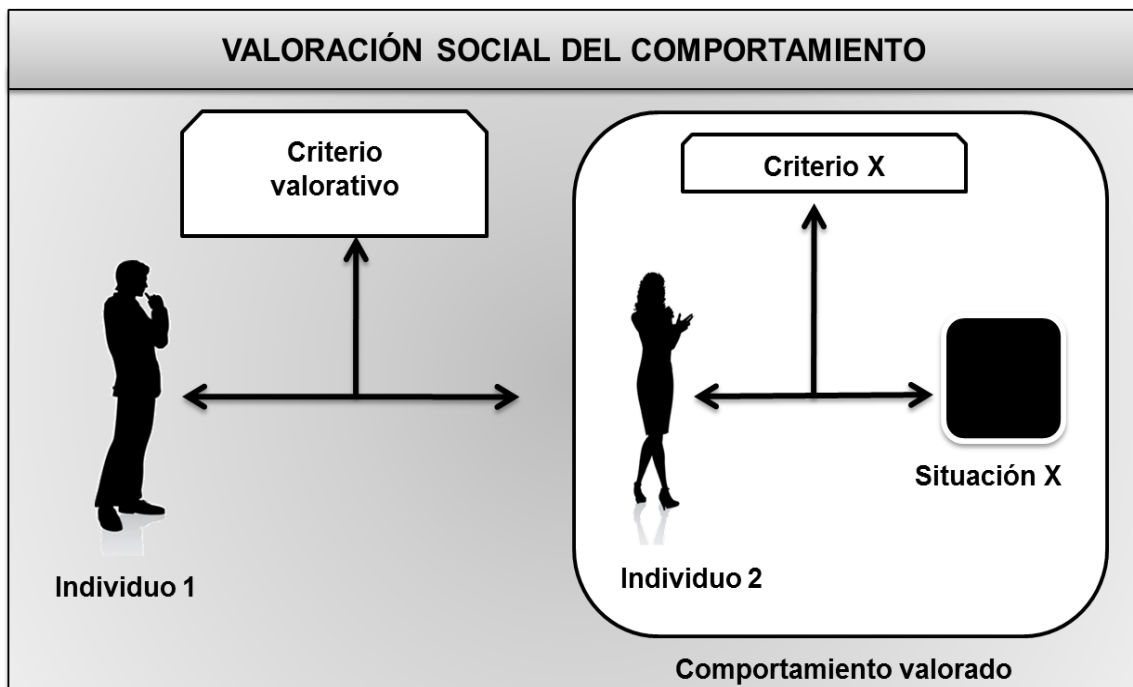


Figura 1. Representación de la valoración social de la conducta

En la Figura 1 se observa un esquema que representa la valoración social del comportamiento. En esta imagen se muestran los elementos de los cuales se conforma un episodio de valoración social del comportamiento y en la cual se

ubican las dos líneas de análisis mencionadas anteriormente. En la primera de ellas el elemento central de análisis es el individuo (Individuo 1) que realiza una valoración acerca del comportamiento de otro (Individuo 2). En este caso se puede investigar por ejemplo: “¿Por qué Raquel dice que Joel es mentiroso?”, “¿Por qué Mauricio dice que robar está mal?”, “¿Por qué Elena dice ser amable?”, entre muchas otras.

En el segundo caso el elemento de análisis ya no es la persona que realiza la valoración, sino más bien la estructura del comportamiento que es valorado, en este caso el análisis se centra en los factores que influyen en que alguien se comporte de cierta forma, por ejemplo, se podrían estudiar *¿cuáles son los factores que regulan que Linda ayude o no ayude a alguien y en que situaciones lo hace?*, “¿Cuál es la probabilidad de que Verónica mienta de acuerdo a las consecuencias de una situación?”, *¿Cuál es el efecto de la historia referencial de Cynthia en su elección entre robar o no hacerlo? ¿Qué factores organísmicos influyen en mayor medida para que Leslie tenga miedo de algo?*, entre muchos otros ejemplos.

Términos tales como: *amable, grosero, mentiroso, altruista, prejuicioso, egoísta, vanidoso, pernicioso, cooperativo, traicionero, miedoso, tramposo*, etc. no son otra cosa más que una valoración del comportamiento de alguien, por ejemplo: “*Juana es amable*”, “*José es curioso*”, “*Karla es sincera*”, “*Ana es altruista*”. Sin embargo, el hecho de usar este tipo de términos como lenguaje técnico en la psicología trae graves problemas a la disciplina, como por ejemplo tratar en forma de sustantivo a los adjetivos, por ejemplo hablar de “*el altruismo*” en lugar de “*comportamiento altruista*”, por lo cual en la perspectiva interconductual se reconoce la necesidad de no incurrir más en este tipo de errores. De esta forma, cuando en el lenguaje común se dice que “*Alicia es altruista*” ó “*el altruismo es una característica de Alicia*” en el lenguaje técnico de la Psicología Interconductual se reemplazaría dicha expresión por la siguiente: “*El comportamiento de Alicia es altruista*”, de esta forma ya no se hace alusión a una cualidad de Alicia sino más

bien a que en ciertas circunstancias el comportamiento de Alicia se configura de tal forma que su estructura puede ser valorada como altruista.

En el estudio del comportamiento socialmente valorado se ha puesto mayor énfasis en aquellas interacciones que son valoradas socialmente como positivas (Santoyo y López, 1990), un ejemplo de esto son las investigaciones que bajo la perspectiva Interconductual se han llevado a cabo acerca del comportamiento altruista.

### **3.1 El caso del comportamiento altruista**

Se han realizado distintos estudios en relación con el comportamiento socialmente valorado como altruista. Bajo la perspectiva interconductual, Cantoran (2007) describió los elementos que conforman contingencialmente este tipo de interacciones, dichos elementos se muestran en la Figura 2 y son los siguientes:

- a) *Existe un criterio o demanda que el individuo debe satisfacer ejecutando alguna actividad específica,*
- b) *Existe otro individuo que también debe cumplir un criterio o demanda mediante su propia actividad pero que por alguna razón (incompetencia, restricción de recursos, incompatibilidad funcional de prácticas situacionales y extra situacionales, etc.) no puede hacerlo,*
- c) *La posibilidad de que el primer individuo realice una actividad que facilite o posibilite al segundo el cumplimiento de sus criterio o demanda (conducta de ayuda),*
- d) *La emisión de conductas de “ayuda” implica la suspensión temporal de las actividades necesarias para el cumplimiento del propio criterio o demanda,*
- e) *La posibilidad de negarse a realizar las actividades de “ayuda”.*

En este sentido, el comportamiento altruista se refiere a aquellas interacciones en las cuales un individuo con su comportamiento altera la circunstancia funcional en la que otro se encuentra imposibilitado para la satisfacción de un criterio o demanda, ya sea porque con el comportamiento solidario se satisface dicho criterio, porque se auxilia a la persona imposibilitada a cumplirlo o se altera la relevancia funcional de sus incumplimiento.

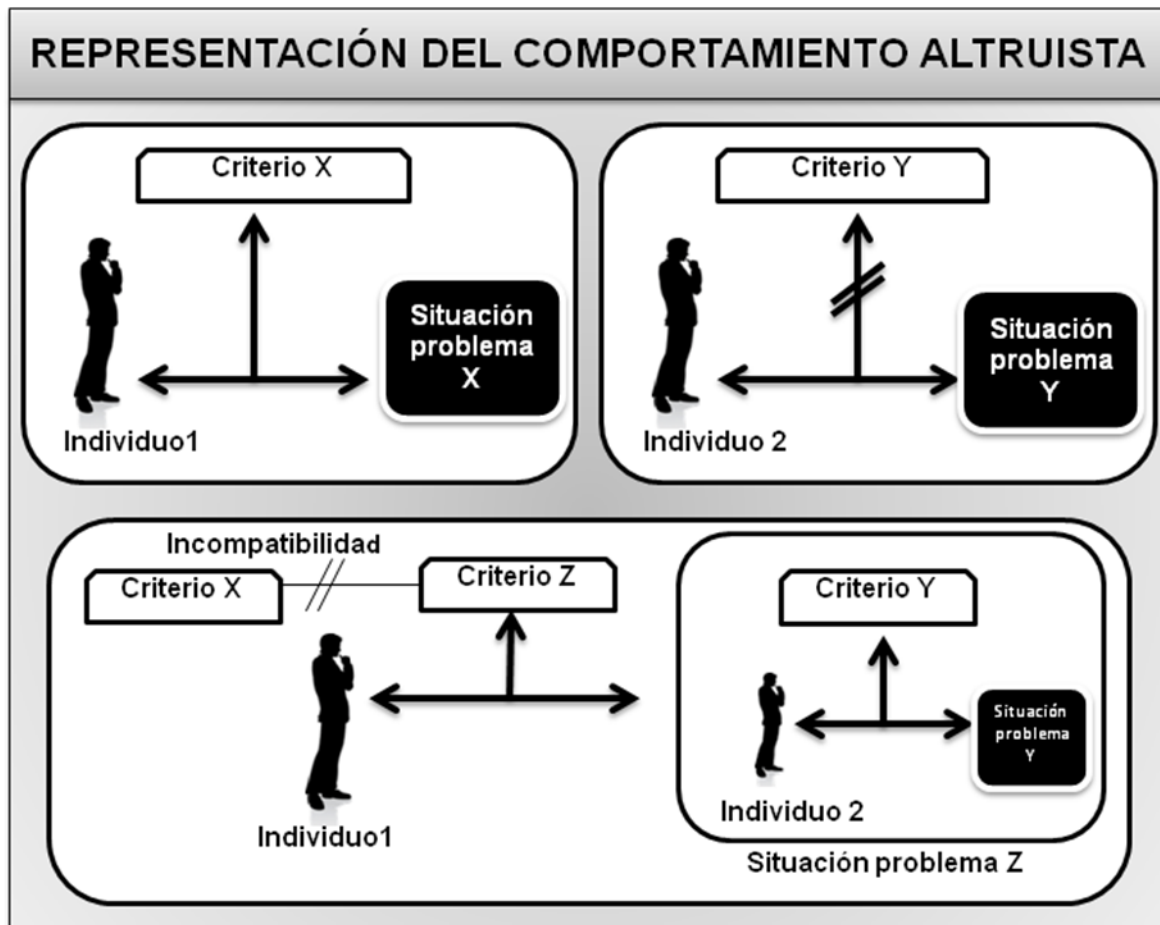


Figura 2. Representación de comportamiento altruista

La representación del Comportamiento Altruista expuesta por Cantoran (Ver Figura 2), permite realizar el análisis de distintos tipos de factores históricos y situacionales, en estos últimos las consecuencias fueron evaluadas por la misma autora mediante un programa de operaciones aritméticas "elección ayudar/no ayudar" que permitía valorar el comportamiento altruista y la modulación que las consecuencias tienen sobre éste. Utilizó siete grupos que diferían entre sí por el

tipo de consecuencias, de esta manera contó con grupos con consecuencias positivas por ayudar, consecuencias negativas por ayudar, consecuencias positivas por no ayudar y consecuencias negativas por no ayudar. Los resultados finales indican que los grupos a los que se les presentaron consecuencias negativas por no ayudar fueron los grupos que mayor porcentaje de ayuda presentaron, de igual forma se encontró que dichos grupos tuvieron un porcentaje mayor de operaciones realizadas de manera correcta en la tarea del compañero en comparación con las que realizaban de manera correcta en la tarea propia y por último que a pesar de tener un mayor porcentaje de ayuda en la tarea del compañero, éstas operaciones eran en su mayoría de las más simples, es decir, sumas y restas.

Se han realizado mas estudios en los cuales se han evaluado la historia referencial, la historia situacional, la complejidad de la tarea, el nivel competencial del participante y la magnitud de las consecuencias (Reyes, 2007; Carpio y cols. 2008; Carpio y cols., 2008; Pacheco, 2010). En dichos estudios los resultados principales demuestran que:

1. La mayoría de los participantes eligen no ayudar y continuar con su tarea.
2. Se presenta un porcentaje alto de ayuda cuando se presentan consecuencias negativas por no hacerlo.
3. Cuando se presenta una historia referencial positiva en cuanto a ayudar en conjunción con consecuencias positivas el porcentaje de ayuda es alto.
4. El porcentaje de ayuda es mayor cuando se presenta una historia situacional positiva en lugar de una negativa.
5. Cuando la dificultad en la tarea del compañero es más baja que en la tarea propia y además se presentan consecuencias positivas por ayudar el porcentaje de ayuda aumenta.
6. Si el nivel competencial para realizar operaciones es bajo se observa un porcentaje menor de ayuda en comparación con aquellos que tienen un nivel competencial alto.

7. Cuando las consecuencias negativas por elegir no ayudar aumentan en magnitud el porcentaje de elección incrementa.

Sin embargo, no se conoce la modulación que este tipo de variables en distintos tipos de comportamiento socialmente valorado. En este sentido, serían importantes las siguientes preguntas: ¿Qué diferencia existe en el efecto de distintas variables entre conductas socialmente valoradas como positivas y las valoradas como negativas? y ¿Qué efecto tienen las consecuencias en las conductas socialmente valoradas como negativas sobre el comportamiento pernicioso?

## CAPÍTULO 4

### EL COMPORTAMIENTO PERNICIOSO

El presente trabajo se orienta a aquellas interacciones que en el lenguaje común se les conoce como actos perniciosos, actos perjudiciosos, actos perjudiciales o simplemente como perjudicar. Antes de comenzar con una descripción interconductual de este tipo de interacciones se presentarán un par de definiciones referidas a términos del lenguaje común con los cuales se les conoce a dichas conductas y algunas investigaciones en las cuales se ha abordado dicho comportamiento con el fin de conocer distintas concepciones que se tienen sobre

- Primero, en relación a la definición del término “perjuicioso” únicamente es posible encontrarlo en el diccionario de la Academia Mexicana de la Lengua (2011) y en el cual se lee: “*perjuicioso, perjuiciosa. adj. Perjudicial, nocivo*” y según el cual es utilizado solamente en El Salvador y México.
- En cuanto a la palabra “perjudicial”, se menciona en el diccionario de la Real Academia Española de la siguiente manera: “*perjudicial. adj. Que perjudica o puede perjudicar*”.
- La palabra pernicioso significa “*adj. Gravemente dañoso y perjudicial*”.
- Por último se define la palabra “perjudicar” de la siguiente forma: “*perjudicar. (Del lat. praeiudicāre).tr. Ocasionar daño o menoscabo material o moral.*” mientras que al efecto producido por perjudicar se le conoce como “*perjuicio*”. En este caso la palabra “perjudicar” se refiere a un verbo transitivo, de los cuales se reconoce son verbos relacionados con acciones cuyo efecto transita o pasa del sujeto que ejecuta dicha acción hacia alguien o algo más, por ejemplo, al decir “*Emmanuel perjudicó a Amanda*” se habla de una afectación por parte de las acciones de Emmanuel hacia Amanda, en este caso una afectación negativa. Entonces, se puede decir que las conductas perniciosas son aquellas interacciones en las cuales un individuo afecta negativamente a otro individuo

Existen muchas situaciones en las cuales se usan los términos perjudicar, perjudicial, perjuicioso o pernicioso, desde fenómenos con una gran relevancia actual tales como el *mobbing* o acoso laboral, el *bullying* o acoso escolar hasta simples conductas como la de un niño que rompe un florero y culpa a su hermano para que castiguen a éste. Todas estas situaciones tienen algo en común que las define como actos perniciosos y es la afectación negativa que existe por parte de individuo hacia otro.

Varios son los autores que han hablado acerca de dicho tipo de comportamiento. Uno de ellos es el fisiólogo Marcelino Cerejido quien afirma que el comportamiento pernicioso o maldad como él la llama, puede ser algo innato o aprendido, aunque apuesta por tratarlo como un asunto biológico y de ésta manera menciona que éstas personas con una tendencia a cometer actos perniciosos pueden estar en cualquier lugar (La jornada, 7 de Julio de 2011).

La Dra. Feggy Ostrosky también apuesta por bases biológicas para algunos comportamientos perniciosos como la agresión. Menciona que se nace con una predisposición a ser agresivo y que posteriormente es modulado o aprendido en que momentos se pueden exhibir o debemos inhibir dichos comportamientos, bajo el fundamento de que al ser un medio de supervivencia, la agresión es inherente al ser humano (Guerrero, s.f).

Por otra parte en la década de los 60 se llevaron a cabo una serie de experimentos por Stanley Milgram. En sus estudios usaba un aparato “generador de choques” que los participantes tenían que controlar, ellos creían que aplicarían choques eléctricos a un compañero (cómplice del investigador) como parte de una situación de aprendizaje, sin embargo los choques eran falsos pero esto era desconocido para los participantes. Participaron 40 hombres de entre 20 y 50 años. El objetivo era evaluar el comportamiento de los individuos ante una figura de autoridad en una situación donde tenían que dañar a otro individuo. La mayoría de los participantes (65%) demostraron que son capaces de hacer daño si se les



ordenaba a hacerlo. Experimentos posteriores demostraron que las mujeres se comportaban de manera similar a los hombres (Milgram, 2005). En el 2008, Jerry Burger replicó el experimento, encontrando que el 77% de los participantes terminaron el experimento, demostrando su capacidad de perjudicar cuando se les establece hacerlo (Burger, 2009)

A todas estas conductas que en el lenguaje común se les conoce como actos perniciosos, maldad o como perjudicar, en este trabajo se les llamará *comportamiento pernicioso* y tienen una estructura contingencial similar, esto se refiere a aquellas interacciones en las cuales existe una afectación negativa del campo contingencial de otro. Sin embargo, cabe aclarar que el objetivo de este trabajo no es el estudio de esas situaciones que se encuentran en la vida ordinaria como el *bullying* o el *mobbing* sino más bien un análisis experimental en situaciones controladas acerca de interacciones en las cuales se presente la oportunidad de afectar negativamente el campo contingencial de otro.

Para el análisis del comportamiento pernicioso se proponen los siguientes factores:

- a) Existen al menos dos individuos (I1 y I2), cada uno de ellos con un criterio a cumplir (Cx1 y Cx2 respectivamente) mediante la realización de actividades (Dx1 y Dx2) en una situación problema (Sx1 y Sx2).
- b) La elección por parte de uno de los individuos (I1) entre hacer actividades para afectar negativamente el campo contingencial del otro individuo (Crz1n2) (conductas perniciosas para retrasar o impedir por completo que el individuo 2 satisfaga su criterio) abandonando momentáneamente la realización de la tarea para cumplir su propio criterio o negarse a afectarlo para continuar con la propia tarea.

- c) Factor disposicional: Consecuencias (CPP, CNP, CPNP, CNNP), Historia referencial (HRP+, HRN-), Historia situacional (HSP+, HSN-), Nivel competencial (NCA, NCM, NCB), Restricción temporal (RT [%]), Magnitud de las consecuencias (MC [%]...). Conocimiento del desempeño ajeno (DA+, DA-), etc.

La explicación detalla de la representación de los factores es la siguiente:

1. En cuanto a los individuos presentes en la interacción: Su representación se hará mediante la letra I seguida de un número asignado a cada individuo (I1, I2, I3, I4...).
2. En cuanto a los criterios a cumplir: La representación será mediante la letra C seguida de una segunda letra (...w, x, y, z) que representa si el criterio es similar para los dos individuos, de no serlo las letras serán distintas. Por último se coloca el número del individuo. Por ejemplo si los individuos tienen un criterio similar se representaría de la siguiente manera: Cx1, Cx2, Cx3, Cx4. En cambio puede darse el caso de que se quiera realizar una evaluación donde los individuos tengan criterios distintos, por ejemplo: Cx1, Cx2, Cy3, Cy4 o quizás Cw1, Cx2, Cx3, Cx4.
3. En relación con la realización de actividades: La representación es igual a la del criterio, se inicia con la letra D, seguida de una segunda letra representando si es similar o distinta la actividad que se tiene que realizar y al último el número de los individuos. Por ejemplo: Dx1, Dx2, Dx3, Dx4.
4. En relación a la situación problema: Es representada por la S al inicio, e igualmente seguida por una segunda letra representando la similitud entre los distintos individuos en cuanto a la situación y al final el número que los representa. Por ejemplo: Sx1, Sx2, Sx3, Sx4.

5. El remplazo de criterio, es decir, la elección de afectar negativamente a un compañero(perjudicarlo) se representa por las letras Crz, seguida de la letra n, la cual representa que tipo de afectación existe, en el caso del comportamiento pernicioso la afectación siempre es negativa(n), y por último el número del individuo al cual se perjudica. Por ejemplo, Crzn1 ó Crzn2...etc.
- d) Por último los distintos factores disposicionales: 1) Consecuencias (CPP- Consecuencias Positivas por Perjudicar, CNP- Consecuencias Negativas por perjudicar, CPNP-Consecuencias Positivas por No Perjudicar, CNNP- Consecuencias Negativas por No Perjudicar), 2) Historia referencial (HRP+ Historia Referencial Positiva, HRN-Historia Referencial Negativa), 3) Historia situacional (HSP+ Historia Situacional Positiva, HSN- Historia Situacional Negativa), Nivel competencial (NCA-Nivel competencial alto, NCM-Nivel Competencial Medio, NCB- Nivel Competencial Bajo), Restricción temporal (RT[%]), Magnitud de las consecuencias (MC [%]...).Conocimiento del desempeño ajeno(DA+ Con conocimiento del desempeño ajeno, DA- Sin conocimiento del desempeño ajeno), etc.

La explicación de los factores mencionados arriba es solo una simple proposición de representación que podría ayudar a plasmar de manera más esquemática las posibles investigaciones que se podrían realizar acerca del comportamiento pernicioso.

Como se observa en la Figura 3 aquellas interacciones valoradas como perniciosas, son interacciones entre al menos dos individuos en las cuales cada uno de ellos tiene un criterio a satisfacer, posteriormente uno de los individuos abandona de manera momentánea el cumplimiento de su tarea y realiza acciones para alterar negativamente el campo contingencial del otro (retrasar o impedir que el otro satisfaga su criterio).

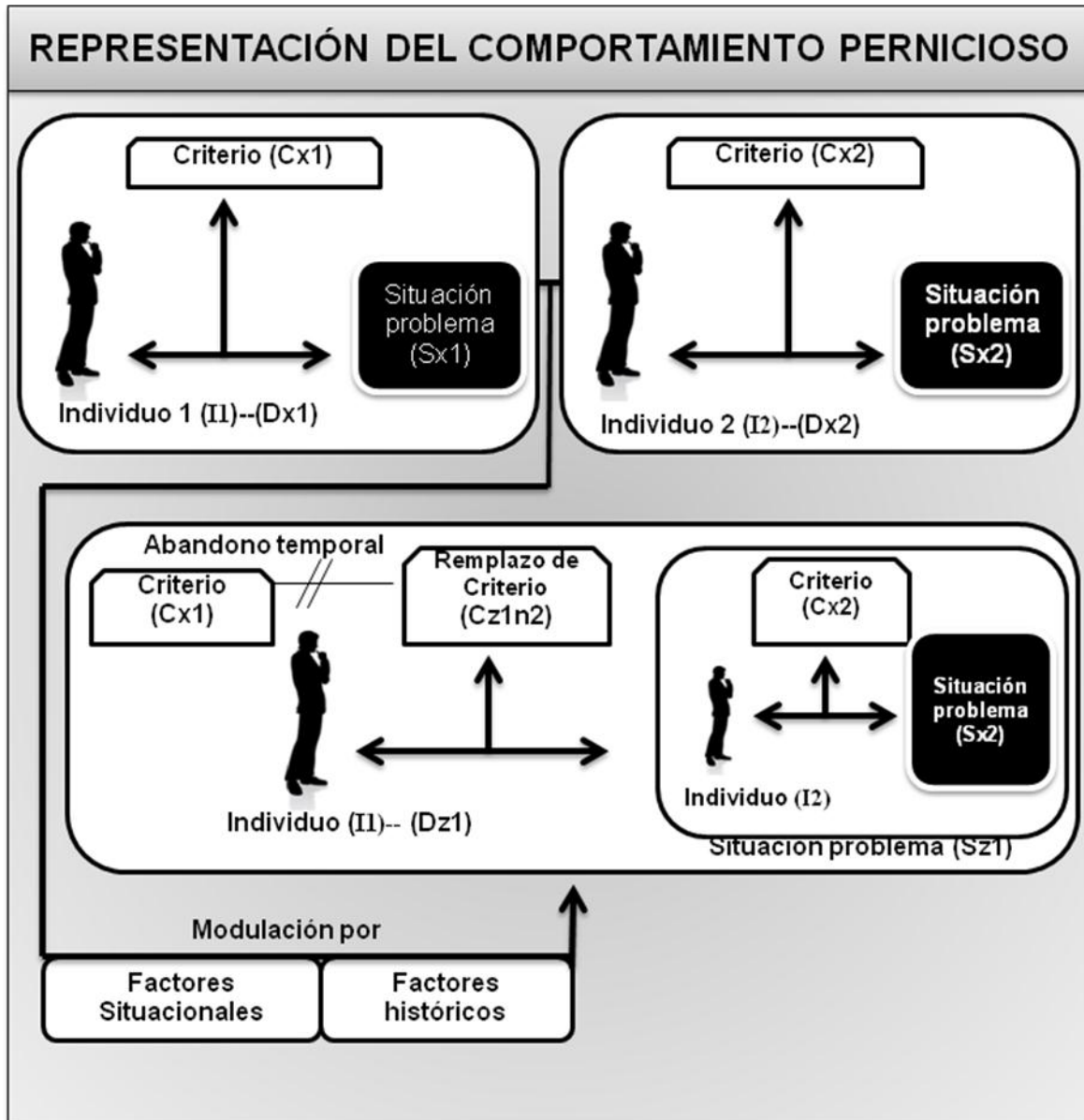


Figura 3. Representación de comportamiento pernicioso.

Como se ha explicado a lo largo de este trabajo la elección entre perjudicar o no a un compañero depende de la configuración de la interacción. Como se mencionó anteriormente, en los estudios de comportamiento altruista se ha observado que las consecuencias son un factor capaz de modular dicho comportamiento, sin embargo, no se pueden generalizar dichos resultados a otro tipo de comportamiento y mucho menos en los que son valorados como negativos debido a que la configuración de estas interacciones es distinta, como es el caso del comportamiento pernicioso. Con base en lo anterior el objetivo del presente

estudio es evaluar el efecto de las consecuencias positivas y negativas en la elección entre perjudicar o no perjudicar a un compañero.

***Pregunta de investigación:***

¿Cuál es el efecto de distintos tipos de consecuencias sobre el comportamiento pernicioso?

**Objetivo**

***Objetivo General de la Investigación***

Evaluar el efecto de las consecuencias (positivas y negativas) sobre el comportamiento pernicioso.

***Objetivos Específicos***

1. Evaluar el efecto de distintos tipos de consecuencias sobre la elección del tipo de operación a realizar (Suma, resta, multiplicación, división) en la tarea propia.
2. Evaluar el efecto de distintos tipos de consecuencias sobre la elección del tipo de operación a realizar (Suma, resta, multiplicación, división) para perjudicar a un compañero.
3. Evaluar el efecto de distintos tipos de consecuencias sobre la efectividad de la tarea propia.
4. Evaluar el efecto de distintos tipos de consecuencias sobre la efectividad de las operaciones dirigidas a perjudicar
5. Evaluar el efecto de distintos tipos de consecuencias sobre la elección del compañero a perjudicar (el de mayor puntaje, el de igual puntaje, el de menor puntaje).

# MÉTODO

## *Participantes:*

Participaron voluntariamente 35 estudiantes (18 mujeres y 17 hombres) de la Facultad de Estudios Superiores Iztacala (FESI) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), cuyas edades variaron entre 18 y 25 años en promedio.

## *Aparatos e instrumentos:*

Se utilizaron siete computadoras personales de escritorio con sistema operativo Microsoft XP Profesional y la plataforma de programación Visual Basic 6.0. Se diseñó un programa de cómputo con dicha plataforma basado en el programa de comportamiento altruista: “*situación de elección ayudar/ no ayudar*” (Cantorán, 2007) para el diseño de las tareas de evaluación experimental. También se usaron hojas blancas y lápices para la realización de las operaciones aritméticas.

## *Situación experimental:*

Las sesiones experimentales se llevaron a cabo en los Cubículos de Evaluación Experimental del Laboratorio de Procesos Psicológicos Superiores de la FESI Iztacala de la UNAM, en la que se dispuso de 7 cubículos, cada uno con un equipo de cómputo (monitor, teclado, ratón, CPU). Cada cubículo estuvo aislado, lo cual permitió controlar agentes distractores como el ruido o la interacción con otras personas.

## *Procedimiento:*

Los participantes fueron asignados aleatoriamente en cuatro grupos experimentales y uno control con 7 participantes cada uno de ellos:

- 1) Grupo con Consecuencias Positivas por Perjudicar (ganancia de tres puntos).
- 2) Grupo con Consecuencias Negativas por Perjudicar (pérdida de tres puntos).
- 3) Grupo con Consecuencias Positivas por No Perjudicar (ganancia de tres puntos).
- 4) Grupo con Consecuencias Negativas por No Perjudicar (perdida de tres puntos).
- 5) Grupo Control (sin consecuencias).

Tabla 1. *Condiciones generales de estudio.*

Grupos	Etapas de acumulación de puntos	Etapas de ensayos con oportunidad para perjudicar (60pts.)
1. CPP	Tarea de realización de operaciones aritméticas para acumular puntos: Sumas y restas=1 punto. Multiplicaciones=3 puntos. Divisiones=5 puntos.  <i>Una vez obtenidos 20 puntos se pasaba a la segunda etapa</i>	Consecuencias positivas por perjudicar.
2. CNP		Consecuencias negativas por perjudicar.
3. CPNP		Consecuencias positivas por no perjudicar.
4. CNNP		Consecuencias negativas por no perjudicar.
5. SC		Sin consecuencias.

Una vez que los participantes fueron asignados a los grupos, fueron conducidos a los cubículos independientes y se les pidió que se sentaran frente a una mesa, en la cual se encontraba un monitor, un teclado y un mouse. Posteriormente se dio inicio y se presentó una pantalla con las instrucciones:

*“Tu tarea consiste en realizar operaciones básicas de aritmética (sumas, restas, multiplicaciones, divisiones) necesarias para obtener 60 puntos en un máximo de tiempo de 30 minutos. En todo momento podrás elegir el tipo de operación aritmética que deseas resolver (las sumas y las restas correctas valen 1 punto, las multiplicaciones correctas 3 puntos y las divisiones correctas 5 puntos). Para realizar las operaciones puedes usar las hojas de papel y el lápiz junto al teclado de la PC. Una vez que hayas calculado el resultado debes ingresarlo en la caja de resultados y confirmarlo para saber si fue correcto o incorrecto. Recuerda que si acumulas 60 puntos serás el ganador de un premio. ¡Suerte! Ahora presiona el botón “comenzar”.*

Diez segundos después de presentadas las instrucciones anteriores se habilitaba el botón de “continuar” para pasar a la siguiente pantalla, la cual consistía en el panel de registro y elección de un avatar que representaba al participante durante su tarea (Ver Figura 4).

Una vez elegido el avatar se pasaba a la siguiente pantalla que consistía en un panel con la leyenda “Tu tarea” en la parte superior izquierda, dicho panel contenía un contador que indicaba el número de puntos acumulados y el total que debía obtener el participante, un segundo contador indicaba los puntajes de tres compañeros virtuales, los cuales variaban en puntaje en relación al puntaje del participante (uno de los compañeros virtuales tenía un puntaje superior, uno tenía un puntaje inferior y otro tenía un puntaje similar o igual al del participante) y por último un cuadro de selección del tipo de operación para resolver (Ver Figura 5).



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES IZTACALA

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

Nombre:	Manuel	Continuar...
Semestre:	8	Continuar...
Fecha de hoy (dd/mm/aa):	17 de enero de 2012	Continuar...
Dirección de e-mail (opcional):	Manuel@stx.com	Continuar...
Clave (pregunta al investigador):	CPPManuel	Continuar...

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

Sextante	Minac	Orbion	Zephyr
Zordem	Trizna	Metra	Gohan

**Orbion**

COMENZAR

Programa elaborado por el Grupo T de Investigación Interconducted  
Laboratorio de Análisis de Procesos Psicológicos Superiores  
2011

Figura 4. Panel de registro del programa.

Una vez seleccionado el tipo de operación a resolver aparecía en la parte inferior una operación del tipo seleccionado y un cuadro de texto para escribir el resultado utilizando el teclado de la computadora. En caso de que la respuesta fuera correcta se presentaba durante cinco segundos un mensaje con la expresión “tu resultado es correcto” y aumentaba el contador propio según el tipo de operación realizada (Un punto por sumas y restas, tres puntos por multiplicación y cinco puntos por divisiones). Si la respuesta era incorrecta aparecía durante cinco segundos un mensaje con la expresión “Tu resultado es incorrecto” y se habilitada nuevamente el cuadro de selección del tipo de operación a realizar, sin ningún aumento en el contador propio (Ver Figura 6).

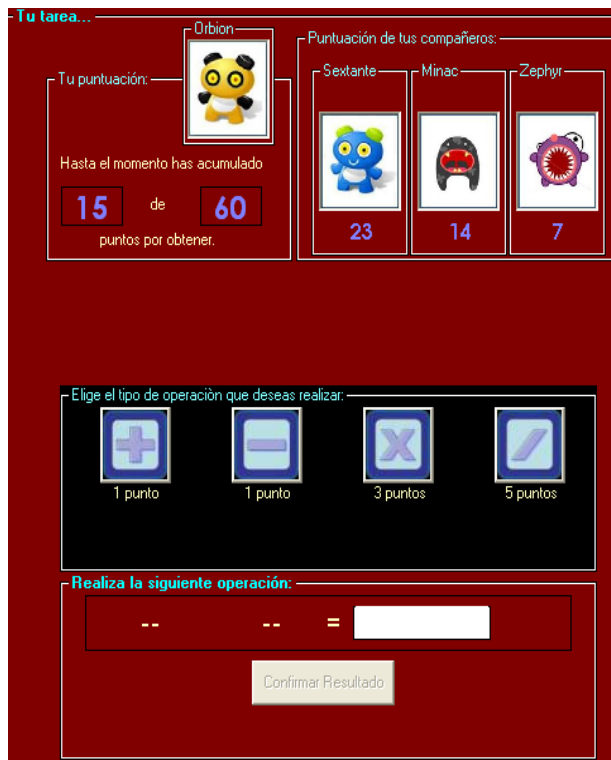


Figura 5. Panel de registro del programa.



Figura 6. Resultado de las operaciones.

Una vez que el participante obtenía 20 puntos se presentaba un recuadro con el mensaje “¿Deseas hacer operaciones para restarle puntos a alguno de tus compañeros?” junto con dos botones de opción, uno con la leyenda “Deseo hacer operaciones para restarle puntos a alguno de mis compañeros” y un segundo con la frase “prefiero continuar con mi tarea” (Ver Figura 7).

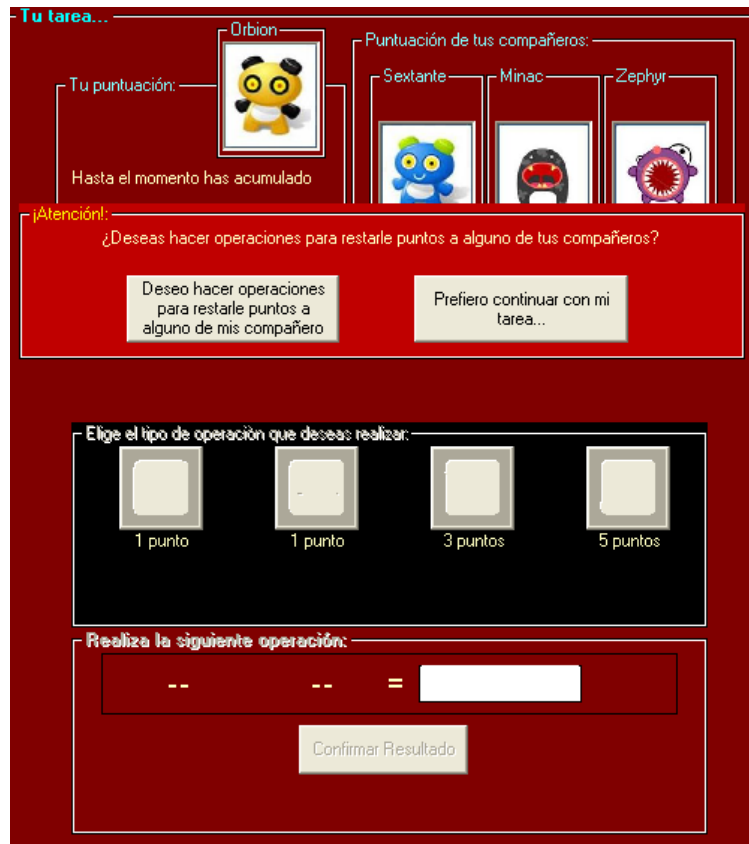


Figura 7. Elección entre perjudicar o no perjudicar a algún compañero

Si se elegía el segundo botón se continuaba con el panel de “tarea propia” pero si se seleccionaba el primer botón se inhabilitaba el panel de la propia tarea y se presentaba un recuadro con la pregunta ¿A cuál de tus compañeros deseas restarle puntos? Y debajo de dicha pregunta aparecían los avatars de sus compañeros virtuales junto con el puntaje que cada uno de ellos tenía (Ver Figura 8). El participante podía escoger solo a alguno de ellos, una vez que pasaba esto, se presentaba una pantalla de diferente color, con el título “tarea de tu compañero”, cuyas características y condiciones de operación eran

semejantes a las del panel de “tarea propia” solo que en este únicamente se presentaba la imagen del avatar del participante al cual se había decidido perjudicar así como su puntaje (Ver Figura 9).

El participante tenía que escoger una operación a realizar para perjudicar a este compañero. Una vez realizada la operación se presentaba un mensaje informando si era correcta o incorrecta la operación. Independientemente de si era correcta o incorrecta se disminuía el puntaje del contador del compañero virtual de acuerdo a la operación realizada. Inmediatamente después de retirado el mensaje que informaba del resultado de la operación, aparecía el mensaje: *“Has tenido oportunidad de restarle puntos a tu compañero”* Junto con un botón con la leyenda *“presiona aquí para continuar con tu tarea”* al hacer clic en ésta se regresaba al panel de tarea propia (Ver Figura 10). Las consecuencias podían ser: positivas (ganancia de puntos), negativas (pérdida de puntos) y sin consecuencias de acuerdo con el grupo al que pertenecía cada participante.

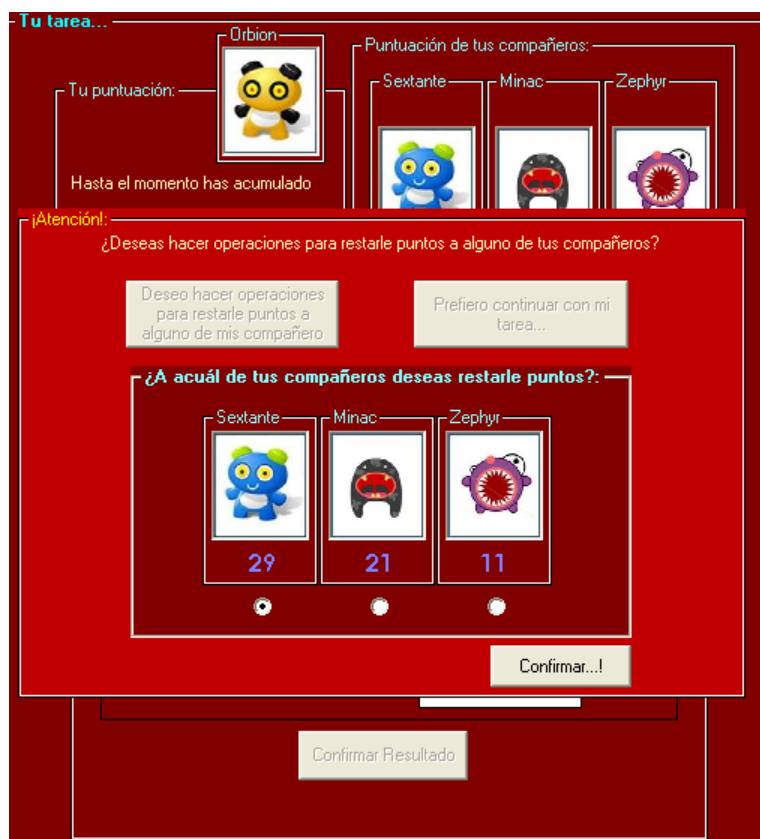


Figura 8. Elección del compañero a ser perjudicado



Figura 9. Panel de realización de operaciones para perjudicar



Figura 10. Mensaje presentado al terminar de perjudicar

En el grupo CPP (Ganancia de tres puntos por perjudicar), cada vez que el participante oprimía el botón “regresar a la tarea propia después de haber perjudicado a su compañero se presentaba durante tres segundos en el centro del monitor el mensaje “POR PERJUDICAR A TU COMPAÑERO HAS GANADO 3 PUNTOS”, su contador se incrementaba en tres puntos y parpadeaba en color rojo durante dos segundos.

En el grupo CNP (Pérdida de tres puntos por perjudicar), cada vez que el participante oprimía el botón “regresar a la tarea propia después de haber perjudicado a su compañero se presentaba durante tres segundos en el centro del monitor el mensaje “POR PERJUDICAR A TU COMPAÑERO HAS PERDIDO 3 PUNTOS”, su contador disminuía en tres puntos y parpadeaba en color rojo durante dos segundos.

En el grupo CPNP (Ganancia de puntos por no perjudicar), cada vez que el participante oprimía el botón “*prefiero continuar con mi tarea*”, es decir, prefería no perjudicar, se presentaba durante tres segundos en el centro del monitor el mensaje “POR NO HABER PERJUDICADO A TU COMPAÑERO HAS GANADO TRES PUNTOS”, su contador aumentaba en tres puntos y parpadeaba en rojo durante dos segundos.

En el grupo CNNP (Pérdida de tres puntos por no perjudicar), cada vez que el participante oprimía el botón “*prefiero continuar con mi tarea*”, es decir, prefería no perjudicar,, se presentaba durante tres segundos en el centro del monitor el mensaje “POR NO HABER PEJUDICADO A TU COMPAÑERO HAS PERDIDO TRES PUNTOS”, su contador disminuía en tres puntos y parpadeaba en rojo durante dos segundos. (Ver Figura 11)

Y finalmente en el grupo GSC (Grupo sin consecuencias) el participante podía perjudicar o no perjudicar sus compañeros virtuales sin ningún tipo de consecuencias.



Figura 11. Presentación de las consecuencias de acuerdo al grupo experimental

El procedimiento se mantuvo así para todos los grupos hasta que cada participante lograba acumular 60 puntos. Cuando esto sucedía aparecía un recuadro agradeciendo la participación en el estudio.

**Esquema simbólico del estudio.**

Tabla 2. Esquema simbólico del estudio

Individuo	Criterio	Actividad	Situación	Criterio de remplazo			Factores disposicionales
				Crzn2	Crzn3	Crzn4	
I1	CX1	DX1	SX1				(CPP, CNP, CPNP, CNNP)
<b>Compañeros</b>							
I2+	CX2	DX2	SX2	Nulo	Nulo	Nulo	Nulo
I3=	CX3	DX3	SX3	Nulo	Nulo	Nulo	Nulo
I4-	CX4	DX4	SX4	Nulo	Nulo	Nulo	Nulo

*Acotaciones*

*Individuo:* #: Numero de identificación del compañero.

(+,=,-) Diferencia de puntaje de los compañeros con el participante.

*Criterio:* CX: 60 puntos.

*Actividad:* DX: Resolución de operaciones aritméticas.

*Situación:* SX: Tarea en Visual Basic de operaciones aritméticas.

*Criterio de reemplazo:* Crz: Operaciones ajenas/ n: afectación negativa.

*Factores disposicionales:* CPP: Consecuencias positivas por perjudicar.

CNP: Consecuencias negativas por perjudicar.

CPNP: Consecuencias positivas por no perjudicar.

CNNP: Consecuencias negativas por no perjudicar.



## RESULTADOS

El objetivo del presente estudio fue evaluar el efecto de distintos tipos de consecuencias sobre la elección entre perjudicar o no perjudicar a un compañero. Para evaluar dicho efecto se realizaron cálculos tanto individuales como grupales, tomando en cuenta las siguientes variables:

1. Frecuencia de elecciones de perjuicio(Crzn2+Crzn3+Crzn4)
2. Frecuencia de elección de los distintos compañeros (Crzn2, Crzn3, Crzn4)
3. Respuestas correctas e incorrectas en la tarea propia y en las operaciones dirigidas a perjudicar.(Crzn2 Correctas e incorrectas, Crzn3 Correctas e incorrectas, Crzn4 Correctas e incorrectas)
4. Tipo de operaciones en la tarea propia y las dirigidas a perjudicar. (Dx1 -1 punto, Dx1-3 puntos, Dx1-5 puntos)

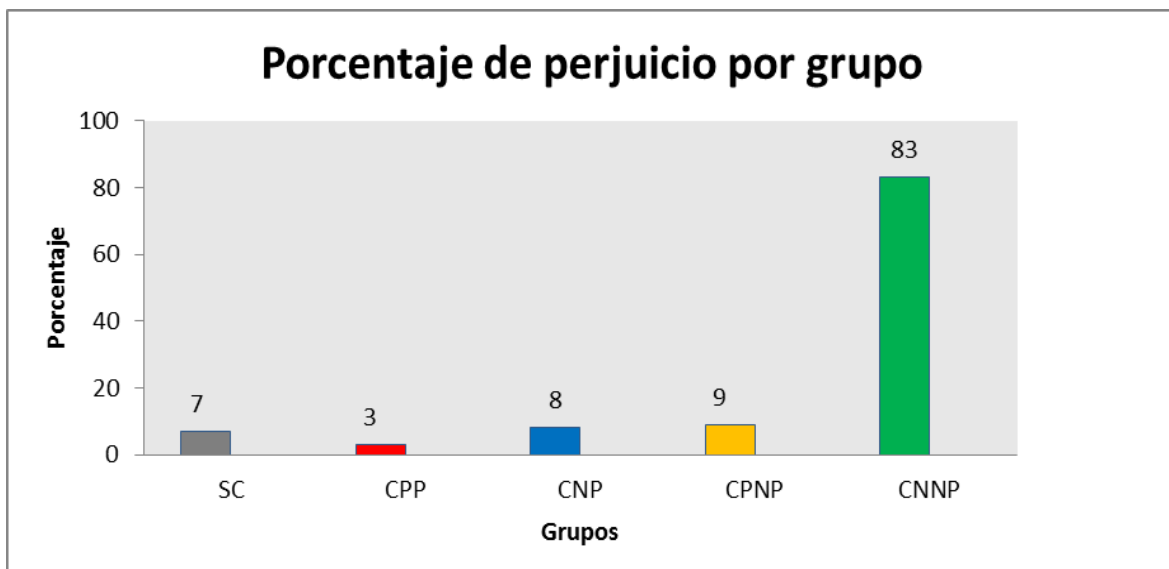
A partir de los datos anteriores se realizaron los siguientes cálculos:

- a) Porcentaje de perjuicio: Para calcularlo se tomó en cuenta el número de veces en las que el participante tuvo la oportunidad de perjudicar a alguno de sus compañeros y las veces en las cuales lo hizo.
- b) Porcentaje de elección a los distintos compañeros a perjudicar: Se tomó en cuenta el número total de oportunidades en las que se eligió perjudicar y la frecuencia de elección hacia cada uno de los compañeros.
- c) Porcentaje de operaciones correctas en la tarea propia: Se tomó en cuenta el número total de operaciones realizada en el panel de “tarea propia” y la cantidad de operaciones realizadas de manera correcta en dicho panel.
- d) Porcentaje de operaciones correctas dirigidas a perjudicar: Se tomó en cuenta el número total de operaciones dirigidas a perjudicar y la cantidad de operaciones resueltas correctamente en dichas oportunidades.
- e) Porcentaje del tipo de operación realizada en la tarea propia: Se tomó en cuenta el total de operaciones realizadas en la tarea propia así como la cantidad de sumas, restas, multiplicaciones y divisiones que resolvió cada participante en su tarea.

- f) Porcentaje del tipo de operaciones dirigidas a perjudicar: Se tomó en cuenta el total de operaciones que el participante realizó para perjudicar y la cantidad de sumas, restas, multiplicaciones y divisiones de dichas operaciones.

### ***Perjuicio grupal e individual***

En cuanto a los porcentajes totales de perjuicio se puede observar en la Figura 12 que cuatro de los cinco grupos (SC, CPP, CNP, CPNP) presentan un porcentaje inferior al 10%. En el Grupo Sin Consecuencias (SC) se presenta un 7.33%, en el Grupo de Consecuencias Positivas por Perjudicar (CPP) se presenta 2.58%, para el grupo Consecuencias Negativas por Perjudicar (CNP) se presenta 8.33% y finalmente para el Grupo Consecuencias Positivas por No Perjudicar (CNNP) un 8.62%, a diferencia de estos grupos, en el Grupo de Consecuencias Negativas por No Perjudicar el porcentaje de perjuicio fue de 82.78%.



*Figura 12.* Porcentaje de perjuicio de los grupos experimentales

En concordancia con los resultados generales, los resultados individuales en la Figura 13 demuestran que en los grupos SC, CPP, CNP y CPNP el porcentaje de

perjuicio se mantuvo por debajo del 35% en general. En el grupo SC se observan los porcentajes de perjuicio en el siguiente orden: el participante 1 presentó un 20%, el participante 3 un 6%, el participante 4 un 5%, por último el participante 6 presentó un 25% siendo este el más alto de este grupo, mientras que los participantes 2 y 5 nunca eligieron perjudicar.

En el grupo CPP, se observa que 5 de los participantes no eligieron perjudicar en ninguna ocasión, mientras que los participantes 6 y 7 presentan un porcentaje de 33% y 6% de perjuicio respectivamente.

Los porcentajes individuales para el grupo CNP demuestran que sólo uno de sus participantes no eligió perjudicar en ninguna ocasión, siendo este el segundo grupo con menos participantes que se negaron a perjudicar sólo después del grupo CNNP. El participante 1 presenta un 16%, el participante 2 un 6 %, el participante 3 se negó en todas las oportunidades a perjudicar, mientras que los participantes 4, 5, 6 y 7 presentan un 7%, 6%, 17% y 9% de perjuicio respectivamente.

Para el grupo CPNP el participante 1 y 7 presentan un 17% y un 33% de perjuicio respectivamente, mientras que los participantes 2, 3, 4, 5 y 6 se negaron a perjudicar en todas las ocasiones, en este grupo junto con el grupo CPP, es decir, los dos grupos en los cuales se presentaban consecuencias positivas, fueron los grupos en los cuales la mayoría de los participantes (5 participantes) se negaron a perjudicar y en ambos grupos se presenta un participante con un 33%.

Por último el grupo CNPN fue el grupo en el cual los porcentajes de perjuicio fueron los más altos tanto de manera general como individual, el porcentaje del participante 1 y 2 fue de 82%, el participante 3 presenta un 88%, el participante 4 un 81%, el participante 5 presenta un 93% siendo este el participante más alto en el porcentaje de perjuicio no solo de este grupo si no de todos los participantes del

estudio, el participante 6 presenta un 73% siendo este el más bajo de este grupo y por último el participante 7 presenta un 80 % de elecciones a perjudicar.

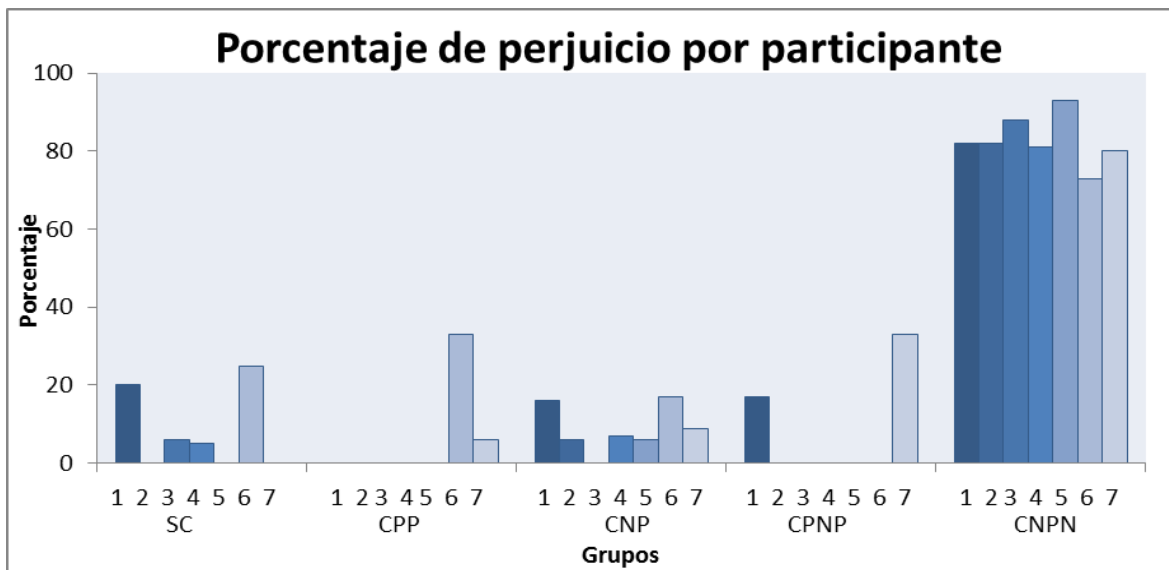


Figura 13. Porcentaje de perjuicio por cada uno de los grupos experimentales

Adicional a las gráficas anteriores se realizó un análisis de varianza “one way anova”, encontrando resultados significativo  $F(4, 30) = 79.033$   $p < 0.05$ , la prueba Post hoc (HSD de Tukey) mostró que las diferencias se encontraron en el grupo CNPN con respecto al resto de los grupos. Finalmente no se encontraron diferencias significativas entre ninguno de los grupos SC, CPP, CNP, CPNP (Ver tabla 1 y 2 del anexo 1).

### **Compañero perjudicado**

Además de analizar el porcentaje de perjuicio general, también es necesario realizar un análisis de a que compañero se perjudicó ya que los tres compañeros tenían diferentes puntajes en relación con el participante. En las oportunidades a perjudicar se podía elegir a un compañero superior en puntaje, a un medio cuyo puntaje era similar o igual al del participante o a otro con un puntaje inferior, como se observa en la Figura 14, todos los grupos muestran un porcentaje muy parecido.

En el grupo SC se observa un 88% en la elección a perjudicar al compañero con un porcentaje superior, mientras que el porcentaje de perjuicio hacia el compañero inferior fue de 12%, el compañero medio no fue perjudicado en ninguna ocasión en este grupo. Para el grupo CPP el porcentaje de perjuicio hacia el compañero superior fue de un 100%, tal y como lo fue para el grupo CPNP, nuevamente se observan resultados similares en estos dos grupos. Para el grupo CNP el porcentaje del perjuicio hacia el compañero superior fue de 89% mientras que para el compañero medio fue de 11%. Por último en el grupo CNNP fue el único grupo en el que se perjudicó a los tres compañeros, al compañero superior con un porcentaje de 91%, al medio con un 3% y al inferior un 6%. Este grupo junto con el grupo CNP, es decir los grupos a los que se les presentaban consecuencias negativas fueron los únicos grupos que eligieron perjudicar al compañero medio, aunque debe aclararse que dicho porcentaje fue muy bajo.

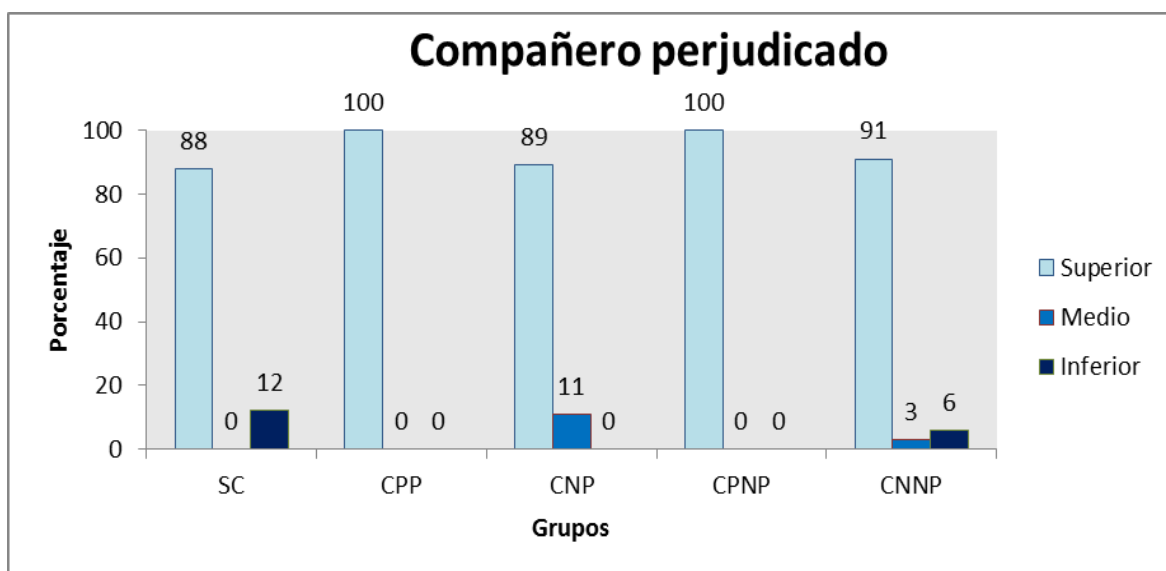


Figura 14. Porcentaje de perjuicio hacia los distintos compañeros.

### **Operaciones correctas**

En relación a las operaciones realizadas tanto en la tarea propia como en las operaciones dirigidas a perjudicar se observan distintos porcentajes en cuanto a si eran correctas o incorrectas.

En la Figura 15 se observa una comparación entre el porcentaje de operaciones correctas realizadas en la tarea propia y el porcentaje de operaciones correctas dirigidas a perjudicar a alguno de los compañeros. Con excepción del grupo CNNP todos los grupos presentan un menor porcentaje de operaciones correctas en la tarea propia.

En el grupo SC se observa un 73% de operaciones correctas en la tarea propia mientras que las operaciones dirigidas a perjudicar son correctas en un 100%, en el grupo CPP se muestra un efecto similar al del grupo anterior, presentando un 77% de operaciones correctas en la tarea propia y un 100% de operaciones correctas dirigidas a perjudicar, en el grupo CNP se observa un efecto distinto, mostrando un 80% de operaciones correctas en la tarea propia y un 89% de operaciones correctas dirigidas a perjudicar. Por otro lado en el grupo CPNP muestra un efecto similar a los grupos SC y CPP, con un 71% de respuestas correctas en la tarea propia y un 100% de respuestas correctas dirigidas a perjudicar. Por último, en el grupo CNNP se presenta un efecto distinto al de los otros 4 grupos en relación a las operaciones dirigidas a perjudicar, pues se observa un 71% de operaciones correctas, mientras que el efecto en las operaciones correctas en la tarea propia es similar al de los otros grupos con un 75% de operaciones correctas.

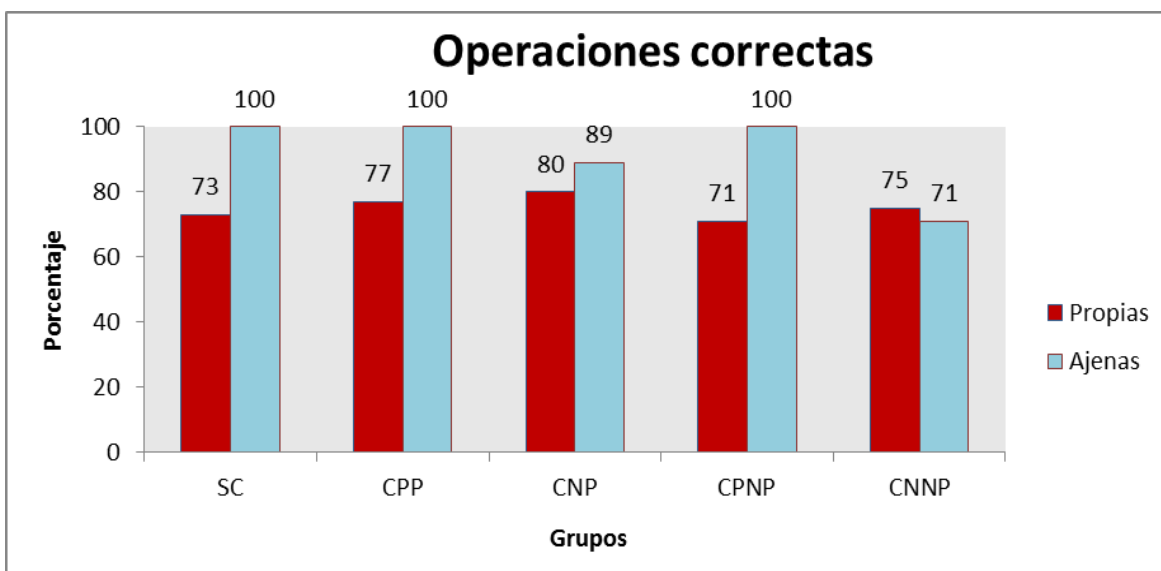


Figura 15. Porcentaje de operaciones correctas propias y ajenas.

Se vuelve a observar una similitud en los resultados obtenidos en los grupos con consecuencias positivas, en este caso los grupos CPP Y CPNP ambos con un porcentaje muy parecido y en este caso igualándose también al grupo SC, mientras que los grupos con consecuencias negativas, es decir, CNP y CNNP, son los únicos dos grupos que no muestran un 100% de operaciones correctas dirigidas a perjudicar. Se puede observar que existe menor porcentaje en la comparación entre las operaciones de la tarea propia y las dirigidas a perjudicar en estos dos grupos con una diferencia de 9% y 4% respectivamente, mientras que en los grupos SC, CPP y CPNP las diferencias son de 27%, 23% y 29% respectivamente.

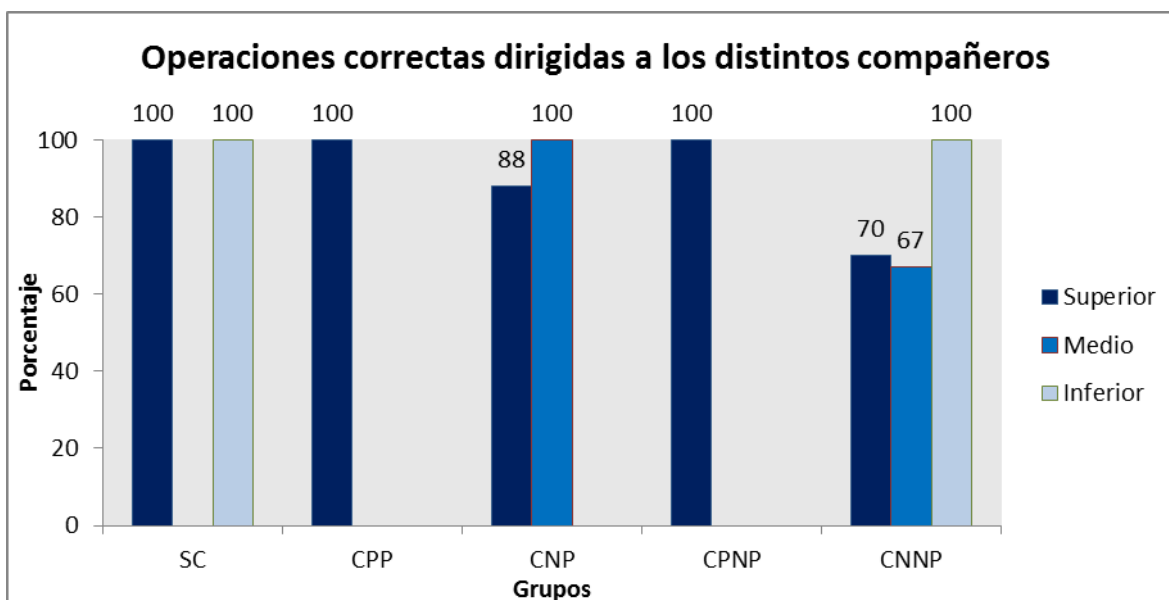


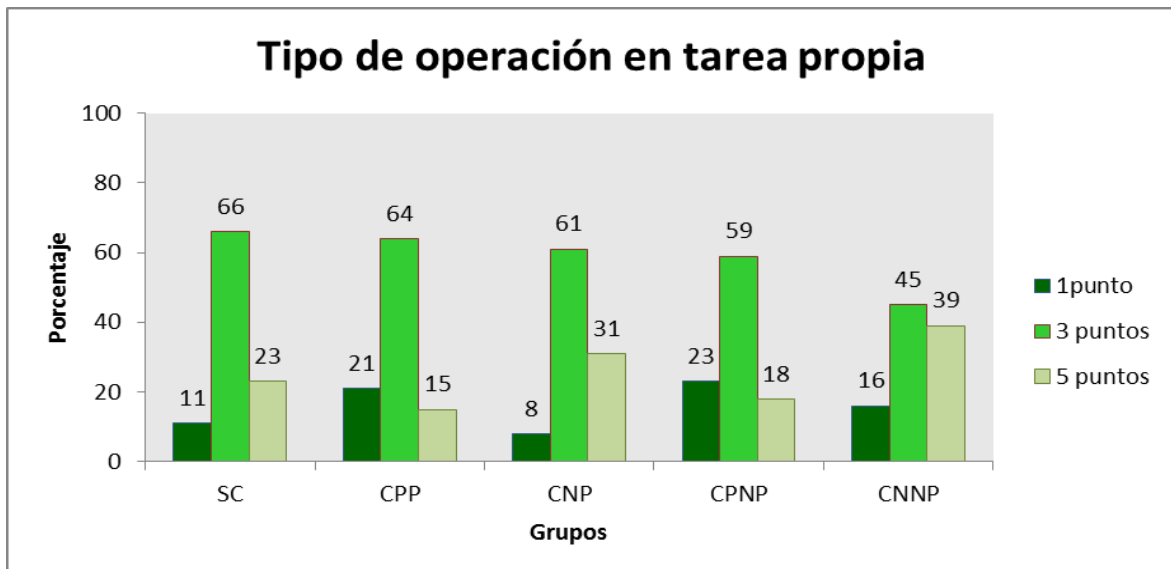
Figura 16. Porcentaje de operaciones correctas dirigidas a perjudicar a los distintos participantes.

Se realizó también una comparación entre las operaciones correctas dirigidas a perjudicar a cada uno de los compañeros. En la Figura 16 se observa una comparación entre los distintos grupos en cuanto a la elección del compañero a ser perjudicar. En el grupo SC se presenta un 100% de operaciones correctas dirigidas al compañero superior y al inferior. En el grupo CPP las operaciones realizadas para perjudicar al compañero superior fueron en un 100% correctas. En el grupo CNP el 88% de las operaciones dirigidas al compañero superior fueron

correctas, mientras que las dirigidas al compañero medio fueron en un 100% correctas. En el grupo CPNP se presenta un resultado igual al del grupo CNP, con 100% de operaciones resueltas de manera correcta y por último en el grupo CNNP en el cual se perjudicó a todos los compañeros, se observó un 70% de operaciones correctas dirigidas a perjudicar al compañero superior, un 67% en relación con el compañero medio y un 100% de operaciones correctas dirigidas a perjudicar al compañero inferior.

### ***Tipo de operaciones***

La figura 17 muestra el tipo de operación realizada en la propia tarea, las sumas y restas valían un punto, las multiplicaciones 3 puntos y las divisiones 5 puntos. Se observa que en los 5 grupos las multiplicaciones fueron las operaciones con mayor porcentaje de elección.

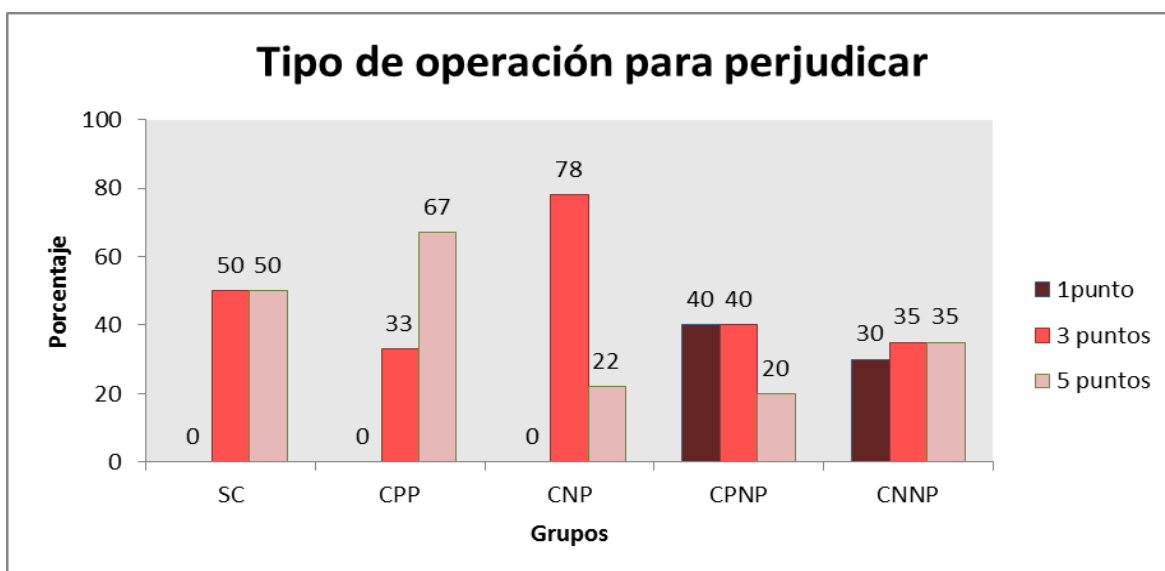


*Figura 17.* Porcentaje de operaciones correctas dirigidas a perjudicar a los distintos participantes.

En el grupo SC el porcentaje de elección por las operaciones de 1 puntos fue de 11%, en las de 3 puntos de un 66% y en las de 5 puntos fue de 23%. En el grupo CPP se muestra un 23% de elección hacia las operaciones de 1 punto, un 64% en las operaciones de 3 puntos y un 15% en las operaciones de 5 puntos. Para el



grupo CNP se observa un 8% en las operaciones de 1 punto, en las de 3 puntos un 61% y en las de 5 puntos un 31%. En cuanto el grupo CPNP en las operaciones de 1 punto se muestra un 23%, en las de 3 puntos un 59% y en las de 5 puntos un 18%. En el CNNP se observa un 16% en las operaciones de 1 punto, en cuanto a las operaciones de 3 puntos el porcentaje de este tipo de operaciones fue el más bajo en relación con los otros grupos con un 45% y por último las operaciones de 5 puntos presentan un 39% de elección.



*Figura 18.* Porcentaje de operaciones correctas dirigidas a perjudicar a los distintos participantes

En cuanto al tipo de operaciones dirigidas a perjudicar en la Figura 18 se observa que los resultados son muy distintos a las de la tarea propia. En este caso no hubo un tipo de operación con mayor elección en general por todos los grupos. En el grupo SC las operaciones elegidas para perjudicar fueron en un 50% las de 3 puntos y 50% las de 5 puntos, para el grupo control los porcentajes fueron de 33% y 67% respectivamente en los casos de las operaciones de 3 puntos y en los de 5 puntos. El grupo CNP al igual que en los dos grupos anteriores no se eligieron en ninguna ocasión las operaciones de 1 punto, mientras que las de 3 puntos tuvieron un 78% siendo y un 22% en las de 5 puntos. En el grupo CPNP los porcentajes fueron de 40% en el caso de las operaciones de 1 y 3 puntos y un 20% en las

operaciones de 5 puntos. Y por último en el grupo CNNP el porcentaje fue de 30 en las operaciones de 1 punto, mientras que las operaciones de 3 y 5 puntos presentaron un 35%.

### ***Tipo de operaciones dirigidas a los distintos compañeros***

En relación con el tipo de operaciones que los participantes de cada grupo hicieron para perjudicar a los distintos compañeros se observó lo siguiente:

En el grupo control del total de operaciones realizadas para perjudicar al compañero superior un 43% fueron de 3 puntos y un 57% fueron operaciones de 5 puntos. El compañero medio en este grupo no fue perjudicado, mientras que de las operaciones para perjudicar al compañero inferior un 100% fueron de 3 puntos.

En el grupo CPP los compañeros medio e inferior no fueron perjudicados, mientras que de las operaciones dirigidas a perjudicar al compañero superior un 33% fueron de 3 puntos y un 67% de 5 puntos.

Los resultados en el grupo CNP muestran que de las operaciones dirigidas a perjudicar al compañero superior fueron en un 75% fueron de 3 puntos y 25% de 5 puntos. En cuanto a las operaciones dirigidas a perjudicar al compañero medio en un 100% fueron de 3 puntos.

En el caso de grupo CPNP, al igual que en el grupo CPP solo se perjudicó al compañero superior, en este caso las operaciones de 1 punto y 3 puntos tuvieron un 40% cada una y las de 5 puntos un 20%.

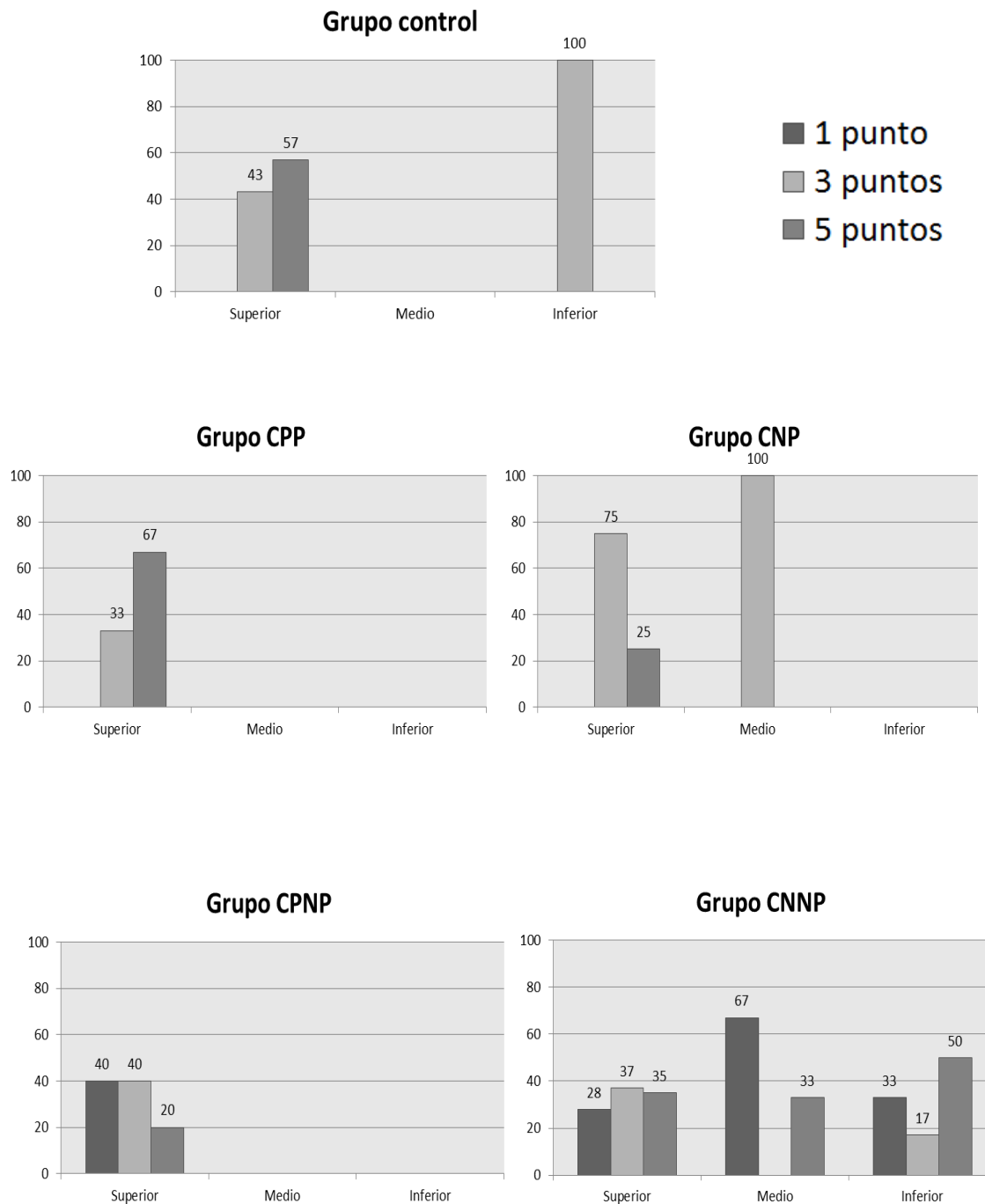


Figura 19. Tipo de operación dirigidas perjudicar a cada uno de los compañeros

Por último en el grupo CNNP se realizaron operaciones para perjudicar a los tres compañeros. Del total de operaciones realizadas para perjudicar al compañero superior un 28% fueron de 1 punto, un 27% de 3 puntos y un 35% de 5 puntos. En cuanto a las operaciones hacia el compañero medio un 67% fueron de 1 punto y un 33% de 5 puntos. Y por último de las operaciones realizadas para perjudicar al compañero inferior, 33% fueron de 1 punto, 17% de 3 puntos y 50% de 5 puntos

### ***Principales resultados con base en el esquema simbólico.***

De acuerdo al esquema simbólico planteado anteriormente se pueden resumir los resultados en cuanto al comportamiento pernicioso de la siguiente manera.

#### *Representación general del estudio*

**I1 (I2+, I3=, I4-) (CX1, CX2, CX3, CX4) (DX1, DX2, DX3, DX4)(SX1, SX2, SX3, SX4)  
+ (CPP, CNP, CPNP, CNNP)**

#### *Resultados*

Porcentaje de remplazo de criterio (porcentaje de perjuicio)

- a)  $(Crzn2+Crzn3+Crzn4)SC=7\%$
- b)  $(Crzn2+Crzn3+Crzn4)+CPP=3\%$
- c)  $(Crzn2+Crzn3+Crzn4)+CNP=8\%$
- d)  $(Crzn2+Crzn3+Crzn4)+CPNP=9\%$
- e)  $(Crzn2+Crzn3+Crzn4)+CNNP=83\%$

Compañero perjudicado

- a) Crzn SC = Crzn2 88 %, Crzn3 0%, Crzn4 12%
- b) Crzn + CPP= Crzn2 100 %, Crzn3 0%, Crzn4 0%
- c) Crzn + CNP= Crzn2 89 %, Crzn3 11%, Crzn4 12%
- d) Crzn + CPNP= Crzn2 100 %, Crzn3 0%, Crzn4 0%
- e) Crzn + CNNP= Crzn2 91 %, Crzn3 3%, Crzn4 6%

### Tipo de operaciones dirigidas a perjudicar

- a)  $(Crzn2+Crzn3+Crzn4)SC=$  Dx 1 punto 0% , Dx 3 puntos 50%, Dx 5 puntos 50%
- b)  $(Crzn2+Crzn3+Crzn4)+CPP=$  Dx 1 punto 0% , Dx 3 puntos 33%, Dx 5 puntos 67%
- c)  $(Crzn2+Crzn3+Crzn4)+CNP=$  Dx 1 punto 0% , Dx 3 puntos 5 78%, Dx 5 puntos 22%
- d)  $(Crzn2+Crzn3+Crzn4)+CPNP=$  Dx 1 punto 40% , Dx 3 puntos 40%, Dx 5 puntos 20%
- e)  $(Crzn2+Crzn3+Crzn4)+CNNP=$  Dx 1 punto 30% , Dx 3 puntos 35%, Dx 5 puntos 35%

### Efectividad en las operaciones dirigidas a perjudicar

- a)  $Crzn SC = Crzn Correctas$  100%
- b)  $Crzn + CPP= Crzn Correctas$  100%
- c)  $Crzn + CNP= Crzn Correctas$  89%
- d)  $Crzn + CPNP= Crzn Correctas$  100%
- e)  $Crzn + CNNP= Crzn Correctas$  71%

## DISCUSIÓN

El objetivo del presente estudio fue evaluar el efecto de distintos tipos de consecuencias sobre la elección entre perjudicar o no perjudicar a un compañero. Dicho objetivo tiene sentido bajo la suposición de que al igual que en el comportamiento altruista, las consecuencias pueden ser un factor capaz de modular dichas interacciones aun cuando sean valoradas como negativas.

La tarea experimental utilizada permitió observar: el efecto de las consecuencias positivas y negativas sobre el porcentaje de elección a comportarse de manera perniciosa, la complejidad de la actividad para perjudicar a alguien, la efectividad de la actividad elegida para perjudicar y la frecuencia de elección de los distintos compañeros que podían ser perjudicados.

Los resultados obtenidos demuestran que 4 de los 5 grupos experimentales no presentan diferencias significativas. El grupo SC, el grupo CPP, el grupo CNP y el grupo CPNP, muestran un porcentaje promedio de perjuicio muy similar, mientras que el único grupo que presenta una diferencia más relevante es el grupo CNNP. A pesar de que el estudio evaluó el comportamiento pernicioso, resulta interesante que los datos concuerden con los reportados por Cantoran (2009), quien tuvo como objetivo evaluar el efecto de las consecuencias en el comportamiento altruista. En su estudio se demuestra que los grupos con consecuencias negativas por no ayudar fueron los grupos que presentaron un mayor porcentaje de comportamiento altruista.

El hecho de que la presentación de consecuencias negativas por no perjudicar sea el único grupo que posibilite un mayor porcentaje de comportamiento pernicioso indica que en su mayoría los individuos prefieren continuar trabajando con su tarea sin importar el tipo de consecuencias que se les presenten, esto se puede observar en la similitud que existe en el porcentaje de los grupos CPP, CNP Y CPNP con el grupo control SC. Realizando un análisis más detallado, los

grupos CNP y CPNP, son grupos en los cuales de cierta forma se alienta a no perjudicar a ninguno de los compañeros. Estos dos grupos son los que se acercan a la definición de Skinner (Chiesa, 2003) acerca de la moral, ya que mientras en el grupo CNP se castiga la elección de perjudicar a los compañeros, en el grupo CPNP se refuerza la elección contraria. No obstante, la definición de Skinner es limitada ya que se enfoca en un esquema de causalidad, el cual deja de lado que existen otros factores participando en las interacciones. En este sentido los individuos de estos dos grupos presentan este tipo de interacciones por la reunión de diversos factores y no solamente por la causalidad de las consecuencias, si esto no fuera así, en el grupo CPP se habría presentado un porcentaje alto de comportamiento pernicioso, similar al del grupo CNNP.

El hecho de tener un porcentaje bajo a pesar de obtener consecuencias positivas podría estar en relación con otro factor que se plantea en la Psicología Interconductual de Kantor (1975) y Ribes y López (1985), dicho factor es el referido a la historia de los individuos. A pesar de que en este estudio, en el grupo CPP se daban consecuencias positivas al perjudicar, en la vida real de cada uno de los individuos esto podría no ser así. Lo anterior podría indicar que la historia referencial de cada uno de los individuos influyó en sus interacciones en la tarea experimental, en especial en este grupo y debido a esto los porcentajes fueron muy bajos.

El hecho de que los participantes se negaran a perjudicar en el grupo CPP quizá pueda estar en relación con lo que en la Psicología Interconductual es la dimensión moral del comportamiento. Esto se debe a la valoración que se tiene acerca de perjudicar, ya que es considerado como algo negativo y que no debe de hacerse, de tal forma que los individuos se ajustan a los distintos criterios, los cuales son establecidos por diferentes instituciones.

Instituciones tales como la religión o las leyes de cada región conforman ciertos criterios a los que los individuos se tienen que ajustar y de la misma manera conforman una historia referencial acerca de como debe ser el comportamiento y con la cual se valora el este como algo bueno o malo.

Resulta interesante que a pesar de que dichas instituciones “promueven” el no comportarse de manera perniciosa, los índices de Bullying, Mobbing y delincuencia en el país son muy altos (Excelsior, 2011; ICESI, 2011; OECD, 2009). Lo anterior podría indicar que las personas que forman parte de dichos índices tienen una historia referencial positiva en cuanto a perjudicar, que es consistente con las consecuencias por este tipo de comportamiento, sin embargo los datos obtenidos en este trabajo no permiten sostener tal afirmación, similar a lo expuesto por Reyes (2009), quien sostiene que la historia de referencialidad en cuanto al comportamiento altruista es formalmente positiva cuando es consistente con las consecuencias.

Un estudio que puede dar sustento a lo presentado en el párrafo anterior podría manipular 2 tipos de historia referencial, una positiva y una negativa en relación con el perjudicar, así como distintos tipos de consecuencias: positivas y negativas por perjudicar. De esta forma, el estudio podría estar conformado por 6 grupos: Grupo con Historia Referencial Positiva Sin Consecuencias, Grupo con Historia Referencial Positiva Consistente con las Consecuencias, Grupo con Historia Referencial Positiva Inconsistente con las Consecuencias, Grupo con Historia Referencial Negativa Sin Consecuencias, Grupo con Historia Referencial Negativa con Consecuencias Consistentes y por último un Grupo con Historia Referencial Negativa con Consecuencias Inconsistentes. Este estudio ayudaría a evaluar el papel que la historia referencial juega en el comportamiento pernicioso.

Por otro lado en cuanto a los resultados del grupo CNNP el porcentaje de comportamiento pernicioso fue muy alto. ¿Qué factores influyen para suceda esto? Pues bien, en este grupo a diferencia de los demás, el campo contingencial



de los participantes era afectado negativamente al tomar la decisión de no perjudicar, en otras palabras, si no perjudicaban a ellos se les restaban puntos y a pesar de que el objetivo de llegar a los 60 puntos hubiera podido ser cumplido aunque en un tiempo más largo, todos los participantes decidieron perjudicar en porcentajes muy altos.

Cabe resaltar que dicho dato concuerda con los resultados obtenidos en los estudios de comportamiento altruista. El hecho de que este tipo de consecuencias sean las que modulen en mayor medida el comportamiento altruista y el comportamiento pernicioso, indica que las personas solamente responden ante la necesidad de realizar alguna acción para evitar la pérdida.

En el caso específico del comportamiento pernicioso, una posible explicación a lo anterior es que cuando en una situación la única forma de cumplir un criterio es perjudicando a otro, la posibilidad de que se presente comportamiento pernicioso es muy alta y en mayor medida cuando puede haber una afectación negativa para el individuo. En los resultados obtenidos por Milgram en la década de los 60 y las réplicas de Burger en el 2008 (Burger, 2009; Milgram, 2005) se observó que la mayoría de los participantes cometían actos que perjudicaban a otros para cumplir el falso propósito que les planteaban los experimentadores. Los datos obtenidos en este estudio en cierta medida concuerdan con los datos de Milgram y Burger, ya que con el fin de obtener los 60 puntos que la tarea experimental requería, la mayoría de los participantes optaron por perjudicar a otro pues la situación así lo dictaba.

### ***Sobre la efectividad en las tareas***

En cuanto a la efectividad mostrada en las tareas propias y en las operaciones dirigidas a perjudicar, los resultados demuestran que en la mayoría de los grupos, a excepción del grupo CNNP, hubo una mayor efectividad en las operaciones dirigidas a perjudicar. El dato anterior puede resultar engañoso por lo siguiente:

en estos grupos el número de operaciones realizadas en la tarea propia fue mayor en comparación con las operaciones dirigidas a perjudicar, lo que indica que existía una mayor probabilidad de que se realizaran operaciones incorrectas en la tarea del participante y en consecuencia que los porcentajes fueran más bajos. Lo anterior no implica invalidez en los datos obtenidos en cuanto a la efectividad, lo que se trata de explicar es que el hecho de que, por ejemplo “si yo perjudiqué una vez y lo hago de manera efectiva” no se puede sostener la afirmación de que “la efectividad es mejor en las operaciones dirigidas a perjudicar” porque el número de operaciones tanto en la tarea propia como en las operaciones dirigidas a perjudicar no fue equitativo y en consecuencia no se puede realizar una justa comparación entre ambas.

En el caso del grupo CNNP el número de operaciones en la tarea propia y el número de operaciones dirigidas a perjudicar fue muy similar, en tal caso y a pesar de que es muy poca la diferencia, los porcentajes presentados si pueden sostener la afirmación hecha por Cantoran (2007) acerca de que la tarea ajena no tiene la misma relevancia que la propia.

Lo anterior puede explicarse bajo el supuesto de que los participantes estaban más preocupados por realizar de manera efectiva las operaciones que los llevarían a cumplir el criterio de los 60 puntos que por la efectividad en las operaciones dirigidas a perjudicar, las cuales eran realizadas solamente porque tenían que hacerlo para no ser afectados de manera negativa.

### ***Sobre el tipo de operaciones***

Se ha discutido sobre el hecho de que los participantes en la mayoría de los grupos, a excepción del grupo CNNP, perjudicaron en porcentajes muy bajos, sin embargo, cuando sí perjudicaban, ¿qué tipo de operación elegían para hacerlo? ¿Qué tipo de operación realizaban en la tarea propia?.

Pues bien, los resultados muestran que en todos los grupos se realizaron los diferentes tipos de operaciones en la tarea propia, es decir, de 1 punto, de 3 puntos y de 5 puntos, en todos los grupos se observa que el porcentaje más alto es el de las operaciones de 3 puntos, es decir, las multiplicaciones. En el grupo CNNP se observa que dicho porcentaje fue más bajo en comparación con los demás grupos.

Por otro lado, en cuanto al tipo de operación dirigida a perjudicar se observan resultados muy variados en todos los grupos. En primer lugar en los grupos SC, CPP y CNP no se realizaron operaciones de 1 punto en comparación de los grupos CPNP y CNNP en los que sí se realizaron operaciones de los tres distintos tipos. Con lo anterior podríamos afirmar que no existe ningún patrón acerca de la elección del tipo de operaciones dirigidas a perjudicar, esto indica que la complejidad de las tareas para perjudicar no es un factor relevante para los individuos en el momento de perjudicar.

Se observa que en el grupo CNNP existe un porcentaje similar en el tipo de operaciones, esto demuestra que en una situación en la que el número de veces que se debe de perjudicar es alto, la forma en que se perjudica es indiferente. Lo anterior podría tener una explicación en el supuesto de que los individuos que no tienen por objetivo perjudicar y son obligados a hacerlo no son capaces de diferenciar los efectos que su comportamiento va a tener sobre el otro.

### ***En cuanto al compañero perjudicado***

El dato más importante en este apartado es que en los cinco grupos experimentales el porcentaje más alto de comportamiento pernicioso estuvo dirigido al compañero con el puntaje mayor.

Sólo en el grupo con CNNP se perjudicó a los tres compañeros, puesto que existía un alto porcentaje de comportamiento pernicioso y eso permitió distribuir los porcentajes de una mejor manera.

Posiblemente el criterio con el cual los participantes escogieron al compañero con mayor puntaje estuvo basado en la suposición de que las operaciones que hacían en contra de él no lo perjudicarían tanto por su puntaje elevado

### ***En general...***

El presente estudio fue realizado bajo el supuesto de que las consecuencias pueden modular el comportamiento pernicioso. Los principales hallazgos fueron los siguientes:

1. Que el porcentaje de comportamiento pernicioso es muy bajo a no ser que se presenten consecuencias negativas por no perjudicar.
2. Que el compañero con un mayor puntaje de perjuicio recibido es el compañero con un puntaje más alto
3. Que el tipo de operaciones realizadas en la tarea propia en su mayoría son operaciones con una complejidad media.
4. Que no existe un patrón en el tipo de operaciones dirigidas a perjudicar.
5. Que el comportamiento pernicioso no es un factor biológico y por tanto, inherente a los individuos ya que puede ser modulado factores situacionales, tales como las consecuencias.

### ***Tareas pendientes***

La metodología empleada para obtener estos resultados sin duda fue efectiva, ya que el programa utilizado permitió evaluar de manera adecuada varios aspectos del comportamiento pernicioso, sin embargo, también es evidente que existen áreas de oportunidad y futuras propuestas de investigación a realizar:

1. Aumentar el número de participantes para poder tener una mayor validez externa.
2. Aumentar el puntaje (60 puntos) de la tarea podría permitir obtener una mayor cantidad de datos para el posterior análisis.
3. Realizar un estudio en el cual se pueda obtener hallazgos sobre la historia referencial.

El presente estudio permitió abonar de manera inicial conocimiento hacia la línea de investigación de la conducta socialmente valorada, sin embargo, este es un primer acercamiento al estudio de las conductas socialmente valoradas como negativas. De esta forma, el comportamiento pernicioso es sólo una de las conductas de este tipo que pueden ser evaluadas, también resultaría interesante analizar otras conductas tales como “robar”, “mentir”, entre muchas otras.

## BIBLIOGRAFÍA

Aranguren, J. (1968). *El marxismo como moral*. Madrid: Alianza.

Aristóteles. (S.f). *Moral a Eudemo (versión electrónica)*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2011 de <http://libroteca.net>

Bolaños, C. (22 de Febrero de 2011). Hubo 190 suicidios por bullying en 2010. *El universal*. Recuperado el 10 de Enero de 2012 de <http://www.eluniversal.com.mx/notas/746856.html>

Burger, J. (2009) Replicating Milgram. Would people still obey today? *American Psychologist*, 64(2), 1-11.

Cantoran, E. (2007) Comportamiento solidario: Análisis experimental del tipo de consecuencias. *Tesis de licenciatura no publicada*, UNAM, FES Iztacala.

Carpio, C. (1994). Comportamiento animal y teoría de la conducta. En Hayes, L., Ribes, E. y López, F. (Eds.) *Psicología Interconductual: Contribuciones en honor a J.R. Kantor*. México, EDUG, 45-68.

Carpio, C., Pacheco, V., Hernández, R. y Flores C. (1995). Creencias, Criterios y Desarrollo Psicológico. *Acta Comportamental*, 3(1), 89-98.

Carpio, C., Silva, H., Reyes, A, Pacheco-Lechón, L., Morales, G., Arroyo, R., y cols. (2008) Factores lingüísticos y consecuencias situacionales en la elección de estudiantes universitarios entre colaborar y no colaborar en tarea académicas: un análisis experimental. *Acta colombiana de Psicología*, 11, 2, 114-126.

- Carpio, C., Silva, H., Pacheco-Lechón, L., Cantoran, E., Arroyo, R., Canales, C., y cols. (2008) Efectos de las consecuencias positivas y negativas sobre la conducta altruista. *Universitas Psychologica*, 7,1, 97-107.
- Chiesa, M. (2003). Sobre la meta-ética, normativa y el conductismo. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 35(3), 289-297.
- Descartes, R. (1945). Cartas sobre la moral, citado en Leal, Y. (2007) Descartes: La libertad de pensamiento en la moral cartesiana. *Tesis de Licenciatura*, Universidad del Valle, Colombia. Recuperado el 15 de Diciembre de 2011 de [http://especiales.universia.net.co/dmdocuments/tesis\\_Yuliana\\_Leal](http://especiales.universia.net.co/dmdocuments/tesis_Yuliana_Leal).
- Excelsior (26 de Octubre de 2011). El 80% de los trabajadores mexicanos han sufrido de Mobbing. *Excelsior*. Recuperado el 10 de Enero de 2012 de [http://www.excelsior.com.mx/index.php?m=nota&id\\_nota=777408&rss=1](http://www.excelsior.com.mx/index.php?m=nota&id_nota=777408&rss=1)
- Gallo, M. (1983). *Modos precapitalistas. Transición al capitalismo*. México: Quinto Sol.
- Guerrero, V. (s.f) Maltrato. La violencia de todos los días. *¿Cómo ves?* Recuperado el 10 de Enero de 2012 de [http://www.comoves.unam.mx/assets/pdfs/143/violencia\\_143.pdf](http://www.comoves.unam.mx/assets/pdfs/143/violencia_143.pdf)
- Gutiérrez (1999). *Historia de las doctrinas filosóficas*. México: Esfinge.
- ICESI (2011). *¿Corrupción o seguridad? Un estudio sobre la actual confianza en la política mexicana*. Recuperado el 10 de Enero del 2012 de <http://www.icesi.org.mx/>
- Jolibert, B. (2001). Sigmund Freud. *Perspectivas: Revista trimestral de educación comparada*. 23(3-4), 485-499.

Kantor, J. R. (1975). *The science of psychology. An interbehavioral survey*. Chicago: Principia Press.

La jornada (7 de Julio de 2011) Marcelino Cereijido analiza la maldad en Hacia una teoría general sobre los hijos de puta. La jornada. Recuperado el 10 de Enero del 2012 de <http://www.jornada.unam.mx/2011/07/07/ciencias/a03n1cie>.

Lave, J. y Wenger, E. (1991). *Situated learning: Legitimate peripheral participation*. New York: Cambridge University Press.

Leal, Y. (2007) Descartes: La libertad de pensamiento en la moral cartesiana. *Tesis de Licenciatura*, Universidad del Valle, Colombia. Recuperado el 15 de Diciembre de 2011 de [http://especiales.universia.net.co/dmdocuments/tesis\\_Yuliana\\_Leal.pdf](http://especiales.universia.net.co/dmdocuments/tesis_Yuliana_Leal.pdf)

Milgram, S. (2005) Los peligros de la obediencia. *Polis. Revista de la Universidad Bolivariana*. Recuperado el 15 de 2012 de <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/305/30541124.pdf>

Moreno, M. (S.F) La determinación genética del comportamiento humano. Recuperado el 13 de septiembre de 2011 de [http://www.robertexto.com/archivo11/det\\_gen.htm](http://www.robertexto.com/archivo11/det_gen.htm)

OECD (2009). *Creating effective teaching and learning environments. First results from TALIS*. Recuperado el 10 de Enero de 2012 de <http://www.oecd.org/dataoecd/17/51/43023606.pdf>



- Pacheco, L. (2010) Elección colaborar/no colaborar en estudiantes universitarios. Efectos de la historia con el compañero. *Tesis de licenciatura no publicada*. UNAM FES Iztacala.
- Piaget, J. (1932). El criterio moral del niño. Citado en Sanz, R. (2001) El "imperativo categórico" de Kant en Freud. *Fundamentos en humanidades*, 2(3), 118-132.
- Reyes, A. (2007) Interacción de factores situacionales e históricos del comportamiento solidario. *Tesis de licenciatura no publicada*, UNAM FES Iztacala.
- Ribes, E. y López, F. (1985) *Teoría de la conducta. Un análisis de campo y paramétrico*. México: Trillas
- Ribes, E. (2007) Estados y límites del campo, medio de contacto y análisis molar del comportamiento: Reflexiones teóricas. *Acta comportamentalia*.15, 229-259.
- Ribes, E., Rangel, N. y López-Valadez, F. (2008). Análisis teórico de las dimensiones funcionales del comportamiento social. *Revista Mexicana de Psicología*, 25, 1, 45-57.
- Rogoff, B. (1993). *Aprendices del pensamiento. El desarrollo cognitivo en el contexto social*. Barcelona: Paidós.
- Sanz, R. (2001). El "imperativo categórico" de Kant en Freud. *Fundamentos en humanidades*, 2(3), 118-132.
- Santoyo, C y López, F. (1990). *Análisis experimental del intercambio social*. México: Trillas.

Valencia, E. (2007). Sobre la esfera de la moralidad en Hegel. *Tesis de maestría*. Pontificia Universidad Javeriana. Colombia. Recuperado el 17 de Diciembre de 2011 <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/filosofia/tesis02.pdf>

Villegas, C. (1998). Influencia de Piaget en el estudio del desarrollo moral. *Revista Latinoamericana de Psicología*.30 (2), 223-232.

Vygotsky, L (2005). *Psicología Pedagógica*. Buenos Aires: Editorial Aiqué.

Xirau, R. (1981) *Introducción a la historia de la filosofía*. México: UNAM.

# **Anexos**

## Anexo 1 Análisis estadísticos.

Tabla 1. Análisis de varianza (one way anova) para porcentaje de perjuicio.

### Análisis de varianza (one way anova)

Porcentaje de perjuicio

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	31839,143	4	7959,786	79,033	,000
Within Groups	3021,429	30	100,714		
Total	34860,571	34			

Tabla 2. Prueba Post Hoc (HSD de Tukey) para porcentaje de perjuicio

Dependent Variable: Porcentaje de perjuicio

Tukey HSD

(I) Grupos	(J) Grupos	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
SC	CPP	2,43	5,36	,991	-13,13	17,99
	CNP	-,71	5,36	1,000	-16,27	14,85
	CPNP	,86	5,36	1,000	-14,70	16,42
	CNNP	-74,71*	5,36	,000	-90,27	-59,15
CPP	SC	-2,43	5,36	,991	-17,99	13,13
	CNP	-3,14	5,36	,976	-18,70	12,42
	CPNP	-1,57	5,36	,998	-17,13	13,99
	CNNP	-77,14*	5,36	,000	-92,70	-61,58
CNP	SC	,71	5,36	1,000	-14,85	16,27
	CPP	3,14	5,36	,976	-12,42	18,70
	CPNP	1,57	5,36	,998	-13,99	17,13
	CNNP	-74,00*	5,36	,000	-89,56	-58,44
CPNP	SC	-,86	5,36	1,000	-16,42	14,70
	CPP	1,57	5,36	,998	-13,99	17,13
	CNP	-1,57	5,36	,998	-17,13	13,99
	CNNP	-75,57*	5,36	,000	-91,13	-60,01
CNNP	SC	74,71*	5,36	,000	59,15	90,27
	CPP	77,14*	5,36	,000	61,58	92,70
	CNP	74,00*	5,36	,000	58,44	89,56
	CPNP	75,57*	5,36	,000	60,01	91,13

\*. The mean difference is significant at the .05 level.