

TESIS DOCTORAL

2024



**INDIVIDUALISMO Y COLECTIVISMO EN
RELACIÓN CON EL COMPORTAMIENTO ANTE LA
DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE
RECURSOS**

PABLO CHAVERRI CHAVES

PROGRAMA DE DOCTORADO EN PSICOLOGÍA
Directora: Dra. ITZIAR FERNÁNDEZ SEDANO,
Profesora Titular de Psicología Social, UNED

Dedicatoria

A mis hijos Julián y Mariana, a mi esposa Elisa y a mi suegra Luci, con amor.

Agradecimientos

A la Escuela Internacional de Doctorado de la UNED (EIDUNED), a su Programa de Doctorado en Psicología y a la Facultad de Psicología de esta universidad, por admitirme y darme esta excelente oportunidad de aprendizaje, formación y desarrollo académico, científico y profesional de alto nivel, exigencia y excelencia.

A la Universidad Nacional (UNA), al Instituto de Estudios Interdisciplinarios de la Niñez y la Adolescencia (INEINA) y al Centro de Investigación y Docencia en Educación (CIDE), mis espacios de trabajo profesional, por apoyarme y darme los recursos necesarios para realizar este proyecto de investigación.

A mi directora de tesis, doctora Itziar Fernández Sedano, por su gran apoyo, entusiasmo, motivación y guía durante todo el proyecto, ya que ha sido una experiencia muy enriquecedora, fructífera y exitosa para mí con su dirección y acompañamiento. Además, ha sido un privilegio trabajar con ella y espero poder seguir colaborando en el futuro. Le estaré siempre agradecido por haberme dado la oportunidad de aprender a su lado. Aunque estábamos en lados opuestos del Atlántico, no me sentí lejos nunca.

A mi jefa y compañera en la Universidad Nacional (UNA) en Costa Rica, Roxana Rodríguez Araya, por creer en mí y en este proyecto de investigación, y por darme el espacio, el apoyo y los recursos para poder trabajar, investigar y producir conocimiento, articulando con nuestros proyectos en el Instituto de Estudios Interdisciplinarios de la Niñez y la Adolescencia (INEINA) y el Centro de Investigación y Docencia en Educación (CIDE).

A las personas directoras y docentes de escuelas primarias y colegios secundarios que me permitieron el acceso a sus instituciones y que fungieron como enlaces para el trabajo, así como a las personas estudiantes, niños, niñas y adolescentes, que participaron en nuestros estudios, por permitirnos trabajar con ellas y ellos, por compartirnos sus percepciones, opiniones y decisiones. Además, a los estudiantes

universitarios de la UNA en Costa Rica y de la UNED en España también por participar en nuestros estudios y compartirnos sus percepciones.

A la doctora Vanessa Smith Castro, y a los doctores Juan Diego García Castro, Rolando Pérez Sánchez y Carlos Brenes Peralta, por sus valiosas observaciones y recomendaciones a este trabajo. También al doctor Odir Rodríguez Villagra, coordinador del grupo de investigación en Cognición Social del Instituto de Investigaciones Psicológicas (IIP) de la Universidad de Costa Rica (UCR), por abrirme el espacio en esa instancia y por sus comentarios y sugerencias a este trabajo.

A las personas que fungieron como evaluadoras anónimas de los artículos que componen los capítulos de esta tesis y que han sido sometidos a revisión en revistas científicas, pues sus aportes, críticas razonadas y sugerencias contribuyeron a mejorar esta investigación.

INDICE

Dedicatoria.....	2
Agradecimientos	3
Lista de Tablas	8
Lista de Figuras.....	9
Resumen.....	10
Prólogo.....	13
PRIMERA PARTE: FUNDAMENTOS TEÓRICOS.....	22
1. Desigualdad y estratificación socioeconómica en relación con el individualismo y el colectivismo cultural: una discusión teórica de su construcción desde la psicología social. 23	
1.1. Resumen.....	23
1.2. Desigualdad socioeconómica y psicología social.....	24
1.3. Método.....	27
1.4. Cultura y psicología social	29
1.5. Contexto ecológico e individualismo-colectivismo cultural	32
1.6. El continuo individualismo-colectivismo cultural y la imagen de si independiente e interdependiente.....	35
1.7. Individualismo-colectivismo vertical y horizontal.....	42
1.8. Individualismo-colectivismo cultural, estratificación y desigualdad socioeconómica	44
1.9. Conclusiones	55
2. Individualismo y colectivismo cultural en relación con la desigualdad socioeconómica desde el enfoque de la psicología social evolutiva.....	59
2.1. Resumen.....	59
2.2. Introducción.....	60
2.3. Evolución biológica y cultural	61
2.4. Individualismo-colectivismo y evolución	66
2.5. Desigualdad y evolución	72
2.6. Individualismo-colectivismo, desigualdad y evolución	78
2.7. Conclusiones	82
SEGUNDA PARTE: EVIDENCIA EMPÍRICA	84

3. Efectos de priming agentivo y narrativo para inducir individualismo y colectivismo en adolescentes costarricenses	85
3.1. Resumen.....	85
3.2. Introducción.....	85
3.3. Método.....	93
3.4. Resultados	96
3.5. Discusión	100
4. Individualismo y colectivismo en el comportamiento de adolescentes costarricenses frente a la desigualdad en la distribución de recursos	104
4.1. Resumen.....	104
4.2. Introducción.....	105
4.3. Método.....	109
4.4. Resultados	113
4.5. Discusión	120
5. Aversión a la desigualdad y normas sociales en la distribución de recursos por adolescentes costarricenses.....	124
5.1. Resumen.....	124
5.2. Introducción.....	125
5.3. Método.....	130
5.4. Resultados	134
5.5. Conclusiones	143
6. Justicia Distributiva, Cultura y Autoconcepto: comparación entre España y Costa Rica .	148
6.1. Resumen.....	148
6.2. Introducción.....	148
6.3. Método.....	150
6.4. Resultados	152
6.5. Discusión	158
7. Influencia de la inducción del individualismo y el colectivismo en la aceptación y el rechazo de la desigualdad en jóvenes españoles y costarricenses.....	163
7.1. Resumen.....	163
7.2. Introducción.....	164
7.3. Método.....	170

7.4. Resultados	174
7.5. Discusión	178
8. The influence of individualism and collectivism on Costa Rican children, adolescents and young adults' decisions facing inequality in resource distribution	182
8.1. Abstract	182
8.2. Introduction	182
8.3. Method.....	187
8.4. Results	189
8.5. Discussion	193
TERCERA PARTE: DISCUSIÓN GENERAL	195
9 Discusión general.....	196
9.1. Discusión general	196
9.2. Conclusiones generales.....	203
9.3. Limitaciones generales	204
9.4. Líneas futuras.....	206
Referencias	208
Anexos	235
Anexo 1: Priming agentivo	236
Anexo 2: Priming narrativo	238
Anexo 3: Juego del ultimátum en versión de pago por trabajo	242
Anexo 4:Consentimiento informado	244

Lista de Tablas

Tabla 1. Diferencias clave entre las percepciones del sí mismo independiente e interdependiente	38
Tabla 2. Edad en función de los grupos experimentales y control	97
Tabla 3. Efectos del priming sobre las actitudes individualistas y colectivistas y el autoconcepto independiente (interés propio)	98
Tabla 4. Puntuaciones de tendencia central y alfas de Cronbach para las medias objeto de estudio	114
Tabla 5. Correlaciones entre covariables	116
Tabla 6. Diferencias de medias según el tipo de priming	117
Tabla 7. Correlaciones bivariadas entre variable independiente y covariables	136
Tabla 8. Correlaciones bivariadas entre covariables	136
Tabla 9. Puntuaciones en el Juego del Ultimátum según el tipo de priming aplicado	140
Tabla 10. Comparaciones de las medias en el Juego del Ultimátum según tipo de priming normativo y condición neutral aplicados.....	141
Tabla 11. Comparaciones entre Costa Rica y España para las ofertas del ultimátum, la justicia distributiva y el autoconcepto	153
Tabla 12. Justicia Distributiva y país de procedencia.....	154
Tabla 13. Comparaciones en función de los autoconceptos independiente e interdependiente para las ofertas del ultimátum y la justicia distributiva	155
Tabla 14. Comparaciones para propuestas del ultimátum y la justicia distributiva en función del país y autoconceptos	157
Tabla 15. Puntajes en dimensiones culturales de Hofstede para España y Costa Rica.....	167
Tabla 16. Indicadores socioeconómicos seleccionados de España y Costa Rica	169
Tabla 17. Rechazo de intercambios desiguales según tipo de priming en España.....	175
Tabla 18. Rechazo de intercambios desiguales según priming en Costa Rica.....	176
Tabla 19. Diferencias de rechazo a la desigualdad entre españoles y costarricenses	177
Table 20. Post hoc analysis of age groups by type of priming in 9:1 ultimatum.....	192

Lista de Figuras

Figura 1. Propuesta de relación entre la orientación cultural (individualismo y colectivismo) y la desigualdad socioeconómica	55
Figura 2. Autoconcepto independiente según priming agentivo	99
Figura 3. Ultimátum 9:1 según priming.....	118
Figura 4. Ultimátum 7:3 según priming.....	119
Figura 5. Ultimátum 9:1	137
Figura 6. Ultimátum 7:3	138
Figura 7. Ultimátum 5:5	138
Figura 8. Ultimátum 9:1 según priming.....	142
Figura 9. Ultimátum 5:5 según priming.....	143
Figura 10. Rechazo en el ultimátum en la condición control en España y Costa Rica.....	177
Figure 11. Rejection to 9:1 ultimatum among children by type of priming.....	189
Figure 12. Rejection to 9:1 ultimatum among adolescents by type of priming	190
Figure 13. Rejection to 9:1 ultimatum among young adults by type of priming.....	191
Figure 14. Rejection to ultimatum 9:1 by priming in three age groups.....	192

Resumen

Introducción. Pese a la reconocida importancia del estudio de la desigualdad social, el estudio psicosocial de este fenómeno en sociedades no WEIRD (siglas en inglés de: occidentales, educadas, industrializadas, ricas y democráticas), está apenas en sus primeros pasos (Henrich, 2020; Jetten & Peters, 2019). Este documento presenta los principales resultados de un proceso de investigación psicosocial, compuesto por 6 estudios empíricos, que tratan sobre la influencia de las orientaciones culturales individualista y colectivista en la toma de decisiones ante la desigualdad en niños (N = 166, M edad = 9.85, DT edad = 0.96, 51.5% mujeres), adolescentes (N = 264, M edad = 13.42, DT edad = .72, 50.8% mujeres) y jóvenes (N = 338, M edad = 22.23 años, DT edad = 3.77, 46.4% mujeres) costarricenses, así como en jóvenes españoles (N = 332, M edad = 26.01, DT edad = 4.47, 54.2% mujeres). Nuestra hipótesis (registrada previamente en: <https://osf.io/e3rvy>) propone que las personas inducidas a pensar de forma individualista serán más proclives a rechazar la desigualdad, mientras que el efecto opuesto ocurrirá en quienes fueron inducidos a pensar de forma colectivista. Se esperaba que quienes recibieran un priming a un esquema colectivista actuarían de forma más conformista ante las ofertas desiguales en el juego de interdependencia económica, en comparación con quienes recibieron un priming individualista y con quienes recibieron uno neutro, que se comportarán de forma más inconformista.

Método. El diseño consistió en una investigación cuasiexperimental transversal entre sujetos con una estrategia de priming de las orientaciones de la dimensión individualista-colectivista de la cultura como variable independiente y el comportamiento ante la desigualdad observado en el juego del ultimátum en la posición del receptor en una versión de pago por trabajo como variable dependiente, controlando por covariables como la edad, el sexo, el país, el estatus socioeconómico y la percepción de desigualdad social. Para ello, se realizaron seis estudios empíricos fundamentados en dos estudios teóricos preliminares. En un primer estudio empírico se analizaron dos estrategias de priming, una agentiva y otra narrativa para inducir

esquemas de pensamiento individualista y colectivista; luego, en un segundo estudio, se aplicó la estrategia de priming agentivo para ver su incidencia en un juego de interdependencia económica (juego del ultimátum en versión de pago por trabajo) para medir niveles de conformidad (aceptación) e inconformidad (rechazo) ante la distribución desigual de recursos. En un tercer estudio se analizó el impacto de una estrategia de priming normativo para inducir conformismo e inconformismo en la respuesta de aceptación o rechazo ante la distribución desigual de recursos. En un cuarto estudio se analizó el comportamiento de justicia distributiva (tendencia a rechazar intercambios desiguales) en relación con el autoconcepto independiente e interdependiente. En un quinto estudio se analizó la influencia de un priming de semejanzas y diferencias con la familia y amigos en el juego del ultimátum en versión de pago por trabajo, comparando entre jóvenes españoles y costarricenses. Finalmente, en un sexto estudio, se analizó el comportamiento ante la desigualdad comparando entre niños de cuarto grado de primaria, adolescentes en séptimo año de secundaria y una muestra de jóvenes adultos universitarios.

Resultados. En los resultados obtenidos destaca que: 1) una estrategia de priming agentivo induce mejor las orientaciones culturales en comparación con una estrategia narrativa, 2) la inducción del individualismo influye en un mayor rechazo a la desigualdad, especialmente ante los intercambios altamente desiguales, 3) la inducción del colectivismo no influyó en el comportamiento ante la desigualdad, 4) un priming normativo para inducir actitud conformista o inconformista no logró influir en el comportamiento ante la desigualdad, 5) el autoconcepto independiente (versus interdependiente) influye en un mayor rechazo a la desigualdad, 6) los adolescentes tienden a tolerar más el trato desigual de sus pares que niños y jóvenes, 7) los jóvenes costarricenses se ven más influidos por el priming individualista que los españoles, 8) los jóvenes costarricenses muestran un mayor rechazo a la desigualdad que sus pares españoles, 9) el aceptar intercambios desiguales correlacionó con las condiciones socioeconómicas, pues entre más desaventajadas tales condiciones, mayor la tendencia a aceptar la desigualdad.

Conclusiones. Nuestra hipótesis se acepta parcialmente, pues se registró un efecto del individualismo en el rechazo a la desigualdad, aunque no así con respecto al colectivismo. Además, en general, se aprecia una aversión a la desigualdad y una preferencia por la igualdad en los tres grupos de edad y los dos países estudiados. La inducción del individualismo influyó en el caso de Costa Rica y no así en el de España. Un mayor rechazo a la desigualdad bajo el individualismo inducido podría ser uno de los mecanismos psicosociales que explicaría una menor tolerancia a la desigualdad en las sociedades individualistas comparadas con las sociedades colectivistas. En términos generales, nuestros resultados indican que las orientaciones culturales individualista y colectivista tienen un rol relevante en el comportamiento ante la desigualdad en niños intermedios, adolescentes tempranos y jóvenes adultos, lo que implica que, además de la influencia de la desigualdad económica en la cultura, también hay evidencia del proceso opuesto, es decir, del impacto de la cultura en la desigualdad económica. En particular, nuestros resultados apuntan a que el individualismo incide en un mayor rechazo de la desigualdad, especialmente cuando se trata de intercambios altamente desiguales. Una posible explicación a este hallazgo es que quienes fueron inducidos a pensar de forma individualista, se percibe a sí mismos de forma más independiente frente a sus relaciones interpersonales, lo cual les facilita la decisión de rechazar intercambios que perciben como injustos.

Prólogo

El enfoque dominante en el estudio de la desigualdad económica en las ciencias sociales propone que la estructura económica tiene un impacto determinante en las relaciones, comportamientos y psicología de las personas (Marx, 2011; Sánchez-Rodríguez et al., 2020; Manstead, 2018). Al respecto, no solo las posturas clásicas, sino también la evidencia contemporánea (Jetten & Peters, 2019; Mijs, 2021; Wang et al., 2022; Lawson et al., 2018; Hackman & Farah, 2009; Johnson et al., 2016), acreditan que, en efecto, existe una poderosa influencia de la estructura económica sobre las personas a nivel microsocio e individual-psicológico. Sin embargo, esta no es toda la historia, pues también existe evidencia del proceso contrario, es decir, de que las personas, sus características particulares y sus situaciones microsociales también pueden influir en la desigualdad económica estructural (Binder, 2019; Fincher et al., 2008; House et al., 2020; Oyserman, 2015).

Lo anterior quiere decir que, en consecuencia, una comprensión completa de la desigualdad no puede agotarse en una visión determinista económica de lo macro sobre lo micro, sino que también se requiere un análisis de la influencia de lo micro sobre lo macro, que tiene que ver con la forma en que las personas toman decisiones en su vida cotidiana, las cuales también pueden influir y dar forma a los procesos sociales, culturales y económicos más amplios. Así pues, preguntas tales como: ¿de qué forma reaccionan las personas ante la desigualdad?, ¿cómo se da este fenómeno a través del desarrollo ontogénico?, ¿qué tanta desigualdad es tolerable y bajo qué circunstancias lo es?, ¿qué factores influyen en la manera en que se actúa ante la desigualdad?, se vuelven sumamente relevantes para comprender los procesos individuales e interpersonales que, acumulativamente, construyen la realidad social del comportamiento macrosocial (Oyserman et al., 2014). Es decir, que es importante comprender tanto los procesos de arriba hacia abajo (macro-micro o de lo general a lo particular) como los procesos de abajo hacia arriba (micro-macro o de lo particular a lo general), para construir una comprensión más amplia, profunda e integral del fenómeno de la desigualdad (Uchida et al., 2020).

Mientras el extremismo sociologista tiende a negar la relevancia de las particularidades mentales, el extremismo psicologista tiende a negar el peso e influjo de las estructuras macrosociales. Lo anterior significa que, para evitar los riesgos de los dos anteriores

extremismos, la disciplina de la psicología social tiene y tendrá mucho que decir y aportar para contribuir a explicar y ofrecer respuestas a los grandes y desconcertantes niveles de desigualdad en la distribución de la riqueza, que representan uno de los mayores retos de la humanidad en el siglo XXI (Chaverri, 2019; Cuadrado Guirado et al., 2019). Es decir, gracias a su integración de lo psicológico y lo social, la disciplina de la psicología social puede servir de puente entre perspectivas que, sin considerarla, podrían verse como inconexas, como es el caso de la relación entre los procesos estructurales a nivel económico, social y cultural, y los procesos psicológicos.

Los avances en investigación psicosocial retan concepciones estándar en economía y ciencias sociales, tales como la teoría de la elección racional, que ven al ser humano como un mero calculador y buscador de ganancias, y ponen de relieve la consideración de aspectos culturales y psicológicos diferentes al razonamiento, tales como los valores, la moral, las emociones, la cooperación, la coordinación, la prosocialidad, las motivaciones, las preferencias y la ecología en la forma en que se toman decisiones (Chaverri & Barrantes, 2023; Henrich & Muthukrishna, 2020; Cochard et al., 2021; van Dijk & De Dreu, 2021). La investigación psicosocial puede servir al avance de la comprensión de la relación entre cultura y psicología social en cuanto a las implicaciones económicas y distributivas de esta interacción, ofreciendo esta relación un enfoque innovador e integrador sobre el fenómeno de la desigualdad.

La desigualdad en la distribución de la riqueza es uno de los problemas más graves del mundo actual, no solo por sus enormes dimensiones, sino también por sus múltiples consecuencias a diverso nivel. Se estima que las 26 personas más ricas del mundo poseen una fortuna equivalente a la de los 3.800 millones de personas más pobres; es decir, cerca de la mitad de la población mundial. Además, mientras que los multimillonarios vieron aumentar su riqueza en un 12% en 2018, los 3.800 millones más pobres perdieron el 11% de su riqueza (Oxfam, 2019). Por otra parte, se proyecta que esta desigualdad va a aumentar como consecuencia de la pandemia de la COVID-19 (Stiglitz, 2020).

La desigualdad socioeconómica es un problema sumamente grave en el mundo debido a sus múltiples y lesivas consecuencias, entre ellas: 1) condiciona y restringe tempranamente las oportunidades en la vida de quienes nacen en hogares pobres, 2) implica un funcionamiento distributivo ineficiente de la economía y afecta el progreso económico, 3) genera

conflictividad, enojo y resentimiento social, 4) afecta el desarrollo sostenible y el ambiente, 5) es éticamente reprobable, pues instauro un régimen social injusto y erosiona la cohesión social (UNDP, 2019; Jetten & Peters, 2019; OECD, 2019; Farah, 2017). Por otra parte, se estima que América Latina es la región más desigual del mundo y Costa Rica es uno de los diez países más desiguales del mundo, deteriorando y comprometiendo así su sostenibilidad como región y como país respectivamente (World Bank Group, 2016; UNDP, 2019).

El que las sociedades latinoamericanas muestren, en su conjunto, el más alto nivel de desigualdad económica en el mundo (UNDP, 2019), representa una amenaza a la estabilidad social, a la convivencia y a la seguridad. ¿Por qué? Es posible que parte de la respuesta se encuentre en que las personas muestran, desde temprana edad, una aversión a la desigualdad (Fehr et al., 2006). Además, de acuerdo con varias investigaciones recientes, las personas exhiben una tendencia temprana a preferir los comportamientos prosociales y equitativos, mostrándose sensibles a la búsqueda de la igualdad y el respeto interpersonal (Hamann et al., 2011; Li et al., 2016; Engelmann & Tomasello, 2019), lo cual las diferencia de otros primates que muestran tendencias más egoístas y utilitarias, como en el caso de los chimpancés (Jensen et al., 2007). La igualdad juega el papel de equilibrar y hacer posible la cooperación a largo plazo y a gran escala en seres humanos (Warneken, 2018). Entonces, es posible argumentar que la desigualdad hace daño a nivel personal porque va contra la naturaleza de la especie humana y a nivel social porque dificulta la cooperación entre personas y grupos.

Algunas investigaciones evidencian que las personas tienden a mostrar una preferencia por la igualdad desde su primer año de vida (Sommerville, 2015; Warneken, 2018) y que la justicia puede ser considerada un concepto presente en todas las culturas humanas (Brown, 1991), aunque su comprensión pueda mostrar variaciones importantes entre sociedades distintas. Por ejemplo, la noción de productividad y esfuerzo personal asociada a recompensa económica típica en occidente, no se presenta en otras sociedades no occidentales, donde la distribución igualitaria independiente del mérito personal cobra mayor valor (Schäfer et al., 2015).

Importante evidencia científica reciente señala que las personas, incluso desde antes de cumplir un año de vida, muestran una aversión a la desigualdad y una preferencia por la igualdad y la prosocialidad (Hamlin & Wynn, 2011), lo que plantearía la posibilidad de que esta

tendencia tenga un carácter inherente propio de la naturaleza del ser humano, que no depende estrictamente de la socialización (Tomasello, 2021). En este sentido, se ha propuesto desde perspectivas evolutivas, que estas orientaciones tendrían raíces profundas en la biología humana, debido a su ultra-socialidad, es decir, a que los seres humanos, más que una especie simplemente social en el sentido de ser gregaria, dada la elevada complejidad de sus procesos de cooperación, cognición social y sociabilidad, constituyen una especie hiper-social, pues se trata del mamífero más dependiente de su grupo social de todos, capaz de cooperar de manera simultáneamente masiva y flexible como ninguna otra especie puede hacerlo (Harari, 2015). Por ejemplo, mientras insectos sociales como las abejas o las hormigas pueden cooperar en grupos masivos de decenas de miles de individuos (en el caso de las primeras) y de millones de individuos (en el caso de las segundas), colaboran de forma rígida, es decir, tienden a operar siempre de la misma forma de acuerdo con su subespecie.

Por otra parte, mamíferos sociales como los lobos o los chimpancés, muestran mayor flexibilidad y variabilidad en su comportamiento individual y grupal, pero carecen de masividad, porque en el caso de los primeros sus grupos suelen oscilar de entre menos de una a dos decenas, y en el caso de los segundos suelen ser de entre una a cuatro decenas. Los seres humanos muestran un repertorio conductual mucho más amplio y cambiante, por lo que superan en flexibilidad a los demás mamíferos, y se organizan en sociedades que pueden superar los mil millones de integrantes, como en el caso de China y la India, pero además pudiendo relacionarse a nivel mundial debido a los procesos de globalización que son capaces de interconectar a casi toda la humanidad. Por ejemplo, una persona en Bangladesh puede portar un teléfono de marca Coreana, ensamblado en China, compuesto por metales provenientes de África, con un sistema operativo creado en Estados Unidos, con una red operada por una empresa Inglesa, pudiéndose conectar con otras personas en casi cualquier parte del mundo en tiempo real. Es decir, la cooperación humana es tan compleja que ninguna persona puede ser consciente de todas las personas que trabajaron para elaborar los bienes y servicios que consume y utiliza todos los días. Esta complejidad es solo posible gracias a unas elevadas habilidades cognitivas, cuyos productos culturales y tecnológicos, contribuyen a potenciar a su vez las habilidades cognitivas.

Entonces, estamos aquí frente a una diferencia no solo de orden cuantitativo (número de cooperantes), sino también de orden cualitativo (características y naturaleza de las

relaciones), entre los seres humanos y otras especies. Esta diferencia ocurre porque los seres humanos son capaces no solo de colaborar (actuar en conjunto), sino también de coordinar, es decir, de sintonizar y organizar sus ideas, y no solo las de carácter concreto, sino también abstractas, de una forma inaccesible para otras especies, gracias a sus capacidades cognitivas y al sistema de comunicación simbólica del lenguaje, que permite describir y compartir estados mentales (Deacon, 1998). Por ejemplo, si una persona le dice a otra: “veámonos mañana a las ocho de la mañana en la parada de buses de la bomba del Cristo, en barrio Cubujuquí, y tomamos el bus de la 400, para bajarnos en la parada más cerca de Gozaka en la Uruca”, no solo está estableciendo un conjunto de elementos en el tiempo y el espacio, sino también utilizando conceptos abstractos para referirse a tales elementos de forma inequívoca. ¿Cómo se le podría explicar a una abeja o a un chimpancé qué son las ocho de la mañana, o qué significa 400? Simplemente no se puede, porque carecen de las habilidades cognitivas y de la amplitud y complejidad comunicativa del sistema simbólico y conceptual del ser humano, sustentado a su vez en grandes capacidades cognitivas, alimentadas culturalmente, pues la anterior descripción solo tendría sentido para una persona que vive en la provincia de Heredia en Costa Rica y carecería de todo sentido para alguien que desconozca este contexto geográfico y sociocultural.

Si los seres humanos tenemos esta preferencia inherente por la igualdad, que es una condición básica para sentar sobre ella relaciones de cooperación sostenidas a largo plazo: ¿por qué tenemos niveles tan altos de desigualdad económica, donde una pequeña élite acumula más riqueza que toda la mitad más pobre de la humanidad, mientras se estima que cada seis segundos muere un niño de hambre en el mundo, al mismo tiempo que la capacidad industrial, tecnológica y logística de la humanidad actual podría alimentar a varias veces la población mundial entera?

Es posible que una parte importante de la respuesta a esta paradoja se encuentre en la cultura. ¿Cómo? La cultura, entendida en su dimensión cognitiva como el conjunto de creencias, conocimientos y valores que tienen en común un grupo de personas, puede jugar un papel crucial en justificar la desigualdad. De esta manera, por ejemplo, si en una sociedad se cree mayoritariamente en la narrativa de la monarquía, entonces sus habitantes tendrán sentimientos más positivos hacia esta institución y estarán más conformes con pagar impuestos para mantenerla, pero si tal narrativa no es creída por una cantidad suficiente de la

población, entonces las personas tendrán sentimientos más negativos hacia tal institución y no habrá conformidad con pagar impuestos para sostenerla.

Como se mencionó antes, la justicia no se entiende de la misma forma en todas las sociedades, pues mientras algunas enfatizan criterios de mérito, productividad y propiedad privada, en otras sociedades estos términos no son relevantes o bien juegan un papel limitado o incluso marginal, mostrando que las nociones de justicia distributiva no son intuiciones universales de la especie humana como se creía en el pasado (Brown, 1991), sino normas de comportamiento culturalmente construidas a través de la socialización (House & Tomasello, 2018).

Una de las formas más estudiadas en la que las culturas varían (Triandis & Gelfand, 2012) y que parece tener mayores consecuencias económicas es en el grado de individualismo y colectivismo (Bianchi, 2016; Ogiwara, 2018). En las culturas más individualistas las personas valoran más la libertad personal y el estatus, mientras que los individuos en países con un alto nivel de colectivismo valoran más la armonía y la conformidad. Esta bidimensionalidad de la cultura tiene varios efectos económicos, pero estos se consideran todavía poco explorados (Gorodnichenko & Roland, 2013; Fischer & Smith, 2003; Jiao & Zhao, 2023).

Las sociedades más colectivistas tienden a ser más desiguales que las individualistas, ¿por qué?, ¿no debería ser al revés? En una aparente paradoja, las sociedades más colectivistas evidencian una mayor tendencia hacia la desigualdad (Nikolaev et al., 2017), lo cual podría estar asociado a una actitud de mayor conformismo social propia de esta orientación cultural (Gorodnichenko & Roland, 2013) y a que en las sociedades más individualistas se estaría menos dispuesto a tolerar intercambios desiguales, pues el individuo se siente menos forzado a aceptar lo que otros le ofrezcan y más autónomo en sus relaciones de cooperación con otras personas (Jiao & Zhao, 2023).

Entonces, la visión determinista de la cultura como mera caja de resonancia de la economía no se sostendría, porque la evidencia señalada muestra que la cultura también tiene efectos por sí misma en la economía, además de que la economía también se puede ver como un producto cultural. Más específicamente, las variaciones en los valores y creencias en diferentes culturas pueden traducirse en diferencias en los resultados económicos, incluidas las diferencias en la desigualdad y la redistribución (Spolaore & Wacziarg, 2013). Sin embargo, tales implicaciones están todavía en una etapa inicial de investigación, por lo que hacen falta

más estudios que las analicen (Binder, 2019), integrando diferentes enfoques metodológicos, entre ellos la investigación experimental (Gorodnichenko & Roland, 2012; Henrich & Muthukrishna, 2020; Ensminger & Henrich, 2014). La adopción de ideas psicosociales en la comprensión de la desigualdad sigue siendo bastante limitada y el potencial existente no se ha desarrollado todavía (Jetten & Peters, 2019).

En otras palabras, aunque la investigación reciente ha identificado importantes relaciones entre la economía, la desigualdad y la cultura, tales como las antes señaladas, también se reconoce que las consecuencias económicas de la variación cultural apenas están empezando a ser objeto de una rigurosa investigación psicosocial empírica y que la dimensión individualista-colectivista de la cultura se ha identificado como especialmente relevante para los resultados económicos (Binder, 2019).

En una búsqueda realizada en bases de datos académicas (ver capítulo 1) no se lograron identificar estudios que evalúen empíricamente en América Latina el efecto de la dimensión individualista-colectivista de la cultura en las actitudes y comportamientos frente a la desigualdad económica, lo cual señala una oportunidad para la generación de conocimiento psicosocial.

La cultura importa en la desigualdad porque no solamente los elementos objetivos de la desigualdad tienen impacto en las personas y las sociedades, sino también los elementos subjetivos, que en gran medida se construyen a través de los procesos de socialización. De hecho, se podría decir que incluso los elementos objetivos son filtrados por los procesos subjetivos, que están intermediados y moldeados culturalmente (Choi et al., 1999; Miller et al., 2011; Nisbett, 2004; House et al., 2020; Schäfer et al., 2015; Kanngiesser et al., 2022).

Así, por ejemplo, que las jerarquías sociales parezcan más pronunciadas y evidentes puede hacer que sus consecuencias sean más gravosas (Sapolsky, 2017). De este modo, la necesidad de justificación de su estatus privilegiado puede llevar a quienes están arriba de la jerarquía socioeconómica a aplicar estereotipos de baja calidez y baja competencia sobre quienes están en la parte inferior de la estructura, y quienes se encuentran abajo pueden corresponder con la percepción de que la clase dominante es baja en calidez y alta en competencia. Mientras la primera combinación de percepciones (baja calidez y baja competencia) predice sentimientos de desprecio y rechazo, la segunda combinación (baja calidez y alta competencia) predice sentimientos de envidia y resentimiento (Fiske, 2018). Esta

mezcla de sentimientos negativos puede ser, como la describe Sapolsky (2017), “una bomba de tiempo a fuego lento”, que puede estallar en conflictos sociales de grandes dimensiones, pues la desigualdad creciente es un factor predictor del incremento de malestar, conflictividad, violencia, criminalidad e inseguridad (De Courson & Nettle, 2021; Durante et al., 2013; Pickett & Wilkinson, 2015).

Los procesos psicológicos no ocurren en mentes aisladas de su entorno, sino más bien envueltas en este, con el cual interactúan, responden y se anticipan, como lo plantea la teoría de la cognición situada (Robbins & Aydede, 2009), de modo que comprender los procesos psicosociales únicos del ser humano requiere tener en cuenta no solo la amplitud y la intensidad de la cooperación humana, sino también la variación que se encuentra en las sociedades, a lo largo de la historia y entre los diferentes dominios conductuales (Henrich & Muthukrishna, 2020).

Interesantemente, si bien la cooperación observada en experimentos con primates no humanos a menudo (pero no siempre) puede explicarse por modelos de elección racional basados en el interés propio, los seres humanos casi siempre resultan demasiado prosociales para estos modelos, un hecho que ha llevado a la economía a incorporar nociones de preferencias sociales o de consideración del otro en sus funciones de utilidad (Camerer, 2003). Es decir, que los modelos sobre el comportamiento y la toma de decisiones humanas, no pueden agotarse en la consideración aislada del individuo, sino que deben incorporar las interacciones entre la persona y su contexto social (Todd & Gigerenzer, 2012).

Además, las personas responden no solo a motivaciones personales e interpersonales, sino también a valores y normas culturales, los cuales no se pueden ver como algo estático o pétreo, pues la evidencia deja claro que a medida que las normas evolucionan con el tiempo, con ellas también lo hace nuestra psicología (Henrich & Muthukrishna, 2020). De esta manera, se ha encontrado que los valores y el comportamiento de las personas están moldeados en gran medida por el grado en que la supervivencia es segura, la cual fue muy frágil durante la mayor parte de la historia, alentando un gran énfasis en la solidaridad grupal, el rechazo de los forasteros y la obediencia a líderes fuertes (Thornhill & Fincher, 2014). Así, bajo una escasez extrema, la xenofobia se vuelve más saliente. Por ejemplo, si hay suficiente tierra para sustentar solo a un grupo y otro grupo intenta reclamarla, la supervivencia puede ser literalmente una opción entre “nosotros versus ellos”. Por el contrario, los altos niveles de

seguridad existencial fomentan la apertura al cambio, la diversidad y las nuevas ideas. La prosperidad y la seguridad sin precedentes tras la segunda guerra mundial trajeron el cambio cultural, el movimiento ambientalista, el movimiento feminista y la propagación de la democracia. Pero en las últimas décadas, la disminución de la seguridad en el empleo y la creciente desigualdad han llevado a una reacción autoritaria (Inglehart, 2018).

Dada esta interacción entre cultura y psicología reflejada en los valores de las personas y los grupos, resulta de trascendencia preguntarse no solo cómo los cambios materiales influyen en los valores, sino también al contrario, es decir, cómo los cambios en los valores y las normas influyen en las actitudes y los comportamientos frente a los cambios materiales. Esta resulta una discusión muy relevante porque si una población no tiene normas sociales que prescriban comportamientos costosos como por ejemplo reciclar, dar propinas o pagar impuestos, las personas generalmente no se involucran de manera sostenida en comportamientos muy gravosos (Henrich & Muthukrishna, 2020).

Considerando todo lo anterior, la presente investigación se propone responder, por medio de investigación psicosocial, a la siguiente pregunta: ¿cómo influye la inducción del colectivismo e individualismo culturales en el comportamiento conformista (aceptación) e inconformista (rechazo) ante la desigualdad en la distribución de recursos? Las respuestas a la pregunta anterior podrían coadyuvar a generar elementos para la discusión de preguntas básicas, como por ejemplo: ¿cómo se relaciona la cultura con la desigualdad económica?, ¿por qué si las personas muestran generalmente tendencias prosociales hay tanta desigualdad en el mundo? La influencia de los esquemas culturales puede jugar un papel importante en la respuesta a estas preguntas y esta investigación pretende aportar evidencia rigurosa y pertinente al respecto, así como discusión teórica relevante. Además, el avance de respuestas científicas a estas preguntas podría ser de importante ayuda para comprender mejor la forma en que los procesos psicosociales interactúan con los culturales, teniendo esto implicaciones económicas de alta trascendencia potencial, lo cual podría servir de ayuda para brindar una mayor consideración de los aspectos psicosociales y culturales en la comprensión y la planificación del desarrollo económico y social.

PRIMERA PARTE: FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Capítulo 1: Desigualdad y estratificación socioeconómica en relación con el individualismo y el colectivismo cultural: una discusión teórica de su construcción desde la psicología social¹

¹ Nota: este capítulo fue publicado en una revista científica, ver: <https://doi.org/10.35575/rvucn.n67a13>

1. Desigualdad y estratificación socioeconómica en relación con el individualismo y el colectivismo cultural: una discusión teórica de su construcción desde la psicología social

1.1. Resumen

Se plantea la problemática de la desigualdad en la distribución de la riqueza y la importancia y aporte de la psicología social en su discusión y comprensión, en relación con el individualismo y el colectivismo (IC) cultural. Se llevó a cabo un análisis crítico de contenido basado en una búsqueda sistemática de literatura científica, dando prioridad a la bibliografía de los últimos diez años, con el objetivo de analizar la influencia de la orientación individualista-colectivista de la cultura en la desigualdad y la estratificación socioeconómica desde una perspectiva psicosocial. Luego de revisada la literatura, se organizó el contenido en una lógica descendente, desde lo más general a lo más particular. Primero, se presenta una relación entre psicología y cultura; seguidamente, se plantea el IC cultural desde una visión ecológica. Posteriormente, se revisa el IC con respecto a la imagen de sí mismo. A continuación, se vincula el IC con sus perspectivas vertical y horizontal. Finalmente, se presentan asociaciones entre el IC, la desigualdad socioeconómica y la estratificación social. Se propone que existe una relación entre la orientación cultural individualista-colectivista y la desigualdad socioeconómica, donde las sociedades más colectivistas muestran mayores niveles de desigualdad, lo cual puede estar relacionado con un mayor nivel de conformismo social, tolerancia a la injusticia y obediencia a la autoridad, que son parte del modo en que psicosocialmente se construyen estructuras jerárquicas que son mentales y materiales, al mismo tiempo, en tanto ambas dimensiones interdependen dinámicamente entre sí.

1.2. Desigualdad socioeconómica y psicología social

La desigualdad en la distribución de la riqueza ha sido reconocida como uno de los mayores problemas mundiales, y como uno que influye poderosamente en los conflictos sociales que están aconteciendo en la actualidad (Chancel et al., 2022; Ferreira et al., 2022; United Nations Development Programme, 2019). En este sentido, el análisis científico y comprensión de las desigualdades sociales es uno de los primeros pasos para cumplir con los objetivos de desarrollo sostenible -ODS-, marcados por Naciones Unidas para la agenda 2030 (UNDP, 2022), y más específicamente en el Objetivo 10, el cual plantea reducir la desigualdad en y entre los países. Se trata de un problema persistente que la humanidad no ha sabido resolver, y por el contrario parece incrementarse, en parte, debido a la pandemia, no solo por los millones de personas empujadas a la pobreza, sino también por el aumento de la riqueza de los multimillonarios (Ferreira, 2021).

La proporción de la riqueza global, que posee el 10 % de la población con los ingresos más altos en el ámbito mundial, ha fluctuado alrededor del 50 % al 60 % entre 1820 y 2020; mientras que la proporción de riqueza global que va al 50 % de más bajos ingresos, generalmente ha sido alrededor o por debajo del 10 %. Es decir, que el nivel de desigualdad de ingresos global ha sido muy grande históricamente, lo que refleja la persistencia de un sistema económico mundial altamente jerarquizado (Chancel et al., 2022); esto no obedece solamente a factores meramente económicos, sino también culturales (Rehbein, 2020) y psicosociales (Wang et al., 2022). Además, es posible que la pandemia del COVID-19 aumente la desigualdad al interno de los países (Ferreira, 2021), ya que, de acuerdo con las previsiones del Banco Mundial (2021), se espera que los dos deciles más ricos recuperen casi la mitad de sus pérdidas de 2020 (año en que inició la pandemia en el contexto internacional), mientras que es probable que los dos deciles más pobres pierdan todavía más el 5 % de sus ingresos.

Independientemente de los niveles absolutos de ingresos en un país, la desigualdad predice tasas crecientes de criminalidad, homicidios y encarcelamiento, así como mayores índices de acoso en los centros educativos, mayor embarazo no deseado en adolescentes y menor alfabetización, mayores problemas psiquiátricos, abuso de drogas, menores niveles de felicidad y menor movilidad social (Sapolsky, 2018). Es decir, conforme más desigual es una sociedad, peor es su calidad de vida, aunque la peor parte la experimentan las personas de los estratos socioeconómicos más bajos que enfrentan mayor escasez, y cuya salud mental sufre, en mayor medida, en comparación con personas de estratos superiores (Sommet et al., 2018).

Conforme la brecha entre ricos y pobres se amplía, la expectativa de vida, la mortalidad infantil y la obesidad empeoran, y esta tendencia no es explicada por el ingreso promedio de los países (Wilkinson & Pickett, 2017). Asimismo, la desigualdad correlaciona con mayor corrupción y baja confianza en las demás personas y en las instituciones gubernamentales, lo cual puede perjudicar la disposición a la cooperación social y dificultar el apoyo a la adopción de políticas que reduzcan tal brecha distributiva (por ejemplo el pago de impuestos), lo cual crea una especie de “trampa”, ya que la desigualdad tiende a hacer que se crea menos en las instituciones cuya acción puede reducir la desigualdad (Rothstein, 2018), como lo son, por ejemplo, los sistemas impositivos progresivos. En otras palabras, si las personas no tienen confianza en sus instituciones (lo cual es más probable en las sociedades más desiguales), entonces no apoyarán políticas que incrementan la igualdad.

En síntesis, se trata de un problema sistémico (y no solo estrictamente económico) por sus amplias y graves implicaciones en la sociedad. Sin embargo, la desigualdad ha sido analizada y tratada de explicar primordialmente desde una perspectiva económica, lo cual deja de lado otros factores que vienen demostrando elevada importancia para comprenderla integralmente, como lo son los de carácter psicosocial y cultural (Gorodnichenko & Roland, 2013; Heine, 2020; Jetten & Peters, 2019).

En criterio de Piketty (2014), se debe ser prudente de no asumir a priori cualquier determinismo económico para entender este fenómeno, pues la distribución de la riqueza, a través de la historia, ha sido más un proceso político que algo puramente económico, y, por tanto, no se puede reducir únicamente a procesos económicos. Para este autor, la historia de la desigualdad toma forma por la manera en que los actores económicos, sociales y políticos ven lo que es justo y lo que no lo es, así como por el poder relativo de tales actores y las decisiones colectivas resultantes. Esto es, el producto conjunto de todos los actores combinados.

Las sociedades individualistas han sido descritas como más egoístas y las colectivistas como más solidarias (Iacoviello & Lorenzi-Cioldi, 2019), de modo que resulte intuitivo asumir que las primeras son más igualitarias en la forma de distribuir la riqueza, y que las segundas son más desiguales. También, es común leer y escuchar en diversos medios que se critique a las sociedades más individualistas y se les impute ser más desiguales, insolidarias e injustas (González Toro, 2017), y que se elogie a las sociedades más colectivistas y se les represente como más igualitarias, solidarias y justas (Xinhua, 2020). Por ejemplo, de acuerdo con Sojo (2013) la ampliación del margen de tolerancia social a las manifestaciones crecientes de inequidad se deriva de la implantación de una ideología individualista. Por su parte, el colectivismo suele ser aparejado con igualitarismo, de lo cual se esperaría una distribución más equitativa de la riqueza (Binder, 2019).

Ante esto, corresponde preguntar si son estas afirmaciones correctas y si cuentan con respaldo teórico y empírico. Contrario a lo que suele asumirse, hay evidencias apuntando a que las sociedades más individualistas son más igualitarias, mientras que las sociedades más colectivistas son más desiguales (Binder, 2019; Nikolaev et al., 2017). Este fenómeno aparentemente contraintuitivo puede ser analizado fructíferamente desde la psicología social.

La desigualdad económica es uno de los retos más grandes que enfrenta la humanidad en el siglo XXI. Sin embargo, la corriente hegemónica de su análisis se

concentra mayormente en sus aspectos económicos, dejando de lado importantes bases culturales y psicosociales que operan en su construcción y reproducción, algunas de las cuales se analizan en este trabajo. Más específicamente, este artículo se propone discutir teóricamente la dimensión individualista-colectivista de la cultura, en relación con el papel que esta juega en la desigualdad socioeconómica. Para cumplir este objetivo, se tratará de responder a la siguiente interrogante: ¿Cómo se relaciona la orientación individualista-colectivista de la cultura con la desigualdad y la estratificación socioeconómica?

1.3. Método

Para apoyar la realización del presente artículo de reflexión teórica se llevó a cabo un análisis crítico de contenidos conceptuales y empíricos, que partió de la identificación de literatura científica clave, a partir de una búsqueda en la base de datos EBSCO y APA PsycInfo. El objetivo de este trabajo fue analizar la influencia de la orientación individualista-colectivista de la cultura en la desigualdad y la estratificación socioeconómica desde una perspectiva psicosocial. La búsqueda de literatura científica se realizó con la siguiente ecuación de búsqueda en idioma inglés: (individualism* OR Independence* OR egocentrism*) AND (collectivism* OR interdependency* OR allocentrism*) AND (inequality* OR inequity* OR “distribution of wealth” OR “distribution of income”). Como período de búsqueda se estableció el decenio 2012-2022. Estos criterios produjeron un total de 49 artículos científicos en EBSCO y 35 en APA PsycInfo. Para priorizar la literatura se consideraron niveles de impacto de los artículos y de los autores, así como citas recurrentes dentro de los textos identificados.

Como criterio de priorización de contenidos se privilegió a aquellos artículos que respondieran a la pregunta: ¿cómo influye la orientación individualista-colectivista de la cultura en la desigualdad socioeconómica? Como criterios de inclusión se consideraron: que el artículo estuviera disponible a texto completo, que estuviera

indexado, se tratara de una publicación arbitrada y estuviera vinculado al campo de la psicología social. Como criterios de exclusión se consideraron: que el artículo no estuviera disponible a texto completo, que no estuviera indexado, que no fuera publicado en una revista arbitrada y que no estuviera vinculado a psicología social. Una vez hecho el anterior filtro, de los 49 artículos de EBSCO se eligieron 28 y de los 35 de APA PsycInfo se eligieron 15. Lo anterior, generó un total de 43 artículos científicos elegidos, con base en los cuales se procedió al análisis de contenido.

Luego de lo anterior, se realizó un proceso de revisión y síntesis del cual emergió la estructura del presente artículo, que consideró también literatura identificada como clásica en esta temática, así como referencias básicas y complementarias en el ámbito de la psicología social, cuyo resultado es la lista de referencias de este trabajo, en la cual se agregan también referencias de trabajos que sirvieron para contextualizar el problema de la desigualdad. Como producto de este análisis de contenido, se consideraron pertinentes las siguientes categorías para organizar la información en una lógica descendente; es decir, desde lo más general hasta lo más particular: (1) Cultura y psicología, (2) Contexto ecológico e individualismo-colectivismo cultural, (3) El continuo individualismo-colectivismo cultural y la imagen de si independiente e interdependiente, (4) Individualismo-colectivismo vertical y horizontal, (5) Individualismo-colectivismo cultural y desigualdad socioeconómica.

Se valoró como necesario el presente ejercicio de síntesis y reflexión debido a la reconocida y creciente importancia de considerar las variaciones culturales de las sociedades para analizar la distribución de la riqueza (Schäfer et al., 2015), donde se sugiere que el conocimiento existente es todavía escaso (House et al., 2020), por lo que resulta pertinente analizar los planteamientos y hallazgos documentados en los últimos años en psicología social.

1.4. Cultura y psicología social

La cultura se puede entender como el resultado de la forma específica en que el ser humano se adapta a ambientes físicos y sociales concretos. Distintos ambientes plantean diversas demandas a los grupos que los habitan, los cuales requieren estrategias de coordinación específicas para hacerles frente, cuyo éxito se verifica en la capacidad del grupo de sobrevivir a través del tiempo. A medida que estas estrategias sobreviven, entonces se van convirtiendo en costumbre e institucionalizando dentro de la comunidad que las construye, a medida que se van transmitiendo de generación en generación (Gaviria & Fernández, 2019).

En este sentido, Baumeister (2005) sugiere cambiar el término de “animal social”, sustituyéndolo por el de “animal cultural”, para referirse al ser humano, planteando que de hecho existen muchas otras especies sociales, pero solo la especie humana es plenamente cultural. Aunque existen especies incluso más sociales que la humana, se podría argumentar que la humana es la más cultural de todas, pues es la que depende en mayor medida de lo que aprenden sus miembros en sus grupos culturales. Por ejemplo, las hormigas son más sociales que los humanos, ya que no tienen motivaciones individuales. La cultura no existe solamente en los seres humanos, debido a las diferencias importantes de comportamientos aprendidos entre grupos de chimpancés, como lo es el caso de las diferencias de tipo de herramientas utilizadas (Luncz et al., 2012), ya que mientras algunos grupos seleccionan madera, otros seleccionan piedra frente a tareas y condiciones ecológicas similares. Sin embargo, el nivel de complejidad cultural humana ha alcanzado un desarrollo mucho mayor en las sociedades humanas, llegándose a depender por completo de ella para sobrevivir.

La diferencia entre la especie humana y otras especies tiene que ver con la flexibilidad y el simbolismo en su cooperación, que le permite a la primera no solo ajustarse a otros medios, sino también modificarlos con unos niveles de creatividad e innovación que son inaccesibles para otras especies (Bartra, 2008; Harari, 2015; Tomasello,

2019). La clave diferenciadora del ser humano parece estar en la capacidad simbólica del lenguaje, que le permite compartir contenidos mentales incluso referidos a entidades abstractas o puramente ficticias, que son la base de la posibilidad de construir productos culturales complejos, tales como la civilización, la religión, la ciencia, el arte, el deporte, el cine, la literatura, el teatro, la tecnología, las leyes, el dinero, los países, los sistemas políticos y un largo etcétera. Estos productos culturales complejos serían inconcebibles sin las potentes habilidades socio-simbólicas humanas, y son inaccesibles para otras especies debido a que no disponen de un lenguaje que les permita construir y compartir las ideas y modelos necesarias para poderlos crear colaborativamente.

Varios autores han propuesto presentan la cultura como cognición distribuida en grupos sociales, cuya base es la capacidad de construir representaciones del mundo compartidas que una comunidad humana de hablantes puede modelar, gracias a sus habilidades sociolingüísticas (Boyer, 2018; Brekhus, 2015; D ´ Andrade, 1981; Deacon, 1998; Hutchins, 1991; Kronenfeld, 2011; Ross, 2004; Sperber, 1996; Tomasello, 2019). De este modo, la cultura es una propiedad fundamentalmente colectiva y cooperativa que no se puede entender desde un análisis puramente individual del ser humano.

Entonces, partiendo de que la cultura es producto de la particular evolución histórica y cultural de la humanidad, en tanto especie profundamente social, ¿cómo se la puede definir? Se han formulado cientos de definiciones de cultura (Kroeber y Kluckhohn identificaron 164 definiciones completas ya en 1952), aunque pueden detectarse algunos elementos comunes a la mayoría de ellas. En su revisión de las relaciones entre psicología y cultura, Triandis (2007) señala tres aspectos confluyentes a su criterio: 1) La cultura surge de la interacción adaptativa entre los seres humanos y los ambientes físicos y sociales en que estos viven, 2) La cultura consiste en elementos (prácticas, significados) compartidos, y 3) La cultura es transmitida de unas a otras personas, por ejemplo en la crianza, entre pares, o por parte de instituciones sociales (escuela, religión organizada, medios de comunicación, entre otras).

En términos generales, y desde una perspectiva psicosocial, la cultura, de acuerdo con Gaviria y Fernández (2019) puede definirse como el patrón de prácticas y significados compartidos y transmitidos que interactúan entre sí, influyendo en las respuestas de un grupo humano a su ambiente durante generaciones. Aquí se parte de la premisa de que existen procesos psicológicos básicos y generales compartidos por todos los seres humanos a través de su historia evolutiva como especie, gracias a los cuales pueden dar significado a lo que les rodea, a sí mismos, y desarrollar una visión propia del mundo, donde las diferencias culturales proceden de adaptaciones de tales procesos a las demandas del contexto físico y social particular del grupo en el que surgen, las cuales facilitan a las personas operar y cooperar de forma eficiente y eficaz en ambientes concretos (Gaviria & Fernández, 2019).

Para sobrevivir, las personas necesitan adaptarse a las condiciones específicas de su ambiente (clima, disponibilidad de recursos, densidad de población, entre otras). Los ambientes físicos introducen retos particulares que el ser humano debe solucionar para poder sobrevivir en ellos. Sin embargo, los seres humanos no necesitan reinventar las soluciones cada vez que se enfrentan a los diversos retos, ya que, gracias al carácter acumulativo de la cultura, las personas van transmitiendo de generación en generación sus estrategias de sobrevivencia y adaptación, que son posibles gracias a la cooperación del grupo y los mecanismos de enseñanza y aprendizaje que producen una suerte de efecto “trinquete” (Tomasello, 1999), el cual impide que las innovaciones transmitidas de una generación a otra retrocedan, pues las personas no solo pueden recordar lo que aprenden, sino también innovarlo, mejorarlo, ampliarlo y compartirlo.

Lo anterior no ocurre en aislamiento individual, pues son los grupos los que crean soluciones colaborativas a los problemas que enfrentan en los diferentes ambientes, y estas respuestas forman la base de la cultura. Contrario a la idea de que la creatividad es una propiedad de algunos individuos talentosos trabajando libremente, la creatividad toma lugar en contextos sociales de los cuales obtiene muchas de sus

propiedades, pues el trabajo creativo está fuertemente estructurado por las sensibilidades de los grupos para los que se está creando (Haslam et al., 2013).

Uno de los principales aspectos psicosociales en que las culturas varían tiene que ver con la manera en que dan mayor primacía al individuo o al grupo, a lo cual se ha llamado, en términos generales, como individualismo y colectivismo. Como se verá en la siguiente sección de este artículo, esta variación no es arbitraria ni ocurre por mera espontaneidad, sino que muestra ciertas asociaciones con respecto al contexto ecológico, las cuales se revisan a continuación.

1.5. Contexto ecológico e individualismo-colectivismo cultural

¿Cómo se relacionan factores del contexto ecológico (tales como el clima, la disponibilidad de recursos materiales y la densidad poblacional) con las orientaciones individualista y colectivista de las culturas? Existen diversas investigaciones que corroboran la relación entre contexto ecológico y cultura (Cohen & Kitayama, 2020; Kraus et al., 2012; Üskül & Oishi, 2018), partiendo de la premisa socio-ecológica de que la cognición, las emociones y los comportamientos humanos están influenciados por la ecología de las personas, y que esta ecología está moldeada también, en parte, por la cognición, emociones y comportamiento humano.

De acuerdo con Gaviria et al. (2013), el estudio clásico de Gerard Hofstede (1980), propone que la riqueza de un país está fuertemente asociada con el individualismo, como también lo están la alta latitud geográfica y el clima, ya que países con climas fríos y moderados tienden a poseer valores culturales individualistas, mientras que los países con climas cálidos (tropicales) tienden a ser colectivistas.

La densidad de población también influye en la cultura, sobre todo en relación con la disponibilidad de recursos. Posiblemente, en el pasado, en los climas fríos y moderados, y con una menor densidad de población, la supervivencia del ser humano dependía más de la iniciativa personal y del dominio de técnicas de supervivencia, lo

que reforzó el carácter individualista de esas culturas. En cambio, en climas tropicales, la supervivencia no dependería tanto de la tecnología como de la defensa contra la agresión de otros grupos, lo que hacía más necesaria la cooperación grupal. Por su parte, las personas pertenecientes a poblaciones con alta densidad demográfica, y que además se caracterizaban por poseer escasos recursos, tuvieron igualmente la necesidad de cooperar entre ellas, lo que promovería la conformidad a las normas, la armonía y la homogeneidad dentro de los grupos para favorecer la coordinación (Fernández & Basabe, 2007; Hofstede, 1980,1991, 2001; Páez et al., 2003).

De acuerdo con Sánchez-Rodríguez et al. (2020), el tipo de sistema económico define las relaciones sociales, y estas, a su vez, determinan las características psicológicas de los miembros de la sociedad, así como la cultura del grupo. Estos autores proponen, junto con Triandis y Gelfand (2012), que las actividades económicas cuyo carácter favorece el establecimiento de metas comunes y el aumento de la interdependencia entre las personas promueven el colectivismo, mientras que las actividades económicas que permiten la autonomía y la separación de los individuos promueven el individualismo. Así, por ejemplo, mientras la mayor interdependencia, propia de las actividades agrícolas, versus la relativa independencia dada en las actividades de ganadería, establecería patrones de relación más colectivistas en el primer caso (Berry, 1967) y más individualistas en el segundo (Edgerton, 1971).

Sin embargo, más allá del tipo de actividad económica, la variación individualista-colectivista refleja también la medida en que las condiciones socioeconómicas permiten a las personas un amplio o un angosto rango de libertad de elección (Kraus et al., 2012). De esta forma, la escasez y la inseguridad imponen severas restricciones a la elección humana, pero el desarrollo económico gradualmente libera a las personas de limitaciones culturales rígidas que prevalecen bajo condiciones inseguras (Inglehart, 2018). Así pues, de forma coherente con lo anterior, las sociedades del norte de Europa muestran altos niveles de desarrollo económico y de

individualismo, mientras que las sociedades de África presentan bajos niveles de ingreso y altos puntajes en escalas de colectivismo (Haerpfer et al., 2022).

En su conjunto, estas investigaciones apuntan hacia un rol importante de las condiciones geográficas, ambientales y económicas en la orientación cultural más colectivista o más individualista, que puede ser vista como el resultado de la forma en que las personas y los grupos responden a las características de su contexto. Por esta razón, es importante situar las variables psicosociales y culturales en entornos físicos específicos dentro de los cuales se desenvuelven y que tienen consecuencias relevantes sobre la forma en que la persona se percibe a sí misma y a las demás personas.

No se propone aquí un determinismo cerrado y unidireccional del materialismo sobre la psicología, sino más bien una interacción dinámica entre ambas dimensiones, donde el contexto material da forma a los procesos psicosociales, los que a su vez influyen e impactan de vuelta en las condiciones materiales (Üskül & Oishi, 2018), de modo que individualismo y colectivismo no serían estados rígidos de las culturas (Oyserman et al., 2002), sino más bien un continuo cambiante en la vida de las personas y de los grupos, que puede verse como una estrategia adaptativa de las sociedades a sus contextos y los retos que enfrentan en estos. Como se indica en esta sección, el mejoramiento de las condiciones económicas de las poblaciones reduce restricciones en las decisiones individuales de las personas, lo que las lleva a ser más individualistas, como por ejemplo en el caso del cambio histórico en sociedades caracterizadas como típicamente colectivistas, tales como China y Japón, que han tendido hacia mayores niveles de individualismo conforme han aumentado su desarrollo económico (Ogihara, 2018; Inglehart, 2018).

1.6. El continuo individualismo-colectivismo cultural y la imagen de si independiente e interdependiente

Pese a que el rol de la cultura en la economía ha sido reconocido desde trabajos clásicos en ciencias sociales (Weber, 1905/2013), la visión hegemónica en este campo (Pinker, 2018) ha sido la de que el modo de producción económico es lo que determina los valores culturales (Marx, 1867/2011). En este contexto, la disciplina de la psicología social ha encontrado evidencia tanto de la influencia de las condiciones materiales en la forma de pensar (Manstead, 2018), así como de la forma de pensar en las condiciones materiales (Boyer, 2018). Si bien es cierto que esta discusión puede llevar a un dilema, como el del huevo y la gallina, algunos autores proponen que la construcción de la cultura humana podría tratarse de un proceso compartido (Tomasello, 2019), donde lo material o externo y lo intelectual o interno se determinan mutuamente.

Dicho lo anterior, aunque este trabajo se enfoca en la influencia de la cultura en la forma en que las personas distribuyen recursos materiales, no parte de la premisa de que la cultura esté antes que lo material, sino que asume que ambas se determinan una a la otra, en una relación de interdependencia, de modo que el cambio en una parte puede influir en la otra.

En este contexto de interdependencia es que se plantea la emergencia del individualismo y del colectivismo como fenómenos culturales, que no se entienden aquí como una dimensión rígida y excluyente de otras (Hofstede, 2001), sino más bien como procesos culturales dinámicos y, por tanto, cambiantes y modificables (Triandis, 1993), que son parte de un fenómeno multidimensional como lo es la cultura en sentido amplio.

Hechas las anteriores aclaraciones, se puede pasar ahora a definir cómo se entiende aquí el individualismo y el colectivismo culturales. Como lo proponen varios autores (House et al., 2020; Kassin et al., 2020), las culturas difieren de manera significativa en

sus normas sociales, así como en la medida en que se espera que las personas se apeguen a tales normas (Gelfand et al., 2011). Estas expectativas de comportamiento pueden variar en el grado en que valoran un mayor nivel de individualismo e independencia, por un lado, o de colectivismo e interdependencia, por el otro, creando así orientaciones culturales diferentes.

Así las cosas, las culturas que valoran más la independencia, la autonomía y la confianza en uno mismo se pueden describir como individualistas. En ellas se espera que los objetivos personales tengan mayor prioridad que la lealtad al grupo. Mientras tanto, en el otro lado de este continuo dinámico, las culturas que valoran más la interdependencia, la cooperación y la armonía social se pueden describir como colectivistas. En estas se espera de las personas que sean más que todo miembros leales de sus grupos (familia, comunidad, organización, iglesia, Estado). Entonces, se plantea aquí una visión no esencialista de la cultura, donde el individualismo y el colectivismo no son propiedades inherentes de los grupos humanos, sino que pueden cambiar en grado y naturaleza a través de la interacción bidireccional, como se dijo previamente, entre cultura y condiciones materiales.

Desde este enfoque, la cultura se puede entender como el conjunto de valores, creencias, conocimientos y prácticas que las personas tienen y que comparten con otros individuos dentro de los grupos de los que forman parte, acerca de cómo funciona el mundo (tanto natural como social), así como las normas de conducta derivadas de tal conjunto de valores (Gorodnichenko & Roland, 2013).

Desde una perspectiva más sociocognitiva, la cultura se puede ver como un conjunto de programas mentales que las personas poseen en tanto miembros de grupos sociales, los cuales se van adquiriendo paulatinamente a través del proceso de socialización y desarrollo humano. La cultura, en tanto fenómeno colectivo (y no individual), emerge de la capacidad adaptativa y simbólica humana que, basada en potentes capacidades de cooperación y comunicación, permite a los individuos

construir un mundo de representaciones y conocimientos compartidos y acumulados a través del tiempo, siendo su base principal y más notoria el lenguaje (Bartra, 2008).

De acuerdo con Hogg y Vaughan (2018), Fiske y Taylor (2017), Hofstede (2001), Markus y Kitayama (1991), la variación individualista-colectivista de las culturas es una de las diferencias más notables entre ellas, destacándose la tendencia independiente y autónoma de los occidentales y la más interdependiente y heterónoma de los orientales, que tienen implicaciones en el autoconcepto, la autoestima, el tipo de tareas que se asumen y los roles de las demás personas, tal como lo muestra la Tabla 1.

Tabla 1. Diferencias clave entre las percepciones del sí mismo independiente e interdependiente

Característica comparada	Independiente	Interdependiente
Definición	Separado del contexto social	Conectado con el contexto social
Estructura	Delimitado, unitario, estable	Flexible, variable
Elementos destacados	Interno, privado (habilidades, pensamientos, sentimientos)	Externo, público (estatus, roles, relaciones)
Tareas	Ser único, expresar el yo, realización de atributos internos, promover las metas propias, ser directo, decir lo que hay en tu mente	Pertenecer, ajustarse, ocupar el lugar propio, comprometerse con acciones esperadas, promover los objetivos de otros, ser indirecto, leer las mentes de otros
Rol de los demás	Autoevaluación: comparación de logros	Autodefinición: establecida por relaciones con otros en contextos específicos
Base de la autoestima	Habilidad para expresar el yo, validar atributos internos	Habilidad para ajustarse, restringir el yo, mantener la armonía social

Tomada de Fiske y Taylor (2017) y Markus y Kitayama (1991).

A diferencia de las visiones más rígidas del colectivismo y el individualismo cultural que los ven como polos opuestos y estables (Hofstede, 1980, 2001), Triandis (1993) propuso que pueden coexistir como orientaciones enfatizadas en mayor o menor medida en cada cultura, dependiendo de las particularidades de las situaciones que viven las personas. Entonces, se puede decir que todas las personas tienen tendencias individualistas y colectivistas, pero que la diferencia está en que en unas culturas las personas utilizan más las actitudes, normas, valores y comportamientos de un tipo de orientación. Este enfoque implica un punto de vista más dinámico y cambiante de la orientación cultural, que estaría fuertemente influenciado por las presiones contextuales y la historia evolutiva, y que, por tanto, puede modificarse.

Se podría argumentar que los primeros grupos humanos de cazadores y recolectores tenían una tendencia colectivista, pues de ello dependía directamente su sobrevivencia; es decir, que no tenían otra alternativa más que verse como parte de su grupo (Harari, 2015), lo cual habría heredado una sobresaliente necesidad de pertenecer e identificarse socialmente. Esta necesidad puede considerarse una motivación humana fundamental (Baumeister, 2005; Fiske, 2019), la cual se refleja en la tendencia cognitiva automática a autocategorizarse en endogrupos (Tajfel, 1981, Turner & Oakes, 1986). Si un individuo cazador-recolector se veía separado de su grupo por cualquier razón, eso implicaba una elevada probabilidad de muerte. En cambio, en las sociedades urbanas modernas y en las clases medias solventes y altas, con mayores niveles de desarrollo socioeconómico, existen condiciones materiales para ofrecer mayor autonomía y libertades individuales a muchos de sus integrantes (Kraus et al., 2012; Manstead, 2018).

De acuerdo con la interpretación de Ingold (1999), para un cazador recolector, la dicotomía entre los dominios público y privado, respecto de sí mismo y la sociedad, no tiene sentido. El yo va creciendo dentro de un campo de crianza, que se expande para incorporar las relaciones que lo nutren. La autonomía personal surge con el

envolvimiento de estas relaciones. Una persona actúa con las demás, no contra ellas. La intencionalidad que impulsa esa acción se origina y busca la realización a través de la comunidad de crianza a la que todos pertenecen. El yo se expande psicológicamente para llenar el campo de relaciones que lo constituye.

Las sociedades agrarias, orientales y más tradicionales tienden a ser colectivistas, y se podría decir que el modo predeterminado de organización social humana es probablemente el colectivismo (Hogg & Vaughan, 2018). El individualismo es presumiblemente un producto del modo de producción del mundo industrial moderno que permite a las personas mayores grados de libertad de elección y expresión por la vía de la seguridad existencial, que permiten condiciones económicas de vida estables y apropiadas. La modernización económica facilita un alejamiento del colectivismo y un cambio hacia el individualismo, trayendo un énfasis incremental en la autonomía individual y debilitando las tradicionales normas jerárquicas, lo cual es conducente hacia la emergencia y florecimiento de instituciones democráticas (Inglehart, 2018).

Los valores culturales y las visiones del yo no están separados de las condiciones materiales y económicas de los grupos humanos, sino que muestran patrones asociados a estas. Las culturas colectivistas tienen una mayor proporción de situaciones que requieren alocentrismo (orientación individual hacia otras personas) que idiocentrismo (orientación individual hacia sí mismo), mientras que lo contrario es cierto para la cultura individualista (Triandis, 1995). Entonces, en lugar de ver a las sociedades o grupos culturales como muy diferentes en sus niveles de individualismo y colectivismo, estos pueden conceptualizarse como un conjunto de características culturales que están disponibles tanto en sociedades occidentales como no occidentales, y que son accesibles en diversas situaciones específicas (Wong et al., 2018). Dada esta complejidad, Oyserman (2015) aboga por una definición y evaluación más estrechas del individualismo y el colectivismo, centrándose solo en cuatro características: independencia y singularidad, para el primero, y deber con el grupo y

armonía grupal, para el segundo, porque estos componentes han mostrado las diferencias transculturales más sólidas en sus metaanálisis.

En este sentido, se puede plantear que la orientación individualista de las culturas es un producto psicosocial e histórico que solo es posible sobre estructuras socioeconómicas capaces de dar a cada persona un espacio individual lo suficientemente amplio para poder autoperibirse como relativamente poco dependiente de los demás, construir una sensación de autonomía y, en consecuencia, verse estimulado a la búsqueda de la satisfacción de las necesidades personales sobre las colectivas. Lo anterior, es consistente con los modelos de crianza más colectivistas de las sociedades tradicionales (que ponen mayor énfasis en la subordinación a las necesidades grupales) y más individualistas de las sociedades industrializadas y urbanas (que enfatizan más las necesidades individuales del niño) (Lamm et al., 2018).

Entre las condiciones socioeconómicas que facilitan mayores niveles de individualismo se encuentran la tenencia de vivienda con aposentos individuales y aislamiento con respecto al exterior, una menor cantidad de hijos por familia y una provisión de ingresos, recursos y servicios solventes y estables que permiten mayores opciones a elegir. Por el contrario, cuando se debe compartir aposento e incluso cama con otra u otras personas, cuando la vivienda no tiene aislamiento con el exterior, cuando hay muchos hijos por familia y una provisión inestable e insegura de ingresos, recursos y servicios básicos, entonces hay más restricciones y menos espacio para la libertad de decisión individual.

Consistente con lo anterior, Kraus et al. (2012) plantean que las personas de clases bajas viven mayores amenazas, incertidumbre y restricciones, que las llevan a construir una orientación más interdependiente, mientras que las personas de clases altas tienen más libertad, control y posibilidad de elección, lo que las lleva a una orientación más independiente.

1.7. Individualismo-colectivismo vertical y horizontal

Las orientaciones individualista y colectivista pueden distinguirse internamente según el grado de apoyo a la igualdad o a la jerarquía. De esta manera, Triandis y Gelfand (1998) propusieron que se pueden distinguir cuatro subtipos de individualismo y colectivismo de acuerdo con su nivel de horizontalidad (igualdad) y verticalidad (jerarquía). Para ello elaboraron una escala donde las personas pueden elegir entre totalmente en desacuerdo hasta totalmente de acuerdo. Estos cuatro subtipos en los que las culturas y personas varían son los siguientes.

Individualismo horizontal: se refiere al grado en que los individuos se esfuerzan por ser distintos, sin desear un estatus especial. El énfasis se pone en ser único y no en ser superior. Un ejemplo de ítem utilizado en la escala de Triandis y Gelfand (1998), validada en español por Díaz Rivera et al. (2017), es: “Sin importarme los demás, mi identidad personal es muy importante para mí”.

Individualismo vertical: es el grado en que los individuos se esfuerzan por ser distintos y desean un estatus especial. El énfasis aquí está en ser superior, y no en ser único. Un ejemplo de ítem es el siguiente: “Cuando otra persona hace las cosas mejor que yo, me pongo tenso”.

Colectivismo horizontal: es el grado en que los individuos enfatizan la interdependencia, pero sin someterse fácilmente a la autoridad. El énfasis en este caso se centra en la cooperación. Un ejemplo de ítem es: “si un compañero gana un premio, me sentiré orgulloso”.

Colectivismo vertical: es el grado en que los individuos acentúan la interdependencia y la competencia con los grupos externos. Lo que enfatiza es la obediencia al poder en el grupo propio. Un ejemplo de ítem afirma que: “Es mi obligación cuidar a mi familia, incluso si tengo que sacrificar lo que quiero”.

Los puntajes en estas dimensiones están moderados por el sexo, porque la dimensión horizontal está relacionada con el universalismo y la benevolencia, que son más importantes para las mujeres, y la dimensión vertical está relacionada con el poder y el logro, que son más importantes para los hombres (Zhang et al., 2011).

Lo anterior, quiere decir que las relaciones entre individualismo y colectivismo, con respecto a la desigualdad social, están también vinculadas a actitudes variantes de aceptación o rechazo a la autoridad jerárquica. Al incluir las dimensiones verticales y horizontales en el estudio de la psicología cultural se obtiene información sobre la forma en que los individuos y las sociedades perciben y aceptan (o rechazan) la desigualdad entre las personas, ligada a una mayor aceptación de las relaciones de poder (verticalidad) o de mayor rechazo de estas (horizontalidad). Es decir, mientras la verticalidad muestra una mayor aceptación de la desigualdad, dentro del propio grupo social, la horizontalidad conlleva un mayor rechazo de la desigualdad.

En el eje colectivista, la dimensión vertical incluye percibir el yo como parte del colectivo y aceptar las desigualdades dentro del grupo, mientras que el colectivismo horizontal incluye percibir el yo como una parte del colectivo, aunque viendo a todos los miembros como iguales, poniendo entonces mayor énfasis en la igualdad. Por el otro lado, en el eje individualista, la dimensión vertical incluye la percepción del individuo como un ser autónomo y la aceptación de la desigualdad. El individualismo horizontal incorpora la concepción de un individuo autónomo, pero poniendo el énfasis en la igualdad (Singelis et al., 1995).

La distinción vertical-horizontal importa porque, aunque el colectivismo y el individualismo, por sí mismos, muestran relación con tendencias a la igualdad y la desigualdad a nivel macrosocial (Binder, 2019; Gorodnichenko & Roland, 2013; Nikolaev et al., 2017), estas se ven más concretamente cuando se agrega la diferenciación horizontal-vertical, puesto que el colectivismo horizontal se asocia con preferencias aumentadas por la igualdad y la prosocialidad (Booyesen et al., 2021), y el individualismo vertical muestra mayor conexión con la desigualdad y el beneficio

egocéntrico (Moon et al., 2018). Interesantemente, en el primer caso, tratándose de relaciones macrosociales, las sociedades más colectivistas muestran una mayor desigualdad (Haerpfer et al., 2022; Inglehart, 2018), pero en el segundo caso, tratándose de estudios a nivel interpersonal, no solo este efecto no se muestra (Fischer & Smith, 2003), sino que las orientaciones colectivistas muestran mayor relación con la igualdad (Moon et al., 2018; Rochat et al., 2009).

¿Por qué ocurre esta aparente inconsistencia entre el nivel macro y micro? Posiblemente, como se ha indicado en esta sección, en el nivel micro (interpersonal y directo) se hacen más salientes los aspectos de verticalidad (jerarquía) del individualismo (Fischer & Smith, 2003), en comparación con el nivel macro (nacional, más distante y abstracto), donde se harían más salientes los aspectos horizontales del individualismo, tales como: la tolerancia hacia otros, la meritocracia, la confianza interpersonal, la innovación y los derechos (Binder, 2019; Gorodnichenko & Roland, 2013; Nikolaev et al., 2017). En la siguiente sección se ahondará sobre esta y otras cuestiones ligadas a la influencia de las orientaciones culturales en la estratificación y desigualdad socioeconómica.

1.8. Individualismo-colectivismo cultural, estratificación y desigualdad socioeconómica

Las personas poseen en sus sistemas cognitivos los diversos elementos presentados en la Tabla 1, pero los utilizan con mayor o menor probabilidad, dependiendo de la situación y la cultura. De esta manera, como propuso Triandis (1993), aquellos elementos que se utilizan más frecuentemente se vuelven habituales y producen reacciones automáticas. Esto resulta en costumbres e instituciones que reflejan estos hábitos. Una vez que una persona desarrolla el hábito de usar elementos individualistas, el cambio al uso de elementos colectivistas requiere un esfuerzo cognitivo considerable, pues implica suprimir tendencias más automatizadas.

Entonces, si el individualismo y el colectivismo no son condiciones rígidas, quiere decir que son, hasta cierto punto, modificables. Esto implicaría que, para comprender las implicaciones de las diferencias culturales en los procesos cognitivos subyacentes, se necesita un marco de cognición situado y métodos experimentales que permitan poner a prueba las hipótesis de relación cognición-cultura en cuanto a la desigualdad.

Las mentalidades individualistas y colectivistas son accesibles en todas las culturas, por lo que ambas pueden inducirse a través técnicas de priming (Oyserman, 2015). Si una mentalidad cultural individualista o colectivista es sobresaliente en un momento dado, esto puede traer consecuencias posteriores para los procesos cognitivos, la creación de significados, la voluntad de invertir esfuerzo en relaciones, así como para procesos mentales complejos, todo lo cual se ve involucrado en las relaciones y decisiones económicas, que no ocurren fuera de la cultura, sino que son parte constitutiva de esta.

Las diferencias particulares entre grupos culturales pueden surgir en parte de señales momentáneas que hacen accesible la mentalidad individualista o colectivista. De esta manera, cuando los estímulos de carácter individualista son más salientes a lo largo de la vida de una persona, es más probable que esta asuma un estilo mental, emocional y conductual mayormente individualista. Por el contrario, cuando los “inputs” más salientes son colectivistas, el efecto opuesto a lo anterior se vuelve más esperable.

Dentro de una cultura, las personas experimentan fluidez cultural si las situaciones coinciden con sus expectativas, y disfluencia cultural si no lo hacen. Por este motivo, cuando las personas se involucran en contextos sociales discordantes, con respecto a lo que están más familiarizadas en sus grupos culturales, aumentan sus niveles de estrés medidos a través del cortisol (Kim & Sasaki, 2014).

Las personas de culturas que albergan autopercepciones más independientes tienden a enfatizar la agencialidad, la particularidad individual y las opciones

personales, mientras que las personas de culturas que albergan autopercepciones más interdependientes tienden a enfocarse en mantener la armonía en las relaciones y el cumplimiento de obligaciones sociales (Kim & Sasaki, 2014). En las sociedades más colectivistas las personas se ven a sí mismas como incrustadas en grupos de los que son parte, con respecto a los cuales se autoperciben poco diferenciadas, mientras que en las sociedades más individualistas se ven como diferenciadas de sus grupos.

Estas autopercepciones tienen implicaciones económicas, porque el grado en que las personas se autoperciben como fusionadas o separadas de sus grupos sociales influye en el grado de autonomía con el que piensan y actúan en sus relaciones económicas. Por ejemplo, la consciencia de la posición del grupo en la jerarquía social puede activar diferencias entre las orientaciones de los grupos de bajo y alto estatus, con respecto al colectivismo y el individualismo (Iacoviello & Lorenzi-Cioldi, 2019; Kraus et al., 2012). En este sentido, las personas de bajo estatus tienden a actuar de forma más colectivista y las de alto estatus muestran una actuación más individualista (Manstead, 2018), aunque este efecto se ve influido también por el grado de horizontalidad y verticalidad, como se explicó antes (Moon et al., 2018).

Lo anterior quiere decir que las condiciones objetivas y las percepciones subjetivas interactúan. Al respecto, Kraus y Stephens (2012) encontraron una relación positiva entre el rango subjetivo en la estratificación socioeconómica y el sentido de control personal sobre la vida, de modo tal que las personas de alto estatus expresaron mayor control (una manifestación de individualismo) que las personas de bajo estatus. Interesantemente, esta relación persistió después de controlar por indicadores objetivos de clase social, tales como etnicidad, ingreso y nivel educativo. Estos resultados sugieren que las autopercepciones de rango socioeconómico pueden resultar tan importantes como la posición objetiva en la estratificación de clases.

Una de las formas en las que las percepciones y valoraciones subjetivas influyen en los procesos económicos es a través de las normas sociales. De acuerdo con Binder (2019), las normas e instituciones emergen y cambian a partir de opciones sociales

que influyen en el proceso y resultados económicos, ya que los valores individualistas están asociados con una mayor productividad económica e, interesadamente, con una mejor distribución de la riqueza. Posiblemente, por la vía normativa de motivar valores individualistas, tales como el emprendimiento, la innovación, mayor énfasis en la habilidad, orientación al logro, autonomía, y obtención de ganancias, las sociedades más individualistas muestran un mayor desarrollo económico, no solamente en el tamaño del “pastel” (crecimiento económico), sino también, interesadamente, en cómo este “pastel” se divide entre diferentes grupos e individuos en la sociedad, pues las sociedades más individualistas no solo tienden a tener mayor riqueza, sino también mejor distribución de la riqueza (Binder, 2019; Gorodnichenko & Roland, 2013; Inglehart, 2018, Nikolaev et al., 2017).

En este sentido, Gorodnichenko y Roland (2013) reportan que el nivel de individualismo tiene un efecto positivo y significativo en el producto interno bruto (PIB) por trabajador, pues una desviación estándar de aumento en el individualismo lleva a un 60 % de aumento en el ingreso, lo cual es un efecto cuantitativamente muy grande. Además, los países más individualistas muestran una tendencia a una mayor redistribución de la riqueza y una menor desigualdad.

Otra forma en que los aspectos subjetivos de la cultura (percepciones, opiniones, valores) pueden influir directamente en la economía es a través de las preferencias políticas, en particular en las preferencias de redistribución, que a su vez pueden influir en los sistemas impositivos y de transferencia de recursos. En las culturas individualistas, las relaciones se forman y mantienen si son mutuamente beneficiosas, por lo que estas pueden cambiar o disolverse si las circunstancias cambian. En las sociedades colectivistas las redes de relaciones son más fijas y estables. De este modo, las sociedades más colectivistas muestran estructuras sociales más rígidas y jerarquizadas, mientras que las individualistas muestran mayor movilidad, lo cual puede estar influido por una mayor tendencia de obediencia a la autoridad institucionalizada en las culturas más colectivistas (Kassin et al., 2020).

En las sociedades más individualistas, las personas tienden a ver sus propios atributos fundamentales como relativamente estables, mientras que en las sociedades más colectivistas se ven las características individuales como maleables. Así, por ejemplo, en las sociedades del Este asiático, las personas son más dadas a atribuir el éxito o el fracaso al efecto del contexto social, mientras que, en las sociedades occidentales, las personas tienden a atribuir éxitos y fracasos a la habilidad y esfuerzo individual (Choi et al., 1999; Menon et al., 1999). Una posibilidad es que estas diferencias pueden tener efectos en el grado de agencialidad percibida (Miller et al., 2011), lo cual podría influir en que las personas de culturas más individualistas y horizontales estén menos dispuestas a aceptar pasivamente la desigualdad en la distribución de la riqueza.

Lo anterior, es consistente con la idea de que, en las sociedades más individualistas, las personas tienden a comportarse más como *homo economicus*, por lo que eligen acciones que maximizan su interés material privado (Binder, 2019) y, por tanto, estarían menos dispuestas a tolerar distribuciones desiguales de riqueza. Por su parte, en las sociedades más colectivistas, las personas tienden a comportarse más como *homo sociologicus*, por lo que sus acciones están más condicionadas por las normas, expectativas e intereses de los grupos sociales de los que son parte (Binder, 2019), por lo que estarían más dispuestas a conformarse con distribuciones desiguales de riqueza.

El individualismo y el colectivismo son constructos referidos al grado en que las personas se ven separadas o fusionadas a sus grupos sociales (Hogg & Vaughan, 2018). Hacia el polo colectivista, las percepciones enfatizan las dinámicas externas que influyen en el destino y comportamiento de las personas, mientras que en el polo individualista las percepciones representan a las personas como las hacedoras principales de su propio destino. Esto podría generar una actitud económica más pasiva y sumisa en el polo colectivista (especialmente cuando es vertical), y más activa y autónoma económicamente en el polo individualista (especialmente si es horizontal).

Estas diferencias culturales también muestran relación con la estratificación social, pues las personas de los grupos de alto estatus tienden a ser más individualistas, mientras que las personas de bajo estatus tienden a ser más colectivistas (Inglehart, 2018; Kraus et al., 2012; Manstead, 2018). Las personas de alto status están motivadas a tomar acciones para proteger el statu quo, porque las experiencias de inequidad e injusticia entre los desaventajados pueden llevar a la protesta social y, por tanto, a la amenaza de su posición privilegiada. Los grupos de alto estatus poseen poder, autoridad y prestigio, y tienden a difundir sus ideologías por medio de las instituciones en las que tienen gran influencia (tales como la escuela, las empresas, los medios de comunicación masiva o la religión). Estas ideologías consisten en dar prioridad al mérito individual sobre las fuerzas estructurales como causas de la posición social de las personas. De este modo, una ideología individualista vertical también puede servir para justificar las diferencias de clase social, puesto que se asumiría que cada quien tiene lo que se merece y se merece lo que tiene. Esta idea subraya la importancia de ver el individualismo y el colectivismo también como estrategias ideológicas que las personas y grupos sociales pueden emplear a conveniencia situacional para obtener beneficios de ello, especialmente cuando controlan medios de comunicación y difusión cultural, que tienen una gran influencia en definir narrativas sociales.

Tales ideologías individualistas tienen un valor estratégico para las clases dominantes, pues si se cree que el mérito es solamente personal y no hay influencia del contexto particular ni de las estructuras sociales dentro de las que se vive, entonces se crea una percepción de justificación y legitimidad de las desigualdades, que sirve para mantenerlas y reproducirlas. Además, esto quiere decir que las ideologías individualistas, promovidas por la industria cultural y las normas colectivistas empujadas por las propias condiciones de vida de las personas, coexisten, haciendo más compleja esta interacción de influjos que viven las personas.

Mientras que los miembros de los grupos de alto estatus tienden a percibirse como individuos únicos que actúan y piensan de acuerdo con sus estados y metas

idiosincráticas, los miembros de los grupos de bajo status se perciben y son percibidos como agregados de ejemplares indiferenciados e intercambiables de entidad sociales mayores. Entre las personas de bajo status, las ideologías sociales que promueven el individualismo son atemperadas por normas endogrupales que valoran el colectivismo (Manstead, 2018). Lo anterior, sugiere que las visiones individualistas y colectivistas se comportan diferenciadamente según la estratificación social.

Otro aspecto que puede contribuir a explicar la relación individualismo-colectivismo y desigualdad es el de las normas sociales. Así como las sociedades varían en sus normas colectivas, también varían en el grado en que se espera que las personas se apeguen a esas normas. Así, en las sociedades colectivistas se espera mayor lealtad a las normas, mientras que en las individualistas hay más flexibilidad para cumplirlas. De manera consistente, en investigaciones sobre el grado de conformidad social con estudios semejantes a los experimentos clásicos de Asch, se ha encontrado que los niveles de conformidad son generalmente más altos en las culturas de orientación colectivista y más bajos en las individualistas (Kassin et al., 2020). Sin embargo, Fischer y Smith (2003) plantean que los tamaños de efectos se explican mejor por los aspectos jerárquicos (verticales) de la cultura, más que solamente por el colectivismo. De aquí que resulte útil la distinción entre colectivismo horizontal (cuyo énfasis se centra en compartir, preocuparse por otros y ayudar al endogrupo) y vertical (enfocado en la subordinación a los objetivos grupales y sacrificarse por el grupo) para comprender la complejidad de la relación entre las orientaciones culturales, el apoyo a la jerarquía social y la distribución de la riqueza.

Estas diferencias socioculturales también muestran correlatos neurológicos. En un estudio con imágenes de resonancia magnética funcional (IRMf), a participantes de sociedades individualistas (estadounidenses) y colectivistas (japoneses) se les mostraron despliegues corporales dominantes y subordinados, y se encontró que tuvieron actividad neuronal selectiva en el núcleo caudado de la corteza prefrontal medial, en respuesta a los despliegues corporales que son más reforzados en sus

culturas. Mientras los estadounidenses mostraron un mayor patrón de activación en esta área, cuando vieron despliegues dominantes, los japoneses produjeron el mismo patrón cuando vieron despliegues subordinados. Estos resultados sugieren que esta zona cerebral es sensible a representaciones de comportamientos culturales relevantes, tal como el de dominación o subordinación (Kim & Sasaki, 2014). Esta evidencia sugiere que los procesos neurocognitivos se ven influidos por los procesos socioculturales de manera inconsciente para la persona, lo cual habla acerca de una gran profundidad de la internalización de los segundos a través de la vida de interacciones entre la persona y su entorno, de modo que los influjos de los patrones externos van dejando su “huella” en el nivel cerebral.

Estos patrones neuronales diferenciados se han identificado también en el hallazgo de que las personas que reciben un priming con valores individualistas exhiben una mayor activación de la corteza prefrontal medial (MPFC) a las descripciones generales de rasgos del yo, mientras que las personas que recibieron un priming con valores colectivistas muestran una mayor activación de la MPFC a los rasgos específicos del contexto (Chiao et al., 2009).

Además, el grado de concordancia con los valores individualistas o colectivistas predice la respuesta de la MPFC a las autodescripciones individuales o contextuales, respectivamente. La modulación de la actividad neuronal dentro de la MPFC por orientación cultural probablemente refleja representaciones individuales y contextuales aumentadas del autoconocimiento que responde, de manera coherente, a patrones individualistas o colectivistas (Chiao et al., 2009). Esta investigación presenta evidencia directa de que los valores culturales del individualismo y el colectivismo influyen en los mecanismos neuronales subyacentes al yo. El grado de activación diferencial en la MPFC durante la autopercepción individual o contextual refleja cuán individualista o colectivista es una persona y, por lo tanto, predice hasta qué punto una persona piensa en sí misma como autónoma de los demás y su entorno, o definida por su contexto social y relaciones.

Estos hallazgos abonan a la idea de que estas orientaciones culturales muestran patrones neuronales propios y distinguibles entre sí, con respecto a la definición del yo, que estarían, presumiblemente, a la base de percepciones y actitudes distintas frente a contextos que presentan situaciones y estímulos con tendencias más individualistas o más colectivistas, lo cual genera actitudes y comportamientos diferenciados frente a la desigualdad económica.

Una de las formas en que estas actitudes y comportamientos culturales pueden influir en la desigualdad y estratificación socioeconómica es en la disposición a pedir ayuda para cambiar las cosas. Comparados con los europeos americanos, los asiáticos americanos muestran menor voluntad de buscar apoyo social explícitamente, y en lugar de ello utilizan más el apoyo social implícito, debido a que están más preocupados de crear potenciales disturbios en su grupo social. Así las cosas, pedir apoyo social explícitamente puede ser una fuente de estrés importante entre asiáticos y asiáticos americanos (Kim & Sasaki, 2014).

Otra forma de influencia puede observarse en el nivel de “encaje” identitario en espacios que promueven la movilidad social ascendente. En un estudio que examinó la clase social como contexto cultural se encontró que los estudiantes universitarios de primera generación, que tienden a tener normas de relacionamiento interdependiente más fuertes, mostraron una respuesta de cortisol mayor cuando la cultura universitaria fue descrita como enfocada en la independencia (enfaticando la expresión personal y el trabajo intelectual individual), que cuando esta fue descrita como enfocada en la interdependencia (enfaticando las conexiones comunitarias y sociales) (Stephens et al., 2014).

Las orientaciones individualista y colectivista también pueden incidir en las desigualdad y estratificación, influyendo en patrones culturales que configuran rasgos de personalidad, los cuales permean en formas de pensamiento, sentimiento y acción (Manstead, 2018). Al respecto, se pueden distinguir dos patrones de personalidad cultural: interdependencia dura e independencia expresiva.

El primer patrón es característico de aquellos que crecen en ambientes de bajos ingresos y clases trabajadoras, quienes tienen mayores niveles de limitaciones materiales y menores oportunidades de influir, elegir y controlar en sus vidas, donde se propicia una comprensión de sí mismo y del comportamiento más interdependiente de otros y del contexto social. El elemento duro se deriva de la resiliencia requerida para enfrentar las adversidades (Stephens et al., 2014).

El segundo patrón es típico de aquellos que crecen en contextos solventes de clases medias y altas, quienes necesitan preocuparse mucho menos para conseguir sus objetivos o superar amenazas persistentes, lo cual posibilita a las personas actuar en formas que reflejan y fortalecen el ideal cultural independiente, expresando sus preferencias personales, influyendo en sus contextos sociales, diferenciándose de otros y desarrollando y explorando sus propios intereses (Stephens et al., 2014).

De acuerdo con Stephens et al. (2014), los ambientes escolares y centros de trabajo emplean la independencia expresiva como un criterio para medir el éxito y, por tanto, crear barreras institucionales para la movilidad social ascendente. Al respecto, las personas de bajo estatus y mayor tendencia a la interdependencia se verán perjudicadas al verse evaluadas y juzgadas en una forma que les es menos familiar, mientras que quienes provienen de contextos más propicios para la independencia tendrán mayores posibilidades de ser valoradas positivamente, puesto que se encuentran en circunstancias que les son más familiares.

Darnon et al. (2018) primaron el concepto de mérito en niños franceses de quinto grado de primaria y encontraron que esto llevó a que los de bajo estatus socioeconómico obtuvieran menores puntajes en lenguaje y matemáticas, además de lo cual encontraron también que este efecto académico del primado del mérito estuvo mediado por la proporción en la que los niños apoyaban creencias meritocráticas. Para estos autores, esto evidencia que la ideología de la meritocracia individual sirve para reproducir diferencias de clase en centros escolares.

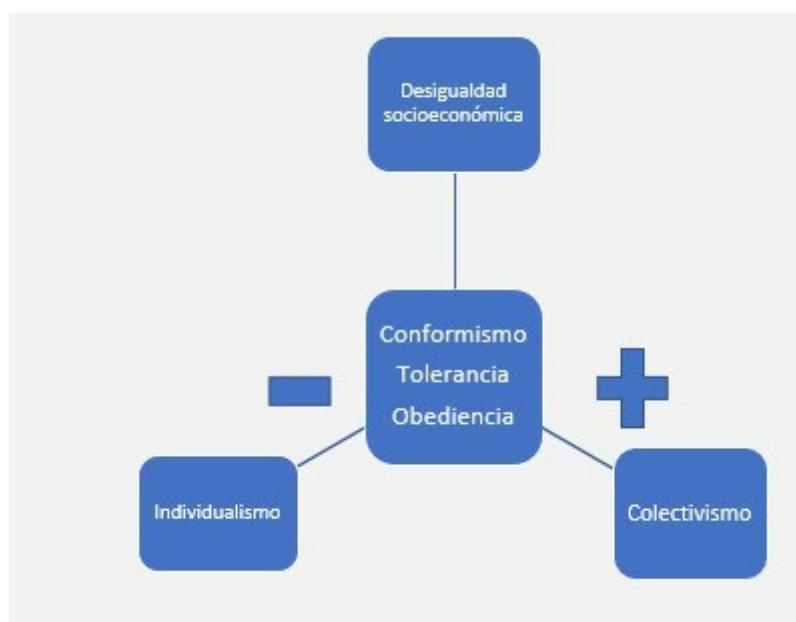
Seguendo a Iacoviello y Lorenzi-Cioldi (2019), Manstead (2018) y Kraus et al. (2012) se puede plantear que la evidencia apunta a que los privilegiados muestran tendencias individualistas en mayor medida que los desaventajados, pues mientras para quienes están arriba en la jerarquía social se puede elegir la diferenciación personal, para quienes están debajo de tal jerarquía no existe esa opción, pues antes de ello hay necesidades básicas insatisfechas que restringen las posibilidades personales. Esto también se puede ver reflejado en el uso del lenguaje, pues las personas de clases sociales bajas tienden a utilizar formas más colectivistas de discurso (por ejemplo, una mayor ocurrencia del pronombre “nosotros”), mientras que las personas de clases medias y altas emplean formas más individualizadas de discurso (por ejemplo, mayor ocurrencia del pronombre “yo”).

Cuando juzgan un evento específico, las personas desaventajadas están más inclinadas a hacer atribuciones más situacionales (enfocadas en el contexto) que aquellos que están aventajados, quienes tienden a hacer más atribuciones disposicionales (centradas en el individuo). Las personas de clase baja enfatizan más su yo interdependiente, mientras que las de clase alta enfatizan más su yo independiente, y este foco en sí mismos está asociado a una mayor creencia en la meritocracia, baja consciencia de las desigualdades sociales y baja preocupación por otras personas. El patrón opuesto de hallazgos emerge en las personas de clase baja, que muestran cogniciones y comportamientos más colectivistas (Piff et al., 2018).

A manera de síntesis, la Figura 1 ofrece una visión esquemática de la forma hipotética en que la orientación cultural individualista-colectivista podría influir en la desigualdad socioeconómica, por vía de la estimulación (representada con un símbolo de suma) de actitudes de conformismo social, tolerancia a la injusticia y obediencia a la autoridad (en el caso del colectivismo), y por vía de aminorar (representada por un símbolo de resta) tales actitudes (en el caso del individualismo), provocando más bien disconformidad, intolerancia y desobediencia ante la desigualdad. Aunque los seres humanos muestran en general una aversión a la desigualdad (Fehr et al., 2006), esta disposición se puede ver influida sustancialmente

por el tipo de normas colectivas que las sociedades promueven (Fehr & Schurtenberger, 2018; House et al., 2020; Tomasello & House, 2018), siendo que las sociedades más colectivistas incentivan más las normas hacia la pasividad y el ajuste vertical de la persona al grupo, mientras que las sociedades más individualistas promueven mayormente la libre elección y expresión, y la autonomía del individuo frente al grupo (Inglehart, 2018).

Figura 1. Propuesta de relación entre la orientación cultural (individualismo y colectivismo) y la desigualdad socioeconómica



1.9. Conclusiones

En síntesis, ¿qué papel juega la orientación individualista-colectivista de la cultura en relación con la desigualdad socioeconómica en la distribución de la riqueza?, y ¿qué factores psicosociales pueden intermediar este vínculo? Como se puede ver a lo largo de las teorías y la evidencia revisada, las orientaciones culturales individualista y colectivista se relacionan de manera profunda y compleja con la forma en que las

personas y las sociedades en su conjunto distribuyen la riqueza que producen, lo cual es parte del modo en que se construyen colectivamente estructuras jerárquicas que son mentales y materiales al mismo tiempo, ya que, como se ha planteado a lo largo de este trabajo, ambas dimensiones interactúan y se definen mutuamente, tendiendo a generar visiones del mundo y normas sociales que contribuyen a reproducir no solamente una forma de distribución de la riqueza dentro de una estructura, sino también la distribución del poder para cambiarla, que depende directamente de la manera en que las personas perciben, sienten y actúan frente a lo que ven como justo o injusto.

En una aparente paradoja, mientras la orientación colectivista pareciera ser el resultado de las restricciones materiales que viven las personas y comunidades de bajo estatus, esta mentalidad también puede operar para reproducir y legitimar las diferencias de clase que están a la base estructural de la forma en la que opera la distribución desigual de la riqueza, puesto que tal orientación cultural (especialmente el vertical) parece servir de apoyo al estatus quo, por la vía de propiciar el conformismo ante el trato desigual, la obediencia a la autoridad y el respeto a las estructuras jerárquicas por parte de quienes ocupan puestos y rangos bajos dentro de estas relaciones sociales.

Mientras tanto, en la parte alta de la jerarquía, el individualismo (especialmente el vertical) parece servir a las clases privilegiadas para mantenerse psicológicamente cómodas en su “burbuja”, justificar sus privilegios como el justo merecimiento a sus esfuerzos y habilidades individuales, al mismo tiempo que se invisibilizan las desventajas estructurales que dificultan la movilidad social ascendente de las personas de bajo estatus y la distribución desigual de la riqueza producida por el colectivo social, la cual no podría existir sin la cooperación y el esfuerzo de quienes están en la parte baja de la estructura social, en quienes la orientación colectivista parece contribuir a predisponerles a colaborar sin queja, incluso cuando se reciben tratos desiguales.

El valor agregado del presente trabajo consiste en que propone un modelo teórico novedoso y basado en evidencia científica que puede ser de utilidad para fortalecer la incorporación y comprender el rol de las diferencias culturales y psicosociales en la desigualdad socioeconómica. La implicación práctica de esta comprensión ampliada es que puede servir para incluir de forma más clara y explícita los aspectos psicosociales de la cultura en el diseño de políticas e intervenciones para la reducción de la desigualdad social desde la consideración de factores críticos.

Aunque la visión dominante en ciencias sociales ha tendido a privilegiar el determinismo materialista-económico como el factor primordial en la definición de las estructuras de desigualdad en la distribución de la riqueza social, este trabajo contribuye a dar y comprender un lugar crucial a las orientaciones culturales en la construcción y reproducción psicosocial de la estratificación social.

Capítulo 2: Individualismo y colectivismo cultural en relación con la desigualdad socioeconómica desde el enfoque de la psicología social evolutiva²

² Nota: este capítulo fue publicado en una revista científica, ver: <https://doi.org/10.30854/anf.v30.n55.2023.925>

2. Individualismo y colectivismo cultural en relación con la desigualdad socioeconómica desde el enfoque de la psicología social evolutiva

2.1. Resumen

Objetivo: en este artículo de reflexión se propone analizar la relación de la orientación individualista-colectivista de la cultura con la desigualdad socioeconómica desde un enfoque evolutivo. Método: consiste en un análisis conceptual basado en una revisión de literatura científica, tanto clásica como actual, de la cual se hizo una interpretación crítica. El trabajo comienza con una introducción que sitúa la temática en el contexto de la psicología social evolutiva. Luego se plantea la distinción entre evolución biológica y cultural. Resultados: con base en los referentes conceptuales anteriores, se analizan las nociones de individualismo y colectivismo cultural desde una perspectiva de psicología social evolutiva. Posteriormente, se plantea una visión evolutiva de la desigualdad y, por último, se ofrece una panorámica entre el individualismo-colectivismo cultural vinculado a la desigualdad en la distribución de la riqueza, también desde el enfoque de psicología social evolutiva. Conclusiones: se postulan algunas reflexiones generales derivadas de los análisis anteriores. Estas proponen que la orientación cultural individualista-colectivista es un producto evolutivo de las sociedades que puede influir en el modo en que estas se estructuran, organizan y distribuyen su riqueza. Ello puede ser entendido en el contexto de las circunstancias que estas han enfrentado y la forma en que han respondido a las mismas a través de su historia evolutiva. La tendencia a que en las sociedades más colectivistas se presente mayor desigualdad en la distribución de la riqueza podría estar permeada por una mayor propensión al conformismo, la pasividad, la obediencia y el sometimiento a las jerarquías sociales, lo que sugiere que la

desigualdad socioeconómica, más que un proceso puramente económico, es también un proceso político-cultural y evolutivo.

2.2. Introducción

La cultura, desde una perspectiva evolutiva, puede ser vista como el producto de una respuesta adaptativa colectiva del ser humano a las condiciones y demandas particulares que ha enfrentado como especie (Boyer, 2018). Posiblemente, desde el momento en que los seres humanos se separaron del ancestro común con los chimpancés y tomaron la decisión de bajar de la protección de los árboles para adentrarse a explorar la sabana africana, se vieron en la necesidad de cooperar de una forma mucha más intensiva que la que exigía el entorno conocido de los árboles (Buss, 2019). Estas necesidades intensificadas de cooperación fueron las demandas que dieron origen a la cultura, entendida como una adaptación a los nuevos entornos que exigían nuevas habilidades y presentaban nuevas oportunidades, particularmente en lo relacionado con la cooperación social (Tomasello, 2019).

Una de las formas más significativas en las que las culturas varían es en su grado de individualismo y colectivismo (Sapolsky, 2018). Desde una perspectiva evolutiva, esta variación sería la expresión de la diversidad y flexibilidad adaptativa de la especie humana que es una de las pocas que puede vivir en casi cualquier parte del planeta, lo que manifiesta el gran poder de esta herramienta que es la cultura, y debe su origen y desarrollo a las características ultrasociales del ser humano (Henrich y Muthukrishna, 2021).

Ahora bien, además de verse como un producto y una consecuencia, la cultura también se puede analizar como un factor causal del desarrollo histórico humano; como en efecto lo sugieren algunos teóricos y estudios empíricos (Henrich, 2016). Uno de estos casos, es la forma en que la variación individualista-colectivista de las culturas puede influir en el grado de desigualdad económica de las sociedades, que a

su vez puede influir en las características culturales de las mismas (Chisholm y Burbank, 2001).

En este artículo se propone realizar una discusión teórica sobre la forma en que la variación individualista-colectivista de la cultura se relaciona con la desigualdad desde una perspectiva evolutiva. Para ello, se revisaron tanto fuentes de carácter conceptual, como estudios empíricos recientes y más clásicos que arrojaron luces en la comprensión de estas complejas interacciones.

2.3. Evolución biológica y cultural

En la teoría de la evolución Darwin (1996) plantea que los comportamientos que aumentan las posibilidades para la sobrevivencia y la reproducción son adaptativos, por lo que tienen alta probabilidad de ser transmitidos a la siguiente generación. En contraste, los comportamientos que disminuyen las posibilidades de sobrevivencia son maladaptativos, ya que no dan paso a futuras generaciones (Darwin, 1996; Pinker, 2009).

Aunque este fue un proceso que se entendió a nivel individual, también se ha visto que se puede analizar a nivel colectivo. Esto es estudiado por la sociobiología, ciencia que permite tener una nueva visión de la selección natural enfocada en la propagación de los genes del grupo, más que en los del individuo (Wilson, 2000).

Las capacidades complejas como el lenguaje, el comportamiento social y la cultura no son constructos que emergen del cerebro simplemente porque es más grande que el de otros primates, como los chimpancés uno de nuestros parientes evolutivos más cercanos; sino que estas capacidades reflejan mecanismos especializados que la selección natural ha construido en los cerebros humanos.

Los individuos y los grupos dentro de una especie varían entre sí, y si una de estas variaciones produce un estado de cosas que ayuda a los cerebros a tomar mejores

decisiones que sirvan a lograr éxito reproductivo, entonces estas capacidades sobrevivirán (Gazzaniga et al., 2019).

La evolución biológica plantea un enigma, ya que no ha habido suficiente tiempo para que esta haya creado cada una de las habilidades cognitivas de los seres humanos modernos para inventar múltiples herramientas y tecnologías, formas de comunicación simbólica y representacional, y organizaciones sociales e instituciones complejas. La hipótesis de Tomasello (1999) es que estas sorprendentes habilidades, inaccesibles para otras especies, son el resultado de cierto tipo de modos únicos de transmisión social de la especie humana que permiten crear la evolución cultural y sobrepasar a la evolución biológica. Entre estos modos únicos de transmisión social se encuentran la comunicación simbólica que permite el lenguaje, así como las demás habilidades sociocognitivas que facilitan el aprendizaje cultural; tales como la imitación, la emulación, la cooperación y la teoría de la mente.

La evolución cultural es posible gracias a la transmisión de información capaz de afectar el comportamiento de los individuos, la cual adquieren de otros miembros de su especie a través de la enseñanza, la imitación, la cooperación y otras formas de transmisión social. La evolución biológica se transmite por los genes, mientras que la evolución cultural se transmite a través de la enseñanza y el aprendizaje social durante la vida (Richerson y Boyd, 2008).

Mientras que la evolución biológica es lenta y se mide en tiempo filogenético, que implica miles y millones de años, la evolución cultural es rápida y se mide en tiempo ontogenético e histórico que ocurre durante la vida del individuo y de generación en generación; lo que implica una escala de tiempo de décadas y cientos de años. La evolución biológica es el cambio en la información genética, mientras que la evolución cultural es el cambio en la información social. Es decir, que lo que es constante en la evolución (tanto biológica como cultural) es el cambio. Así, se comprende que el comportamiento humano está moldeado, simultáneamente, por la evolución genética y cultural.

La cultura no sería posible sin una serie de capacidades psicológicas que los seres humanos, y algunas otras especies, poseen, como la imitación o la capacidad para el aprendizaje social, en general y la comunicación (Gaviria y Fernández, 2019), pero que los humanos tienen en un grado mucho más avanzado y sofisticado. Esto ocurre, posiblemente, debido a una propiedad denominada como inteligencia cultural (Herrmann et al., 2007), que consiste en un conjunto de habilidades sociocognitivas específicas de la especie; las cuales surgen temprano en la ontogenia y sirven para participar e intercambiar conocimientos en grupos culturales. Estas habilidades parten de una capacidad más elemental llamada intencionalidad compartida, que es la que permite participar con otras personas en actividades colaborativas con intenciones compartidas.

La idea de la inteligencia cultural se basa en el hallazgo de que, aunque niños y otros primates tienen habilidades cognitivas similares para lidiar con el mundo físico, los niños tienen habilidades sociocognitivas más avanzadas y sofisticadas que se manifiestan en la primera infancia para lidiar con el mundo social; las cuales los empoderan para aprender de otros en formas que potencian su comprensión del mundo físico a través del lenguaje y otras formas de interacción educativa, de modo que, al llegar a la adultez, tendrán amplias habilidades cognitivas (Tomasello, 2019). Como se mencionó antes, entre estas habilidades se encuentran la imitación, la emulación que se enfoca solamente en los resultados de la acción y no en copiar todo el proceso (Whiten et al., 2009), la cooperación y la teoría de la mente. Estas emergen en los humanos desde su primera infancia y se van perfeccionando progresivamente a través del desarrollo.

Estas habilidades sociocognitivas permiten seleccionar y elaborar los contenidos culturales, tales como creencias, normas, valores y narrativas, lo cual posibilita difundirlos entre los miembros de una sociedad y transmitirlos de generación en generación. Tales habilidades se basan y desarrollan gracias a procesos de cognición social entender y predecir las intenciones de otros, motivación social interesarse en

otras personas y orientarse hacia ellas e interacción social relacionarse, comunicarse, cooperar y compartir (Gaviria y Fernández, 2019).

Las habilidades sociocognitivas dependen crucialmente de las condiciones biológicas heredadas que predisponen a la especie humana hacia la sociabilidad (Baker, 2009; Dunbar, 2009; Gintis, 2011; Sapolsky, 2018), pero el desarrollo de esta predisposición solo ocurrirá en contextos enriquecidos culturalmente (Tomasello, 2019). Para ello, son necesarias también las habilidades de aprendizaje. Al respecto, Tomasello (1999) destaca tres tipos básicos de aprendizaje cultural: el imitativo, por repetición o emulación del comportamiento observado en otros; el instructivo, por recepción de pautas mediadas lingüísticamente; y el colaborativo, por involucramiento en procesos de cooperación con otras personas. Estas formas de aprendizaje sociocultural son posibles gracias a una forma especial de cognición social, que inicia con el compartir intersubjetivo del bebé en sus primeras semanas de nacido y su posterior habilidad de entender a sus congéneres como seres que tienen vidas mentales e intencionales como las de ellos. Esta habilidad emerge cerca de los nueve meses de vida, cuando el niño comienza a ser capaz de entender que él mismo y las demás personas tienen intenciones (Moll et al., 2021).

Las creencias, valores, normas y demás componentes específicos de cualquier cultura son, por definición, compartidos por sus miembros. Puesto que no aparecen en las mentes de las personas por ‘arte de magia’, es necesario un proceso de aprendizaje sociocultural (Gaviria y Fernández, 2019) que requiere habilidades cognitivas especiales para las que los humanos parecen estar especialmente preparados. Por tanto, aunque en habilidades de cognición física, relacionadas con el manejo del espacio, las cantidades o la causalidad, los niños de dos años son indiferenciables de bonobos y chimpancés las especies de primates más cercanas genéticamente a los humanos; en cuanto a habilidades de cognición social, tales como imitación, comunicación y predicción de intenciones, los niños ya muestran desde esta edad una amplia diferenciación con respecto a sus parientes primates

(Tomasello, 2019). Este reportorio ampliado de habilidades sociocognitivas abriría las puertas a la amplitud de la diversidad humana en sus diversas expresiones culturales.

De este modo, ni la existencia de procesos psicológicos universales excluye la posibilidad de que las adaptaciones se expresen de diferente forma en distintas poblaciones, ni a la inversa; es decir, la diversidad cultural no excluye la posibilidad de que existan procesos psicológicos universales, lo cual sería posibilitado por una tendencia humana universal a la construcción de normas sociales, pero que se expresan de manera distinta en diversos grupos sociales (Kanngiesser et al, 2022; House et al., 2020). El cerebro humano ha evolucionado para adaptarse al ambiente y funcionar en grupos sociales respondiendo a otras mentes presentes en ese medio concreto (Gaviria y Fernández, 2019), por lo cual requiere de la rapidez de la evolución cultural, la cual tiene cierto nivel de flexibilidad cognitiva y rapidez que no se puede explicar solo por la evolución biológica, ya que esta es muy lenta.

La cultura es la responsable de que la evolución del cerebro se haya disparado desde la aparición de nuestra especie, al permitir que los cambios se difundan y se establezcan a una velocidad mucho mayor de lo que sería posible a través de la transmisión genética. Si los seres humanos no tuvieran la cultura, serían mucho más parecidos a los chimpancés que a los actuales humanos. Una forma de ver esto es con un experimento mental: si una persona pudiera nacer, sobrevivir y crecer desprovista por completo de cultura, lo cual es prácticamente imposible, probablemente sería más parecido a un chimpancé que a un humano moderno (Tomasello, 2019).

Los seres humanos poseen características psicosociales altamente complejas que son posibilitadas por la coevolución entre genes y cultura, de modo que lo biológico y lo social no se pueden entender separadamente, sino que se encuentran en una constante interacción. De esta manera, la cultura está a la vez limitada y promovida por el genoma humano, y las capacidades cognitivas, afectivas y morales humanas son el producto de una dinámica evolutiva que involucra la interacción de los genes y

la cultura. A este proceso se le llama coevolución dinámica genes-cultura. De este modo, la aptitud individual heredada genéticamente depende de la estructura de la vida social (Gintis, 2011).

Este proceso coevolutivo ha dotado a los humanos de preferencias que van más allá de las preocupaciones egoístas enfatizadas en la teoría económica y biológica tradicional, además de la capacidad sociocognitiva que facilita el intercambio de intencionalidad entre las mentes. La coevolución genes-cultura es responsable de la prominencia de valores tan sensibles como el gusto por la cooperación, la justicia y la retribución, la capacidad de empatizar y la capacidad de valorar virtudes de carácter como la honestidad, el trabajo duro, la piedad o la lealtad (Gintis, 2011); cuya relevancia puede variar de una sociedad a otra, pero depende en su base de un genoma que posibilita la sociabilidad humana.

2.4. Individualismo-colectivismo y evolución

Aunque no es una diferenciación tajante ni bipolar, una de las formas importantes de variación en la orientación cultural de las sociedades es la que ocurre en su nivel de individualismo y colectivismo (Triandis, 1993; Hofstede, 2001; Kağıtçıbaşı, 2005; Markus y Hamedani, 2007; Triandis y Gelfand, 2012; Inglehart, 2019), que tiene que ver con la forma en que los miembros de una sociedad se ven y sienten a sí mismos con respecto a su grupo social. Mientras que en la orientación individualista la persona se ve como separada e independiente frente a su grupo social, en la orientación colectivista la persona se ve como fusionada y dependiente con respecto al grupo social. Pese a que esta conceptualización proviene de las ciencias sociales y psicológicas, recientes avances investigativos sugieren que las raíces de esta orientación están relacionadas con factores biológicos, tales como los genes y la prevalencia histórica de enfermedades infecciosas (Thornhill y Fincher, 2014; Chiao y Blizinsky, 2010; Fincher et al., 2008).

Una importante distinción conceptual es la que se ha hecho entre alocentrismo e idiocentrismo (Triandis et al, 1985), que son los equivalentes a nivel individual, respectivamente, del colectivismo y el individualismo culturales, los cuales se refieren a procesos grupales presentes en los habitantes de las sociedades. Esta diferenciación es relevante porque una persona que vive en una sociedad de tendencia más colectivista puede ser alocéntrica o idiocéntrica, así como una persona puede ser idiocéntrica o alocéntrica en una sociedad más tendiente al individualismo. En este sentido, es importante plantear que el individualismo y el colectivismo consisten en síndromes culturales (Triandis, 1993) que son tendencias sociales variables y no categorías bipolares rígidas y generalizables de manera absoluta, y que pueden cambiar a través del tiempo histórico y el espacio geográfico-cultural en respuesta a las necesidades y condiciones de vida de las personas y los grupos.

Es importante hacer notar que, en el actual contexto de globalización, es difícil hablar de tipos ‘puros’ de orientación cultural, pues las grandes dinámicas de migración, influencia mediática, interconexión económica internacional y contacto intercultural facilitan los cambios en los valores culturales (Inglehart, 2019) y la existencia de tipos intermedios o mezclados, como el de relacionamiento autónomo (Kağıtçıbaşı, 2005) que es un modelo resultante de la combinación entre autonomía y relacionamiento, donde coexisten las necesidades de independencia e interdependencia.

Otra dificultad con los conceptos de individualismo y colectivismo es el de la complejidad de distinguirlos por completo, pues existen varios términos relacionados difíciles de diferenciar en un sentido pleno. Así, junto a la conceptualización de individualismo y colectivismo está la imagen del yo, combinando autonomía y separación con respecto al grupo social y del yo interdependiente junto con heteronomía y relacionamiento con el grupo social (Kağıtçıbaşı, 2005). A esto se suma la distinción entre individualismo y colectivismo vertical y horizontal (Singelis et al., 1995), que agregan el elemento normativo de si se considera que la persona debe

subordinarse relación vertical o no relación horizontal al grupo. En el primer caso, se enfatizan las relaciones de igualdad; en el segundo, se enfatizan las de jerarquía.

El problema surge porque estas múltiples dimensiones se pueden confundir y relacionarse todavía con otras categorías. Entonces, por ejemplo, aunque las dimensiones de distancia interpersonal y agencialidad pueden correlacionarse fuertemente entre sí en contextos socioculturales como el estadounidense donde ser autónomo y separado del grupo es altamente valorado, este no es el caso en otros contextos donde estar conectado no implica perder autonomía (Kağıtçıbaşı, 2005); de aquí que surjan categorías mezcladas, como la propuesta de relacionamiento autónomo.

No obstante, pese a los anteriores problemas, el continuo individualismo-colectivismo continúa teniendo vigencia para estudiar diferencias culturales (Triandis y Gelfand, 2012; Tomasello, 2019; Inglehart, 2019, Sapolsky, 2018; Miyamoto et al., 2018), tanto porque permite análisis correlacionales relacionados con diversos temas altamente relevantes tales como pensamiento (Nisbett et al., 2001), educación (Shimizu, 2016), crianza (Lamm et al., 2018) o economía (Gorodnichenko y Roland, 2013), como porque muestra patrones neurocognitivos distintivos (Kim y Sasaki, 2014). Posiblemente una aproximación más apropiada sería la de considerar el individualismo y el colectivismo no como dos islas completamente separadas entre sí, sino como un corredor transversalizado por diversos factores, por el que las culturas y las personas se pueden mover en respuesta a las circunstancias y demandas que enfrentan a través de su historia.

Un área culturalmente crucial donde se pueden apreciar patrones más consistentes con el individualismo y el colectivismo es en los estilos de crianza (Keller, 2022). Si bien dos seres humanos cualesquiera, sanos y en condiciones normales, nacen con disposiciones biológicas generales similares para adquirir habilidades sociocognitivas tales como: capacidad para el lenguaje, intencionalidad compartida, teoría de la mente, cooperación, empatía (Tomasello, 2019), llegan a entornos físicos

y culturales distintos que, en consecuencia, tenderán a producir niveles y tipos diferentes de habilidades sociocognitivas, que se pueden entender como adaptaciones particulares a contextos que presentan diversos retos y facilidades. En este sentido, una de las diferencias clave que se manifiesta desde los procesos de crianza tiene que ver con el grado de autonomía y atención individual que se da al niño.

Así, mientras en las culturas más individualistas la crianza está más centrada en las necesidades y expresión individual del niño, en las culturas más colectivistas la crianza está más centrada en las necesidades del grupo, por lo que la presión se orienta a moldear la conformidad del niño a las necesidades de los demás. Lamm et al. (2018) mostraron esto en una investigación comparativa entre procesos de crianza en familias alemanas urbanas de clase media orientación individualista y los de una tribu indígena rural camerunesa llamada «Nso» orientación colectivista. Mientras en el primer caso la crianza gira alrededor del niño, sus necesidades y expresión individual; en el segundo la crianza se basa en la represión individual y las necesidades del grupo.

Estas formas culturalmente diferenciadas de crianza son consistentes con la manera distintiva en que las personas están motivadas para buscar una visión positiva de sí mismas en culturas individualistas y colectivistas, que se manifiestan como «ser un buen miembro dentro de su cultura», ya sea como individuo, en el caso de los individualistas, o como integrante de un grupo, si se vive en una cultura colectivista.

La búsqueda de autoestima positiva es una motivación característica de las culturas individualistas, mientras que, en las colectivistas como los países del este asiático, lo que predomina es la búsqueda del perfeccionamiento personal. De ahí que para un estadounidense sea más estimulante que le elogien por sus éxitos y para un japonés lo sea más que le critiquen los fallos (Kim y Sasaki, 2014).

Si bien la aceptación por parte del grupo fue crucial para la supervivencia de nuestros ancestros (Gaviria y Fernández, 2019), esta se manifiesta distintivamente en culturas

individualistas y colectivistas; pues en las primeras se incentiva el competir y sobresalir individualmente, mientras que en las segundas el cooperar y servir al grupo.

Evolutivamente hablando, las características culturales no tienen un valor absoluto, sino que su valor se mide por qué tan bien contribuye a mejorar la sobrevivencia del grupo en un ambiente particular (Gazzaniga et al., 2019).

¿Se pueden entender el individualismo y el colectivismo como formas de evolución cultural?, ¿cuál sería la ventaja evolutiva del desarrollo de estos? El individualismo y el colectivismo cultural se pueden ver como estrategias culturales que se transmitieron y sobrevivieron en unos grupos y no en otros porque tuvieron éxito reproductivo. Al respecto, la teoría del estrés parasitario de los valores (Thornhill y Fincher, 2014; Nikolaev et al., 2017) propone que las variaciones regionales en las enfermedades infecciosas influyen en el grado de colectivismo e individualismo cultural. Estos llevan a valorar en el colectivismo, en mayor o menor grado, los comportamientos, pensamientos y sentimientos interdependientes; y en el individualismo, los comportamientos, pensamientos y sentimientos independientes.

Fincher et al. (2008) sugieren que las manifestaciones conductuales específicas del colectivismo, como etnocentrismo y conformidad, pueden inhibir la transmisión de patógenos desde exogrupos; por lo que proponen la hipótesis de que el colectivismo, en comparación con el individualismo, caracterizará con mayor frecuencia las culturas en regiones que históricamente han tenido una mayor prevalencia de patógenos. Basándose en datos epidemiológicos y en los hallazgos de encuestas transnacionales mundiales de individualismo/colectivismo, los resultados de investigación apoyan esta hipótesis: la prevalencia regional de patógenos tiene una fuerte correlación positiva con los indicadores culturales del colectivismo y una fuerte correlación negativa con el individualismo (Nikolaev et al., 2017).

¿Por qué ocurre esta relación? Varias investigaciones muestran que cuando las personas se ven expuestas a enfermedades infecciosas es más probable que desplieguen actitudes asociadas con el etnocentrismo y la evitación de individuos

provenientes de exogrupos (Navarrete y Fesler, 2006; Faulkner et al., 2004), lo que hace más probable el desarrollo de rasgos asociados con los valores colectivistas (Fincher et al., 2008).

De forma implícita, en la naturaleza del contraste individualismo-colectivismo hay marcadas diferencias en la moralidad de fines y medios. Las culturas colectivistas están más cómodas que las individualistas usando a las personas como medios para un fin utilitario. Los imperativos morales en las culturas colectivistas tienden a ser sobre roles sociales y deberes con el grupo, mientras que en las culturas individualistas son típicamente sobre derechos individuales (Sapolsky, 2018); lo cual, desde una perspectiva evolutiva, sería el resultado adaptativo de una estrategia conductual colectiva para detener el contagio de enfermedades contagiosas.

Adicionalmente, las culturas difieren en la forma en que el comportamiento moral es reforzado. Las culturas colectivistas refuerzan la vergüenza (Jacquet, 2016), mientras que las culturas individualistas refuerzan la culpa (Katchadourian, 2010). La vergüenza es juicio externo por parte del grupo, entretanto, la culpa es juicio interno por parte del individuo. La vergüenza requiere un público y trata sobre el honor. La culpa es para las culturas que atesoran la privacidad y trata sobre la consciencia.

Avergonzar eficazmente requiere una población conformista y homogénea. La culpa efectiva requiere respeto por la Ley. Sentir vergüenza es querer esconder. Sentir culpa es querer enmendar. El castigo de la vergüenza es la expulsión del grupo. El castigo de la culpa es la carga interna (Sapolsky, 2018).

La externalización y el énfasis del control externo de la vergüenza es consistente con la visión dependiente y fusionada de las culturas colectivistas. La internalización y el énfasis del control interno de la culpa es consistente con la visión independiente y atomizada de las culturas individualistas.

Como lo muestran varias investigaciones (Nisbett et al., 2001; Hedden et al., 2008; Chiao, 2009), cuando se presenta un objeto dentro de un contexto complejo, las personas de culturas colectivistas, como China, tienden a observar más y recordar

mejor la información contextual; mientras que las personas de culturas individualistas, como Estados Unidos, tienden a observar y recordar más el objeto. Si se pide a las personas que se enfoquen en el dominio inconsistente con su cultura muestran mayor actividad en la corteza frontal, lo que sugiere que hay un mayor esfuerzo cognitivo. Entonces, la orientación cultural da forma a cómo y dónde se enfoca la atención en el mundo. Este es un efecto cultural más que genético, pues los asiáticos-estadounidenses por ejemplo, hijos de padres chinos nacidos en Estados Unidos muestran el patrón norteamericano típico; es decir, tienden a fijarse más en el objeto que en su contexto.

Entonces, el individualismo y el colectivismo cultural se pueden comprender como el producto adaptativo de estrategias de comportamiento relativamente diferenciadas, las cuales obedecen a presiones sociales y biológicas que pueden empujar más hacia un lado que al otro de este continuo individualista-colectivista. Esto quiere decir que, desde una perspectiva evolutiva, individualismo y colectivismo cultural no son entidades fijas ni monolíticas, sino procesos adaptativos capaces de cambiar como respuesta adaptativa grupal frente a las condiciones contextuales del ecosistema en el que se vive, cuyo fin es promover la sobrevivencia y reproducción de sus miembros.

2.5. Desigualdad y evolución

¿Por qué si los seres humanos evolucionaron, a diferencia de otros primates, para hacerse ultra cooperativos (Hamann et al., 2011) y muestran un rechazo universal a la desigualdad en la distribución de ganancias (Engelmann y Tomasello, 2019), hay niveles tan elevados de desigualdad en el mundo actual?, pues se estima que la mitad más pobre de la población mundial posee solamente un 2% del total de la riqueza, mientras que el 10% más rico tiene un 76% de la riqueza mundial (Chancel et al., 2022).

Los humanos son una especie masiva y flexiblemente cooperativa, además de que en sus primeros años de infancia y en todas las culturas se presenta un desagrado por la desigualdad y una preferencia por la igualdad (Engelmann y Tomasello, 2019), por lo que la desigualdad socioeconómica en el mundo parece ser una anomalía evolutiva (Chisholm y Burbank, 2001). No obstante, es importante considerar que la evolución no es un proceso lineal y monolítico, sino uno donde operan diversos factores, entre los cuales también juegan un papel las tendencias al autoritarismo, la dominancia social, el sesgo endogrupal y el deseo de poder, que presionan hacia una mayor desigualdad en la distribución de la riqueza.

Cuando el futuro es objetivamente arriesgado e incierto, la estrategia reproductiva óptima a menudo será reproducirse a una edad temprana y a un ritmo alto. Esto puede contribuir a reproducir la desigualdad, pues las personas en los estratos más bajos de la distribución de la riqueza tenderían a tener más hijos, lo que crearía una situación de menos recursos relativos divididos entre más personas. Debido a que la reproducción temprana a menudo puede conducir a una mala salud y acortar las vidas, y debido a que la desigualdad es una fuente importante de riesgo ambiental e incertidumbre, el uso de la teoría evolutiva para comprender la desigualdad debe considerar también la salud, el bienestar y el capital social y cultural, junto a los aspectos más estructurales asociados con las jerarquías sociales y la distribución del poder económico y político (Chisholm y Burbank, 2001).

Cuando los recursos son escasos, hay mayor posibilidad de que los padres maten a sus hijos, especialmente a los más débiles, para incrementar las probabilidades de sobrevivencia de sus descendientes más sanos, pues así esos recursos escasos se distribuirían entre menos bocas. El infanticidio ocurre en monos, leones, pájaros y humanos, entre otras especies (Gazzaniga et al., 2019).

¿Qué es una sociedad justa? Las preocupaciones contemporáneas acerca de la justicia e igualdad social se basan en la forma en que se entienden las interacciones económicas. Esta pregunta gira en torno a quiénes producen qué bienes, quiénes

tienen acceso a qué bienes, en qué condiciones, o hasta qué punto y cómo las reglas bajo las que las personas interactúan entre sí podrían crear diferencias justas o injustas (Boyer, 2018).

La anterior puede ser vista como una pregunta sobre la evolución humana, porque la selección natural puede contribuir a explicar diversos aspectos sobre qué es justicia e igualdad en una sociedad. La evolución puede ayudar a comprender por qué los seres humanos tienen sentido de la justicia y por qué esta desencadena emociones intensas. La evolución puede también ayudar a responder por qué los seres humanos cooperan, intercambian y comercian, y qué capacidades hacen posible los gigantescos sistemas de cooperación y explotación de la economía moderna (Boyer, 2018).

Por ejemplo, ¿existe derecho a la propiedad privada?, ¿hasta qué punto?, ¿está bien que el individuo despliegue sus intereses de lucro por encima de otras consideraciones o no?, ¿es más importante la libertad individual o el interés colectivo? Estas preguntas económicas hunden sus raíces en la evolución cultural de los grupos humanos y los valores culturales que han sido construidos colectivamente y varían de un lugar a otro y de una época a otra son formas de responderlas. Posiblemente, el punto clave guarde relación con la forma en que se entiende y se desenvuelve la cooperación.

Boyd y Richerson (1992) plantearon que las personas cooperan porque están siguiendo normas sociales que incluyen la aversión a la desigualdad y una preferencia por el comportamiento prosocial en sí mismos y en las demás personas. Una de las formas en que estas normas son reforzadas en los grupos humanos es por medio del castigo, pues hay evidencia de que las personas castigan a quienes no cooperan 'tramposos' y están dispuestas a gastar recursos para disminuir la ganancia de quienes no han contribuido en tareas previas. A esto se le llama 'castigo altruista' y enfatiza el hecho de que las personas están dispuestas a perder recursos con tal de reforzar normas que benefician a otros (Fehr y Gächter, 2002).

Debido a que la cooperación consigue mayores ganancias que la ausencia de esta, los grupos que cooperan en mayor medida pueden proveer mayor bienestar a sus integrantes; mientras que los grupos con menores normas cooperativas y menor castigo altruista hacia los ‘tramposos’ serían menos exitosos. Esto llevaría a una expansión de las normas cooperativas, pues los grupos más solidarios aventajarían y absorberían a los menos cooperativos, de manera que la humanidad cambiaría gradualmente hacia poblaciones cada vez más colaborativas (Boyer, 2018).

Las personas, en la mayoría de grupos, castigan a quienes violan las normas, pero lo hacen mayormente cuando se han visto afectadas por tal violación. En general, en la medida en que las personas no se ven directamente afectadas, prefieren ignorar a quienes violan las normas de cooperación. Además, este castigo tendría también interés individual, pues quienes lo ejecutan pueden obtener estatus y conseguir recursos (Baumard y Lienard, 2011). De esta manera, el reforzamiento de las normas de cooperación no ocurriría solamente por motivaciones altruistas, sino también por razones egoístas, además de factores históricos y ecológicos distales y proximales (Gelfand et al., 2011), lo cual plantea una compleja interacción entre los factores individuales, los factores colectivos y los históricos y ecológicos.

Los seres humanos han evolucionado en grupos donde pueden ofrecer y recibir cooperación de distintos individuos, por lo que han desarrollado un intenso interés por los asuntos de otros, de modo que el comportamiento de una persona con otra es transmitido más allá de las partes interesadas. Así pues, cada persona se beneficia de tener una reputación de comportamiento honesto y mutuamente ventajoso (Boyer, 2018).

Los comportamientos generosos parecen difíciles de ser explicados por el estrecho interés individual, pero en el contexto de grupos estos constituirían un paso en la construcción de arreglos mutuamente beneficiosos. La existencia de la posibilidad de elegir compañeros explicaría que las personas están motivadas a cooperar con individuos con los que tengan la oportunidad de retornar el favor. Cuando se encuentra

un desertor, la opción más simple es muchas veces abandonar cualquier interacción con esa persona y buscar otras con mejores disposiciones. En interacciones con múltiples compañeros, las personas pueden recompensar la cooperación, castigar la deserción, y adquirir información sobre las pasadas interacciones de otros individuos (Boyer, 2018).

Algunos experimentos muestran que, en lugares como las ciudades de Japón y los nómadas Turkana en Kenia, incluso niños de cinco años tienen la intuición de que las recompensas deben ser proporcionales a las contribuciones. Claramente, también ocurre que las personas toman más de lo que les corresponde, pero esto es universalmente considerado abusivo y las personas están motivadas a evitar o huir de quienes actúan así (Chevallier et al., 2015).

Si un compañero se vuelve codicioso e insiste en un intercambio abusivo, entonces la otra persona puede fijarse en otros hasta que obtenga una mejor opción, que sería cercana a la mitad de los dividendos. Esto parece tener profundas raíces ancestrales, ya que en sociedades cazadoras-recolectoras hay una clara correlación entre dar y recibir de forma proporcional (Gurven, 2004).

Entonces, ¿qué es estar bien económicamente?, ¿cómo se sabe si se dan y obtienen los recursos que se merecen? Interesantemente, esta respuesta no parece ser ni lineal ni unidireccional, ya que después de cierto umbral, el aumento de ingresos no predice por sí solo el aumento del bienestar.

De acuerdo con los hallazgos del grupo de Ed Diener (2002 y 2018), entre la riqueza de un país y el bienestar de los ciudadanos no hay una correlación elevada. En las sociedades modernas se puede hablar de un techo en torno a los diez mil dólares de renta per cápita, pero, a partir de este techo, el incremento de la renta per cápita ya no genera un incremento paralelo de bienestar.

El aumento en el nivel material de vida posesión de bienes y servicios después de cierto umbral no parece traducirse en un mejoramiento del bienestar de las personas; por el contrario, hay algunas señales de empeoramiento, tales como la percepción

subjetiva de felicidad, el aumento de divorcios, embarazos adolescentes y depresión. ¿Por qué estos paradójicos resultados? Es posible que la capacidad humana de adaptación y el deseo de comparación jueguen un rol importante en la respuesta a esta cuestión.

Se plantea en psicología evolutiva que existe un nivel de adaptación para referirse a la tendencia de los seres humanos a evaluar su experiencia actual, comparándola con un nivel neutro definido por la experiencia anterior. Las personas valoran más sus logros cuando estos superan lo que habían tenido en el pasado, pero se adaptan rápidamente. La consecuencia es que, a medida que se van consiguiendo logros más elevados, parece que pierden valor, en el sentido de que lo que hace poco tiempo se consideraba excelente, ahora es bueno sin más y lo que era bueno pasa a ser neutro (Cuadrado et al., 2019).

La comparación no se establece solo entre lo que se consigue en el momento presente y lo que se había conseguido en el pasado, sino también con lo que consiguen otros similares. Lo que se conoce como privación relativa, fenómeno que puede dar lugar a disturbios y revueltas sociales, no es ni más ni menos que la experiencia que se deriva de percibir que lo que se tiene o consigue es inferior a lo que se considera razonable o justo según algún criterio. Uno de los criterios que las personas manejan tiene que ver precisamente con los resultados obtenidos por otros con quienes se comparan (Cuadrado et al., 2019).

Entonces, poseer riqueza no es algo absoluto, sino relativo a la riqueza que poseen otras personas o grupos similares. Si la persona pudiera abstraerse de las relaciones que mantiene con otras en el lugar donde vive, en su comunidad, en su ciudad, en su país, evaluaría lo que tiene con respecto a algún criterio externo objetivo. Pero como eso no sucede, como vive en estrecha relación con otras personas y grupos y conoce cuál es su nivel de ingresos y de vida, establece comparaciones con ellos y, en lugar de un criterio externo, utiliza como estándar de comparación lo que obtienen esas personas o grupos similares.

Entonces, ¿por qué si las personas muestran una tendencia hacia la cooperación y un rechazo a la desigualdad, se dan los elevados niveles de desigualdad socioeconómica que se aprecian en la actualidad? Como se ha mostrado en esta sección, es importante considerar que la evolución no es un proceso lineal, unidireccional ni monolítico, sino que en este influyen diversos factores, entre los que también se presentan procesos que empujan hacia una mayor desigualdad, como los que se han mencionado aquí, entre los que destacan las tendencias al autoritarismo, la dominancia social, el sesgo endogrupal y el deseo de poder. Estos son parte del amplio repertorio sociocognitivo humano (De Waal, 2006) y constituyen presiones que favorecen una mayor desigualdad en la distribución de la riqueza, y que podrían tomar mayor fuerza en condiciones de escasez de recursos (Inglehart, 2019).

2.6. Individualismo-colectivismo, desigualdad y evolución

La evolución cultural individualista o colectivista como resultado de las presiones diferenciales a las que se han visto sometidos los grupos humanos a través de su historia y geografía puede verse como una respuesta adaptativa al contexto, es decir, que los grupos humanos pueden volverse más individualistas o más colectivistas dependiendo de las circunstancias que han enfrentado a través del tiempo y las características de los entornos que habitan. Por ejemplo, cuando hay más escasez de recursos, los grupos pueden tornarse más colectivistas porque se vuelven más interdependientes para poder sobrevivir. En cambio, cuando hay más abundancia de recursos, se pueden orientar más al individualismo al sentirse más autosuficientes y menos presionados por amenazas existenciales (Inglehart, 2019; Kraus et al., 2012).

Por su parte, el aumento del tamaño de los grupos humanos a partir del neolítico y la revolución agraria creó la necesidad de sistemas de jerarquía que facilitarían la organización y conducción sociales. Esto redujo los costos propios de tomar decisiones y creó consensos en grupos de tamaño creciente, pero al precio de crear distintos niveles en esa jerarquía que tenderían a producir desigualdad en la

distribución de recursos, ya que quienes detentan mayor influencia pueden sesgar las decisiones en beneficio propio (Perret et al., 2020). Esta jerarquización social tiende a promover actitudes de sumisión y conformismo mayores conforme más abajo se está en la estratificación, y de liderazgo, autonomía y autoconfianza conforme más alto se está en tal estructura jerárquica (Kraus et al., 2012).

Los grupos humanos más grandes y productivos pasan de la toma de decisiones distribuida a la centralizada porque, conforme crecen en tamaño, más difícil es su coordinación, y la jerarquía sirve para limitar el aumento en el costo de la organización a medida que el grupo aumenta de tamaño, lo que se llama estrés escalar, el cual se define como la relación entre el tiempo dedicado a llegar a un consenso y el tamaño del grupo (Garfield et al., 2019).

La jerarquía reduce el estrés escalar, ya que hace que los grupos requieran menos tiempo para tomar decisiones, y este beneficio surge porque los líderes y seguidores difieren en su capacidad de influir en los demás. Esto puede impulsar la evolución de los comportamientos de líderes y seguidores y, en última instancia, la transición de pequeños grupos igualitarios a grandes grupos jerárquicos (Perret et al., 2020).

Los líderes políticos surgen inevitablemente a medida que un grupo se expande, con el fin de hacer frente a la complejidad de la coordinación. Sin embargo, esto permite a tales líderes sesgar las decisiones colectivas a su favor; por ejemplo, en la distribución de recursos o el uso de la fuerza armada, lo cual es expresión de la complejidad de los conflictos entre intereses individuales y colectivos (Frank, 1998).

Varias investigaciones (Sanfey, 2003; Bandyopadhyay et al., 2013; Engelmann y Tomasello, 2019) han descubierto que, contrario a lo que plantea el modelo económico convencional de la utilidad esperada, las personas no solo consideran criterios de ganancia individual cuando se relacionan con otros, sino que también se ven influidas por factores morales, como el sentido de la justicia; sociales, como la jerarquía; o culturales, como el grado de individualismo-colectivismo.

¿Son los humanos irracionalmente generosos? Parece ser que el comportamiento de la gente en juegos económicos choca con la idea de la utilidad esperada, que parte de la idea de privilegiar el interés propio de la teoría económica estándar (Boyer, 2018).

En experimentos con juegos de intercambio económico tales como el Juego del Ultimátum donde un receptor puede aceptar o rechazar el dinero que un proponente le ofrece; si lo acepta, ambos se quedan con el intercambio propuesto y si lo rechaza, ambos se quedan sin nada se ha visto que los proponentes no tienden a maximizar sus ganancias, sino que frecuentemente ofrecen la mitad del dinero al otro jugador.

De acuerdo con la teoría de la utilidad esperada, los receptores deberían aceptar cualquier oferta mayor a cero, que es su punto de partida, pero más bien tienden a rechazar ofertas que ven como desiguales. Esto quiere decir que las personas no actúan como lo espera la idea de los agentes económicos racionales, pues, en el caso de este juego, privilegian criterios de justicia sobre criterios de ganancia (Boyer, 2018). Esta tendencia se repite en diversas sociedades; desde recolectores y agricultores, hasta sociedades industrializadas. Las personas generalmente justifican sus generosas ofertas y su rechazo a ofertas desiguales diciendo que «no son justas» (Henrich et al., 2001).

Siguiendo la idea de la selección natural, si las personas tendieran a actuar solo para buscar su propio beneficio a nivel individual, pasarían estos genes a las siguientes generaciones. De este modo, los comportamientos prosociales serían muy infrecuentes y en su lugar dominarían las conductas egoístas, pero la cooperación ocurre, lo que quiere decir que el egoísmo no explica estas tendencias del comportamiento humano, pues no es la única fuerza en juego (Boyer, 2018).

El individualismo-colectivismo cultural parece relacionarse con la desigualdad por la vía de la estratificación de clase, pues la clase alta tiende a ser más individualista y la clase baja tiende a ser más colectivista (Inglehart, 2019). Entonces, mientras quienes están más alto en la jerarquía social reciben estímulos para desarrollar la autoconfianza, el liderazgo, la agencialidad, la autonomía, la libertad, el control y

tienen más opciones para desarrollar sus iniciativas; quienes se encuentran más bajo en la jerarquía se encuentran más condicionados por las amenazas, la incertidumbre, la desconfianza, la inseguridad y las restricciones, así como también están más orientados hacia el conformismo y la obediencia (Kraus et al., 2012).

La teoría del estrés por parásitos de los valores plantea que las sociedades más colectivistas han tenido una mayor prevalencia de enfermedades infecto-contagiosas, lo cual las ha llevado a privilegiar la interdependencia y la fusión endogrupal, y la clausura y el rechazo exogrupal como estrategias de sobrevivencia; mientras que las sociedades más individualistas han tenido menor prevalencia de enfermedades infecto-contagiosas, por lo que han permitido mayor independencia y autonomía a sus integrantes (Thornhill y Fincher, 2014). Interesantemente, las sociedades más colectivistas muestran mayores indicadores de desigualdad económica, mientras que las sociedades más individualistas muestran menor desigualdad (Nikolaev et al, 2017). Esto podría estar relacionado con que en el colectivismo se promueve la obediencia a la autoridad y el conformismo que apoyarían el statu quo y la distribución desigual del poder y los recursos, mientras que el individualismo promueve la autonomía, los derechos individuales y el respeto a la Ley antes que a la arbitrariedad, lo que apoyaría un ambiente más propicio para la igualdad (Gorodnichenko y Roland, 2013).

La coexistencia de la orientación humana hacia la igualdad y las estructuras jerárquicas desiguales parecen chocar entre sí, pues las jerarquías se oponen a la igualdad. Esto podría ser compensado psicológicamente por la tendencia al colectivismo en las personas de estratos bajos y la tendencia al individualismo en los estratos altos (Inglehart, 2018), donde el equilibrio se mantendría en la medida en que las mayorías perciban que en el largo plazo obtienen más que lo que pierden al conformarse y obedecer a quienes detentan mayores grados en la jerarquía (Perret et al., 2020). De esta manera, la conflictividad social ante la desigualdad no sería predicha solamente por la mera existencia de esta última, sino que estaría modulada

por los sentimientos ante la misma. Estos, a su vez, se verían mediados por la posición en la jerarquía y el grado de orientación individualista o colectivista (Kraus et al, 2012).

El hecho de que las sociedades más desiguales tienden a producir mayores niveles de criminalidad y violencia, y menores niveles de confianza, puede interpretarse como una consecuencia de la ruptura de este complejo equilibrio entre deseo de igualdad y eficiencia jerárquica. Por su parte, el que una distribución de recursos más igualitaria produzca mayor cooperación y confianza, muestra que el logro de equidad socioeconómica tiende a promover el equilibrio social, por vía de una mayor tranquilidad a las personas (De Courson y Nettle, 2021) y menores niveles de estrés y enojo (Sapolsky, 2018).

2.7. Conclusiones

Los seres humanos, a diferencia de otras especies, muestran mayores capacidades para la cooperación y, derivado de ello, valoran más la igualdad en comparación con otras especies cercanas evolutivamente, como los chimpancés y otros grandes primates. Sin embargo, la historia de la humanidad está llena de grandes desigualdades que persisten hasta hoy, incluso en sus formas más extremas, como la explotación, la trata o la esclavitud. Además, desde una perspectiva macrosocial, la humanidad actual muestra enormes niveles de desigualdad, pues se estima que tan solo el uno por ciento más rico de la humanidad posee muchísima más riqueza que la mitad más pobre de toda la población. Mientras el 50% más pobre de la población mundial tiene solo el 2% de toda la riqueza, el 1% más rico posee el 38% de la riqueza; es decir que esta élite tiene 19 veces más recursos que toda la primera mitad de la base de la estructura poblacional (Chancel et al., 2022). ¿Cómo es posible esta coexistencia contradictoria entre cooperatividad, sentido de justicia y desigualdad?

Una posible respuesta tiene que ver con que la evolución no es una fuerza unívoca ni unidireccional, sino que conlleva la presión de diferentes fuerzas que compiten por

definirla y varían de un grupo a otro y de una época a otra. De esta manera, así como en los seres humanos ha evolucionado una fuerte capacidad para la cooperación y la búsqueda de la igualdad y la justicia, también han evolucionado otras fuerzas, tales como el sentido de jerarquía, la búsqueda del poder, la ambición de riqueza, el autoritarismo y la conformidad social, que son fenómenos persistentes en la historia humana y también muy presentes en el mundo actual. La evolución de estas tendencias está mediada por las jerarquías sociales, pues mientras en los grupos más poderosos, en términos económicos y políticos, se ven promovidas actitudes más individualistas, en los grupos con menos poder se ven más favorecidas las actitudes más colectivistas.

Se propone en este artículo teórico que la relación entre estas fuerzas está modulada por la orientación cultural individualista-colectivista, de modo que, aunque en todas partes ha evolucionado el sentido de la cooperación y la equidad, la tendencia a que en las sociedades más colectivistas se presente mayor desigualdad en la distribución de la riqueza podría estar permeada por una mayor propensión al conformismo, la pasividad, la obediencia y el sometimiento a las jerarquías sociales. Esto sugiere que la desigualdad socioeconómica, más que un proceso puramente económico, es también un proceso político-cultural y evolutivo.

SEGUNDA PARTE: EVIDENCIA EMPÍRICA

Capítulo 3. Estudio 1: Efectos de priming agentivo y narrativo para inducir individualismo y colectivismo en adolescentes costarricenses³

³ Nota: este capítulo fue publicado en una revista científica, ver: <https://revistas.uned.es/index.php/accionpsicologica/article/view/37618>

3. Efectos de priming agentivo y narrativo para inducir individualismo y colectivismo en adolescentes costarricenses

3.1. Resumen

En la visión de las orientaciones culturales individualista y colectivista como cognición situada, se asume que estas se pueden inducir y modificar hasta cierto punto, pero persisten interrogantes acerca de los mecanismos por los que esto ocurre. Este estudio cuasiexperimental examina el efecto de los siguientes tipos de priming: agentivo individualista, agentivo colectivista, narrativo individualista y narrativo colectivista, comparados con un priming neutral, en una muestra de adolescentes costarricenses en primer año de educación secundaria (N = 173; 57% mujeres; Medad = 12.87, DEedad = 0.75 años). Los resultados constataron efectos distintos de acuerdo con el tipo de priming, siendo que el agentivo indujo más actitudes individualistas que el narrativo. El agentivo colectivista activó en menor medida el autoconcepto independiente, caracterizado por el interés propio, en comparación con los otros tipos de priming. Las implicaciones teóricas y metodológicas de estos hallazgos son discutidas.

3.2. Introducción

En psicología transcultural se ha constatado que las estrategias de priming tienen un impacto significativo en las tareas que siguen a su aplicación, lo cual las convierte en un tipo de técnica eficaz para estudiar influencias específicas en procesos como la percepción, la categorización, las actitudes y el comportamiento (Heine, 2020; Oyserman et al., 2014, Oyserman et al., 2002; Triandis, 1993). Sin embargo, no están

claras las formas particulares en estas estrategias influyen y varían en procesos de activación de orientaciones culturales, como lo es el caso del individualismo y el colectivismo (Yang & Vignoles, 2020; Molden, 2014). Debido a lo anterior, existe la necesidad de comprender la forma en que diferentes tipos de priming influyen en la activación de orientaciones culturales individualistas y colectivistas.

El hecho de que la cultura es lo que las personas aprenden a través de sus grupos sociales a lo largo de la vida, implica que nunca se termina definitivamente de aprenderla y construirla (Oyserman et al., 2014), aunque ciertamente las etapas de infancia y adolescencia resultan más flexibles para su adquisición (Keller, 2022). Las estrategias de priming pueden servir para analizar situaciones particulares de influencia cultural, pues al hacer más saliente un determinado objeto perceptual, facilitan el análisis de la influencia de este en una tarea subsiguiente, ya sea en el corto o el largo plazo (Wentura & Rothermund, 2014).

El avance de la comprensión de las interacciones entre psicología y cultura puede tener implicaciones teóricas con aplicaciones prácticas en diferentes escenarios, tales como el diseño de políticas, de estrategias comunicativas, de procesos educativos y de orientaciones para la crianza, capaces de ser sensibles a variaciones culturales sutiles e implícitas (Fernández, 2023). Por lo anterior, la investigación sobre estrategias de priming para estudiar diversas influencias culturales particulares, reviste importancia académica, científica y práctica.

Individualismo y colectivismo como síndromes culturales

Las orientaciones culturales se pueden entender como estrategias adaptativas de los grupos humanos para enfrentar los retos y demandas del entorno en el que viven. Por ejemplo, en contextos de mayores carencias y amenazas existenciales, las personas tienden a volverse más colectivistas, en el sentido de orientarse más hacia sus grupos sociales de pertenencia (endogrupos como la familia), mientras que en contextos de mayor solvencia de recursos y ausencia de amenazas importantes las personas

tienden a ser más individualistas, en el sentido de autoperibirse como separados de sus grupos sociales (Inglehart, 2018; Manstead, 2018; Kraus et al., 2012).

Aunque el individualismo-colectivismo cultural es uno de los tópicos más estudiados en psicología social en las últimas décadas (Hogg & Vaughan, 2018; Oyserman, 2002), persisten interrogantes sobre su origen, dinámica y características psicosociales, siendo una de estas acerca de las formas diferenciales en que las estrategias de priming influyen en esta orientación, lo que destaca su carácter situacional más que disposicional y complejo más que simple (Oyserman, 2016; Oyserman et al., 2014). Como apunta Molden (2014), los investigadores deben conceptualizar y comunicar con mayor precisión el fenómeno específico que están estudiando y proveer evidencia de tal conceptualización, lo cual solo se podría conseguir con investigación que describa diferentes tipos de priming y su influencia, pues en muchos estudios donde se analizan estos constructos se omite distinguir el tipo de priming aplicado y si este produce efectos diferenciales.

La estrategia del priming es considerada una forma válida de estudiar el carácter situacional del individualismo y el colectivismo, porque permite analizar el efecto de inducir estas orientaciones culturales en el comportamiento humano en un momento y contexto determinado (Oyserman, 2008; 2015).

Contraria a la visión más tradicional (véase la clasificación realizada por Hofstede, 2001), la investigación más actual sobre individualismo y colectivismo cultural plantea que estas no son categorías estáticas, rígidas ni monolíticas (Inglehart, 2018; Inglehart, 2017; Bianchi, 2016; Triandis & Gelfand, 2012), sino que parecen verse mejor descritas como síndromes culturales, que son un conjunto de elementos subjetivos de la cultura organizados alrededor de un tema central (Vinken et al., 2004; Triandis, 1993), que pueden cambiar dinámicamente de forma consistente en relación con la saliencia del individualismo y el colectivismo de forma crónica y en cada momento (Oyserman & Lee, 2008). Es decir, que las influencias situacionales darían paso a un patrón cultural más consistente en la medida en que se vuelven crónicas. De esta

manera, por ejemplo, cuando las condiciones de seguridad existencial permiten una mayor autonomía individual entonces el individualismo se haría más saliente, mientras que cuando tales condiciones de vida son más restrictivas, amenazantes e inseguras, dificultan la autonomía, volviendo más salientes al colectivismo y la centralidad del grupo, del cual se percibe mayor dependencia (Inglehart, 2018; Thornhill & Fincher, 2014; Páez et al., 2003; Triandis, 1993).

Estos cambios dinámicos serían posibles porque las personas poseen en sus sistemas cognitivos innatos los diversos elementos del colectivismo y del individualismo, pero son activados con mayor o menor probabilidad dependiendo de las situaciones que experimentan y del contexto cultural. Los elementos que son empleados frecuentemente se vuelven habituales y eventualmente automáticos, sin que los elementos divergentes se pierdan, sino que son menos utilizados (Triandis, 1995), es decir que se enfatizan unos y se inhiben otros, pero no significa que estos últimos dejen de existir. Lo anterior implica que en la visión del individualismo-colectivismo como síndromes culturales, lo situacional y lo estructural están relacionados, aunque la experiencia de vida durante la niñez y la adolescencia tienden a dejar un efecto más duradero que en otras etapas de la vida (Inglehart, 2018, Inglehart & Oyserman, 2004).

Cultura como cognición situada

La visión de las orientaciones culturales como síndromes culturales es consistente con la visión de la cultura como cognición situada (Oyserman, 2015; Oyserman et al., 2014), pues en ambos casos se asume la cultura como un proceso cambiante y no estático, que emerge como parte de la respuesta humana adaptativa ante los retos del contexto, que caracterizan la evolución cultural como un proceso rápido y ágil frente a la evolución biológica como un proceso lento y paulatino (Harari, 2015). En este sentido, la teoría de la cognición situada propone que el contexto físico y social impactan en el pensamiento, sentimiento y acción de las personas, a menudo de

manera inconsciente; es decir, que la cognición no es un proceso libre del entorno en que ocurre, sino que, en gran parte, se refiere u obedece a este. Esta idea contrasta con la postura más tradicional que analiza la cognición sin considerar el contexto. La cognición situada subraya el carácter constructivo de la cognición, que es altamente sensible y se apoya en el entorno inmediato para utilizar la información que se hace saliente y la interpreta de acuerdo con las demandas contextuales (Robbins & Aydede, 2009). La visión de la cultura como cognición situada se refiere al impacto a menudo inconsciente de los contextos sociales, los artefactos humanos, los espacios físicos, las tareas y el lenguaje, en la mentalidad cultural accesible. Desde esta perspectiva, describir una cultura como de orientación individualista o colectivista quiere decir que los miembros de esta tienen frente a sí, con mayor frecuencia, elementos y demandas contextuales propias de una u otra orientación cultural donde lo que se vuelve más central es “ir en tu propia dirección” o “prestar más atención a tu grupo social” (Oyserman, 2016).

Los elementos del individualismo y el colectivismo existen en todas las personas y en todas las sociedades, pero la diferencia está en qué momentos y bajo qué circunstancias el individualismo y el colectivismo vienen a la mente e influyen en el autoconcepto, las actitudes, el pensamiento, el sentimiento y el comportamiento (Oyserman et al., 2014)

Entonces: ¿cómo influye la situación en la cognición? Aunque la investigación ha avanzado mucho, particularmente en el siglo XXI, esta es una pregunta difícil de responder, pues la multiplicidad y diversidad de elementos, contextos y situaciones en los que las personas pueden encontrarse bien pueden considerarse infinitos y constantemente cambiantes. Esta enorme dificultad implica que, para poder estudiar la cognición situada, se requiere operacionalizarla de manera tal que se haga manejable. Aquí los conceptos y teorías cumplen un papel clave para poder organizar de alguna manera las numerosas posibilidades. En este sentido, la operacionalización individualista-colectivista cultural presenta un modelo que es capaz de hacer distinciones consistentes y coherentes de las culturas, así como de describir patrones

diferenciados en estas, pese a sus limitaciones (Oyserman et al., 2002; Wong et al., 2018), que tienen relación con las dificultades para definir con precisión estos términos y poder hacer un listado exhaustivo de todos sus tipos y componentes, debido a su alta complejidad como fenómenos psicosociales.

Si la cultura es cognición situada, entonces las orientaciones culturales pueden ser inducidas a través de técnicas de priming, tales como las que distinguen entre el yo y el nosotros (Oyserman & Lee, 2008) o las que distinguen entre el yo y el ellos (Fernández et al., 2009; Fernández et al., 2013). Además, esto implicaría que las culturas como tales (y no solo los individuos), pueden cambiar si se modifican las circunstancias físicas y sociales que las impulsan a ser más individualistas o más colectivistas, y tal parece que así es, como lo evidencia el caso de sociedades típicamente colectivistas (por ejemplo China o Japón) que conforme aumentan su desarrollo económico tienden a ser más individualistas (Haerpfer et al., 2022), o bien la evidencia de que el crecimiento económico tiende a aumentar el individualismo y el decrecimiento económico tiende a reducirlo (Bianchi, 2016).

Lo anterior querría decir que, de forma consistente con la teoría evolutiva de la modernización económica (Inglehart, 2018; Inglehart & Oyserman, 2004), así como con la psicología social de las clases sociales (Manstead, 2018; Kraus et al., 2012), bajo circunstancias de seguridad económica que dan la sobrevivencia por sentada, las personas se orientan más hacia el individualismo (libre expresión, libre elección, autonomía, centralidad del individuo sobre el grupo), mientras que bajo circunstancias de inseguridad económica que amenazan la sobrevivencia, las personas se orientan más hacia el colectivismo (sentido del deber, obediencia, trabajo duro, centralidad del grupo sobre el individuo).

Todas las sociedades tienen esquemas individualistas y colectivistas, y todas las personas reciben elementos de unos y otros a través de su vida. Sin embargo, en las sociedades de tendencia individualista las señales individualistas son más salientes y accesibles, mientras que en las segundas las señales colectivistas son las más

enfanzadas y presentes (Oyserman et al., 2014). Cuando esta saliencia y accesibilidad se vuelven crónicas, especialmente durante la niñez y la adolescencia, entonces tienen un impacto en las tendencias más estables del comportamiento de las personas. De esta manera, alguien que viva en una sociedad de tendencia colectivista, tendrá mayores probabilidades de mostrar también una tendencia colectivista en su pensamiento, sus emociones y su comportamiento, sin que esto signifique que las tendencias individualistas desaparezcan, sino que se enfatizan y manifiestan menos.

Ejemplos de señales individualistas y colectivistas son las que enfatizan en la dimensión agencia/competencia de los rasgos en el primer caso, y en la dimensión comunión/calidez en el segundo. La agencia se refiere a una variedad de rasgos centrados en el yo y se relaciona con la capacidad intelectual, el desempeño, la funcionalidad, el sesgo egoísta, la dominación y una autoconstrucción del yo independiente. Mientras tanto, la comunión hace referencia a aquellos rasgos centrados en los demás y se relaciona con la deseabilidad social, la moralidad, la consideración, la expresividad, el cuidado y una autoconstrucción del yo interdependiente (Fiske et al., 2002; McCarty et al., 2014).

El priming narrativo se refiere a la forma en que las personas son influenciadas por la exposición previa a historias o narrativas específicas. Por ejemplo, si alguien lee una historia sobre un héroe que realiza una acción valiente, es más probable que luego realice un comportamiento valeroso. El priming narrativo tiene efectos duraderos en la forma en que las personas piensan y se comportan (Páez et al., 2003; Yang & Vignoles, 2020).

Además, las etapas iniciales del desarrollo son tenidas como clave en la formación de valores y orientaciones culturales (Keller, 2022). Así, los niños y las personas adolescentes se consideran agentes culturales en formación, que son receptoras, pero también constructoras de orientaciones culturales, principalmente a partir de sus experiencias de socialización. Por ejemplo, se ha constatado que los cambios de valores en una sociedad suelen explicarse más por las condiciones de vida con las

que crecen las nuevas generaciones, que por el impacto de tales condiciones en toda la población, ya que cuando las personas experimentan condiciones de seguridad existencial durante su infancia y adolescencia se orientan más hacia valores de individualismo, autonomía y autoexpresión en su vida adulta (Inglehart & Oyserman, 2004; Inglehart, 2018). Entonces, avanzar la comprensión de las formas en que las orientaciones culturales van formándose e influyendo en esta crucial etapa del desarrollo humano puede servir para comprender mejor la forma en que las sociedades cambian de valores intergeneracionalmente.

Como apuntan Inglehart y Oyserman (2004), para comprender el funcionamiento de las sociedades humanas, los científicos sociales tienen mucho que aprender sobre los mecanismos psicológicos que gobiernan la formación de los valores humanos, más que de los modelos formales abstractos que dominan el paradigma de la elección racional.

Asimismo, investigar en sociedades latinoamericanas resulta crucial porque presentan patrones culturales diferentes a la típica distinción binaria occidente-oriental, ya que las sociedades latinoamericanas enfatizan los valores colectivistas tanto como las orientales, pero al mismo tiempo enfatizan la autopercepción independiente tanto como en occidente. Por ejemplo, en una investigación transcultural donde se compararon 29 naciones de Europa, América, Asia, Oriente próximo y África, se constató que las personas socializadas en valores colectivistas y jerárquicos se caracterizan por un autoconcepto interdependiente de lealtad y obligación hacia los miembros del grupo (endogrupo). En estas sociedades, las desigualdades interpersonales y la desconfianza hacia los miembros de otros grupos influyen sobre el autoconcepto (Fernández, 2001). Además, esto es importante porque las sociedades latinoamericanas suelen estar subrepresentadas en la literatura científica (Krys et al., 2022). Es por ello que la intención de este trabajo es contribuir a avanzar en la comprensión del fenómeno de la formación de las orientaciones culturales individualistas y colectivistas en el caso latinoamericano, centrándose específicamente en el de Costa Rica.

El presente estudio

Esta investigación analiza los efectos de dos tipos de priming: uno agentivo y otro narrativo, teniendo en cuenta la orientación cultural individualista y colectivista, comparándolos con otro priming de naturaleza neutral (grupo control), con el propósito de valorar su capacidad de inducir actitudes y autoconceptos en la adolescencia. Con este objetivo principal, se ha diseñado un estudio cuasiexperimental.

Este estudio es importante porque, aunque los procesos de socialización van dejando su impronta a través del tiempo, la conformación de la identidad social y moral encuentra una etapa crítica al inicio de la adolescencia (Blakemore, 2018; Tomasello, 2021), que no solo obedece a condiciones ecológicas y estructurales más permanentes, sino también a elementos cambiantes del entorno sociocultural, cuyas tendencias pueden dejar una huella importante en el desarrollo de la persona, lo cual sugiere una visión más dinámica y probabilística, y menos rígida y determinista de los procesos de socialización, tal como lo postula la teoría de la cultura como cognición situada antes descrita.

Además, investigar esta temática resulta relevante porque ello puede servir para mejorar el conocimiento acerca de las diversas formas en que los esquemas mentales-culturales se van forjando y el papel que los estímulos situacionales pueden tener en ello.

3.3. Método

Participantes y procedimiento

Fueron reclutados un total de 173 participantes en 5 colegios de secundaria de Costa Rica, 57% mujeres, (edad: $M = 12.87$; $DE = 0.75$ años), el 96% eran costarricenses. Los

participantes tenían el consentimiento informado de sus padres y dieron su asentimiento para ser parte del estudio. Los análisis de poder estadístico, con G-Power (Faul et al., 2009), indicaron que una muestra de un mínimo de 170 sujetos brindaría un tamaño del efecto medio $f = .25$, un $\alpha = .05$ y $(1-\beta) = .95$, para evaluar los efectos del priming.

Se aplicaron los tipos de priming de manera aleatoria. En el siguiente enlace <https://doi.org/10.5281/zenodo.7362056> se presentan los textos de cada priming aplicado.

La condición neutral (grupo control), consistió en un ejercicio de comprensión lectora sobre un tema de tecnología.

En el priming agentivo individualista se solicitó que recordaran una situación en la que se mostraron autosuficientes e independientes. En el agentivo colectivista se pidió que recordaran una situación en la que pensaron en los demás antes que en sí mismos. En el narrativo individualista se relata el caso de un joven (Carlos o Carolina) que antepone sus deseos personales a los de su familia. En el narrativo colectivista se presenta el relato de un joven (Carlos o Carolina) que antepone a su familia sobre sus deseos personales. Por tanto, el priming narrativo tuvo también una variante del nombre femenino o masculino del protagonista en función del sexo del estudiante (hombre o mujer). Todas las estrategias de priming fueron validadas previamente mediante entrevista cognitiva con 2 adolescentes, modificándose en función de los insumos y obteniéndose un acuerdo interjueces satisfactorio antes de ser aplicadas.

Tras la aplicación del priming se recopiló la información sobre las variables dependientes y los datos sociodemográficos. Todos los datos fueron recogidos en formato papel, por uno de los autores de este trabajo en el año 2022. Se garantizó en todo momento la confidencialidad de las respuestas y el carácter voluntario del estudio.

Instrumentos y medidas

Escala de individualismo-colectivismo horizontal y vertical de Triandis & Gelfand (1998). Fue validada en idioma español por Díaz-Rivera et al. (2017). Esta medida consta de 12 ítems con un rango de variación de 1 (totalmente en desacuerdo) a 4 (totalmente de acuerdo). En concreto se analizaron las actitudes hacia el individualismo horizontal (p. ej.: “prefiero depender de mí mismo que de otros”), individualismo vertical (p. ej.: “ganar lo es todo”), colectivismo horizontal (p. ej.: “me siento bien cuando coopero con los demás”) y colectivismo vertical (p. ej.: “las familias deben estar unidas sin importar los sacrificios”). Debido a que la fiabilidad alfa de Cronbach no resultó satisfactoria para ninguno de los 4 factores, se tuvo en cuenta el factor global del individualismo, tanto horizontal como vertical (6 ítems, alfa = .64), así como para el factor colectivista horizontal y vertical (6 ítems, alfa = .68).

El cuestionario de autoconcepto independiente-interdependiente de Vignoles et al. (2016). Para la presente investigación se aplicó una versión reducida del instrumento, que contenía 15 ítems, validado al español por Fernández et al. (2018), con respuesta tipo Likert de 4 puntos, donde 1 es “totalmente en desacuerdo” y 4 es “totalmente de acuerdo”. Esta escala trata de contrastar la preferencia por la autonomía y confianza en sí mismo (versus la dependencia de otros), el sentido de autocontención (versus la conexión con los demás), el interés propio a costa de otros (versus el compromiso con los demás-familia a expensas del interés propio), la autodirección (versus la receptividad a la influencia de otros) y la preferencia por la libre expresión (versus el deseo de mantener la armonía). El único factor de los cinco que mostro una adecuada fiabilidad fue el del interés propio versus el compromiso con los demás (p. ej.: “sigo mis metas personales, incluso si son muy diferentes de las de mi familia” versus “siempre pido consejo a mi familia antes de tomar una decisión”). Así, este autoconcepto independiente se evaluó con esta medida caracterizada por el interés propio (3 ítems, alfa = .60).

Medidas sociodemográficas. Se registraron el sexo, la edad, la nacionalidad, la escolaridad de los padres, la tenencia de bienes y servicios en el hogar, y la religiosidad.

Análisis estadísticos

Se empleó el programa SPSS, versión 27. Primero, se realizaron análisis de consistencia interna de las variables dependientes, basados en el coeficiente alfa de Cronbach, asumiendo un límite aceptable $\geq .60$. Seguidamente, se generaron correlaciones bivariadas de Pearson entre las variables sociodemográficas y la variable dependiente del colectivismo general. Posteriormente, se llevaron a cabo análisis de varianza (ANOVA) y covarianza (ANCOVA) con comparaciones post hoc para las 5 condiciones. Cuando el resultado fue significativo, se informa del tamaño del efecto, el cual se calculó a través de la eta parcial al cuadrado ($\eta^2 p$).

3.4. Resultados

Comprobaciones previas

Con el propósito de constatar que los 5 colegios no diferían en las medidas objeto de estudio (actitudes individualistas, actitudes colectivistas y autoconcepto independiente) se realizó un análisis de varianza ANOVA. Se tomó como variable independiente (VI) la pertenencia a cada centro educativo. No hubo resultados significativos ($F_s \leq 2.35$; $p_s > 0.05$). Estos hallazgos permiten confirmar la homogeneidad de la muestra.

La segunda comprobación guarda relación con los datos sociodemográficos (sexo y edad) en función de la asignación a los grupos experimentales y control, es por ello que se tomó el tipo de priming como VI. El ANOVA no fue significativo para la variable sexo ($F(4, 172) = 1.38$; $p = .24$), lo que constata que existe el mismo porcentaje de

hombres y mujeres en cada grupo objeto de comparación. Sin embargo, resultó significativo para la edad ($F(4, 172) = 1.46; p < .05$), por lo que será tomada en cuenta como covariable en los análisis posteriores. En la Tabla 2 se muestra el número de participantes por grupo y edad. Así, se puede observar que para la condición experimental agentiva colectivista la media de edad es superior que para los otros grupos objeto de comparación.

Tabla 2. Edad en función de los grupos experimentales y control

Condiciones	N	M	DE
Agentivo Individualista	31	12.90	.87
Agentivo Colectivista	35	13.11	.87
Narrativo Individualista	38	12.92	.67
Narrativo Colectivista	30	12.83	.65
Neutral-Control	39	12.59	.59
Total	173	12.87	.75

DE = Desviación Estándar

Relaciones entre características sociodemográficas y actitudes colectivistas

Para analizar cómo los datos sociodemográficos se vinculan con las actitudes colectivistas se realizaron correlaciones de Pearson. Las actitudes colectivistas (incluyendo tanto la perspectiva horizontal como vertical) mostraron asociaciones significativas, moderadas y negativas, tanto con la escolaridad de la madre ($r = -.18; p < .05$) como con la tenencia de bienes ($r = -.22; p < .01$), y positivas, aunque también moderada, con la religiosidad ($r = .18; p < .05$).

Efecto del priming sobre las actitudes y el interés propio

Para comprobar la influencia de las condiciones del priming sobre las actitudes individualistas, actitudes colectivistas y autoconcepto independiente se utilizó el ANCOVA, incluyendo como covariable la edad. Además, para determinar si existen diferencias entre los grupos objeto de estudio se realizaron comparaciones post-hoc.

Tabla 3. Efectos del priming sobre las actitudes individualistas y colectivistas y el autoconcepto independiente (interés propio)

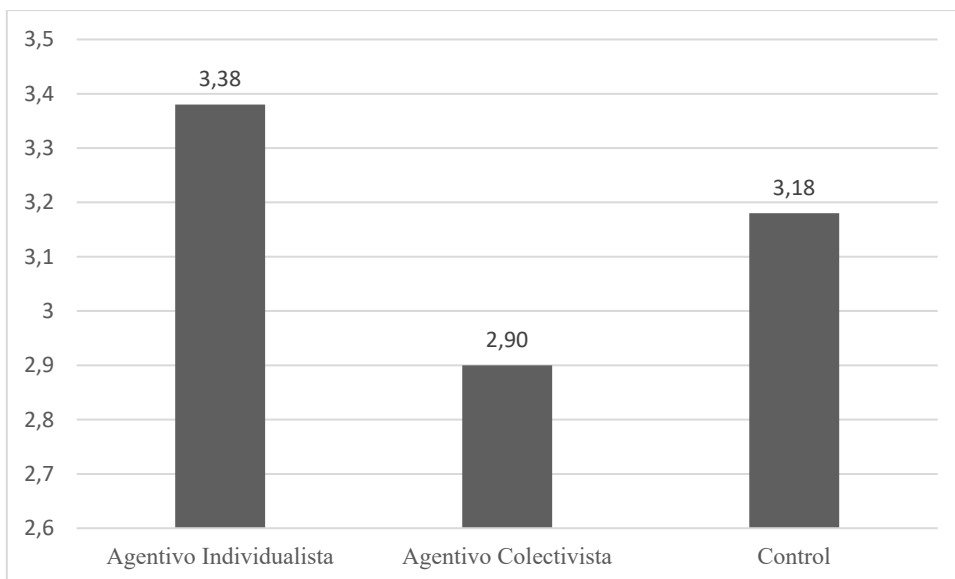
	Actitudes individualistas		Actitudes colectivistas		Autoconcepto de interés propio	
	M	DE	M	DE	M	DE
Agentivo Individualista	1.77 a	.56	3.44	.42	3.38 b	.70
Agentivo Colectivista	1.76 a	.66	3.41	.58	2.90 a	.87
Narrativo Individualista	1.59 b	.53	3.58	.59	3.37 b	.72
Narrativo Colectivista	1.59 b	.47	3.60	.38	3.38 b	.72
Neutral-Control	1.51 b	.49	3.58	.43	3.18 a	.82
F (4, 173)	2.58*		1.13		2.51*	
$\eta^2 p$.058		.026		.056	

Nota. Análisis de covarianza (ANCOVA) controlando la edad. * $p < .05$. Comparación post-hoc, las medias en la misma columna que no comparten los mismos subíndices difieren significativamente en $p < .05$.

En la Tabla 3 se observa un efecto significativo del priming hacia las actitudes individualistas. De este modo, los participantes expuestos al priming agentivo muestran actitudes más individualistas que los asignados a las otras condiciones. El hecho de que el priming narrativo y el neutral (grupo control) no activen estas actitudes, permite constatar el poder predictivo del priming agentivo sobre el individualismo, tanto vertical como horizontal.

La Figura 2 muestra la comparación post-hoc controlando por la edad, que mostró que el priming agentivo individualista fue significativamente diferente del priming agentivo colectivista y de la condición de control, para inducir el autoconcepto independiente.

Figura 2. Autoconcepto independiente según priming agentivo



Nota. AI > AC & C, $p < .05$.

No hubo resultados significativos para las actitudes colectivistas (verticales y horizontales) en función del priming inducido, lo que podría sugerir que dichas actitudes son más disposicionales que situacionales en la primera etapa de la

adolescencia, en personas de una cultura de tendencia colectivista como la costarricense.

Respecto a la independencia (interés propio), los análisis indican que hubo diferencias significativas en función del priming activado, siendo menor este autoconcepto para la condición agentiva colectivista. A través de las comparaciones post-hoc, se observa que el priming agentivo individualista induce un autoconcepto más independiente en las relaciones interpersonales que el priming agentivo colectivista. Este efecto, que va en la línea de lo esperado, podría estar asociado a la formulación en primera persona del priming agentivo individualista.

3.5. Discusión

Resulta interesante que el colectivismo general correlacionó negativamente tanto con el nivel educativo alcanzado por la madre como con la tenencia de bienes en el hogar, así como positivamente con la religiosidad. Estas correlaciones encajan con la idea de que el colectivismo es más probable en condiciones de mayor carencia económica (Kraus et al., 2012), así como allí donde hay una elevada religiosidad (Inglehart, 2021).

Es llamativo que los cuatro factores propuestos por Triandis & Gelfand (1998) para medir las actitudes individualistas (versus colectivistas) horizontales y verticales no resultaran confiables, pese a haber sido validadas en idioma español. Es posible que en la muestra del presente estudio (adolescentes costarricenses) las convenciones sobre las actitudes hacia el individualismo y colectivismo horizontal y vertical, así como sobre varios de los componentes de la independencia e interdependencia, teniendo en cuenta la concepción multidimensional del autoconcepto propuesta por Vignoles y colegas (2016), no se puedan sostener a priori y/o tengan otros elementos específicos. Es importante matizar además que la investigación sobre estas categorías en estudiantes de educación secundaria en Latinoamérica ha sido

prácticamente inexistente (Krys et al., 2022), por lo cual el presente estudio se puede considerar pionero. En futuras investigaciones esto puede ser ahondado.

Sin obviar este resultado, hay que considerar que tanto los indicadores de actitudes individualistas como colectivistas en su conjunto obtuvieron mejores niveles de fiabilidad, así como el autoconcepto independiente caracterizado por el interés propio (versus el interés por los demás y la familia), lo cual es consistente con el papel relevante que tiene el valor central del familismo en sociedades latinoamericanas (Valdivieso-Mora et al., 2016).

Además, el que el priming agentivo individualista tuviera un mayor efecto que el agentivo colectivista sobre el indicador relacionado con el interés propio (versus por los otros y la familia) genera interrogantes sobre la forma en que los adolescentes costarricenses construyen su autoconcepto, en el sentido de si lo categorizan como más cercano al yo que al grupo social más amplio. La consideración de la tendencia al familismo en sociedades latinoamericanas podría servir para identificar patrones diferenciados en esta región cuando se aborda con adolescentes el interés por los endogrupos.

De forma coherente con investigación precedente (Oyserman & Lee, 2008), cuando se pidió a los adolescentes costarricenses pensar en términos individualistas, mostraron mayor aceptación hacia la independencia del autoconcepto (interés propio), así como actitudes más individualistas. Estos resultados sugieren que, como lo predice la teoría de la cultura como cognición situada, las orientaciones individualista y colectivista pueden verse influidas por estímulos situacionales, como lo es el caso de las estrategias de priming empleadas en este estudio.

Los efectos diferenciados obtenidos entre el priming agentivo en primera persona y el priming narrativo en tercera persona, podrían servir de base inicial para proponer que la cercanía o lejanía conceptual del priming puede tener un papel importante en términos de la activación de percepciones más proximales (en el agentivo) y más

distales (en el narrativo), pudiendo esto explicar los resultados distintivos constatados entre uno y otro tipo de priming.

La distinción agentiva y narrativa de las estrategias de priming parece ser una ruta potencialmente fructífera para futuras investigaciones, porque puede dar cuenta de efectos diferenciados en la forma en que se procesan los estímulos dependiendo de si estos se presentaron en primera persona (agentivo) o en tercera persona (narrativo). En esta línea, Fiske y colegas (2002) constataron que la agencia guarda relación con los rasgos centrales del yo independiente.

Una parte de la explicación de por qué el priming agentivo presentó mejores resultados que el priming narrativo para inducir orientación hacia el autoconcepto independiente, podría relacionarse con la idea de que los seres humanos parecen estar particularmente sintonizados con la información acerca de la agencialidad, pues este tipo de información resulta más adaptativa para el perceptor, por lo cual tiene más posibilidades de ser recordada y retransmitida (Kashima et al, 2019).

**Capítulo 4. Estudio 2: Individualismo y colectivismo
en el comportamiento de adolescentes
costarricenses frente a la desigualdad en la
distribución de recursos⁴**

⁴ Nota: este capítulo fue publicado en una revista científica, ver:

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

4. Individualismo y colectivismo en el comportamiento de adolescentes costarricenses frente a la desigualdad en la distribución de recursos

4.1. Resumen

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

4.2. Introducción

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

Existen antecedentes de evidencia empírica que sugieren que, en efecto, la cultura influye en la desigualdad, pues las sociedades individualistas tienden a ser más igualitarias, mientras que las colectivistas suelen ser más desiguales (Binder, 2019; Gorodnichenko & Roland, 2012; Nikolaev et al., 2017): ¿por qué se produce este efecto?, ¿no debería, más bien, ocurrir lo contrario y que las sociedades más colectivistas muestren mayor igualdad que las individualistas? Por ejemplo, Sánchez-Ancochea (2021) propone que el individualismo es un factor promotor de la desigualdad. Una posible respuesta a estas interrogantes se puede encontrar cuando se analiza a nivel microsociedad esta relación, pues las personas con un autoconcepto independiente suelen estar más motivadas a reivindicar lo que verían como su derecho a un trato justo que las personas más interdependientes, que asumirían una actitud más conformista (Gorodnichenko & Roland, 2012; Inglehart, 2018; Haerpfer et al., 2022). En general, las personas de todas las sociedades (Henrich et al., 2001) tienden a rechazar las ofertas desiguales en juegos de intercambio económico, posiblemente porque están motivadas a castigar a la contraparte del intercambio cuando esta les da un trato desigual (Fehr & Gächter, 2002). Este efecto de

reivindicación se vería aumentado cuando lo que se distribuye es el fruto del trabajo y no, por ejemplo, una donación que no costó esfuerzo alguno (Henrich & Muthukrishna, 2021).

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

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

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

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

Las personas muestran una tendencia inherente a la cooperación y la prosocialidad (Tomasello, 2021), una aversión a la desigualdad (Fehr et al., 2006) y una disposición a castigar a quienes no cooperan (Fehr & Gächter, 2002), lo cual contrasta con los grandes niveles de desigualdad en la distribución de la riqueza que se pueden observar en muchas naciones y a nivel global en la actualidad (Chancel et al., 2022). ¿A qué se

debe esta aparente contradicción? Una explicación a esta cuestión podría encontrarse en el papel de las orientaciones culturales (Nikolaev et al., 2017), pues, aunque en efecto se verifica una preferencia por la igualdad y una aversión a la desigualdad, estas tendencias muestran cambios en diferentes contextos culturales. Una posibilidad es que, en las culturas más colectivistas hay mayor desigualdad socioeconómica (Binder, 2019) debido a que las personas muestran más conformismo social, mayor sometimiento a las jerarquías y mayor interdependencia (Chaverri Chaves & Fernández, 2022; Gorodnichenko & Roland, 2012; Inglehart, 2018). Por lo anteriormente expuesto, en este trabajo se investiga la influencia de la orientación cultural individualista- colectivista (I-C) en el comportamiento frente a ofertas desiguales en el JdU en personas adolescentes costarricenses, que es una sociedad de tendencia colectivista con altos niveles de desigualdad socioeconómica según el Programa Estado de la Nación (2022).

Este trabajo consiste en un estudio cuantitativo cuasiexperimental, que pretende analizar la manera en que la orientación cultural individualista-colectivista (I-C) influye en el comportamiento de adolescentes en la aceptación o rechazo de ofertas en un juego de intercambio e interdependencia económica denominado juego del ultimátum (JdU). Se busca responder a la pregunta: ¿cómo influye la orientación cultural individualista-colectivista en el comportamiento de adolescentes frente a la desigualdad en la distribución de recursos? La hipótesis que orienta esta investigación es que quienes reciban un *priming* individualista tenderán a rechazar más y aceptar menos la desigualdad en comparación con quienes reciban un *priming* colectivista y un *priming* neutral (condición de control), así como se espera que aquellos asignados a un *priming* colectivista cultural tenderán a aceptar más y rechazar menos la desigualdad, en comparación a quienes reciban *primings* individualista y neutral.

4.3. Método

Participantes

La muestra estuvo constituida por 264 adolescentes costarricenses matriculados en primer año de secundaria, con una media de edad de 13.42 años (DE = .72), 50.8 % mujeres. Se trató de un muestreo dirigido. Los análisis previos de poder estadístico realizados con el software G-Power, estimaron un mínimo de muestra de 170 sujetos, lo que ofrecería un tamaño del efecto promedio de $f = .25$, un $\alpha = .05$ y $1-\beta = .95$, para observar los efectos del *priming*. Los estudiantes pertenecían a cuatro colegios de secundaria costarricenses. Para ser reclutados en el estudio, primero se aplicó un formulario de consentimiento informado a sus padres y/o tutores y luego se solicitó el asentimiento a cada participante. El presente estudio fue aprobado por el Comité de Ética de la Investigación de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) de España, cuyo protocolo obliga al trato respetuoso y equitativo de todos los participantes, así como a garantizar la anonimización de los datos recolectados. Para reforzar este último punto, no se preguntó ni registró el nombre de ningún participante.

Instrumentos

Como variable independiente se empleó un *priming* agentivo en tres condiciones: individualista, colectivista y control. En la primera condición se pidió a los participantes que pensarán en sí mismos como personas independientes, en la segunda se les pidió que pensarán en las demás personas antes que en sí mismos, y en la tercera se les hizo una pregunta sobre un tema no relacionado con el objeto de estudio. Para ver el detalle de cada condición experimental consúltese el Apéndice 1, donde aparecen los textos de cada *priming* tal como fueron entregados a las personas participantes. En la condición individualista participaron 87 personas (33 % de la muestra), en la colectivista 86 personas (32,6 %) y en la condición de control 91

personas (34,4 %). Como variable dependiente se utilizó el juego del ultimátum (JdU) en versión de pago por trabajo en la posición de receptor, donde se ofreció un intercambio igualitario (5:5) y cuatro intercambios desiguales (6:4, 7:3, 8:2 y 9:1) a cada participante (ver detalle en apéndice 2).

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

También se empleó la escala de percepción de la desigualdad en la vida cotidiana, denominada PEIEL por sus siglas en inglés (*Perception of Economic Inequality in Everyday Life*) propuesta por García-Castro et al. (2019), cuya alfa de Cronbach fue de .82. Algunos de sus ítemes dicen: “Conozco a personas con niveles de ingresos muy diferentes entre sí”, “Entre la gente de la que me rodeo, hay algunas personas que pueden permitirse económicamente acceder a mejores servicios de salud que otras”, “Entre la gente de la que me rodeo, hay quienes pueden irse de vacaciones al menos una semana al año y quienes no van a ningún sitio porque no tienen dinero suficiente”.

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

Se preguntó por el nivel de religiosidad, según Etchezahar y Simkin (2013), que ofrece tres opciones, pidiendo al participante que señale aquella con la que se identifica

más: 1) Me considero una persona religiosa, suelo participar de las actividades que me ofrece la institución y trato de vivir acorde a mis creencias religiosas, 2) Aunque no me siento identificado con ninguna religión en particular, creo que existe un orden en el universo que trasciende al pensamiento humano, 3) No me siento representado por ninguna de las dos frases anteriores.

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

Se incluyeron preguntas sobre la percepción de distribución justa del dinero en el país: “¿Cuán justa crees que es la distribución de ingresos en Costa Rica?”, también con escalas estilo Likert de cuatro puntos, que va de: 1) “Muy injusta”, a: 4) “Muy justa” (García-Castro et al., 2019), así como sobre la autopercepción de clase social mediante la pregunta: “¿Dónde te sitúas a ti mismo en la escala social? Marca con una equis en tu opción”, que presentó como opciones: 1) Clase alta, 2) Clase media-alta, 3) Clase media, 4) Clase media-baja, 5) Clase baja”).

Finalmente, se recolectaron variables sociodemográficas, tales como edad, sexo, escolaridad de los padres, tenencia de bienes y cantidad de habitantes en el hogar. La Tabla 4 resume las principales características y resultados de las anteriores covariables.

Procedimientos

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

Plan de análisis

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

4.4. Resultados

Análisis preliminares

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

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

Análisis descriptivos y de fiabilidad

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

un valor de 2.68. En la Tabla 4 se presentan los resultados obtenidos para las covariables del estudio.

Tabla 4. Puntuaciones de tendencia central y alfas de Cronbach para las medias objeto de estudio

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

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

Relaciones entre variables

En los análisis de correlaciones con el estadístico de Pearson, las asociaciones encontradas fueron moderadas, pues en los casos en que fueron significativas, las magnitudes estuvieron debajo de .30. Así, la correlación bivariada entre el tipo de *priming* y la religiosidad fue de ($r = .14; p < .05$). La distribución 9:1 del JdU correlacionó positivamente con el estilo cognitivo ($r = .13; p < .05$), la percepción de la distribución justa de la riqueza correlacionó positivamente con el estilo cognitivo ($r = .13; p < .05$). La cantidad de habitantes en el hogar ($M = 5.11, DT = 2.36$) correlacionó significativamente con el juego del ultimátum, aunque solamente en las distribuciones desiguales, y con valores crecientes conforme más desigual era la oferta (distribución 6:4: $r = -.13$; distribución 7:3: $r = -.15$; distribución 8:2: $r = -.21$; distribución 9:1: $r = -.23$; todas las probabilidades significativas: $p < .05$), lo que sugiere que a más habitantes hay en el hogar mayor es la probabilidad de aceptar ofertas desiguales.

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

la identificación con la religión, ya que en esta última variable entre mayor el valor menor la identificación religiosa.

La Tabla 5 presenta las correlaciones bivariadas entre las covariables del estudio.

Tabla 5. Correlaciones entre covariables

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

Nota. PEIEL significa percepción de la desigualdad en la cotidianidad; * $p < .05$; ** $p < .01$.

Comparaciones en función del priming

Las comparaciones múltiples post hoc con la prueba DMS revelaron que en las distribuciones 9:1 y 8:2 hubo un efecto significativo ($p < .05$) al compararse el *priming* individualista con la condición neutral, lo cual significa que tiende a haber más

rechazos y menos aceptaciones de tales distribuciones bajo el *priming* individualista que bajo la condición neutral. La Tabla 6 presenta el detalle de estos análisis.

Tabla 6. Diferencias de medias según el tipo de priming

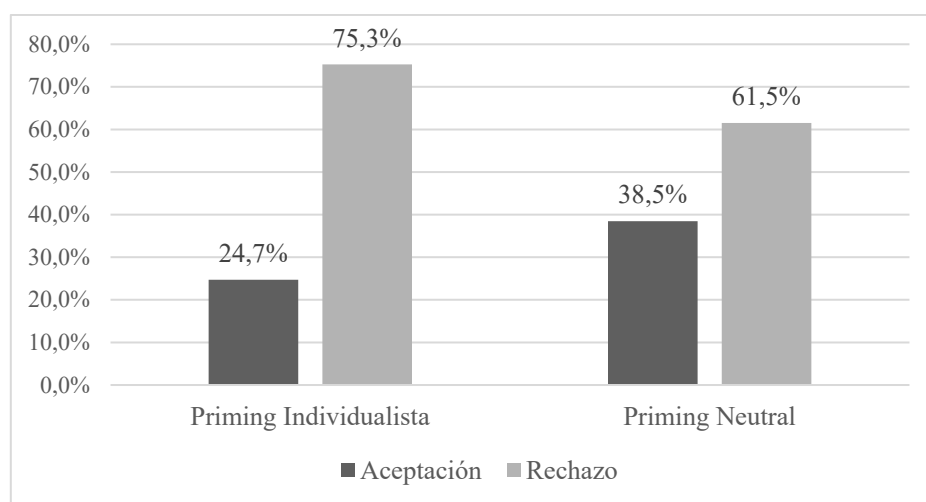
Dependiente	Tipos de priming		Diferencia de medias	Error estándar
Ultimátum 9:1	Individualista	Colectivista	.035	.07
		Neutro	.138*	.07
	Colectivista	Individualista	-.035	.07
		Neutro	.102	.07
	Neutro	Individualista	-.138*	.07
		Colectivista	-.102	.07
Ultimátum 8:2	Individualista	Colectivista	.034	.06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

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

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

Entonces, como lo refleja la Figura 3, los análisis principales muestran que la inducción del individualismo por medio del *priming* agentivo comparado con la ausencia de este (condición neutra), influye significativamente ($p < .05$) en una menor aceptación y un mayor rechazo del intercambio desigual 9:1 en el juego del ultimátum. Bajo el *priming* individualista se rechazó el intercambio 9:1 en un 75.3 % de las ocasiones, mientras que bajo la condición neutra el rechazo fue del 61.5 %. Es decir, que las personas que recibieron el *priming* individualista (que induce a pensar en uno mismo antes que en los demás) tendieron a aceptar menos y rechazar más la oferta altamente desigual (recibir una parte mientras la otra persona se queda nueve partes). Asimismo, quienes recibieron un *priming* neutro para esta toma de decisión (pensar en música), tendieron a aceptar más y rechazar menos este intercambio altamente desigual. La interacción con el *priming* colectivista resultó no significativa.

Figura 3. Ultimátum 9:1 según priming

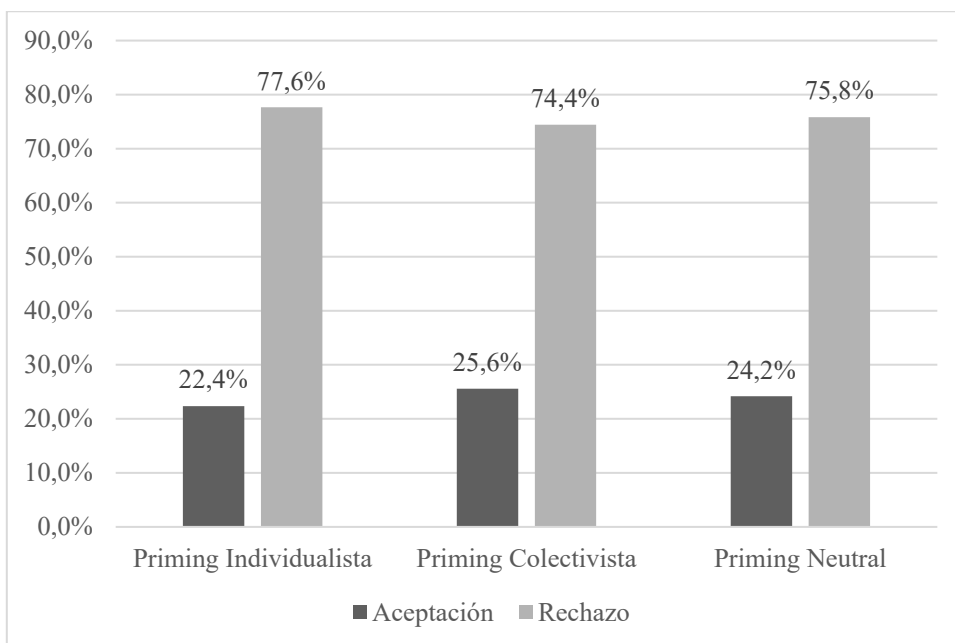


Nota. $X^2_{(2, 261)} = 4.26, p < .05$.

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

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

Figura 4. Ultimátum 7:3 según priming



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

4.5. Discusión

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

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

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

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

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

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

Conclusión

Dada la hipótesis de que quienes recibieron un *priming* individualista tenderían a rechazar más y aceptar menos la desigualdad en comparación con quienes recibieron un *priming* colectivista y una condición de control, esta se acepta parcialmente, pues

tal efecto solamente se encontró con respecto a la relación entre el *priming* individualista y el grupo control, no así con respecto al *priming* colectivista.

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

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

Capítulo 5. Estudio 3: Aversión a la desigualdad y normas sociales en la distribución de recursos por adolescentes costarricenses⁵

⁵ Nota: este capítulo fue aprobado para publicación en revista científica.

5. Aversión a la desigualdad y normas sociales en la distribución de recursos por adolescentes costarricenses

5.1. Resumen

Objetivo. La comprensión de las normas sociales es una temática de reconocido interés en la relación entre cultura y ciencias cognoscitivas. El presente estudio analiza la relación entre la aversión a la desigualdad y la influencia de dos tipos de normas sociales: conformista e inconformista, comparándolas entre sí y con una condición neutral de control, para explorar su influencia en la distribución de recursos entre adolescentes costarricenses. **Método.** Este estudio cuasiexperimental transversal realizado con una muestra costarricense (N = 285, M edad = 13.4 años, DT edad = .64, 51.4% mujeres), se enfocó en la influencia de normas sociales conformista e inconformista en la toma de decisiones frente a la desigualdad, en un juego de interdependencia económica (juego del ultimátum -JdU-) en versión de pago por trabajo. Además, se exploró la relación entre estas normas y las orientaciones culturales individualista-colectivista horizontal y vertical, las variables sociodemográficas y la aversión a la desigualdad. **Resultados.** Se encontró que la inducción de normas no tuvo un efecto significativo en las decisiones de los participantes en el JdU, pues se reflejó una aversión a la desigualdad en el rechazo consistente a las ofertas desiguales en el JdU, el cual se acrecentó conforme más desiguales eran las ofertas. También se halló una relación negativa entre la cantidad de habitantes del hogar y la aversión a la desigualdad en la distribución de recursos, pues entre más habitantes menor la tendencia a rechazar la desigualdad. **Conclusión.** Estos resultados sugieren que la aversión a la desigualdad y la preferencia por la igualdad son más fuertes que la influencia situacional de normas sociales de carácter

conformista e inconformista en la toma de decisiones en circunstancias de interdependencia económica en adolescentes costarricenses y que esta relación se ve influida por la cantidad de integrantes del hogar.

5.2. Introducción

Las normas sociales son consideradas un punto de confluencia relevante entre las ciencias cognitivas y la cultura (Barrett, 2020; Ensminger & Henrich, 2014; Fehr & Fischbacher, 2004; Hawkins et al., 2019; Henrich, 2016; House et al., 2020; Kanngiesser et al., 2022;), porque aunque tales normas son colectivas por definición, estas no podrían existir de no ser por la complejidad cognitiva del ser humano, sin la cual la complejidad cultural humana carecería de sustento y por tanto no sería posible (Boyer, 2018; Harari, 2015; Sun, 2012; Tomasello, 2021).

Evidencia científica reciente sugiere, por una parte, que las normas sociales tienen una influencia significativa en la forma en que las personas perciben y toman decisiones sobre la distribución de recursos (Ensminger & Henrich, 2014; House et al., 2020; House & Tomasello, 2018; Li et al., 2021; McAuliffe et al., 2017; Ruggeri et al., 2018). Sin embargo, también hay otras evidencias que sugieren, por otra parte, que las personas poseen una preferencia intrínseca y generalizada por la igualdad (Tomasello & Vaish, 2013), así como una aversión automática hacia la desigualdad (Fehr et al., 2006; Henrich, 2016), que se manifiestan temprano en el desarrollo, incluso desde el primer año de vida (Hamlin & Wynn, 2011). Dados los anteriores avances, surge la interrogante acerca de cómo interactúan las normas sociales situacionales con las preferencias intrínsecas en la definición del comportamiento humano.

Aunque la desigualdad en la distribución de recursos ha sido un tema analizado tradicionalmente por las ciencias económicas (Stiglitz, 2013; Piketty & Goldhammer, 2014), también se la ha venido estudiando específica, fructífera y crecientemente desde la perspectiva psicosocial (García-Sánchez et al., 2018; Sainz et al., 2021; Jetten

& Peters, 2019), donde se ha encontrado que, junto a la dominante visión de determinismo materialista donde la cultura es definida por el sistema económico (Wang et al., 2022; Sánchez-Rodríguez et al., 2019; Sánchez-Rodríguez et al., 2020), también hay evidencia del proceso opuesto, es decir, de que la cultura influye en la economía y en sus grados de desigualdad de manera importante (Binder, 2019; Gorodnichenko & Roland, 2012; Nikolaev et al., 2017).

La cultura puede influir de manera importante en el comportamiento económico, lo cual se refleja en la construcción de normas sociales, que pueden condicionar diversos aspectos tales como el grado de generosidad (McAuliffe et al., 2017), la tolerancia ante la desigualdad (Jiao & Zhao, 2023), el respeto a las jerarquías (Osei et al., 2022), la obediencia a instrucciones dadas por mayores (Hoffmann & Tee, 2006), la forma en que se entiende la justicia (Schäfer et al., 2015), el nivel de competitividad (Hofstede, 2016) o las expectativas sobre el comportamiento de los demás en la distribución de recursos (Meristo & Zeidler, 2022). Sin embargo, pese a que los valores culturales históricamente predominantes en una sociedad son significativamente influyentes, también se ha visto que las normas sociales pueden verse afectadas por influencias situacionales en plazos más cortos de tiempo (Bianchi, 2016; Oyserman, 2016).

Una de las formas en que las normas sociales interactúan con las disposiciones más inherentes y universales del ser humano es en un fenómeno conocido como la aversión a la desigualdad. La aversión a la desigualdad se puede definir como la tendencia humana a rechazar los tratos desiguales (Fehr, 1998). Aunque la aversión a la desigualdad se puede considerar una tendencia humana generalizada (Fehr & Schmidt, 1999), la forma en la que esta se expresa varía significativamente entre diferentes sociedades (Schafer, 2015). ¿A qué obedece esta variación? Algunos estudios sugieren que es posible que las diferencias entre sociedades se puedan explicar, parcialmente, por las diferencias en sus normas sociales, las cuales muestran una gran influencia en el comportamiento de las personas (House et al., 2020; Kanngiesser et al., 2022).

Entre los aspectos en los que las normas sociales varían se encuentra el grado de autonomía individual que permiten a las personas, así como el grado de conformismo que se pide frente a ellas (Gelfand et al., 2011). De esta manera, las sociedades varían en el grado en que esperan un apego estricto (“tight”) o flexible (“loose”) a sus normas sociales. Es decir, las sociedades no solo difieren en sus normas como tales, sino también en el grado de apego y cumplimiento que esperan de sus miembros hacia estas.

Un individuo es aversivo a la desigualdad si le desagradan los resultados que se perciben como inequitativos. Ante esto, emerge el problema de cómo los individuos miden y valoran la igualdad en los resultados que obtienen. Un factor relevante de respuesta a este problema lo constituyen los procesos de comparación social (McIntyre & Eisenstadt, 2011). Esto es, que las personas ponderan la igualdad de los resultados por medio de procesos mentales de comparación, que implican tanto mecanismos cognitivos de cuantificación como mecanismos emocionales de evaluación de los resultados, los cuales muestran evidencia de estar presentes desde la primera infancia, pero se consolidan durante la infancia intermedia y la adolescencia (Sobel & Blankenship, 2021). Ya en la vida adulta, las comparaciones de ingreso relativo tienen una importancia amplia y significativa sobre la satisfacción con el trabajo y la vida personal (Fehr & Schmidt, 1999).

Una forma eficaz de operacionalizar en la investigación la aversión a la desigualdad la constituye el Juego del Ultimátum (JdU) (Cochard et al., 2021; Güth et al., 1982; Ensminger & Henrich, 2014; van Dijk & De Dreu, 2021), que es una tarea de intercambio económico interdependiente, donde dos personas, una ofertante y otra receptora, deciden cómo distribuyen una cantidad de recursos, con la condición de que si la persona receptora rechaza la oferta entonces ambas partes se quedan sin nada. Es decir, que quien recibe tiene poder de veto en este juego, lo cual condiciona al proponente.

Este juego puede servir para observar la aversión a la desigualdad desventajosa, particularmente en el rol del receptor, pues si este decide rechazar cualquier oferta igual o superior a una unidad (por desigual que esta sea), estará optando por una pérdida, ya que su punto de partida es cero unidades.

La investigación basada en el JdU ha encontrado que las personas tienden a proponer ofertas cercanas a la igualdad (5:5), las cuales generalmente son aceptadas, y que tienden a rechazar las ofertas desiguales (por ejemplo: 9:1, 8:2, 7:3, 6:4) (Henrich et al., 2001; Henrich, 2016; Henrich & Muthukrishna, 2021).

A esta tendencia a rechazar propuestas de distribuciones desiguales se le conoce como castigo costoso (“costly punishment”) (Ensminger & Henrich, 2014), ya que implica que quien rechaza la oferta está dispuesto a perder recursos con tal de igualar la situación con su contraparte; es decir, que prefiere quedarse sin nada pero en igualdad de condiciones, antes que obtener algo pero en desigualdad con respecto a su contraparte en este juego. Es decir, que las personas no solo consideran los recursos obtenidos por sí solos, sino también el resultado relativo vinculado a lo que reciben otras personas con las cuales establecen comparaciones. Entonces, dado lo anterior, se ha sugerido que, además de una aversión a la desigualdad, las personas tienen una norma internalizada automática de igualdad que las orienta no solo a preferir la recepción de intercambios igualitarios, sino también a ofrecer este tipo de distribuciones con mayor frecuencia (Henrich & Muthukrishna, 2021).

Una posible explicación de esta tendencia inherentemente favorable a la igualdad y desfavorable a la desigualdad, es que los seres humanos están motivados a mantener relaciones de cooperación a largo plazo, lo cual los lleva a buscar relaciones de reciprocidad, beneficio compartido y mutuamente satisfactorio, que operen como un estímulo a tal sostenimiento. Por el contrario, las relaciones de desigualdad, explotación e injusticia serían un desincentivo al mantenimiento de la cooperación, pues tenderían a truncarla (Tomasello, 2009; Tomasello & Vaish, 2013; Henrich & Muthukrishna, 2021).

Esta investigación tiene la relevancia adicional de que ha sido realizada en el contexto latinoamericano y centroamericano, regiones donde la desigualdad en la distribución de la riqueza es de las más altas en todo el mundo (Programa Estado de la Nación, 2021), de manera que resulta importante conocer la forma en que las normas y las preferencias sociales interactúan en la socialización de las personas adolescentes, dada la alta sensibilidad de esta etapa en la definición de valores y comportamientos en la vida de las personas y las sociedades (Inglehart, 2018).

El presente estudio

Aunque, como se dijo antes, hay evidencia que sugiere un papel preponderante de las normas sociales en el comportamiento frente a la desigualdad, no está esclarecida la relación entre normas intrínsecas como la aversión a la desigualdad y las normas situacionales (como la de ser más o menos conformista). Dado lo anterior, este trabajo analiza la influencia de normas sociales conformista e inconformista en la toma de decisiones de adolescentes costarricenses (sociedad de tendencia colectivista) frente a la desigualdad, en un juego de interdependencia económica (juego del ultimátum -JdU-) en versión de pago por trabajo. Se trata de un estudio cuasiexperimental transversal entre sujetos. Se espera que, si la aversión a la desigualdad es más fuerte que la inducción de normas de comportamiento conformista e inconformista, entonces los participantes tenderán a rechazar de manera similar las ofertas desiguales tanto bajo una estrategia de priming normativo conformista e inconformista como en ausencia de esta.

Hipótesis

La inducción de normas sociales conformista e inconformista tendrá un efecto significativo en la toma de decisiones de los participantes en el JdU, lo que indicaría que las normas situacionales -inducidas a partir del priming- tienen un papel

importante en el comportamiento frente a la desigualdad. En este caso, se esperaría que los participantes que fueron expuestos a la condición conformista acepten ofertas más desiguales, mientras que aquellos que fueron expuestos a la condición inconformista rechacen ofertas más desiguales en comparación con la condición control. Esta hipótesis sugiere que las normas sociales pueden influir en la toma de decisiones de los participantes, incluso si tienen una aversión intrínseca a la desigualdad.

5.3. Método

Participantes

Fueron reclutados un total de 285 adolescentes costarricenses, con una media de edad de 13.4 años (DT edad = .64), 51.4% mujeres, provenientes de cuatro colegios de secundaria costarricenses. Para estimar el tamaño mínimo de muestra aceptable se realizaron análisis de poder estadístico con G-Power (Faul et al., 2009), los cuales produjeron que, con un tamaño muestral de al menos 170 individuos se podría lograr un tamaño medio del efecto de $f = .25$, un $\alpha = .05$ y $(1-\beta) = .95$, para medir los efectos del priming en el ultimátum. Dado lo anterior, nos propusimos una meta muestral de 200 personas. Sin embargo, gracias a nuestras gestiones con centros educativos, logramos una muestra total de 285, número con el cual estábamos en condiciones suficientes de encontrar los efectos esperados, en caso de que estos existieran. Para conseguir la participación de estas personas se solicitó consentimiento informado a sus figuras parentales y asentimiento a cada sujeto. El presente estudio fue aprobado por el Comité de Ética de la Investigación de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), certificado bajo el código de referencia: 1-PSI-2022.

Instrumentos

Como variable independiente se empleó un priming normativo en tres condiciones: conformista, inconformista y neutral (ver anexo 1). La estrategia de priming consistió en inducir a los participantes a pensar en dos tipos de normas: una de tipo conformista (idea central: “debes ser humilde y aceptar lo que los demás quieran darte por tu trabajo”), y otra de tipo inconformista (idea central: “debes ser orgulloso y no aceptar que los demás quieran darte poco por tu trabajo”), además de una condición neutral de control. Antes de inducir las primeras dos condiciones se pidió a los participantes que identificaran a la persona en la que pensaron como fuente normativa. Esta estrategia fue validada previamente con entrevista cognitiva a cuatro adolescentes, dos hombres y dos mujeres, quienes mostraron comprenderla tal como se esperaba. Estudios previos acreditan que este tipo de modelación es eficaz para inducir normas sociales (Jiao & Zhao, 2023; Oyserman & Lee, 2008; Oyserman et al., 2014; Oyserman, 2015; Oyserman, 2016; House & Tomasello, 2018, Tomasello, 2021).

Como variable dependiente se utilizó el juego del ultimátum (JdU) pues se ha visto que este ejercicio es efectivo para medir el comportamiento antes la desigualdad (Güth & Kocher, 2014). En este caso, se ha aplicado una versión de pago por trabajo (Fernández et al., 2023). La estrategia de JdU empleada aquí parte de una situación laboral, donde se induce al participante a pensar que está distribuyendo el producto de su trabajo con un compañero de esfuerzos, lo cual se ha visto que sirve mejor para medir la aversión a la desigualdad que cuando se plantea la situación como la distribución de una donación (Ensminger & Henrich, 2014; Houser & McCabe, 2014; van Dijk & De Dreu, 2021). Son propuestas a cada participante una opción igualitaria (5:5) de distribución de recursos y cuatro opciones desiguales (9:1, 8:2, 7:3 y 6:4).

Tras la realización del JdU, se preguntó a los participantes: ¿cómo te sientes luego de haber realizado esta distribución del pago por tu trabajo?, la cual se respondía con una escala tipo Likert de cuatro puntos, que iba desde “muy mal” hasta “muy bien”.

Como covariables se aplicaron: la escala de individualismo y colectivismo vertical y horizontal de Triandis y Gelfand (1998), validada previamente en América Latina (Díaz-Rivera et al., 2020), la escala de percepción de la desigualdad en la vida cotidiana validada previamente con jóvenes hispanohablantes, denominada PEIEL por las siglas de “perception of inequality in everyday life” (García-Castro et al., 2019); el nivel de religiosidad según Etchezahar y Simkin (2013) (consta de una sola pregunta), la preocupación y autosuficiencia con el dinero (Mani et al., 2013) (consta de una sola pregunta), así como un conjunto de variables sociodemográficas, tales como: la cantidad de habitantes en el hogar, la escolaridad de las figuras parentales, la tenencia de bienes o la condición de propiedad de la vivienda.

La escala de individualismo y colectivismo vertical y horizontal es un instrumento de medición desarrollado por Triandis y Gelfand desde 1998 y que se fue perfeccionando a través del tiempo (Triandis & Gelfand, 2012), la cual se utiliza para medir las dimensiones culturales de individualismo y colectivismo en una sociedad. La escala ha sido validada previamente en América Latina por Díaz-Rivera y colegas en 2020, y se ha observado que la distinción entre horizontalismo y verticalismo es importante para dar cuenta de fenómenos de desigualdad social (Chaverri Chaves & Fernández, 2022).

Esta escala consta de 16 ítems que se presentan en forma de afirmaciones y se pide a los participantes que indiquen cuánto están de acuerdo o en desacuerdo con cada afirmación. La validez de la escala se ha evaluado psicométricamente en el presente estudio y se ha encontrado que tiene una buena consistencia interna y una estructura factorial adecuada. El colectivismo general obtuvo un alfa de Cronbach de .73, el colectivismo horizontal mostró un alfa de .70, y el individualismo vertical de .69, por lo cual se tomó la decisión de aceptarlas como medidas confiables. El individualismo general, el colectivismo vertical y el individualismo horizontal fueron rechazados porque presentaron índices de confiabilidad por debajo de .60.

La escala de percepción de la desigualdad económica en la vida cotidiana (PEIEL) consta de 11 ítems que se refieren a diferentes aspectos de la vida cotidiana, tales como conocer personas con niveles de ingresos muy diferentes entre sí, acceso diferenciado a servicios de salud, conocer personas que pueden y no pueden irse de vacaciones, entre otros aspectos (García-Castro et al., 2019). Se pide a los participantes que indiquen en un nivel de cuatro puntos qué tanto están de acuerdo o en desacuerdo con cada afirmación. La confiabilidad y validez de esta escala se ha evaluado mediante análisis psicométricos y se ha encontrado que tiene una buena consistencia interna, con un alfa de Cronbach de .86 y una estructura factorial adecuada, pues se generó solamente un factor que explica un 42% de la varianza. Además, se ha observado que la PEIEL es capaz de discriminar entre personas con diferentes niveles de percepción de la desigualdad.

Procedimientos

Se aplicó un cuestionario en papel y lápiz, en cuatro colegios de secundaria públicos costarricenses a estudiantes de séptimo año. El instrumento se validó previamente con entrevista cognitiva a cuatro adolescentes de trece años, dos mujeres y dos hombres, el cual reflejó una comprensión adecuada del mismo. Las tres condiciones de priming fueron aleatorizadas.

Los participantes fueron abordados durante sus lecciones regulares. Completar el instrumento con todas las medidas les tomó un aproximado de treinta minutos. En todas las aplicaciones de cuestionarios el autor principal de este artículo estuvo presente supervisando el proceso. La amplia mayoría de los adolescentes no tuvieron problemas mientras llenaban el cuestionario y en los casos en que se presentó alguna duda esta siempre fue atendida oportunamente. Una vez finalizada cada aplicación se procedía a revisar que el instrumento fuera contestado por completo y cuando se había omitido alguna pregunta, se pedía a la persona que la respondiera.

Plan de análisis

Inicialmente, se llevaron a cabo análisis descriptivos de las variables por separado para observar sus distribuciones de frecuencias. Luego de ello, se llevaron a cabo análisis de fiabilidad de las escalas (con alfas de Cronbach), para realizar seguidamente análisis factoriales, con los cuales se seleccionaron y estimaron aquellas que mostraron propiedades psicométricas aceptables. A continuación, se llevaron a cabo correlacionales bivariadas de Pearson para ver las asociaciones lineales entre variables. Luego se realizaron ANOVAs con el tipo de priming como factor y las decisiones de aceptación o rechazo en las diferentes distribuciones del JdU como variables dependientes. Finalmente se llevaron a cabo análisis post hoc para estimar las significancias de las diferencias de medias.

Nuestro estudio fue pre registrado en el repositorio Open Science Framework el 3 de agosto de 2022. Los materiales suplementarios de este trabajo se pueden encontrar en la siguiente dirección: <https://doi.org/10.17605/OSF.IO/E3RVY>, donde se pueden ver los textos de la estrategia de priming utilizada, así como la versión de Juego del Ultimátum de pago por trabajo y la base de datos anonimizada.

5.4. Resultados

La estrategia de priming normativo aplicada mostró varias correlaciones significativas, que se presentan en la Tabla 7. Se verificó que bajo el priming inconformista la religiosidad tiende a ser menor ($r = -.11$, $p < .1$). Con el priming inconformista, el sentimiento reportado tras el JdU tiende a ser de menor agrado ($r = -.11$, $p < .1$). La preocupación por el dinero tiende a ser mayor con el priming inconformista ($r = .11$, $p < .1$). Bajo el priming conformista, tiende a pensarse más en la madre como la fuente normativa en comparación con otras personas ($r = .16$, $p < .05$). En el priming inconformista, la percepción de que se posee dinero suficiente para adquirir lo que se desea tiende a ser menor ($r = -.14$, $p < .05$). En conjunto, estos resultados sugieren que

la inducción normativa, conformista-inconformista, fue eficaz, pues mostró interacciones en la dirección esperada con otras variables relevantes, tales el grado de religiosidad, el nivel de rechazo emocional luego de un trato desigual, la preocupación por el dinero y la persona fuente de la norma.

Las demás covariables del estudio, aunque no mostraron interacciones significativas con las condiciones experimentales (tipo de priming), sí mostraron asociaciones relevantes entre sí que se muestran en la Tabla 8. De esta manera, entre los casos más llamativos, se obtuvo que la percepción de la desigualdad en la vida cotidiana (PEIEL) mostró correlaciones significativas y positivas con el colectivismo horizontal ($r = .21$), el colectivismo general ($r = .26$) y con el colectivismo vertical ($r = .13$). El colectivismo horizontal se asoció con el colectivismo general ($r = .82$) y con el individualismo vertical de forma negativa ($r = -.28$).

El colectivismo general, además de lo anterior, mostró una vinculación negativa con el individualismo vertical ($r = -.25$) y con el conjunto de los intercambios desiguales en el ultimátum ($r = -.12$), así como correlaciones positivas con el sentimiento positivo tras el JdU ($r = .12$) y la cantidad de habitantes en el hogar ($r = .13$). Como cabría esperar, el sentimiento tras el JdU mostró una correlación negativa con el conjunto de ofertas desiguales en este juego ($r = -.18$), lo que quiere decir que el sentimiento tras tales ofertas tiende a ser negativo. Finalmente, la cantidad de habitantes en el hogar mostró una correlación negativa con el conjunto de intercambios desiguales en el JdU ($r = -.27$). Además, se encontró que entre más habitantes en el hogar, mayor la tendencia a aceptar ofertas desiguales (6:4, $r = -.13$; 7:3, $r = -.22$; 8:2, $r = -.25$; 9:1, $r = -.26$), con asociaciones estadísticamente significativas en todos los casos.

Tabla 7. Correlaciones bivariadas entre variables independiente y covariables

	Religiosidad	Sentimiento	Dinero suficiente	Preocupación por el dinero	Persona pensada
Priming inconformista	-.11*	-.11*	-.14**	.11*	-.16**
Religiosidad	-	-.07	-.05	-.10*	.03
Sentimiento tras el JdU		-	-.02	.11*	.16**
Dinero suficiente			-	-.13**	.04
Preocupación por el dinero				-	.10

*p < .05, **p < .01

Tabla 8. Correlaciones bivariadas entre covariables

	Colectivismo Horizontal	Colectivismo General	Individualismo Vertical	Sentimiento Ultimátum	Habitantes de la casa	Ultimátum Desiguales
PEIEL	.21**	.26**	.13*	.03	-.02	.04
Colectivismo Horizontal	-	.82**	-.28**	.10	.10	-.05
Colectivismo General		-	-.25**	.12*	.13*	-.12*
Individualismo Vertical			-	.01	.05	-.05
Sentimiento Ultimátum				-	.04	-.18**
Habitantes de la casa					-	-.27**

*p < .05, **p < .01

Los resultados del JdU realizado muestran, en general, tendencias de rechazo a la desigualdad y de aceptación a la igualdad, pues no se aceptaron las ofertas desiguales, ya que se obtuvo un 90% de rechazo en la distribución 9:1 (ver Figura 5). Este rechazo tiende a ser menor conforme baja el nivel de desigualdad en la oferta, que fue de 86% ante la distribución 8:2, disminuye a 80% en la distribución 7:3, y baja a 59% en la oferta 6:4 (ver Figura 6). Mientras tanto, el rechazo disminuye a solo el 3.5% en la distribución igualitaria 5:5, lo cual confirma que, frente a distribuciones igualitarias, la aceptación de la oferta tiende a ser generalizada (ver Figura 7).

Figura 5. Ultimátum 9:1

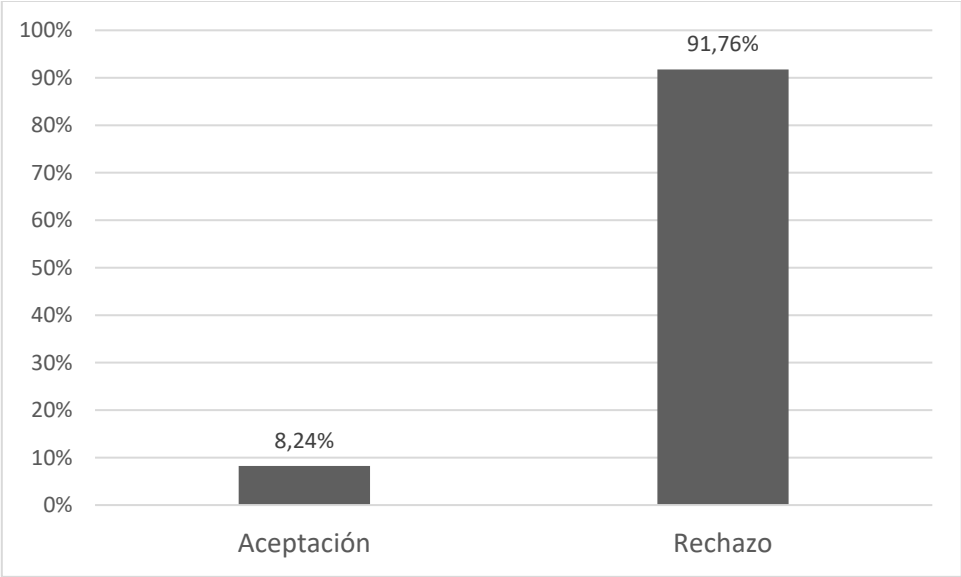


Figura 6. Ultimátum 7:3

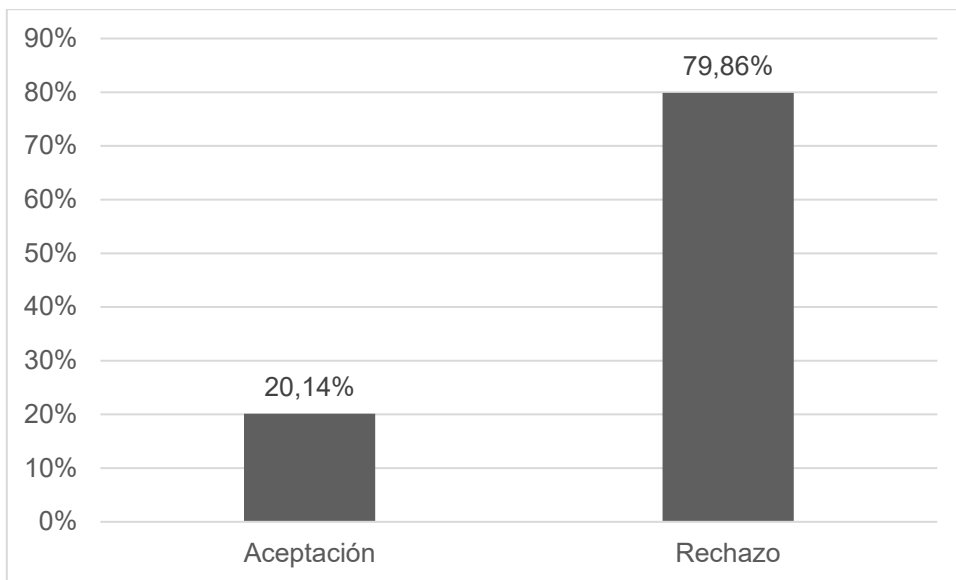
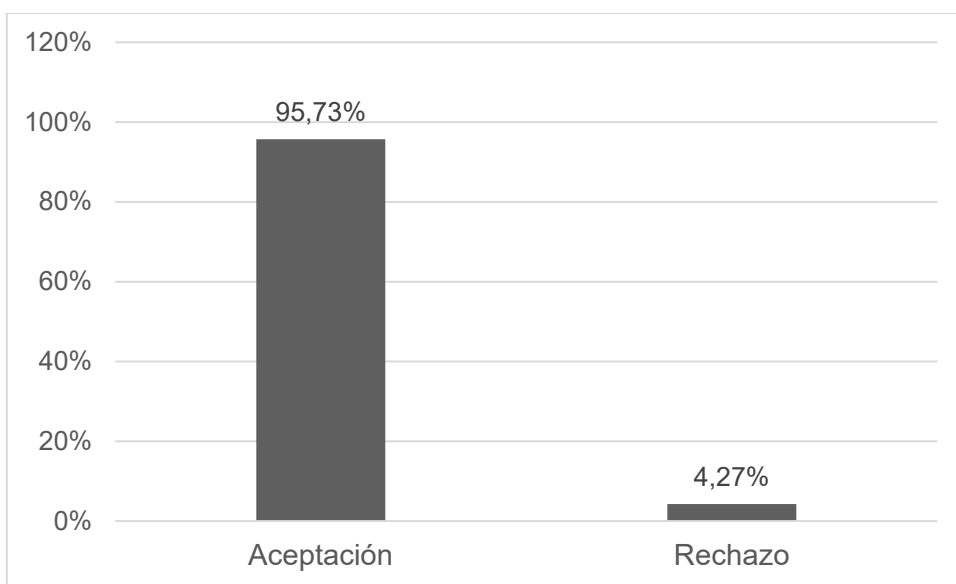


Figura 7. Ultimátum 5:5



Luego de revisados los anteriores resultados generales, se procedió a analizar la relación entre el priming normativo y el JdU. Se obtuvo que las respuestas a las diferentes ofertas no se vieron afectadas por el tipo de priming normativo conformista e inconformista, lo cual sugiere que la aversión a la desigualdad que mide este juego no se vio afectada por la inducción de este tipo de normas sociales inducidas situacionalmente.

La Tabla 9 presenta las medias, desviaciones y errores estándar, así como los intervalos de confianza en el JdU. Conforme mayor es la media, mayor es el rechazo de la oferta, pues la aceptación se codificó con 1 y el rechazo con 2. La Tabla 10 presenta los análisis de varianza post hoc comparando las medias en el JdU bajo los dos tipos de priming normativo, así como con respecto a la condición neutral. Se reportan las diferencias entre las medias, el error estándar, el grado de significancia estadística y el intervalo de confianza.

Tabla 9. Puntuaciones en el Juego del Ultimátum según el tipo de priming aplicado

Priming	N	Media	Desviación estándar	Error estándar	
Ultimátum 9:1	Inconformista	94	1.90	0.296	0.031
	Conformista	90	1.92	0.269	0.028
	Neutral	95	1.93	0.263	0.027
	Total	279	1.92	0.276	0.016
Ultimátum 8:2	Inconformista	93	1.84	0.370	0.038
	Conformista	92	1.87	0.339	0.035
	Neutral	95	1.83	0.376	0.039
	Total	280	1.85	0.361	0.022
Ultimátum 7:3	Inconformista	93	1.76	0.427	0.044
	Conformista	91	1.85	0.363	0.038
	Neutral	94	1.79	0.411	0.042
	Total	278	1.80	0.402	0.024
Ultimátum 6:4	Inconformista	94	1.63	0.486	0.050
	Conformista	91	1.59	0.494	0.052
	Neutral	95	1.57	0.498	0.051
	Total	280	1.60	0.491	0.029
Ultimátum 5:5	Inconformista	93	1.04	0.204	0.021
	Conformista	93	1.04	0.204	0.021
	Neutral	95	1.04	0.202	0.021
	Total	281	1.04	0.203	0.012

Tabla 10. Comparaciones de las medias en el Juego del Ultimátum según tipo de priming normativo y condición neutral aplicados

Relación entre tipos de priming			Diferencias de medias con el priming	Error estándar	p
Ultimátum 9:1	Inconformista	Conformista	-0.018	0.041	0.660
		Neutral	-0.022	0.040	0.584
	Conformista	Inconformista	0.018	0.041	0.660
		Neutral	-0.004	0.041	0.920
	Neutral	Inconformista	0.022	0.040	0.584
		Conformista	0.004	0.041	0.920
Ultimátum 8:2	Inconformista	Conformista	-0.031	0.053	0.563
		Neutral	0.007	0.053	0.893
	Conformista	Inconformista	0.031	0.053	0.563
		Neutral	0.038	0.053	0.474
	Neutral	Inconformista	-0.007	0.053	0.893
		Conformista	-0.038	0.053	0.474
Ultimátum 7:3	Inconformista	Conformista	-0.083	0.059	0.164
		Neutral	-0.024	0.059	0,686
	Conformista	Inconformista	0.083	0.059	0,164
		Neutral	0.059	0.059	0.320
	Neutral	Inconformista	0.024	0.059	0.686
		Conformista	-0.059	0.059	0.320
Ultimátum 6:4	Inconformista	Conformista	0.034	0.072	0.637
		Neutral	0.059	0.072	0.409
	Conformista	Inconformista	-0.034	0.072	0.637
		Neutral	0.025	0.072	0.730
	Neutral	Inconformista	-0.059	0.072	0.409
		Conformista	-0.025	0.072	0.730
Ultimátum 5:5	Inconformista	Conformista	0.000	0.030	1.000
		Neutral	0.001	0.030	0.976
	Conformista	Inconformista	0.000	0.030	1.000
		Neutral	0.001	0.030	0,976
	Neutral	Inconformista	-0.001	0.030	0.976
		Conformista	-0.001	0.030	0.976

Nota: ninguna diferencia de medias resultó significativa debajo de .05 ni tendencialmente por debajo de .1

La Figura 8 refleja las medias aceptación y rechazo para la distribución 9:1 bajo las tres condiciones experimentales en el JdU. La Figura 9 muestra el caso de la distribución 5:5. En ambos casos se puede apreciar que el comportamiento de la respuesta en este juego no difiere con el tipo de priming o condición aplicada, pero sí con respecto a la igualdad o desigualdad de la oferta.

Figura 8. Ultimátum 9:1 según priming

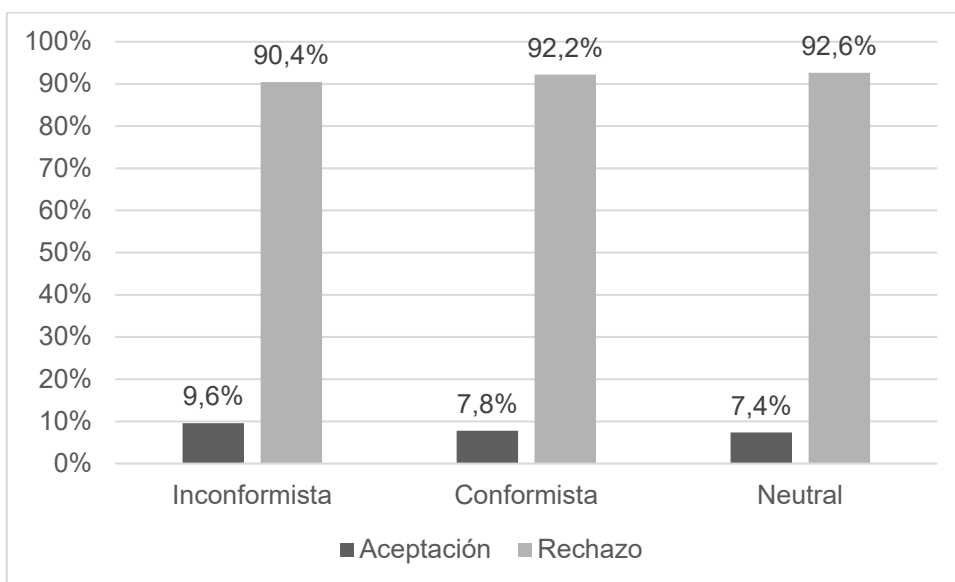
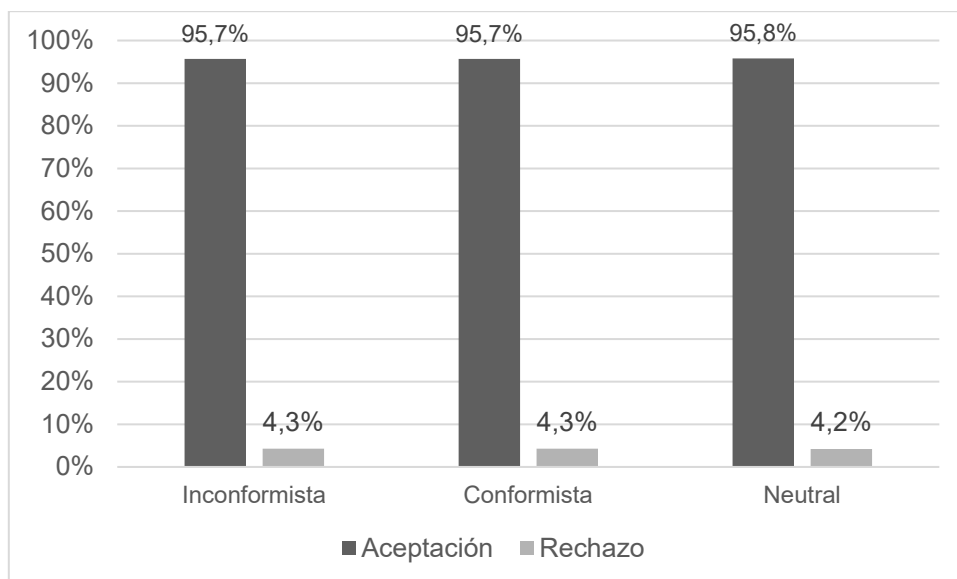


Figura 9. Ultimátum 5:5 según priming



5.5. Conclusiones

Los anteriores resultados confirman una robusta tendencia humana de preferencia por la igualdad y de aversión a la desigualdad (Engelmann & Tomasello, 2019), que muestra una importante presencia en la adolescencia temprana (12-13 años), donde tiene la suficiente capacidad para mantenerse incluso en presencia de normas sociales provenientes de figuras de autoridad en la socialización, que explícitamente abogan por tener humildad y aceptar cualquier pago que se ofrezca por un trabajo realizado. Además, hay evidencias de eficacia del priming conformista-inconformista aplicado, pues este correlacionó significativamente con variables relevantes para una actitud más conservadora frente a la desigualdad, tales como el sentimiento reportado (más positivo) y la religiosidad (más elevada). Esto quiere decir que, aunque el priming conformista-inconformista influyó en la percepción de los participantes, no logró modificar su comportamiento de rechazo de la desigualdad y aceptación de la igualdad.

En otras palabras, nuestros resultados muestran que la estrategia de priming obtuvo una interacción significativa con otras variables relevantes del estudio (religiosidad, aceptación emocional, percepción de contar con dinero insuficiente, mayor preocupación por el dinero y la figura materna como persona fuente de la norma), que son consistentes con tener una actitud más conformista y de mayor sumisión ante las normas sociales. Sin embargo, ninguna de las dos normas inducidas marcó una diferencia significativa en la toma de decisiones en el JdU en versión de pago por un esfuerzo compartido, lo cual sugiere que la aversión a la desigualdad tiene una mayor influencia que las normas inducidas situacionalmente en el comportamiento de adolescentes ante la desigualdad económica.

El hecho de que el JdU conlleva una pérdida de recursos cuando se rechaza cualquier intercambio igual o superior a una unidad, muestra en estos resultados una disposición a ejercer el castigo costoso (Henrich et al., 2006) como acción para, presumiblemente, reivindicar la reciprocidad (Bowles & Gintis, 2004). Esto podría tomarse como un indicio de lo que Fehr y colegas (2002) llamaron reciprocidad fuerte, la cual incrementa las perspectivas de aplicación de normas, en este caso una norma implícita de aversión a la desigualdad que utiliza el poder de veto del receptor en el JdU y suspende la cooperación ante un trato percibido como injusto, sobreponiéndose a una instrucción explícita de no aplicarla, pues bajo el priming conformista se induce a los participantes a ser humildes y aceptar lo que sea que les quieran dar por su trabajo.

Los seres humanos muestran una tendencia temprana e inherente a la cooperación y la prosocialidad (Hamlin & Wynn, 2011), donde la igualdad, la justicia y el respeto mutuo contribuirían a sostener tal cooperación a largo plazo (Tomasello & Vaish, 2013), lo cual sería un rasgo clave para explicar la evolución cultural de los seres humanos. ¿Qué tan fuerte es esta aversión a la desigualdad en adolescentes costarricenses de 13 años?, ¿se sostiene incluso frente a la inducción de normas sociales de conformismo? Los anteriores resultados sugieren que esta aversión está

ya presente a esta edad y que en efecto se sostiene ante una norma que la pretende subvertir.

Aunque la evidencia reciente en psicología cultural refleja que las normas sociales tienen una fuerte influencia en el comportamiento frente a la desigualdad (House & Tomasello, 2018), no está claro cómo interactúan las normas crónicas con las normas situacionales en el comportamiento frente a la desigualdad. Este estudio verificó una preferencia por la igualdad y una aversión costosa a la desigualdad, pues tales tendencias se mantuvieron incluso frente al mandato de tener resignación y aceptación ante la desigualdad, lo cual sugiere que una norma inherente de aversión a la desigualdad logra superar a una norma situacional hacia el conformismo social frente a tratos desiguales, incluso cuando la primera implica una pérdida.

Este efecto de aversión a la desigualdad se vio influido por la cantidad de integrantes del hogar, pues entre mayor cantidad de personas, menor la tendencia a rechazar intercambios desiguales. Esta asociación podría deberse a que entre más personas hay en el hogar, los recursos existentes deben dividirse entre más partes, de modo que quienes viven en familias más numerosas están más acostumbradas a tener que conformarse con una porción menor cuando se distribuyen recursos o beneficios de cualquier tipo. Por el contrario, quienes viven en familias con pocos integrantes, estarían más acostumbradas a obtener una proporción mayor y por ello tendrían menos tolerancia a recibir lo que perciben como una cantidad pequeña de recursos o beneficios.

Estos resultados contribuyen a la construcción de conocimiento sobre la comprensión de las dinámicas normativas culturales, pues sirven para descifrar y valorar las relaciones y diferencias entre distintos niveles normativos (intrínseco y situacional en este caso), cuyas interacciones no han sido esclarecidas. A su vez, este tipo de avances pueden ser de utilidad en el refinamiento de modelos predictivos del comportamiento de los seres humanos en diversas circunstancias, habida cuenta de

la complejidad e impacto de las normas consustanciales al mundo cultural que estos construyen y cohabitan.

Resulta llamativo el hecho de que estos resultados fueron obtenidos en una sociedad de tendencia colectivista con altos niveles de desigualdad socioeconómica, en una muestra en etapa de adolescencia temprana, pues podrían implicar cierta perspectiva de cambio social generacional, debido a que, en la medida en que las personas estén dispuestas desde edades tempranas a rechazar tratos desiguales (incluso desobedeciendo una norma que pide lo contrario), es más probable que esta tendencia llegue a consolidarse en futuras generaciones adultas (Inglehart, 2018).

Limitaciones y direcciones futuras

Una de las limitaciones de nuestro estudio tiene que ver con que el JdU se plantea como una situación hipotética o imaginaria a las personas participantes. Aunque se ha visto que esta forma de aplicación es válida para estudiar procesos de toma de decisión (Ensminger & Henrich, 2014; van Dijk & De Dreu, 2021), en futuros estudios sería conveniente realizar este juego de forma más realista para incrementar su validez ecológica, aunque esto suele disminuir el tamaño de la muestra de forma importante.

En futuras investigaciones, los resultados de nuestro estudio podrían replicarse en otros contextos latinoamericanos, así como en otras regiones culturales, con el objetivo de verificar este efecto de aversión a la desigualdad frente a normas que piden obviarlos.

Capítulo 6. Estudio 4: Justicia distributiva, cultura y autoconcepto: comparación entre España y Costa Rica⁶

⁶ Nota: este capítulo se encuentra en revisión en revista científica.

6. Justicia Distributiva, Cultura y Autoconcepto: comparación entre España y Costa Rica

6.1. Resumen

La justicia distributiva es analizada aquí en función del individualismo-colectivismo cultural y los autoconceptos independiente e interdependiente. La muestra estuvo constituida por españoles y costarricenses (N = 859; M = 33.28; DT = 13.12 años; 37,9% eran hombres, n = 531 mujeres). Se han realizado análisis de varianza con comparaciones post-hoc para determinar cómo la combinación del contexto cultural y el autoconcepto influyen sobre la justicia distributiva operativizada a partir del juego del ultimátum. Los participantes que viven en un contexto cultural colectivista aceptan en mayor medida las propuestas desiguales, mientras los que poseen un autoconcepto independiente rechazan las más injustas, y los interdependientes y colectivistas (vs. independientes e individualistas) tienen una menor justicia distributiva.

6.2. Introducción

El concepto de igualdad es relacional: ¿igual con respecto a quién? Cuando la igualdad se refiere a recursos o beneficios nos hallamos ante la justicia distributiva. El propósito de este tipo de justicia es garantizar que cada individuo reciba una distribución equitativa de los recursos (Aguilar González, 2019). Así, la mala distribución del dinero por el trabajo realizado, donde algunas personas perciben remuneraciones mucho más altas que otras por tareas similares o incluso por no efectuar casi ningún esfuerzo o trabajo, es un problema que ha estado presente a lo largo de la historia y que afecta a todas las naciones en mayor o menor medida en la actualidad, si bien, la magnitud y las causas pueden variar según el contexto

económico, político y cultural. Ahora bien, teniendo en cuenta los principios de justicia distributiva que rigen en cualquier sociedad democrática, la justicia alude a una correcta distribución de bienes. “Correcta” de acuerdo con un principio intuitivo de justicia. Es decir, el sentido de justicia basado en la reciprocidad y respeto igualitario (Engelmann & Tomasello, 2019).

Según el Índice de Desarrollo Humano (IDH), Costa Rica ocupa el puesto 67 (0.810). Este valor representa un alto nivel de bienestar humano y la coloca en el primer lugar en América Central, mientras que España se encuentra en el 24 (0.917), siendo el más alto de Europa Occidental (PNUP, 2021).

Otro ejemplo de indicador es el coeficiente Gini, que evalúa la desigualdad de ingresos. Este índice varía de 0 a 1, siendo 0 una situación en la que todos tienen la misma renta y 1 cuando una sola persona acapara toda la renta y los demás no tienen nada. Costa Rica tiene un valor de 0.50, mientras que España alcanza 0.34 (Banco Mundial, 2021).

En general, la mala distribución del dinero, especialmente con relación al trabajo realizado, tiene consecuencias negativas para las personas, grupos y colectivos que no obtienen lo que creen merecer. Así, la desigualdad influye sobre la salud mental, aumenta el estrés y afecta a la convivencia social (Wang et al., 2022; Soler-Martínez et al., 2023). Por lo tanto, es importante analizar qué factores pueden contribuir a lograr un reparto más justo del dinero o al menos a que exista una mejor justicia distributiva, entendida esta como la equidad en la asignación de bienes (Rawls, 1971/1999).

Si bien, la problemática de la mala distribución se ha abordado desde una variedad de disciplinas, incluyendo la economía y las ciencias políticas, el presente artículo adopta una perspectiva psicológica, ahondando en los factores psicosociales, particularmente en la forma en que el autoconcepto influye en la forma en que las personas perciben y responden ante la desigualdad (Wang et al., 2022; Soler-Martínez et al., 2023).

Partiendo de la teoría clásica de la justificación del sistema (Jost & Banaji, 1994; Jost et al., 2004), las personas tienden a justificar y racionalizar la distribución de recursos en una sociedad, incluso cuando dicha repartición no es equitativa. Sin embargo, este marco teórico también reconoce que la justificación de la distribución desigual puede estar influenciada por factores culturales.

En nuestra investigación se tratará de analizar cómo el autoconcepto independiente e interdependiente puede influir en la forma en que los ciudadanos de ambos países (Costa Rica y España) perciben y responden a situaciones de desigualdad en el juego del ultimátum.

6.3. Método

Participantes

La muestra estuvo constituida por 859 estudiantes universitarios de ambos países (N Costa Rica = 220, N España = 639). El 37.9% eran hombres (Mujeres: n Costa Rica = 159, n España= 372). La edad tuvo un rango de variación de 18 a 65 años (M = 33.28; DT = 13.12), existiendo diferencias significativas entre los dos países ($F(1,858) = 229.53$; $p < .001$, M Costa Rica = 22.54; DT = 6.69 y M España = 36.71; DT = 12.81). Respecto a la percepción de riqueza relativa no hubo diferencia por país ($F(1,858) = 1.53$; $p = ns$, M = 2.14; DT = .91).

Instrumentos

Autoconcepto independiente e interdependiente. Se aplicó la escala de Vignoles et al., (2016) constituida por 26 ítems (e.g. “prefiero pedir ayuda a los demás antes que depender sólo de mí”) con un rango de variación que va de 1 “totalmente en desacuerdo” a 4 “totalmente de acuerdo”. La mitad de los elementos de la escala hubo que recodificarlos (e.g. “mi propio éxito es muy importante para mí, incluso si

eso molesta a mis amistades”) para que las puntuaciones cercanas a 1 indiquen la independencia del autoconcepto y las próximas al 4 guarden relación con el autoconcepto interdependiente. La escala ha sido validada transculturalmente por el equipo de Vignoles (Vignoles et al., 2016; Yang & Vignoles, 2020). En nuestro estudio, la fiabilidad fue satisfactoria para ambos países (α Costa Rica = .75; α España = .78).

Juego del ultimátum en versión de pago por trabajo. Medida basada en el dilema social de Güth et al. (1982), que incorpora una variante clave, al plantearse que los recursos a distribuir son producto de un trabajo en el que las dos partes pusieron el mismo esfuerzo (Ensminger & Henrich, 2014). El participante debe decidir si acepta o rechaza la distribución del beneficio de su trabajo que le propone su compañero de esfuerzos. En la versión aplicada se contó con cinco ofertas, incluyendo una igualitaria (5:5), una desigual (6:4) y tres muy desiguales (9:1, 8:2, 7:3), (e.g. “su compañero le propone quedarse con el 90% de la cantidad total y entregarle a Ud. el 10% restante”). Solo existe un turno de elección por cada oferta. Para tener la variable de justicia distributiva se tuvo en cuenta la siguiente clasificación: 1= si se rechazan todas las ofertas desiguales y además se acepta únicamente la igualitaria, el participante mostrará una alta justicia distributiva; 2= si se rechazan las tres ofertas más desiguales y además se aceptan la desigual y la igualitaria, se mostrará una justicia distributiva intermedia y 3= cuando se aceptan ofertas desiguales, el participante se caracterizará por una baja justicia distributiva.

Datos sociodemográficos. Se registraron el sexo y edad. Además, dado que el estudio versa sobre la distribución del dinero, se preguntó por la percepción de riqueza mediante el ítem: “me siento relativamente rico con relación a las personas de mi entorno”, con un rango de variación de 1 “completamente en desacuerdo” a 4 “completamente de acuerdo”.

Procedimiento

Para poner a prueba las relaciones y comparaciones planteadas entre ambos países se llevó a cabo un diseño correlacional. Los datos se recogieron a través del programa

Qualtrics entre noviembre y diciembre de 2022. Las medidas aplicadas, tanto en Costa Rica como en España, fueron las que se han descrito en el epígrafe instrumentos.

Las consideraciones éticas de la investigación se realizaron siguiendo las normas de la Declaración de Helsinki. Cada participante firmo su acuerdo de consentimiento y fue informado del carácter voluntario y anónimo de sus respuestas. El protocolo de investigación fue aprobado por el Comité de Bioética de la Universidad.

Estrategia de análisis

A través del programa estadístico SPSS se realizaron coeficientes de fiabilidad alfa de Cronbach (α), análisis de varianza (ANOVA), covarianza (ANCOVA) y ANOVAs 2 x 2 con comparaciones post-hoc Tukey-b, así como la prueba de chi-cuadrado.

Los factores que se incluyeron son el país (Costa Rica y España) y el autoconcepto (independiente e interdependiente). El autoconcepto se ha considerado desde una perspectiva comparativa, aunque se evalúa numéricamente en una escala continua, su significado se entiende mejor de forma dicotómica. Por esta razón, decidimos dividirlo en función de la mediana teórica ($Md = 2$) creando una variable dummy. Iacobucci et al. (2015) señalan que dividir una variable por la mediana es una estrategia aceptable cuando la escala es de más de 3 o 4 puntos y el tamaño de la muestra es grande.

6.4. Resultados

Comparaciones en función del país

En la Tabla 11 se muestran los efectos principales del país, así como los estadísticos descriptivos para todas las variables objeto de estudio. Dado que la distribución del sexo y edad para cada país es diferente, se han incluido estos datos

sociodemográficos como covariables. A través del análisis de covarianza se puede constatar que existen diferencias para algunas ofertas del ultimátum, la justicia distributiva y el autoconcepto.

Tabla 11. Comparaciones entre Costa Rica y España para las ofertas del ultimátum, la justicia distributiva y el autoconcepto

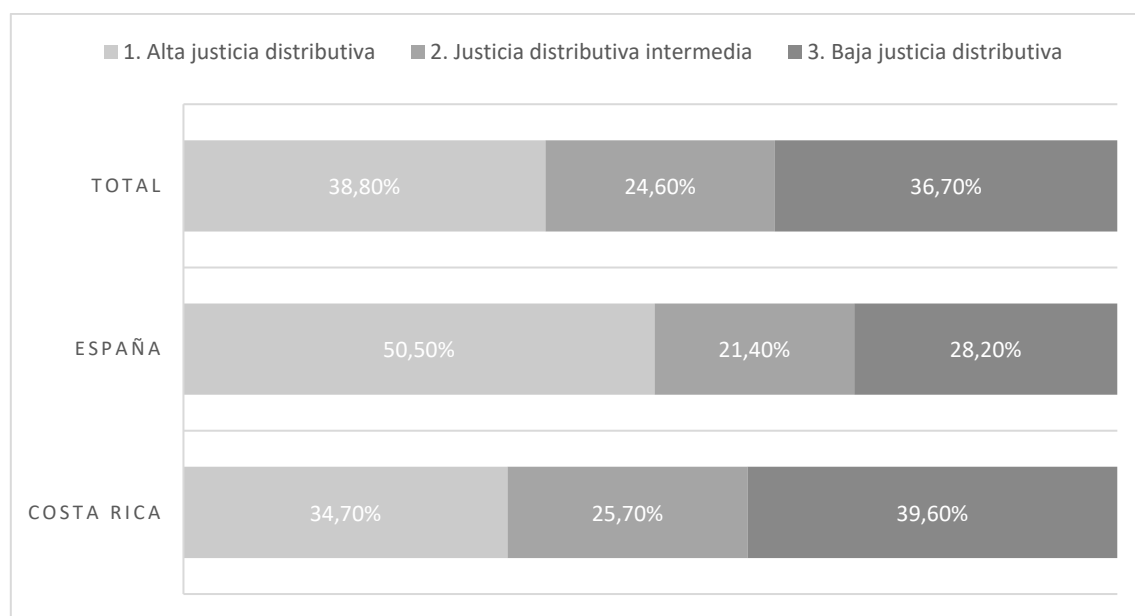
	Costa Rica		España		<i>F</i> (3,843)	η^2
	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>		
Ultimátum 9:1	1.79	.02	1.79	.03	1.19	.004
Ultimátum 8:2	1.77	.02	1.86	.03	4.91***	.017
Ultimátum 7:3	1.64	.02	1.75	.04	4.30***	.015
Ultimátum 6:4	1.36	.02	1.56	.04	9.86***	.034
Ultimátum 5:5	1.00	.00	1.01	.00	2.41	.010
Justicia distributiva	2.05	.04	1.77	.07	5.98***	.021
Autoconcepto	2.31	.01	2.39	.03	6.16***	.022

Notas. Ofertas distributivas (1=aceptación, 2=rechazo). Justicia distributiva (1=alta, 2=intermedia y 3=baja). Autoconcepto (de 1=independiente a 4=interdependiente). Las covariables que aparecen en el modelo se evalúan con los siguientes valores: sexo=1.62 (1=hombres y 2=mujeres), edad=33.28 años. *** $p < .001$.

En la Tabla 11 podemos observar, a través del tamaño del efecto (eta cuadrado parcial η^2), que las diferencias con un mayor nivel de significación se dan para el autoconcepto y la justicia distributiva. Así, los españoles muestran un autoconcepto más interdependiente que los costarricenses. Mientras que los costarricenses aceptan más las ofertas distributivas desiguales (8:2), (7:3) y (6:4). No se encontraron diferencias por país para la oferta distributiva más desigual (9:1), ni tampoco para la más igualitaria (5:5).

A continuación, nos centraremos en la justicia distributiva. En la Tabla 12 se muestran los porcentajes para cada uno de los tres niveles de justicia en función del país (Costa Rica y España), así como para el total de la muestra. En general, los participantes rechazan las ofertas muy desiguales (38.80%).

Tabla 12. Justicia Distributiva y país de procedencia



Notas. Total = muestra de participantes de ambos países, representación de porcentajes para cada valor de la Justicia Distributiva (rango de 1 a 3, de alta a baja).

La prueba de chi-cuadrado fue significativa, $\chi^2(2, 859) = 17.48$; $p < .001$. Esto indica que hay una asociación entre la aceptación o rechazo de ofertas y el país de procedencia.

Las personas de Costa Rica presentan una baja justicia distributiva (39.6%) en mayor proporción que las personas de España (28.2%); es decir que los costarricenses aceptan más las ofertas muy desiguales. Los españoles son los que más rechazan todas las ofertas desiguales (50.5%) en comparación con los costarricenses (34.7%). Por lo tanto, el valor 1 de la medida de justicia que conlleva más igualdad distributiva

fue mayor para los participantes españoles, mientras que el valor 3 de esta medida (que implica menor justicia distributiva) fue significativamente más elevado para los costarricenses.

Respecto a la distribución intermedia, y tal y como se puede observar en la Tabla 12, son los participantes de Costa Rica los que obtienen un mayor porcentaje de aceptación (25.7%) en comparación con los españoles (21.4%). La justicia distributiva intermedia fue la que menos se presentó entre los tres tipos de justicia, tanto en España como en Costa Rica.

Comparaciones en función del autoconcepto

El análisis de covarianza para determinar los efectos principales del autoconcepto sobre las cinco ofertas del juego del ultimátum y la justicia distributiva se muestra en la Tabla 13.

Tabla 13. Comparaciones en función de los autoconceptos independiente e interdependiente para las ofertas del ultimátum y la justicia distributiva

	Independiente		Interdependiente		<i>F</i> (3,843)	η^2
	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>M</i>	<i>DT</i>		
Ultimátum 9:1	1.80	.40	1.78	.42	1.35	.005
Ultimátum 8:2	1.81	.40	1.78	.42	3.39**	.012
Ultimátum 7:3	1.70	.46	1.63	.48	3.47**	.012
Ultimátum 6:4	1.44	.50	1.38	.49	3.80**	.013
Ultimátum 5:5	1.00	.05	1.00	.07	0.27	.001
Justicia distributiva	1.91	.86	2.05	.87	3.68**	.013

Notas. Ofertas distributivas (1=aceptación, 2=rechazo). Justicia distributiva (1=alta, 2=intermedia y 3=baja). Las covariables que aparecen en el modelo se evalúan con los siguientes valores: sexo= 1.62 (1=hombres y 2=mujeres), edad =33.28 años. n= independientes=403; n interdependientes= 440, ** $p < .01$.

Se puede comprobar, como al igual que ocurría cuando comparábamos ambos países, que las distribuciones 9:1 y 5:5 no obtienen diferencias significativas en función del autoconcepto. Respecto a las otras tres ofertas (8:2, 7:3 y 6:4), estas se rechazan en mayor medida (valores cercanos a 2) cuanto más desiguales son. Además, los participantes con un autoconcepto independiente (vs. interdependientes) rechazan más estas tres ofertas desiguales y presentan una alta justicia distributiva.

En cuanto a la justicia distributiva, con un rango de variación de 1 (alta) a 3 (baja justicia) el análisis de covarianza, controlando el sexo y edad, constató que los participantes con un autoconcepto independiente tienen un valor medio ($M = 1.91$; $DT = .86$) inferior a los interdependientes ($M = 2.05$; $DT = .87$). Este resultado confirma que los costarricenses y españoles con un autoconcepto independiente tienen una mayor justicia distributiva.

Comparaciones en función del país y del autoconcepto

Dado que las ofertas 8:3, 7:2 y 6:4, así como la justicia distributiva han mostrado diferencias tanto para el país de procedencia como para el autoconcepto. A continuación, se tendrá en cuenta la interacción de ambos factores. El ANOVA para un diseño 2 x 2 (País: Costa Rica y España x Autoconcepto: Independencia e Interdependencia) con comparaciones post-hoc para las 4 condiciones [1.Costa Rica y autoconcepto independiente ($n = 115$); 2.Costa Rica y autoconcepto interdependiente ($n = 105$); 3.España y autoconcepto independiente ($n = 331$) y 4.España y autoconcepto interdependiente ($n = 308$)] se presenta en la Tabla 14.

Tabla 14. Comparaciones para propuestas del ultimátum y la justicia distributiva en función del país y autoconceptos

Medidas	Condiciones	<i>M</i>	<i>DT</i>	<i>F</i> (3.858)	η^2	Turkey ^b
Ultimátum 8:2	1 Costa Rica e independiente	1.79	.40	5.19***	.018	b, e
	2 Costa Rica e interdependiente	1.74	.44			
	3 España e independiente	1.90	.30			
	4 España e interdependiente	1.83	.38			
Ultimátum 7:3	1 Costa Rica e independiente	1.68	.47	5.90***	.020	d, e
	2 Costa Rica e interdependiente	1.59	.49			
	3 España e independiente	1.77	.43			
	4 España e interdependiente	1.75	.43			
Ultimátum 6:4	1 Costa Rica e independiente	1.39	.49	8.32***	.028	b, d, e
	2 Costa Rica e interdependiente	1.33	.47			
	3 España e independiente	1.57	.50			
	4 España e interdependiente	1.50	.50			
Justicia distributiva	1 Costa Rica e independiente	2.00	.86	6.07***	.021	a, d
	2 Costa Rica e interdependiente	2.10	.86			
	3 España e independiente	1.77	.87			
	4 España e interdependiente	1.79	.85			

Notas: Ofertas distributivas (1=aceptación, 2=rechazo). Justicia distributiva (1=alta, 2=intermedia y 3=baja). Test de Tukey-b. Comparaciones: a.[diferencias entre (1) Costa Rica e independiente – (2) Costa Rica e interdependiente]; b.[diferencias entre (1) Costa Rica e independiente – (3)= España e independiente]; c.[diferencias entre (1) Costa Rica e independiente – (4) España e interdependiente]; d.[diferencias entre (2) Costa Rica e interdependiente – (3) España e independiente]; e.[diferencias entre (2) Costa Rica e interdependiente – (4) España e interdependiente]; f.[(3)= España e independiente – (4) España e interdependiente]; *** $p < .001$.

Para todas las variables dependientes las diferencias fueron estadísticamente significativas. Respecto a la oferta 8:2, las comparaciones post-hoc son significativas sólo para el país (letras b y e en Tabla 14). Es decir, los costarricenses aceptan más esta oferta desigual, por lo que el contexto cultural tiene una mayor influencia sobre esta distribución que el autoconcepto.

En cuanto a las ofertas 7:3 y 6:4, existe un efecto de interacción entre país por autoconcepto, las comparaciones más significativas se dan entre los participantes costarricenses con un autoconcepto interdependiente y los españoles con un autoconcepto independiente (véase letra d en Tabla 14). De forma que los españoles con un autoconcepto independiente son los que más rechazan estas dos ofertas.

Este mismo patrón se produce para la justicia distributiva. Los españoles independientes (vs. costarricenses interdependientes) tienen una alta justicia distributiva. Además, un aspecto importante es que existe una diferencia significativa entre los costarricenses independientes e interdependientes (véase letra a en Tabla 14), que permite confirmar que los independientes de este país son los que tienen una mejor justicia distributiva en comparación con los costarricenses interdependientes.

6.5. Discusión

Cierto es que vivimos en un mundo globalizado, pero esto no implica homogeneidad cultural, pues persisten aspectos que cambian significativamente de un país a otro, como son las orientaciones culturales y el autoconcepto. Y el sistema económico está relacionado con estos procesos psicosociales (Nikolaev et al., 2017; Binder, 2019). Las Leyes sobre Justicia e incluso nosotros mismos en nuestros puestos laborales, nos organizamos, en gran parte, acorde al sistema económico del contexto donde vivimos. Ese es uno de los motivos por el cual nuestra conducta distributiva se puede ver influenciada. Así, los resultados obtenidos indican que los españoles rechazan más las ofertas distributivas altamente desiguales (e.g. 8:2 y 7:3) en comparación con

los costarricenses, confirmándose que en un contexto cultural individualista como es España se valora más la igualdad económica y la equidad distributiva del pago por trabajo. Por tanto, los criterios normativos de justicia distributiva se ven influenciados por el contexto cultural (Schäfer et al., 2015).

En sociedades más colectivistas, cuando se aceptan ofertas que no cumplen el principio de igualdad (e.g. 6:4) podría ser porque dicha distribución desigual conlleva una ventaja relativa para ambas partes, existen normas que lo legitiman (“algo es mejor que nada”) y en cierta manera es un comportamiento esperable, pues se privilegia el mantenimiento de la cooperación incluso por encima de la justicia (Chaverri Chaves & Fernández, 2022). El valor social del ingreso y la riqueza se ve influenciado, además, por la relación que se mantiene con la contraparte en un intercambio, pues si se atribuye a esta un rango jerárquico superior, entonces es más probable que se acepten distribuciones desiguales, y la aceptación de las jerarquías es mayor en muchas sociedades colectivistas (Oyserman, 2006; Fernández et al., 2008; Inglehart, 2018).

En este sentido, Páez et al. (2003) y Hurley et al. (2021) indican que los colectivistas valoran más la pertenencia grupal y se adhieren a las normas de su grupo de referencia, priorizando el bienestar del grupo sobre sus necesidades individuales. Mientras que los individualistas enfatizan la autonomía, buscan la autorrealización personal y tienden a centrarse en sí mismos. Estas diferencias juegan un rol importante en los comportamientos ante ofertas distributivas desiguales.

Respecto al autoconcepto, un hallazgo importante, es que los españoles puntúan más alto en el autoconcepto interdependiente. Este resultado contradice lo postulado por Markus y Kitayama (1991). Una posible explicación es que en nuestro estudio se ha aplicado la escala de Vignoles et al. (2016) que permite analizar el autoconcepto teniendo en cuenta un amplio número de componentes. Asimismo, evidencias empíricas actuales indican que los latinoamericanos, aunque son culturalmente colectivistas, también valoran altamente la autonomía personal (Krys et al., 2022), lo

cual es consistente con la idea de que las necesidades de autonomía y relación coexisten simultáneamente (Hurley et al., 2021).

Además, y según lo hipotetizado, son los participantes con un autoconcepto independiente los que rechazan más las ofertas injustas. Estos son los que tienen una mayor justicia distributiva. Esta medida de justicia se ha utilizado para evaluar la equidad ante el reparto de recursos o beneficios que obtiene una persona por su trabajo, basándose en las cinco ofertas del juego del ultimátum.

No se encontraron diferencias entre países ni entre autoconceptos en la oferta más desigual 9:1, ni tampoco en la equitativa 5:5, lo que muestra que el contexto cultural analizado y la relativa independencia-interdependencia del autoconcepto no influyen sobre dichas distribuciones. Esto podría constatar que las personas en general aceptan las propuestas más equitativas y rechazan las más desiguales, pues tienen una preferencia por la igualdad y una aversión a la desigualdad. En esta línea, Rawls (1971/1999) afirmó que en una situación de elección justa las partes escogerán principios de justicia mutuamente aceptables, superando otras alternativas, incluyendo la más utilitarista y desproporcionada.

En cuanto a las ofertas 7:3 y 6:4, existe un efecto de interacción entre país por autoconcepto. De forma que los españoles independientes son los que más rechazan estas dos ofertas. Este mismo patrón se produce para la justicia distributiva. Los españoles independientes (vs. costarricenses interdependientes) tienen una alta justicia distributiva. Estos resultados van en la línea de lo postulado por Fernández et al. (2008), en el sentido de que la obligación y el deber hacia el endogrupo son elementos clave del yo interdependiente de los colectivistas, y de que ser voluntariamente interdependiente es congruente con los valores culturales individualistas más característicos de los españoles en este estudio comparativo.

Por tanto, la justicia considera diferentes valores macrosociales (el individualismo-colectivismo cultural) y perspectivas personales (los autoconceptos independiente e interdependiente en este estudio) que subyacen a la forma en que se entiende la

distribución justa y equitativa de los recursos en diferentes sociedades (Schäfer et al., 2015). Ambos factores (orientación cultural y autoconcepto) operan simultáneamente en la forma en cómo repartimos los recursos o ingresos de nuestro trabajo y nos guían al elegir diferentes distribuciones.

En general, las personas interdependientes (vs. independientes) que provienen de contextos culturales colectivistas, según nuestros hallazgos, tendrán un criterio de justicia distributiva más laxo (más tolerante a la desigualdad), incluso cuando el sistema de repartos en las ofertas mantenga injusticias. Además, esta distribución no equitativa puede ser inconsciente y más pronunciada entre aquellos que se ven más afectados negativamente por el status quo (Jost et al., 2004, Jetten et al., 2021; Soler-Martínez, 2023). Estos mecanismos psicosociales podrían ser parte de la explicación de por qué las sociedades colectivistas tienden a ser más desiguales (Nikolaev et al., 2017; Binder, 2019).

En conclusión, nuestros resultados tienen implicaciones importantes para la comprensión de cómo el individualismo-colectivismo cultural y el autoconcepto, tanto independiente como interdependiente, influyen en la forma de manejarnos ante la desigualdad distributiva en la vida cotidiana. En el estudio hemos considerado dos países que tienen buenos índices de ingresos y desarrollo humano (véanse los valores del IDH y del índice Gini), lo que nos ha permitido centrarnos en el individualismo-colectivismo y los autoconceptos. Dicho lo anterior, se sugiere que futuros estudios sigan explorando estas relaciones en distintos contextos culturales e incluyendo dimensiones como la del igualitarismo frente a la jerarquía propuesta por Schwartz (2011). Por último, es importante destacar que los costarricenses se caracterizan por un autoconcepto más independiente que los españoles, según la escala de Vignoles et al. (2016), y que aquellos que lo poseen muestran una mejor justicia distributiva. Estos hallazgos pueden ayudar a organizaciones e instituciones a aplicar mecanismos distributivos de participación en ganancias, así como a diseñar negociaciones salariales justas, ya que es básico que cualquier intercambio económico entre personas cumpla con criterios de justicia aceptables para todas las partes.

Capítulo 7. Estudio 5: Influencia de la inducción del individualismo y el colectivismo en la aceptación y el rechazo de la desigualdad en jóvenes españoles y costarricenses⁷

⁷ Nota: este capítulo se encuentra en revisión en revista científica.

7. Influencia de la inducción del individualismo y el colectivismo en la aceptación y el rechazo de la desigualdad en jóvenes españoles y costarricenses

7.1. Resumen

Las actitudes y comportamientos ante la desigualdad económica varían de una sociedad a otra. Sin embargo, el estudio transcultural de la desigualdad está todavía en sus primeros pasos. Considerando esto, realizamos una investigación experimental en dos sociedades, una de Europa (España, N = 332, M edad = 26.01, DT = 4.47, mujeres = 54,5%) y otra de Latinoamérica (Costa Rica, N = 338, M edad = 22.23, DT = 3.77, mujeres = 46,4%), con el objetivo de comparar la forma en que la inducción de orientaciones individualistas y colectivistas influye en el comportamiento frente a la desigualdad en la distribución de recursos. Encontramos que la inducción del individualismo y el colectivismo no obtuvo efectos en el comportamiento ante la desigualdad en España, excepto en una de las distribuciones en el juego del ultimátum (7:3). En Costa Rica encontramos que el priming individualista tuvo efecto en un mayor rechazo a la desigualdad en todas las distribuciones aplicadas. Contrario a lo esperado, en la muestra costarricense se dio un mayor rechazo a la desigualdad en comparación con la española. Estos resultados sugieren que, diferente a lo esperado, la sociedad relativamente más colectivista (Costa Rica) mostró un mayor rechazo a la desigualdad que la sociedad más individualista (España). Además, estos resultados no están influidos por el priming individualista, ya que al comparar los efectos sin considerar la estrategia de priming se obtiene un mayor rechazo a la desigualdad en la muestra de Costa Rica que en la de España.

7.2. Introducción

Aunque el enfoque predominante para estudiar la desigualdad en la distribución de la riqueza es el económico (Piketty & Goldhammer, 2014; Sánchez-Ancochea, 2021), recientemente han tomado importancia creciente otras perspectivas, tales como la psicosocial (Jetten & Peters, 2019) y la cultural (Binder, 2019), que ponen el énfasis en aspectos “no económicos” que son influyentes en las formas y grados de desigualdad, tales como las percepciones sociales (García-Castro et al., 2019), la socialización (Elenbaas et al., 2020), el comportamiento (Sapolsky, 2017), las actitudes (Mijs, 2021) o la toma de decisiones (van Dijk & De Dreu, 2021) de las personas en diversas situaciones.

De manera similar, la desigualdad suele ser analizada desde perspectivas macrosociales, tales como la histórica, geográfica y política (Piketty & Goldhammer, 2014; Stiglitz, 2013), pero el punto de vista de las interacciones microsociales también es importante (Henrich et al., 2001), porque contribuye a comprender la forma en que las personas se comportan concretamente, cómo construyen y dan sentido a su vida cotidiana y sus relaciones interpersonales, que son también procesos constitutivos de la vida social y de la forma en que la desigualdad se concreta, influye en y se ve influida por la experiencia de las personas (Boyer, 2018).

Así como comprender lo económico sin ver otros procesos no económicos sería una visión incompleta de la desigualdad, también lo sería el analizar solamente lo macrosocial dejando de lado lo microsociales (Uchida et al., 2020). Este estudio pretende hacer una contribución en este último e importante nivel.

La desigualdad en la distribución de la riqueza se puede medir en términos objetivos, como por ejemplo con el coeficiente de Gini, que mide la desigualdad con un indicador que va de 0 a 1, donde el 1 representa una situación de máxima concentración, donde una sola persona acapara toda la riqueza, mientras que el 0 representa una situación de igualdad plena, donde todas las personas tienen lo mismo. Además de esta perspectiva objetiva enfocada en los ingresos, la

investigación psicosocial ha mostrado que también importa la perspectiva subjetiva: ¿cómo ven y sienten la desigualdad las personas en su contexto cultural?, ¿cuánta desigualdad es tolerable?, ¿bajo qué circunstancias se puede aceptar la desigualdad?, ¿cómo reaccionan las personas a la desigualdad?, ¿qué sentimiento produce?, ¿qué consecuencias acarrea en el comportamiento?, ¿qué califica como desigualdad?

¿Por qué es importante estudiar la desigualdad desde la perspectiva psicosocial? La desigualdad en la distribución de la riqueza es uno de los problemas más graves de la actualidad, tanto por sus dimensiones como por sus consecuencias. El objetivo 10 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) acordados por las Naciones Unidas, plantea el “reducir las desigualdades y garantizar que nadie se queda atrás” como uno de sus 17 propósitos, considerados vitales para transformar el mundo, construyendo un nuevo camino con el que mejorar la vida de todas las personas, especialmente las más vulnerables. El presente trabajo aspira a aportar conocimiento en la comprensión de la desigualdad desde una perspectiva psicosocial.

En cuanto a sus dimensiones, se puede decir que la desigualdad es un problema sistémico, pues tiene múltiples conexiones con otros problemas, no solo de naturaleza económica, sino también de carácter cultural, político, histórico, de salud, de salud mental, educativos, sociales (Pickett & Wilkinson, 2015; Sommet et al., 2018).

Con respecto a sus consecuencias, la desigualdad trae efectos negativos de manera multidimensional, por ejemplo, produce sentimientos negativos (enojo, disgusto, desagrado, estrés) en quienes se ven perjudicados, así como afecta la salud mental de quienes obtienen relativamente menos (Sapolsky, 2017).

Desde una perspectiva psicosocial, la desigualdad se puede analizar desde diversos puntos de vista. Uno de ellos son las relaciones de cooperación que, necesariamente, requiere la vida social. Sin cooperación entre individuos, no se puede hablar de sociedad. Una sociedad no es solamente una agrupación de individuos, sino que es

algo más que esto, pues implica las formas en que tales individuos se relacionan entre sí, lo cual puede tomar muchas formas. En este sentido, las personas valoran lo que poseen no solo en sí mismo, sino y especialmente en relación con lo que las demás personas tienen, lo cual es particularmente importante en contextos de cooperación, donde las personas esperan recibir (a partir de la infancia media o escolar) una recompensa por su esfuerzo que sea proporcional a la que reciben otras personas por el mismo trabajo.

Sin embargo, cuando se estudian conceptos como la igualdad y la justicia desde una perspectiva cultural, no es fácil construir una perspectiva equivalente para todas las sociedades, pues tales nociones y sus comportamientos y sentimientos asociados, varían entre culturas de forma importante (Schäfer et al., 2015).

Una de las formas en que la cultura influye en la desigualdad económica es por medio de las orientaciones culturales. Específicamente, se ha visto que las orientaciones culturales individualista y colectivista pueden *influir en* (Booyesen et al., 2021; Jiao & Zhao, 2023) y verse *influidas por* (Bianchi, 2016; Inglehart, 2018) la distribución de la riqueza. Por ejemplo, algunos estudios muestran que las sociedades más individualistas tienden a ser menos desiguales que las sociedades más colectivistas (Gorodnichenko & Roland, 2012; Nikolaev et al., 2017), lo cual llama la atención, pues intuitivamente se podría pensar que debería ser al revés (Sánchez-Ancochea, 2021), ya que cabría esperar mayor cohesión e igualdad en los contextos más colectivistas. Por otra parte, se ha visto que cuando las personas aumentan su riqueza personal, tienden a pensarse y comportarse de manera más individualista, y que cuando tienen más carencias, tienden a un pensamiento y acción más colectivista (Inglehart, 2017; Kraus et al., 2012; Manstead, 2018; Vinken et al., 2004).

Para nuestra comparación entre España y Costa Rica, hemos partido de la definición de Hofstede (Hofstede, 2001), para quien el individualismo y el colectivismo representan un continuo que va del grado de independencia al grado de

interdependencia que una sociedad mantiene entre sus miembros, lo cual se refleja en si la autoimagen de las personas se define en términos de "yo" o "nosotros".

España es más individualista que América Latina en general, mientras que Costa Rica presenta un puntaje bajo en individualismo, lo cual la clasifica como una sociedad colectivista en la escala de Hofstede (ver Tabla 15).

Tabla 15. Puntajes en dimensiones culturales de Hofstede para España y Costa Rica

Dimensión cultural	España	Costa Rica
Individualismo	67 (individualista)	15 (colectivista)
Distancia de poder	57 (alta)	35 (baja)
Masculinidad	42 (masculina)	21 (femenina)
Evitación de la incertidumbre	86 (alta)	86 (alta)

Notas. *El modelo de Hofstede consta de 6 dimensiones, pero las dos faltantes (orientación al largo plazo e indulgencia) no están disponibles para ambos países, por lo cual se omiten. Puntajes tomados de: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison-tool> (última actualización en octubre 16 de 2023). Las escalas de las dimensiones de Hofstede van en un rango de 0 a 100, donde un puntaje arriba de 50 se considera alto e inferior a este punto se considera bajo.*

En la Tabla 15 también se consignan los puntajes de España y Costa Rica en otras dimensiones culturales de Hofstede, las cuales se definen a continuación.

Distancia de poder, es el grado en que los miembros menos poderosos de las instituciones y organizaciones dentro de un país esperan y aceptan que el poder se distribuya de manera desigual.

Masculinidad es la motivación al logro y el éxito, indica que la sociedad es impulsada por la competencia, siendo el éxito definido como ser el ganador. Una puntuación baja aquí significa que los valores dominantes en la sociedad son el cuidado de los demás y la calidad de vida.

Evitación de la incertidumbre, corresponde al grado en que los miembros de una cultura se sienten amenazados por situaciones ambiguas o desconocidas y han construido creencias e instituciones que tratan de evitarlas.

La desigualdad en la distribución de la riqueza en España y Costa Rica difiere de manera importante. Una de las formas más aceptadas para medirla es el coeficiente de Gini, un indicador que va de cero a uno, donde el cero representa más igualdad (todas las personas tienen lo mismo) y el uno representa máxima desigualdad (una sola persona acumula toda la riqueza). Como lo presenta la Tabla 16 (junto a otros indicadores socioeconómicos relevantes), mientras en España el puntaje es de 0.32, ubicándose en el lugar 70 de 168 países con registro, Costa Rica puntúa en 0.502, lo que la ubica en la posición 150 entre este mismo grupo de naciones, lo cual quiere decir que es uno de los 15 países más desiguales del todo el mundo con registro. Aunque la desigualdad en España es mucho menor que en Costa Rica y América Latina, se encuentra por arriba de la media de la Unión Europea (0.30), donde ocupa el lugar 22 entre 29 países.

Tabla 16. Indicadores socioeconómicos seleccionados de España y Costa Rica

Indicadores socioeconómicos	España	Costa Rica
Coeficiente de Gini (2022)	0.32 (70 de 168)	0.502 (150 de 168)
PIB per cápita (2022)	29.674	13.365
IDH (2022)	0.905 (37 de 189)	0.809 (64 de 189)
Pérdida de IDH por desigualdad	12.9%	17.9%
IPS (2022)	85.35 (21 de 169)	80.65 (37 de 169)
Esperanza de vida (2022)	83,2	81
Facilidad para negocios (2019)	31 de 190	74 de 190

Notas. *Los indicadores se recolectaron para el último año disponible para ambos países. PIB son las siglas de producto interno bruto, IDH es índice de desarrollo humano, IPS es índice de progreso social. Fuentes: INE España, INEC Costa Rica, Banco Mundial, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Social Progress Imperative.*

Dada la evidencia revisada, queda abierta la pregunta: ¿cómo influye la orientación cultural individualista-colectivista en el comportamiento ante la desigualdad en la distribución de recursos? Para averiguarlo, creemos que la inducción de diferentes orientaciones culturales a través de la técnica del priming afectará a la forma en que los participantes responden a la desigualdad en la distribución de recursos en el juego del ultimátum, debido a la literatura que sustentaría esta línea de pensamiento (House & Tomasello, 2018; Kanngiesser et al., 2022; Oyserman, 2016; Oyserman & Lee, 2008). Específicamente, se espera que los participantes asignados a la orientación colectivista sean más propensos a aceptar una distribución desigual de recursos que

los participantes asignados a la orientación individualista y al grupo control. Es posible que esto ocurra porque el pensar de forma individualista induciría a una mayor autonomía frente a intercambios percibidos como injustos, mientras que el colectivismo induciría a una mayor tolerancia y conformismo frente a la desigualdad. Además, sin considerar el tipo de priming aplicado, se espera que los participantes de la sociedad más colectivista (Costa Rica) tiendan a aceptar más los intercambios desiguales que los participantes de la sociedad más individualista (España).

El presente estudio

En el presente estudio, quisimos averiguar si la inducción de un pensamiento individualista o colectivista tendría efecto en el comportamiento ante la desigualdad, comparando entre muestras de dos sociedades, una latinoamericana, Costa Rica, y una europea, España. Esperábamos que en la sociedad latinoamericana se daría una mayor tolerancia hacia la desigualdad en comparación con la Europea y que esta se vería influida al alza por la inducción del colectivismo y a la baja por la inducción del individualismo. Además, en consecuencia, esperábamos encontrar un mayor rechazo a la desigualdad en la sociedad española que en la costarricense, debido a que la primera es más individualista y la segunda es más colectivista.

Comparamos a jóvenes costarricenses con sus pares españoles, porque el primer país es considerado de orientación colectivista y el segundo es individualista. Con estas comparaciones (priming en dos poblaciones culturales distintas) queríamos ser capaces de medir los efectos de la cultura situada frente a la cultura crónica en la toma de decisiones.

7.3. Método

Esta investigación consiste en un estudio de tipo experimental en dos sociedades (España y Costa Rica), con el objetivo de analizar el efecto de la inducción del

individualismo y el colectivismo en el comportamiento ante la desigualdad en la distribución de recursos económicos.

Participantes

Entrevistamos a una muestra de adultos jóvenes costarricenses (N = 338, M edad = 22.23, DT = 3.77, mujeres = 46,4%) y a otra de adultos jóvenes españoles (N = 332, M edad = 26.01, DT = 4.47, mujeres = 54,5%), ambos grupos estudiantes universitarios de grado. El primero de la Universidad Nacional (UNA), en el campus de Heredia, Costa Rica, y el segundo de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), del campus de Madrid, España. Ambas son instituciones públicas.

Diseño

Esta investigación es de alcance explicativo, con un diseño de tipo experimental entre sujetos, en dos sociedades, España y Costa Rica, con el objetivo de analizar el efecto de la inducción del individualismo y el colectivismo en el comportamiento ante la desigualdad en la distribución de recursos económicos. Nuestra hipótesis es que la inducción del individualismo influirá en un mayor rechazo a la desigualdad, mientras que la inducción del colectivismo llevará a una mayor aceptación de la desigualdad. Además, esperamos que el rechazo a la desigualdad sea mayor en España que en Costa Rica.

Instrumentos de recolección de datos

Como variable independiente aplicamos una estrategia de priming para inducir pensamiento individualista o colectivista, y tuvimos también un grupo control bajo una condición neutral para comparar los efectos relativos. Específicamente, se empleó una estrategia de priming de semejanzas y diferencias con familiares y amigos (SDFF

por las siglas en inglés de *Similarities and Differences with Family and Friends*), la cual ha mostrado eficacia para inducir individualismo y colectivismo (Vignoles et al., 2016). En la condición individualista se pidió a los participantes que piensen en lo que les hace diferentes de los demás (familiares y amigos), mientras que en la condición colectivista se pidió a los participantes que piensen en lo que les asemeja a las demás personas (también familiares y amigos). En una tercera condición de control se aplicó una pregunta no relacionada con las anteriores. Esta estrategia asume que la característica sobresaliente del individualismo es que la persona se ve a sí misma como separada, única y diferente, mientras que en el colectivismo la persona se entiende como parte de un grupo con el que comparte diversas características. Los participantes fueron aleatorizados entre las tres condiciones, de modo que todos tuvieron las mismas probabilidades de entrar en cualquiera de las tres condiciones.

Como variable dependiente realizamos el juego del ultimátum en una versión de pago por trabajo creada por nosotros, con la intención de enfatizar la desigualdad en la distribución de recursos. Esta versión del juego del ultimátum consiste, como en el juego original, en que las personas deben dividirse una determinada cantidad de recursos, de manera tal que el proponente le ofrece una cantidad al receptor, pero si este último la rechaza entonces ambos jugadores se quedan sin ningún recurso. Si el receptor acepta la oferta, entonces ambos se quedan con la distribución tal como la planteó el ofertante.

La diferencia fundamental está en que en nuestra versión los recursos se presentan como el resultado obtenido por un trabajo hecho en conjunto con la otra persona y con la misma cantidad de esfuerzo invertido por ambas partes, mientras que en la versión original se plantea que los recursos provienen de una donación (Güth et al., 1982). Investigaciones previas (Fehr et al., 2006; van Dijk & De Dreu, 2021) sugieren que el efecto de aversión a la desigualdad se acrecienta cuando los recursos se presentan como el resultado de un trabajo y no como una donación, posiblemente porque cuando se ha realizado un trabajo la persona percibe que tiene mayor derecho a los

frutos del mismo, mientras que cuando se trata de una donación libre esta percepción de derecho no estaría presente.

Procedimiento

Primero se obtuvo el consentimiento informado de las personas participantes y solamente se aplicaron instrumentos a quienes dieron su aprobación. Seguidamente se aplicó el priming SDFF, aleatorizando tres condiciones: individualista (pensar diferencias con los demás), colectivista (pensar semejanzas con los demás) y control (realizar otro ejercicio en un tema no relacionado). Posteriormente, se realizó el juego del ultimátum en versión de pago por trabajo, presentándose cinco opciones a todos los participantes, donde solamente se podían aceptar o rechazar cada una. Estas opciones fueron: 1) el ofertante se queda el 90% y el receptor se queda 10%, 2) ofertante 80% y receptor 20%, 3) ofertante 70% y receptor 30%, 4) ofertante 60% y receptor 40%, 5) ofertante 50% y receptor 50%. Lo anterior quiere decir que se ofrecieron cuatro intercambios desiguales y uno igualitario. Estas distribuciones fueron presentadas en orden aleatorio. Toda la recolección de datos se obtuvo por medio del software Qualtrics y los análisis estadísticos se hicieron con el software SPSS, versión 27.

Estrategia de análisis de datos

Primeramente, se hizo una revisión de los resultados descriptivos en ambos países. A continuación, se realizó un análisis en cada país, para ver si el tipo de priming tuvo efecto en el comportamiento en el juego del ultimátum. Esta comprobación se hizo tomando como referencia los niveles de aceptación y rechazo en cada intercambio de acuerdo con cada una de las tres condiciones experimentales: individualista, colectivista y control, para lo cual se utilizó el estadístico chi cuadrado. Seguidamente se llevaron a cabo análisis post hoc con la prueba DMC para comparar cada una de

las tres condiciones con las demás. Finalmente, para comparar las medias de rechazo/aceptación entre ambos países, se empleó una prueba t de muestras independientes.

Consideraciones éticas

Se solicitó a todos los participantes su consentimiento informado antes de participar en el estudio. Este proyecto fue aprobado por el Comité de Ética de la Investigación de nuestra universidad antes de ser aplicado. No se solicitó el nombre a ninguno de los participantes, por lo que se resguardó que su participación fuera completamente anónima.

7.4. Resultados

España

En el caso de la muestra de jóvenes adultos españoles, el efecto del priming no fue estadísticamente significativo en las distribuciones desiguales 9:1, 8:2 ni 6:4, pues no difieren en ninguno de los casos. Solamente en la distribución 7:3 se encontró una diferencia significativa a favor del priming individualista, es decir que bajo esta condición el rechazo al intercambio fue mayor que bajo la condición de control y el priming colectivista (ver Tabla 17).

Aunque la tendencia observada muestra un nivel de rechazo levemente mayor (6%) bajo el priming individualista en comparación con el colectivista en la distribución más desigual (9:1), esta diferencia no fue estadísticamente significativa ($p > .1$). En los intercambios 5:5 no se encontraron diferencias, ya que en las tres condiciones la aceptación fue cercana al 99%, lo cual sugiere una clara preferencia por la igualdad.

En general, los resultados obtenidos en la muestra de España reflejan una tendencia de aversión a la desigualdad que es proporcional al nivel de desigualdad en el

intercambio propuesto, porque conforme más grande la desigualdad, también tiende a crecer el rechazo a la misma. Mientras que en el intercambio equitativo (5:5) se refleja una preferencia por la igualdad, ya que cerca de un 99% de los participantes optaron por aceptarlo.

Tabla 17. Rechazo de intercambios desiguales según tipo de priming en España

Ultimátum	1. Individualista	2. Colectivista	3. Control	Post hoc
9:1	83.8	77.8	77.0	1 = 2 = 3
8:2	78.7	78.4	77.0	1 = 2 = 3
7:3	71.2	64.8	60.2	1 > 3 = 2
6:4	36.1	36.0	31.9	1 = 2 = 3

Nota. Análisis post hoc con la prueba DMC al nivel .05.

Costa Rica

En el caso de la muestra de Costa Rica, en todas las ofertas desiguales se encontró que el priming individualista generó un mayor rechazo a este tipo de intercambios (ver Tabla 18). Este rechazo fue más alto conforme mayor fue la desigualdad del intercambio ofrecido en cada ronda del juego del ultimátum, pero bajo el priming individualista tal efecto se acentuó más, pues en los intercambios más desiguales (9:1, 8:2 y 7:3) superó el nivel del 90%, mientras que en la distribución 6:4 bajó a cerca del 70%, pero en este caso, bajo el priming colectivista y la condición de control, el rechazo fue cercano al 50%.

Tabla 18. Rechazo de intercambios desiguales según priming en Costa Rica

Ultimátum	1. Individualista	2. Colectivista	3. Control	Post hoc
9:1	97.0	88.9	81.3	1 > 3 = 2
8:2	97.0	87.5	82.7	1 > 3 = 2
7:3	90.9	77.8	69.3	1 > 3 = 2
6:4	69.7	47.2	50.7	1 > 2 = 3

Nota. Análisis post hoc con la prueba DMC al nivel .05.

Comparación entre España y Costa Rica

Luego de analizados los países por separado, se procedió a comparar adultos jóvenes de España y Cota Rica sin considerar priming o cebado, debido a que tal estrategia fue eficaz solo en el segundo país y no así en el primero. Los resultados obtenidos reflejan una tendencia significativa de mayor rechazo a la desigualdad en la muestra costarricense en comparación con la española en todos los intercambios desiguales (ver Tabla 19). Mientras que, en ambos países, se vio una marcada preferencia por la igualdad en el intercambio 5:5, ya que la aceptación rondó el 99%.

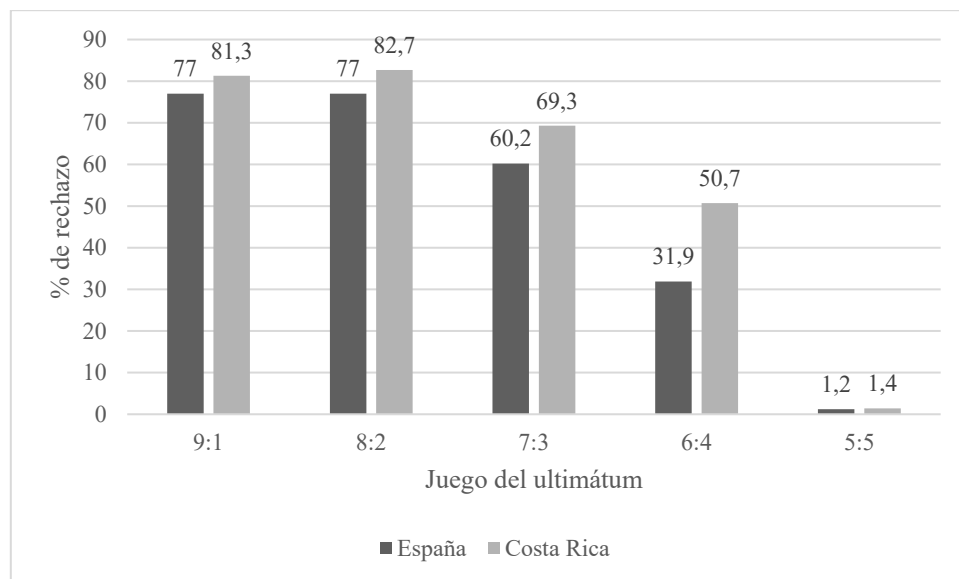
Dado que el priming tuvo efecto en Costa Rica y no en España, entonces se procedió a comparar los resultados en el juego del ultimátum solamente en el grupo control, donde se puede observar que se mantiene la tendencia de mayor rechazo a las distribuciones desiguales en Costa Rica en comparación con España (ver Figura 10).

Tabla 19. Diferencias de rechazo a la desigualdad entre españoles y costarricenses

Ultimátum	España		Costa Rica		t
	M	DE	M	DE	
9:1	79.5	.98	87.2	.32	-2.047*
8:2	78	.41	87.2	.33	-2.819**
7:3	65.4	.48	76.7	.43	-4.113***
6:4	34.6	.47	52.8	.50	-4.523***

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Figura 10. Rechazo en el ultimátum en la condición control en España y Costa Rica



$\chi^2(4, 670) = 16.031, p = .003$

7.5. Discusión

Nuestros hallazgos sugieren que la inducción del individualismo y el colectivismo tuvieron mayor impacto en la muestra costarricense, aunque solo en el caso del individualismo, con respecto al comportamiento ante la desigualdad, ya que quienes recibieron este tipo de priming mostraron una significativa mayor tendencia a rechazar los intercambios desiguales. En el caso español, la estrategia de priming casi no tuvo influjo en el comportamiento ante la desigualdad, exceptuando el caso de la distribución 7:3. Además, al compararse ambos países entre sí, se obtiene que, contrario a lo esperado, la muestra costarricense tuvo un mayor rechazo a la desigualdad que la española, lo cual llama la atención, pues se esperaba el efecto opuesto, debido a que la sociedad española es más individualista que la costarricense. Este efecto se mantiene incluso cuando se excluye la estrategia de priming, lo cual quiere decir que parece tratarse de un resultado robusto.

Una consideración importante frente a estos resultados es que las muestras de ambos países analizados corresponden a estudiantes universitarios, lo que implica que son poblaciones altamente alfabetizadas y con ingresos medios más altos que la mayoría de la población de sus países, lo cual no las haría representativas de la totalidad de las poblaciones de sus propios países ni de la amplia mayoría de la población mundial que no tiene acceso a la educación universitaria (Henrich, 2020).

Es posible que el efecto del priming individualista fuera menor en la sociedad española debido a que esta parte de una orientación de base más individualista en comparación con el colectivismo más típico de Latinoamérica. Futuras investigaciones podrían indagar este aspecto de forma más específica. Una interpretación desde la visión de la cognición situada de estos resultados aplicaría para el caso latinoamericano, pero no para el español, donde el priming no logró efectos notorios. La ausencia de efecto del priming individualista en la muestra española de nuestro estudio podría deberse a una falta de contraste en una sociedad ya individualista, lo que hablaría a favor de la

relevancia de la orientación cultural de base frente a las influencias situacionales, como es el caso del priming.

Otra posible explicación de la falta de efecto del priming con respecto a la desigualdad en la muestra española, es que, como lo sugieren Cochard y colegas (2021), es posible que los mayores niveles de penetración y confianza en los mecanismos del mercado y la globalización en España influyan en una mayor tolerancia a la desigualdad, pues se tendría mayor confianza en que, a la larga, las regulaciones e instituciones anónimas (tales como la constitución, las leyes, la seguridad social, la administración de justicia, etcétera) harán su trabajo y permitirán una mejor redistribución de la riqueza. Es decir, la potencial relativa mayor confianza de la muestra española en los mecanismos externos de regulación de las relaciones económicas, podría hacer que sus individuos sientan una menor necesidad de castigar los intercambios desiguales por mano propia (Ensminger & Henrich, 2014; Fehr et al., 2006; Gummerum et al., 2022).

También podría estar ocurriendo que, como lo plantean Inglehart (2017), Vinken y colegas (2004), Manstead (2018) y Kraus y colegas (2009, 2012), los niveles de mayor desarrollo humano en España con respecto a Costa Rica, podrían tener el efecto de facilitar un mayor grado de flexibilidad ante los intercambios desiguales, pues aunque las personas entienden que tales distribuciones son injustas, su contexto de mayor seguridad existencial les permite mantener mayor tranquilidad emocional ante el juego del ultimátum y entenderlo de una forma más pragmática y racional, donde es preferible recibir algo a nada.

Otro elemento que podría estar jugando un papel en estos resultados es que la dimensión cultural de la distancia de poder es alta en España y baja en Costa Rica, lo que quiere decir que el grado en que se espera y acepta que el poder se distribuya de manera desigual es mayor en el primer país que en el segundo, lo cual llevaría a las personas del primero a una mayor tolerancia a los intercambios desiguales en

comparación con el segundo. En todo caso, esta y las anteriores posibilidades explicativas requerirán de futuros estudios que las analicen de manera particular.

Sin embargo, por otra parte, estos resultados confirman una tendencia de preferencia por la igualdad y de aversión a la desigualdad, similar a la que se ha encontrado en estudios anteriores en diversas sociedades (Cochard et al., 2021; Ensminger & Henrich, 2014; Fehr, 2009; Houser & McCabe, 2014), pues se pudo identificar un claro patrón, en ambas muestras, de que conforme más desigual es el intercambio propuesto, mayor es la tendencia a rechazarlo, así como se vio que ante intercambios igualitarios (5:5) casi no se presentaron rechazos, los cuales fueron más bien bastante extraños (cerca al 1%). Estos efectos se vieron más pronunciados en la muestra costarricense bajo el priming individualista, pero no así en la muestra española, donde el efecto del priming fue mucho menor.

En síntesis, nuestros resultados subrayan el papel relevante de las orientaciones culturales, tanto situadas como crónicas, en la forma en que las personas actúan frente a la desigualdad. Sin embargo, la complejidad de estas relaciones requiere de más investigación transcultural, que venga a arrojar luz sobre los intrincados patrones que nuestros hallazgos sugieren.

**Capítulo 8. Estudio 6: The influence of individualism
and collectivism on Costa Rican children,
adolescents and young adults' decisions facing
inequality in resource distribution⁸**

⁸ Nota: este capítulo ha sido publicado en revista científica. Ver:
<http://dx.doi.org/10.1080/10875549.2024.2338169>

8. The influence of individualism and collectivism on Costa Rican children, adolescents and young adults' decisions facing inequality in resource distribution

8.1. Abstract

We examined how the induced cultural orientation (individualist or collectivist) influences decisions in resource distribution in middle childhood (N = 166, M age = 9.85, SD = 0.96, females = 51.5%), early adolescence (N = 254, M age = 13.42, SD = 0.72, females = 50.8%) and young adults (N = 338, M age = 21.41, SD = 3.77, females = 46.4%), among Costa Rican samples. We found influence of induced individualism in rejection of highly unfair offers in the ultimatum game (9:1) in the three age groups, but to a lesser degree among adolescents compared to children and adults.

8.2. Introduction

Humans tend to reject unfairness in the distribution of resources (Ensminger & Henrich, 2014; Henrich et al., 2001), so this behavior has been termed as inequality aversion (Fehr et al., 2006), and it is taken to be a human universal (Tomasello & Vaish, 2013) of key importance to maintain cooperation in stable groups (Tomasello, 2009), that arises very early in development (Hamlin & Wynn, 2011), and which can be considered as one of the key factors to explain human cultural evolution (Bowles & Gintis, 2004).

Nevertheless, the behavior in the face of inequality changes in different cultures (Schäfer et al., 2015). Some evidence points to the fact that national indexes of inequality change in relation to cultural orientation (Binder, 2019; Gorodnichenko & Roland, 2012). One instance of this relationship is the individualist-collectivist cultural

orientation, because individualist cultures tend to be less unequal than collectivist cultures (Nikolaev et al., 2017). This seems to be counterintuitive, because individualism is frequently mentioned as a factor related to the increase of inequality (Kraus et al., 2012; Manstead, 2018; Sánchez-Ancochea, 2021).

So, why is this apparently contradictory relationship happening? The underlying mechanisms for this phenomenon remain unclear, so our research aims to investigate this with experimental methods through adolescence, because this is taken to be a key stage in advancing the understanding and following of conventional moral and cultural norms (Kohlberg, 1981), which means that even before the adolescent stage (in middle childhood) individuals are oriented to judge actions by comparing them to societal norms and expectations (House et al., 2020; Kanngiesser et al., 2022). Considering this and other evidence (Chaverri Chaves & Fernández, 2023), our hypothesis is that cultural individualism and collectivism influence inequality aversion in adolescents by augmenting rejection of unequal distributions when individualism is more salient as compared to collectivism and a control condition. We also expect this effect to be higher in early adulthood compared to early adolescence and middle childhood, since the influence and consciousness of conventional morals and social norms might be bigger.

The development of the sense of equality and justice in childhood and adolescence is one of key importance, since it is recognized that the establishment of moral values both in individuals and societies has key forming steps during these early ages (Almås et al., 2010; Arsenio, 2015; Inglehart, 2018; Rochat et al., 2009), in which genes, socialization and physical environments work together hand and hand to define peoples and societies main orientations in life (Churchland, 2018; Fehr & Schurtenberger, 2018; Henrich & Muthukrishna, 2021; Richerson & Boyd, 2008; Sapolsky, 2017; Schäfer et al., 2015; Uchida et al., 2020).

Individualism and collectivism have been studied as two of the main cultural orientations in social sciences (Hofstede, 2001; Triandis, 1993, 1995; Triandis &

Gelfand, 2012). Even though some questions and critics have been raised by different scholars about the validity and use of these concepts (Oyserman, 2006; Oyserman et al., 2002; Wong et al., 2018), they remain as two relevant dimensions in trying to make sense of cultural dynamics of formation and change of mentalities, norms and behaviors (Chiao et al., 2009; Chiao & Blizinsky, 2010; Fincher et al., 2008; Haidt, 2012; Jiao & Zhao, 2023; Moon et al., 2018; Nisbett, 2004; Ogihara, 2018). We take these criticisms as a reminder of the great complexity of culture and its intricate interaction with psychology and economy, which prevent us from confusing these two dimensions with a complete account of what culture is. This means that more research is needed in the future to capture and understand that complex interaction among cultural orientations, inequality, and behavior through the life span.

At the same time, some scholars recognize that the study of cultural influences in economy, resource distribution, inequality and development is just in its early stages (Binder, 2019; Elenbaas et al., 2020; Jetten & Peters, 2019), so we see our present effort as part of this line of research, as inequality is pondered as one of the most pressing issues of our time (Mijis, 2021; Pickett & Wilkinson, 2015; Sánchez-Ancochea, 2021; Sommet et al., 2018; Wang et al., 2022). We believe that if we are able to contribute to a deeper understanding of these dynamics, we will be building a better position to design policies, programs, and actions to more effectively promote a fairer distribution of wealth.

Significance of this research

Our study comes from a Latin American and a Central American country, which tend to be not considered in the mainstream scientific literature in general and in our current topic (Krys et al., 2022). The approach of our study could contribute to advance our understanding of how cultural orientations play a role in peoples development, perception, and behavior, which is a theme needed of more research (Henrich, 2020), particularly considering non mainstream samples (Ensminger & Henrich, 2014)

Our study compares three age groups in which developmental changes are playing an important role (Sommerville & Decety, 2017) in combination with culture (Tomasello, 2021), so we expect to obtain fruitful analysis and comparisons that can illuminate the interplay of cognition, development and culture, focusing on resource distribution and inequality (Kanngiesser et al., 2022, Schäfer et al., 2015) regarded as one of the biggest challenges of humanity in the XXI century (Chancel et al., 2022; Jetten & Peters, 2019; Pickett & Wilkinson, 2015), but without a clear understanding of the role of socialization in reproducing patterns of unequal distribution of income and wealth across the lifespan and different societies (Inglehart, 2018).

We believe our study uses innovative experimental methods by mixing priming techniques with economic games (Henrich et al., 2001), which assumes a more dynamic interaction between situated cognition and behavior (Oyserman, 2015), and this in turn can lead us to a better understanding of the highly changing (Sapolsky, 2017), ecological (Uchida et al., 2020) and adaptive (Gigerenzer, 2002) behavior of humans.

In brief, we believe our study is a relevant contribution to current knowledge because: a) we study three age groups from a society not usually present in mainstream scientific literature (Costa Rica), b) our sample spans across different age groups encompassing middle childhood, adolescence and young adults, which provide a relevant developmental perspective, and c) we designed and rigorously validated experimental methods that are important in the study of development. Crucially, our study addresses a critical topic in human development: the relationship of cultural orientation with behavior towards inequality, which has theoretical and practical implications in the intersection of culture, socialization and decision making.

The present study

This study investigates the influence of a priming strategy inducing individualism, collectivism and a control condition in decisions facing inequality among three age groups in Costa Rica: middle childhood, early adolescence, and young adults.

We expected all age groups participants to have an influence of both cultural orientations (individualist or collectivist) in their decisions towards unequal distributions at a pay for work version of the ultimatum game. More specifically, we hypothesized that individualist priming will result in a higher rejection to unequal proposals in the ultimatum game, and that collectivist priming will result on a lower rejection to unequal proposal in this game. We also expected a growing influence of cultural orientations with age. That is, the older the group (in the rank of our three samples), the bigger the effect of both types of priming in the ultimatum game.

For our study, we designed and validated our own agentic priming strategy and compared to a narrative priming strategy in a previous study (under review), obtaining that the first one is more effective to induce cultural orientations and confirming the idea that cultural orientations are not fixed features of societies, but flexible mindsets that can change according to context and particular situations (Bianchi, 2016; Oyserman, 2016). Using this priming as our independent variable, then we applied our own version of the ultimatum game as our dependent variable. We created a situation of pay per work distribution in the ultimatum game to enhance the effect of inequality in three age groups: middle childhood, adolescents, and young adults.

8.3. Method

Participants

We studied three age groups: middle childhood ($N = 166$, M age = 9.85, $SD = 0.96$, females = 51.5%), early adolescence ($N = 254$, M age = 13.42, $SD = 0.72$, females = 50.8%) and young adults ($N = 338$, M age = 21.41, $SD = 3.77$, females = 46.4%), among Costa Rican samples. All participants provided informed consent and were recruited through their educative centers. Children were contacted through their public primary schools; adolescents came from secondary public schools and young adults from a public university.

Instruments

Priming. We used a priming of similarities and differences with family and friends (SDFF) (Yang & Vignoles, 2020), that has been proved to activate different self-construal, consistent with individualism (emphasizing differences with others) and collectivism (emphasizing similarities with others). We also compared these two orientations with a control condition consistent in a question unrelated with the content of cultural orientation. After the priming, we also asked participants how different they felt from their family in a four points scale, going from 1 = “very similar”, to 4 = “very different”.

Ultimatum game. We developed a version of pay per work ultimatum game, in which the resources to be distributed are presented as the result of an equivalent work among two partners (Fernández et al., 2023). This type of version of the ultimatum game is a form of increasing the effect of inequality aversion, since the traditional game is presented as a donation which required no effort to be obtained (van Dijk & De Dreu, 2021). In this study our participants played in the roll of recipients, facing four unequal distributions of 10 units and one equal distribution as follows: giver gets 9 units and

recipient gets 1 unit (9:1), 8:2, 7:3, 6:4 and 5:5. The order of these offerings were randomized.

Procedure

Before conducting our research, we obtained approval by our university research ethics committee, which provided approval on June 30, 2022, under the reference 1-PSI-2022. After that, the schools, parents, and students participating (in this order) were informed about the goal and questions of the project. Only those who gave consent participated. First, the priming and the ultimatum game were applied with individual questionnaires to our three age groups in their school classrooms. The three priming conditions (individualist, collectivist, and control) were randomized by mixing among them. Finally, we gave a chocolate to each student as a way to show our gratitude.

Plan of analysis

By using the ultimatum game in a pay for work situation after an agentic priming of individualism, collectivism, and control, we planned to analyze how cultural orientations influence the behavior in the ultimatum game of 10 years old children, 13 years old adolescents and 21 years old young adults, so we can be able to observe before adolescence, during adolescence, and after adolescence. With these comparisons (priming and behavior in three age groups) we wanted to be able to measure the effects of induced cultural orientation in decision taking facing inequality in different developmental stages.

Our analysis started with the descriptive and correlational exploration of our data. Then we runed comparisons of means, using the rejection levels to unequal distribution as our main indicator. We used Chi-Square to test the differences found. Then we runed post hoc analysis to evaluate the differences among each condition

(individualist vs collectivist, individualist vs control, and collectivist vs control) into each age group. All our analysis were carried with SPSS software, version 27.

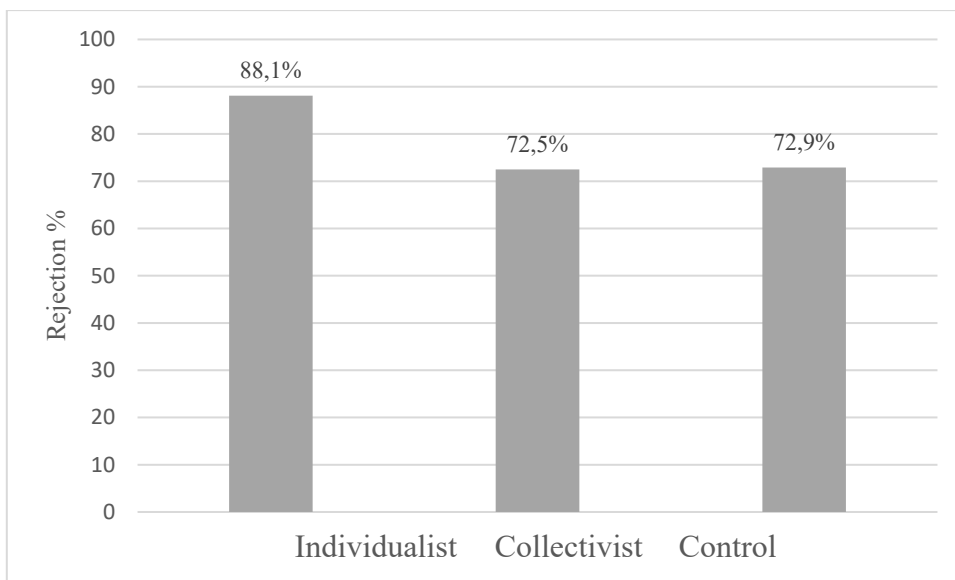
8.4. Results

Children

With respect to the sample of middle childhood, the differences in mean rejection to inequality were significant among the different conditions. These differences were not significant in the 8:2, 7:3 and 6:4 exchanges. See Figure 11.

Post hoc analysis showed significant differences between individualist and collectivist primings, as well as between the individualist priming with respect to the control condition, but not between the collectivist priming and the control condition. See Table 1.

Figure 11. Rejection to 9:1 ultimatum among children by type of priming

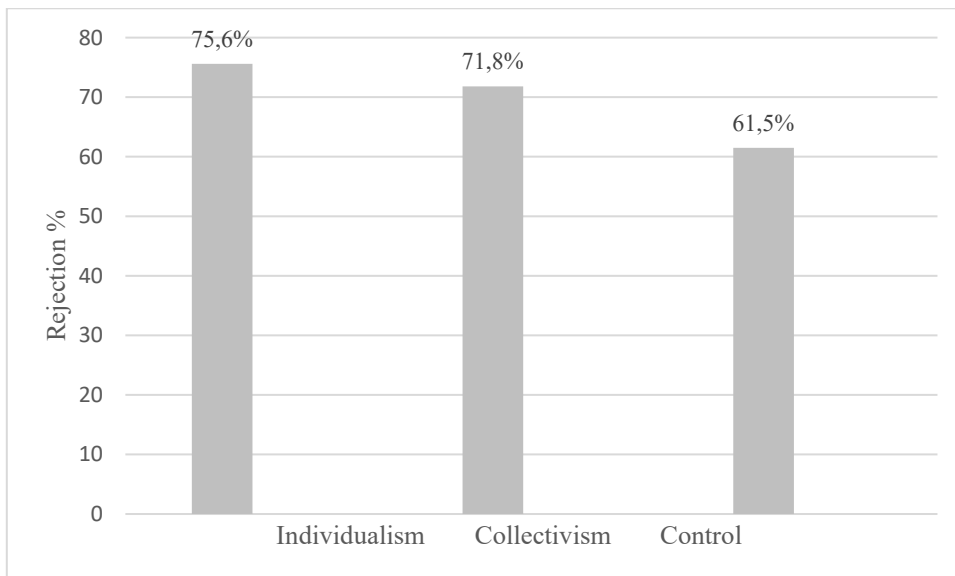


$X^2(2, 166) = 5.333, p = .046$

Adolescents

In adolescents, the rejection means differed significantly in the 9:1 ultimatum, but not in the other less unequal distributions (see Figure 12). Post hoc analyses reveal a significant difference between individualistic priming and the control condition, but not between individualist and collectivist priming, nor between collectivist priming and control condition (see Table 20).

Figure 12. Rejection to 9:1 ultimatum among adolescents by type of priming

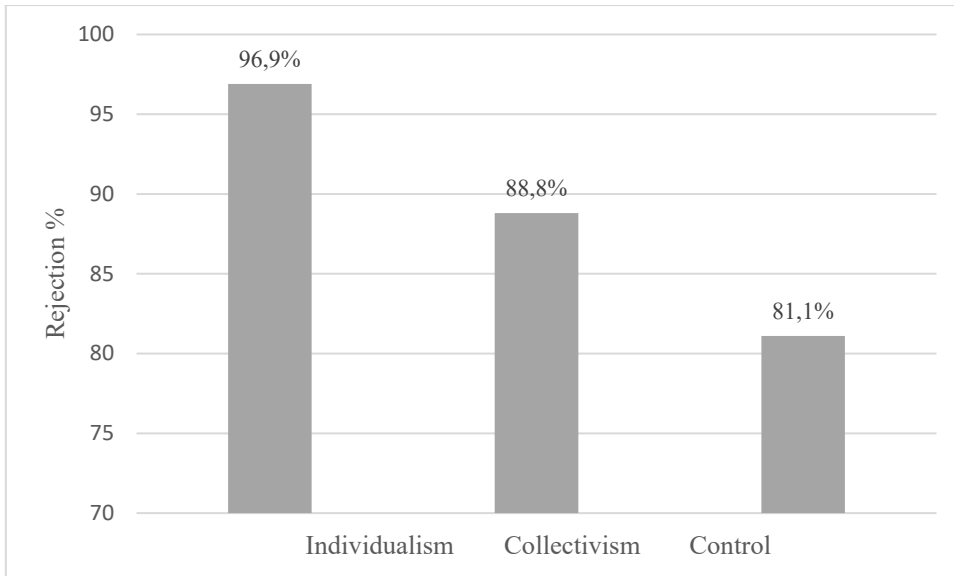


$$X^2(2, 254) = 4.258, p = .017$$

Young adults

The differences between the means of rejection to inequality according to the type of priming were significant in young adults (see Figure 13). Post hoc analyses showed that individualistic priming differs significantly from the control condition, but not with respect to collectivist priming (see Table 20).

Figure 13. Rejection to 9:1 ultimatum among young adults by type of priming

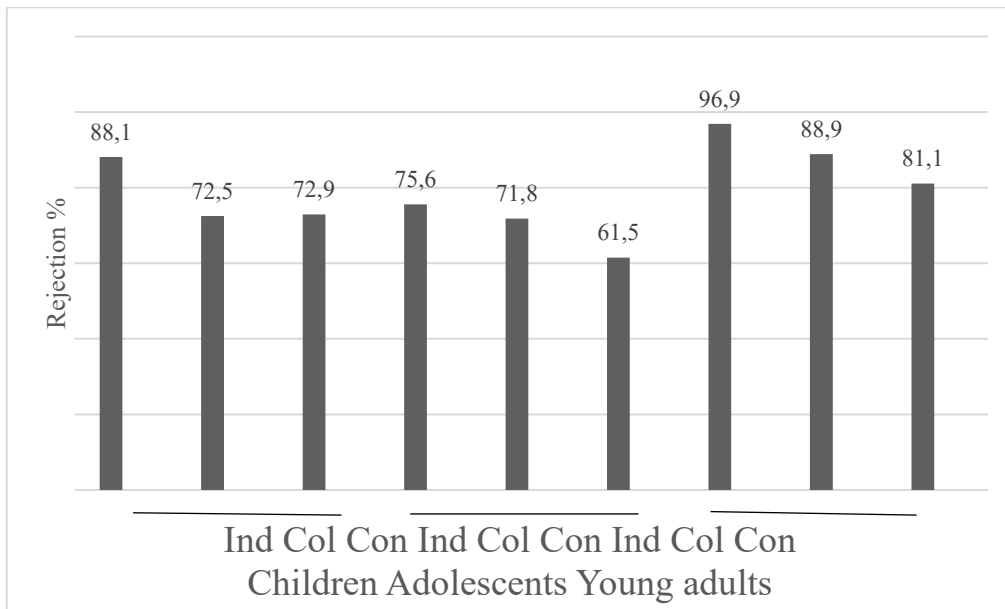


$X^2(2, 338) = 4.851, p = .060$

Comparison among age groups

In all three age groups, individualistic priming influences a greater rejection of inequality in the 9:1 exchange (see Figure 14). However, as reflected in the post hoc analysis (see Table 20), this effect is greater in children and young people compared to adolescents, where it is relatively diminished. In the other unequal exchanges, differences were not significant, even though they were in the expected direction of showing a higher rejection under the individualist priming.

Figure 14. Rejection to ultimatum 9:1 by priming in three age groups



$X^2(6, 758) = 6.059, p = .048$. Ind: individualism, Col: Collectivism, Con: Control.

Table 20. Post hoc analysis of age groups by type of priming in 9:1 ultimatum

	Children			Adolescents			Young Adults		
	Rejection			Rejection			Rejection		
Priming	M	SD	Post hoc	M	SD	Post hoc	M	SD	Post hoc
1. Individualist	0.88	0.32	1 > 2, 3	0.76	0,43	1 > 3	0.97	0.38	1 > 3
2. Collectivist	0.73	0.45	2 = 3 < 1	0.72	0,45	2 = 3	0.89	0.24	2 = 3
3. Control	0.73	0.44	3 = 2 < 1	0.62	0,48	3 < 1	0.81	0.43	3 < 1

Note. Post hoc analysis with DMC, differences were significant at .05 level.

8.5. Discussion

In general, our research shows evidence that an individualist mindset contributes to a higher rejection of unequal distribution of resources in a situation of cooperation. This is in line with past evidence, showing that situationally induced mindsets influence decision taking in resource distribution (House & Tomasello, 2018; Kanngiesser et al., 2022). This effect is present in the three age groups evaluated in the same direction, which means that it is already present in middle childhood, continues to a lesser degree in adolescence, and increases in young adulthood.

Independently from the individualist priming, our results evidence a clear aversion to inequality, in which the three age groups evaluated are willing to sacrifice resources in order to keep equality, even though it may mean zero gains after a work done. This is consistent with past studies in other societies (Henrich et al., 2001; Engelmann & Tomasello, 2019; Ensminger & Henrich, 2014; Fehr et al., 2006), and also points in the direction of a costly preference for equality, willing to punish inequality (Gummerum et al., 2022), that may play the role of equilibrating cooperation in the long run as based in reciprocity (Bowles & Gintis, 2004; Tomasello & Vaish, 2013).

The fact that the higher the inequality the stronger the rejection in all the three age groups, speaks about a process of reasoning and evaluation of the outcomes in comparison with the human counterpart in a collaborative situation (Elenbaas et al., 2020; Sanfey, 2003), which gains progressive complexity in middle childhood and adolescence, moving from mere equality to fairness (Almås et al., 2010; Arsenio, 2015), that implies the justification of inequalities if they are preceded by different inputs and degrees of collaboration.

The relevant impact of the individualist priming in the collectivist society studied here, brings evidence in favor of the situated cognition perspective on culture (Oyserman, 2016; Oyserman, 2015), which means that instead of rigid structures, cultural

orientations can be understood as modifiable mental structures that depend on the patterns of chronic influences build in micro cues from everyday life (Oyserman et al., 2014).

In our childhood, adolescence, and adulthood samples it is showed a significant influence of induced individualism (and not from collectivism), but this effect seems to be reduced in adolescence, probably by peer identification and its influence in costly sharing. This particular increased will to sacrifice gains in adolescence could be related with the termed *happy victimizer* effect, because the person understands the unfairness of the situation, but attribute positive emotions to the perpetrator, possibly as a mechanism to keep the peer identity as positive (Ruggeri et al., 2018).

In summary, our research contributes to the understanding of how situated aspects of cultural orientation influence young people´s decision-making in front of disadvantageous inequality, pointing to an important role of cultural individualism regarding the rejection of unfairness, especially when it is very high.

The implications of this study are significant, as it sheds light on the role of cultural orientation in decision-making processes related to inequality in resource distribution. These findings suggest that an individualistic mindset contributes to a higher rejection of unequal distribution of resources in a situation of cooperation. This has important implications for understanding how values and beliefs shape social behavior and decision-making processes. Additionally, this study highlights the importance of considering age when studying the relationship between cultural orientation and decision-making. Overall, this study contributes to a better understanding of the complex interplay between culture, socialization, and decision-making.

TERCERA PARTE: DISCUSIÓN GENERAL

Capítulo 9: Discusión general

9.1. Discusión general

En esta sección se discuten las implicaciones teóricas y metodológicas consideradas más importantes de los hallazgos principales de esta tesis. Seguidamente se plantean de forma resumida los principales hallazgos, tratando de ponerlos en una perspectiva más amplia a la luz de otras investigaciones, así como planteando algunos elementos transversales a todos los estudios empíricos de este trabajo.

1) Una estrategia de priming agentivo induce mejor las orientaciones culturales en comparación con una estrategia narrativa, lo cual añade una importante consideración por los términos en los que se presenta la información en relación con el participante a la comprensión de la técnica del priming. Mientras la estrategia narrativa habla de una situación experimentada por otra persona, la estrategia agentiva habla en primera persona, pidiendo al participante que piense en sí mismo, lo cual tuvo un efecto en generar un autoconcepto independiente más saliente. Este es un hallazgo relevante, porque generalmente la teoría sobre estrategias de priming no suele hacer una distinción en los términos en que se plantea la información (Oyserman & Lee, 2008). Nuestros resultados subrayan que tales términos son relevantes y que cuando se apela a la persona directamente es probable que se logre un mayor efecto que cuando se apela a una situación vivida por alguien más. Es posible que estos efectos diferenciados encuentren parte de su explicación en la mayor proximidad que percibe el sujeto cuando se le pide que piense en sí mismo, versus la mayor distancia cuando se le pide que piense en otra persona que se ve a sí misma de forma más independiente o interdependiente. Además, estos resultados respaldan la idea de ver la cultura como cognición situada (Oyserman, 2016), que es diferente a la representación más cristalizada de la cultura, pues esto quiere decir que las orientaciones culturales pueden cambiar dependiendo de los estímulos y

restricciones que sean más salientes crónicamente, lo cual es parcialmente coincidente con la teoría de evolución cultural de Inglehart (2018), para quien las condiciones de desarrollo humano y de seguridad existencial moldean los valores culturales, haciéndolos más colectivistas o más individualistas, según las condiciones de vida de las personas permitan más libertad o impliquen más restricción para el individuo. Esto es también coincidente con los hallazgos de Gelfand y colegas (2008), así como Kraus y colaboradores (2012), y Manstead (2018), para quienes los niveles de bienestar-malestar permiten, respectivamente, mayores o menores niveles de libertad personal y de orientación al cumplimiento de normas sociales. Al verse la cultura como cognición situada, entonces sus resultados estarán ligados a las condiciones de vida que son más crónicamente persistentes en la vida de las personas. Esto quiere decir que, si una sociedad produce niveles crecientes de desarrollo socioeconómico y bienestar, entonces sus habitantes podrían volverse más individualistas, lo cual, en efecto, ha sido encontrado en varios estudios recientes (Bianchi, 2016; Ogihara, 2018). En suma, nuestros resultados son coincidentes con otros estudios en apuntar a una visión más cambiante de la cultura, que plantea que la información más saliente situacional y crónicamente para las personas influye en sus orientaciones culturales predominantes.

2) La inducción del individualismo influye en un mayor rechazo a la desigualdad, especialmente ante los intercambios altamente desiguales. Una posibilidad es que este resultado se explique porque las personas más individualistas (en este caso inducidas a pensar de forma individualista por medio de una técnica de priming) se sientan más desconectadas de los demás y más autónomas frente a la influencia de otros individuos, y que por tanto perciban una menor necesidad de depender, colaborar y aceptar intercambios con estos. Esta interpretación sería coherente con parte del modelo propuesto por Kraus y colegas (2012), para quienes las personas más individualistas muestran tendencias sociocognitivas más solipsistas, enfocadas en los propios estados internos, metas, motivaciones y emociones. Entonces, esta mayor

sensación de libertad ante los demás, llevaría a una menor disposición a aceptar intercambios desiguales y a una mayor tendencia a rechazarlos.

3) La inducción del colectivismo no influyó en el comportamiento ante la desigualdad. Este fue un resultado sorprendente, porque se esperaba que quienes fueron inducidos a pensar de forma colectivista tenderían a aceptar más los intercambios desiguales. Sin embargo, este resultado no se produjo, pues la aplicación del priming colectivista no se asoció con el comportamiento ante los intercambios desiguales. Una posible explicación para este resultado sería que, al haberse aplicado el priming colectivista en una sociedad también colectivista (como lo es el caso de Costa Rica y de su contexto más amplio que es América Latina), entonces se produciría un menor efecto de contraste de este priming y por tanto un menor efecto en el comportamiento ante los intercambios desiguales.

4) Un priming normativo para inducir actitud conformista o inconformista no logró influir en el comportamiento ante la desigualdad. Este fue un resultado sorprendente para nuestra investigación, porque esperábamos que quienes fueron inducidos a pensar de forma más conformista tenderían a mostrar una mayor aceptación de intercambios desiguales en comparación tanto con un grupo control como con quienes fueron inducidos a pensar de forma más inconformista. Interesantemente, nuestros resultados no apoyaron esta expectativa y por el contrario mostraron una tendencia consistente a rechazar los intercambios desiguales, incluso frente a un priming que inducía a pensar que “se debe ser humilde y aceptar lo que otros quieran darnos por nuestro trabajo”. Una alternativa de explicación a este llamativo resultado es que nuestros sujetos adolescentes evaluados poseen una motivación intrínseca por la igualdad y una aversión a la desigualdad (Fehr et al., 2006), que se ven aumentadas cuando el intercambio que se propone en el juego del ultimátum es el resultado de un esfuerzo compartido en partes iguales (Warneken, 2018), que constituyen mecanismos psicológicos que les llevan a rechazar la desigualdad, incluso habiendo sido expuestos a una norma que les pedía ser conformistas y aceptar cualquier intercambio. Es decir, tenemos aquí que tal preferencia por la

igualdad y la aversión por la desigualdad, mostraron ser más fuertes que una inducción al conformismo y la aceptación de la desigualdad.

5) El autoconcepto independiente (versus interdependiente) influye en un mayor rechazo a la desigualdad, lo cual ocurrió fuera del efecto del priming y se dio así tanto en la muestra de jóvenes universitarios costarricenses como de jóvenes universitarios españoles. Estos resultados suman a la idea de que cuando las personas se autoperciben de forma más autónoma y separada de los demás, reflejan entonces un mayor rechazo a la desigualdad. Además, esto es consistente con los estudios que indican que las sociedades individualistas son menos desiguales en la distribución de la riqueza que las sociedades colectivistas (Gorodnichenko & Roland, 2012; Nikolaev et al., 2017). Es posible que uno de los mecanismos psicosociales que contribuya a explicar tal diferencia es que las personas en las sociedades individualistas serían menos tolerantes a la desigualdad que las personas de sociedades colectivistas, a lo cual subyacería un autoconcepto más independiente en las primeras y más interdependiente en las segundas, lo cual facilitaría la posibilidad de rechazar cooperar en el primer caso y la haría más difícil en el segundo caso.

6) Los adolescentes tienden a tolerar más el trato desigual de sus pares que niños y jóvenes. Este resultado es coincidente con otros estudios similares, donde se encontró que la presencia de un par condujo a una mayor aceptación de asignaciones que implicaban una inequidad desventajosa (recibir menos que el par) (Sullivan et al., 2022). Esto podría estar relacionado con un efecto llamado “victimario feliz”, que consiste en una disposición a ver a un par que brinda malos tratos de una forma más favorable, atribuyéndole sentimientos positivos (Ruggeri et al., 2018). Es decir, que esta tendencia a aceptar más la desigualdad en adolescentes comparados con niños y adultos estaría influida por una motivación más propia de esta etapa a tolerar a los pares, debido a una fuerte motivación a identificarse y encajar en el grupo de pares y mantener una reputación de ser colaborador con estos, incluso frente a tratos desiguales o comportamientos riesgosos (Tomé et al., 2012).

7) Los jóvenes costarricenses se ven más influidos por el priming individualista que los españoles, lo cual podría deberse a que la inducción del individualismo representa un mayor contraste con la condición de base en costarricenses que en españoles. Es decir, que al ser Costa Rica una sociedad colectivista, el priming individualista en esta sociedad tendría mayor efecto que en España (que es una sociedad individualista), debido a que tal inducción se diferencia más de la condición de base en la primera sociedad en comparación con la segunda, donde pedir que se piense de forma individualista sería algo más crónicamente presente y por tanto menos llamativo (Oyserman & Lee, 2008). Entonces, mientras en las culturas individualistas es más probable que se enfatice el “tomar tu propio camino”, en las culturas colectivistas es más probable que se enfatice que “debes prestar atención a tu ubicación social”, por lo que inducir a personas del primer tipo de cultura a pensar en términos independientes sería menos saliente que el hacerlo en personas del segundo tipo de cultura (Oysermann, 2016). De este modo, esta saliencia relativa del priming con respecto a la orientación cultural de base podría explicar el mayor efecto de inducir el individualismo en una sociedad colectivista en comparación con una sociedad individualista.

8) Los jóvenes costarricenses muestran un mayor rechazo a la desigualdad que sus pares españoles, lo cual representó un resultado contrario a lo esperado, pues se esperaba lo opuesto, es decir que los integrantes de la cultura individualista (España) tuvieran un mayor rechazo a la desigualdad que sus pares de la sociedad colectivista (Costa Rica). Una posible explicación alternativa a estos resultados es que ambas sociedades difieren de manera importante en la dimensión cultural de la distancia jerárquica, que se refiere al grado en que se espera y acepta que el poder se distribuya de manera desigual, la cual es alta en España y baja en Costa Rica, lo que podría constituir un factor subyacente que influye en una mayor tendencia a tolerar intercambios desiguales en jóvenes españoles. Además, se obtuvo que el priming individualista solo tuvo efecto en el rechazo a la alta desigualdad en el caso costarricense y no así en el español, lo cual podría explicarse por un efecto de mayor

contraste con respecto a la orientación cultural de base en la primera sociedad en comparación con la segunda.

9) El aceptar intercambios desiguales correlacionó con las condiciones socioeconómicas, pues entre más desaventajadas tales condiciones, mayor la tendencia a aceptar la desigualdad. Particularmente, se encontró una asociación linealmente consistente entre la cantidad de habitantes del hogar y el comportamiento ante la desigualdad, pues entre más habitantes en el hogar, mayor fue la aceptación de intercambios desiguales. Es posible que este resultado esté asociado con que las personas que cohabitan con más personas estén más acostumbradas a tener que compartir y ceder recursos ante los demás, mientras que quienes viven en hogares con menos personas tendrían que distribuir bienes entre menos personas y estarían más acostumbradas a quedarse con proporciones más generosas. Este resultado, aunque requiere de mayor investigación en el futuro, es consistente con el planteamiento de Kraus y colaboradores (2012) quienes plantean que para las personas de estratos socioeconómicos más altos hay más recursos disponibles, mayores opciones de elección y por tanto menos presión de sentir dependencia de otras personas, a lo cual llaman solipsismo, mientras que para las personas de estratos bajos, ocurre el efecto opuesto, creando una mayor dependencia de los demás, a lo cual llaman contextualismo.

10) En general, los hallazgos de nuestra investigación confirman una tendencia de preferencia por la igualdad y de aversión a la desigualdad, que es semejante a la que se ha encontrado en estudios anteriores en diversas sociedades (Cochard et al., 2021; Ensminger & Henrich, 2014; Fehr, 2009; Houser & McCabe, 2014). En los estudios empíricos de esta tesis se refleja un claro patrón en todas las muestras estudiadas, en los tres grupos de edad y en los dos países, ya que se vio que, conforme más desigual es el intercambio de recursos propuesto, mayor es la probabilidad de rechazo. Mientras tanto, se reflejó también una clara preferencia por la igualdad, pues ante intercambios igualitarios casi todas las personas optaron por aceptarlos, independientemente de tipos de priming o cualesquiera otras variables de esta

investigación, tales como las sociodemográficas o de percepción social. Estos resultados se oponen a la teoría de la elección racional (March, 2010; Pinker, 2021), porque esta predice que las personas tienden a buscar siempre una utilidad creciente en sus intercambios, pues si así fuera, entonces se aceptarían todos los tratos, incluso los desiguales, porque el rechazarlos en el juego del ultimátum implica quedarse sin nada, lo cual es considerado irracional desde la visión de la elección racional y la utilidad esperada, porque una o más unidades son siempre mayores a cero. Por el contrario, nuestros resultados reflejan una tendencia a ejercer un castigo costoso (Ensminger & Henrich, 2014; Gummerum et al., 2022) ante intercambios desiguales, pues nuestros participantes prefirieron perder recursos y quedarse con nada antes que aceptar la desigualdad, tendencia que fue creciente conforme mayor era la desigualdad entre las partes, lo cual sugiere que las personas toman en cuenta evaluaciones de igualdad y justicia que guardan proporción con el grado de desigualdad y que tienen más peso en la toma de decisiones que las consideraciones de mera racionalización de la utilidad esperada. Estos hallazgos son consistentes con los enfoques evolutivos sobre la cooperación humana (Henrich & Muthukrishna, 2021; Tomasello & Vaish, 2013; Warneken, 2018), que proponen que para estabilizar la colaboración a largo plazo en grupos humanos que interactúan de forma crónica, es necesario que se perciban distribuciones justas, pues estas tienen un efecto estimulante sobre el esfuerzo compartido a largo plazo, lo cual es fundante de la sociabilidad humana y algo que la diferencia de otras especies de primates, que tienden a comportarse más como maximizadores racionales (Jensen et al., 2007), lo cual inhibiría mayores niveles de cooperación sostenida en el tiempo.

9.2. Conclusiones generales

Esta tesis se propuso el objetivo general de analizar la influencia de la inducción del colectivismo y del individualismo cultural en el comportamiento conformista e inconformista en la aceptación o rechazo de ofertas de distribución desigual de recursos en un juego de interdependencia económica en muestras de niñas/os, adolescentes y jóvenes adultos. La pregunta general de investigación a la que se trata de dar respuesta es la siguiente: ¿cómo influye la inducción del colectivismo e individualismo culturales en el comportamiento conformista (aceptación) e inconformista (rechazo) ante la desigualdad en la distribución de recursos?

Las hipótesis generales que guiaron el trabajo fueron las siguientes:

1. Las personas participantes tendrán una mayor tendencia a mostrar un comportamiento conformista (aceptación) ante ofertas desiguales cuando un esquema de pensamiento colectivista fue inducido previamente.
2. Las personas participantes tendrán una mayor tendencia a mostrar un comportamiento inconformista (rechazo) ante ofertas desiguales cuando un esquema de pensamiento individualista fue inducido previamente.

Los hallazgos obtenidos a través de nuestros seis estudios empíricos permiten concluir, con respecto a las anteriores hipótesis, lo siguiente:

Nuestra hipótesis se acepta parcialmente, pues se registró un efecto del individualismo en el rechazo a la desigualdad, aunque no así con respecto al colectivismo.

Además, en todos los estudios, se apreció una aversión a la desigualdad y una preferencia por la igualdad en los tres grupos de edad y los dos países estudiados. La inducción del individualismo influyó en el caso de Costa Rica y no así en el de España.

Un mayor rechazo a la desigualdad bajo el individualismo inducido podría ser uno de los mecanismos psicosociales que explicaría una menor tolerancia a la desigualdad en las sociedades individualistas comparadas con las sociedades colectivistas.

En términos generales, nuestros resultados indican que la dimensión cultural individualista-colectivista tiene un rol relevante en el comportamiento ante la desigualdad en niños intermedios, adolescentes tempranos y jóvenes adultos, lo que implica que, además de la influencia de la desigualdad económica en la cultura, también hay evidencia del proceso opuesto, es decir, del impacto de la cultura en la desigualdad económica.

En particular, nuestros resultados apuntan a que el individualismo incide en un mayor rechazo de la desigualdad, especialmente cuando se trata de intercambios altamente desiguales. Una posible explicación a este hallazgo es que quienes fueron inducidos a pensar de forma individualista, se perciben a sí mismos de forma más independiente frente a sus relaciones interpersonales, lo cual les facilita la decisión de rechazar intercambios que perciben como injustos.

9.3. Limitaciones generales

La investigación sobre la cultura es por sí misma limitada porque el concepto de cultura es polisémico, multidimensional y altamente complejo, y no parece haber una sola definición completa ni consensual que especifique su naturaleza sin lugar a discusión. Además, se acepta que la cultura tiene diversos componentes difíciles de captar empíricamente de forma válida y confiable, así como productos observables y procesos inobservables directamente, y puede ser estudiada desde diferentes disciplinas, además de la psicología social, tales como la antropología, la sociología, la historia, la economía y más recientemente la neurociencia. Dado esto, nuestro trabajo parte de una visión de aproximación al fenómeno cultural que reconoce la dificultad para poder abarcarlo en su totalidad, con precisión plena y sin lugar a

ambigüedades. Este es el caso de la dimensión individualista-colectivista de las culturas, donde persiste un importante debate acerca de la validez de estos constructos, las características definitivas que incluye y aquellas que no, su existencia real más allá de la percepción subjetiva de las personas y sus distintos subniveles y diferenciaciones internas.

Nuestra investigación se basó en instrumentos de recolección de datos en papel y lápiz que, aunque son una técnica ampliamente aceptada de investigación psicosocial, tienen la limitación de la validez ecológica; es decir, de la dificultad para saber en qué medida lo que las personas responden en un cuestionario es lo que harían en una situación real; en otras palabras, hasta qué punto es lo mismo lo que se dice que se haría versus lo que se hace realmente.

Más específicamente, esta limitación de validez ecológica podría afectar la aplicación de juegos económicos: porque se trata de situaciones que no necesariamente se parecen a eventos que los participantes enfrentan en su vida cotidiana.

En cuanto a la técnica del priming una de las limitaciones tiene que ver con que es difícil generalizar a partir de una sola inducción en un único momento. Si bien la información que se obtiene resulta muy interesante, ¿cómo se puede saber en qué medida los efectos encontrados en la situación experimental se parecen a los que se darían en una situación real equivalente? El priming es un hecho aislado, por lo que es difícil saber qué tanto se extienden sus efectos más allá de una situación momentánea.

Este proyecto se realizó mayormente en el contexto de Costa Rica, un país donde la investigación psicosocial es todavía limitada y el apoyo a la misma es frágil. Por ejemplo, en el censo nacional de población hecho en 2022, la disposición de las personas a atender a los encuestadores fue baja, al punto de que se llegó a cuestionar la confiabilidad del estudio, pues se planteaba la duda de hasta qué punto se trataba realmente de un censo. En nuestra investigación, hubo padres de familia y participantes que se negaron a responder, pese a que los instrumentos aplicados

fueron siempre completamente anónimos y se presentaba la aprobación de un comité de ética de la investigación.

Otras limitaciones más específicas son que en el contexto costarricense no es posible preguntar por ideología política de izquierda o derecha, porque la mayoría de las personas no entienden de qué se trata. Además, tampoco se puede preguntar por los ingresos económicos familiares, porque se considera una pregunta impropia e invasiva.

9.4. Líneas futuras

Nuestros estudios abordaron a niños escolares, adolescentes tempranos y jóvenes universitarios, por lo que futuros estudios podrían adaptar el protocolo aquí implementado con niños pequeños, lo cual sería de interés científico, porque hay evidencia de que los efectos de la socialización en la toma de decisiones se reflejan más claramente a partir de la niñez intermedia.

Aunque nuestro trabajo comparó entre dos sociedades distintas (Costa Rica y España), futuros trabajos podrían ampliar su muestra a más sociedades, de manera que el valor comparativo se pueda ampliar y que esto contribuya a distinguir, por ejemplo, entre los efectos situacionales (priming) y crónicos del contexto cultural.

Además de investigar los procesos psicosociales infiriendo procesos cognitivos a partir de lo que las personas responden en cuestionarios, sería importante también emplear técnicas comportamentales, así como realizar análisis cerebrales para avanzar la comprensión de los correlatos neurocognitivos del comportamiento.

Futuras investigaciones podrían también analizar los efectos de otras dimensiones culturales además del individualismo-colectivismo, tales como, por ejemplo, la distancia de poder, la feminidad-masculinidad, la motivación de logro y éxito, la evitación de la incertidumbre, la orientación temporal a largo/corto plazo, o la

indulgencia-restricción. La incorporación de otras dimensiones podría contribuir a ampliar la comprensión de diversas relaciones entre cultura y desigualdad.

Otro aspecto importante a considerar en futuros estudios es el nivel de muestreo, pues las investigaciones transculturales suelen aparejar cultura con país, pero de hecho existen importantes diferencias culturales dentro de un mismo país, por lo que sería importante incluir poblaciones diversas dentro de un mismo país y mostrar sus diferencias culturales, comparando intencionalmente entre, por ejemplo, poblaciones urbanas y rurales, indígenas y no indígenas, de alto y bajo nivel educativo, de altos y bajos niveles de ingreso, de diversas actividades y sectores económicos, o de diversas religiones.

Nuestro trabajo se centró en explorar el rol del participante como receptor de ofertas en el juego del ultimátum en una versión de pago por trabajo, pero también sería interesante analizar el rol del ofertor. Una forma de hacerlo podría ser comparando el comportamiento en el juego del ultimátum (en el que hay interdependencia por el poder de veto del receptor) con el juego del dictador (donde no hay interdependencia), lo cual podría ofrecer datos valiosos para analizar el grado de orientación a la justicia de las personas a partir del grado de poder que tiene la contraparte.

Finalmente, futuras investigaciones podrían elaborar con base en los presentes resultados para construir diseños enfocados en analizar las implicaciones de la relación cultura-desigualdad en el diseño de intervenciones a distinto nivel, tales como: políticas públicas, programas educativos, procesos de comunicación, orientados a la reducción de la desigualdad, aprovechando la riqueza del enfoque de la psicología social y cultural en el estudio de este preocupante fenómeno.

Referencias

- Aguiar González, F. (2019). Justicia distributiva. *Eunomía Revista en Cultura de la Legalidad*, 17, 207-219. <https://doi.org/10.20318/eunomia.2019.5025>
- Almås, I., Cappelen, A. W., Sørensen, E. Ø., & Tungodden, B. (2010). Fairness and the Development of Inequality Acceptance. *Science*, 328(5982), 1176-1178. <https://doi.org/10.1126/science.1187300>
- Arsenio, W. F. (2015). Moral Psychological Perspectives on Distributive Justice and Societal Inequalities. *Child Development Perspectives*, 9(2), 91-95. <https://doi.org/10.1111/cdep.12115>
- Baker L. A. (2007). The biology of relationships: what behavioral genetics tell us about interactions among family members. *De Paul law review*, 56(3), 837-846. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/...ticles/PMC4685725/>
- Banco Mundial (2021). *La riqueza cambiante de las naciones*. <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/aa3ef0bdb9afbc92b5fe57c7c8051fb7-0320012021/original/2022000483SPAspa001-Executive-Summary.pdf>
- Banco Mundial (2021b). *Gini index (World Bank estimates)*. <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>
- Bandyopadhyay, D., Pammi, V. S. C., & Srinivasan, N. (2013). Role of affect in decision making. *Progress in Brain Research*, 202, 37-53. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-62604-2.00003-4>
- Barrett, H. C. (2020). Towards a Cognitive Science of the Human: Cross-Cultural Approaches and Their Urgency. *Trends in Cognitive Sciences*, 24(8), 620-638. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2020.05.007>
- Bartra, R. (2008). *Antropología del cerebro: La conciencia y los sistemas simbólicos*. Fondo de Cultura Económica, Pre-Textos.
- Baumard, N., & Lienard, P. (2011). Second- or third-party punishment? When self-interest hides behind apparent functional interventions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(39), E753-E753. <https://doi.org/10.1073/pnas.1112212108>

- Baumeister, R. F. (2005). *The cultural animal: Human nature, meaning, and social*. Oxford University Press.
- Berry, J. W. (1967). Independence and conformity in subsistence-level societies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7(4), 415-418. <https://doi.org/10.1037/h0025231>
- Bianchi, E. C. (2016). American individualism rises and falls with the economy: Cross-temporal evidence that individualism declines when the economy falters. *Journal of Personality and Social Psychology*, 111(4), 567-584. <https://doi.org/10.1037/pspp0000114>
- Binder, C. C. (2019). Redistribution and the Individualism–Collectivism Dimension of Culture. *Social Indicators Research*, 142(3), 1175-1192. <https://doi.org/10.1007/s11205-018-1964-6>
- Blakemore, S.-J. (2018). *Inventing ourselves: The secret life of the teenage brain* (First US edition). Public Affairs.
- Booyesen, F., Guvuriro, S., & Campher, C. (2021). Horizontal and vertical individualism and collectivism and preferences for altruism: A social discounting study. *Personality and Individual Differences*, 178, Artículo 110856. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.110856>
- Bowles, S., & Gintis, H. (2004). The evolution of strong reciprocity: Cooperation in heterogeneous populations. *Theoretical Population Biology*, 65(1), 17-28. <https://doi.org/10.1016/j.tpb.2003.07.001>
- Boyd, R., & Richerson, P. J. (1992). Punishment allows the evolution of cooperation (or anything else) in sizable groups. *Ethology and Sociobiology*, 13(3), 171-195. [https://doi.org/10.1016/0162-3095\(92\)90032-Y](https://doi.org/10.1016/0162-3095(92)90032-Y)
- Boyer, P. (2018). *Minds make societies: How cognition explains the world humans create*. Yale University Press.
- Brekhus, W. (2015). *Culture and cognition: Patterns in the social construction of reality*. Polity Press.
- Brown, D. E. (1991). *Human universals*. Temple University Press.

- Buss, D. M. (2019). *Evolutionary psychology: The new science of the mind* (6th Edition). Routledge.
- Chancel, L.; Piketty, T.; Saez, E. & Zucman, G. (2022). *World Inequality Report 2022*. World Inequality Lab. <https://wir2022.wid.world/>
- Chaverri Chaves, P. & Arrieta, A. (2019). Componentes del autocontrol. *Revista Electrónica de Psicología de Iztacala*, 22(2), <https://www.revistas.unam.mx/index.php/repi/article/view/70147>
- Chaverri Chaves, P., & Barrantes Pereira, R. (2023). Teorías cognitivas sobre toma de decisiones: entre la razón, las emociones y el contexto social. *Revista ABRA*, 43(67), 1-19. <https://doi.org/10.15359/abra.43-67.2>
- Chaverri Chaves, P., & Fernández, I. (2022). Desigualdad y estratificación socioeconómica en relación con el individualismo y el colectivismo cultural: Una discusión teórica de su construcción desde la psicología social. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 67, 324-364. <https://doi.org/10.35575/rvucn.n67a13>
- Chaverri Chaves, P., & Fernández, I. (2023). Individualismo y colectivismo cultural en relación con la desigualdad socioeconómica desde el enfoque de la psicología social evolutiva. *Ánfora*, 30(55), 77-104. <https://doi.org/10.30854/anf.v30.n55.2023.925>
- Chaverri Chaves, P. y Fernández, I.(2023b).Efectos de priming agentivo y narrativo para inducir individualismo y colectivismo en adolescentes costarricenses. *Acción Psicológica*, 20(2),127–138. <https://doi.org/10.5944/ap.20.2.37618>
- Chaverri Chaves, P., & Fernández, I. (2024). Individualismo y colectivismo en el comportamiento de adolescentes costarricenses frente a la desigualdad en la distribución de recursos. *Revista Virtual Universidad Católica Del Norte*, (71), 25–49. <https://doi.org/10.35575/rvucn.n71a3>
- Chaverri Chaves, P., & Fernández, I. (2024b). The Influence of Individualism and Collectivism on Costa Rican Children, Adolescents and Young adults' Decisions Facing Inequality in Resource Distribution. *Journal of Poverty*, 1–14. <https://doi.org/10.1080/10875549.2024.2338169>

- Chaverri Chaves, P. y Fernández, I.(en prensa).Aversión a la desigualdad y normas sociales en la distribución de recursos por adolescentes costarricenses. Aceptado para publicación en la revista *Ánfora*: <https://publicaciones.autonoma.edu.co/index.php/anfora>
- Chaverri Chaves, P. y Fernández, I.(en revisión). Justicia Distributiva, Cultura y Autoconcepto: comparación entre España y Costa Rica. Artículo en revisión en revista científica.
- Chaverri Chaves, P. y Fernández, I.(en revisión). Influencia de la inducción del individualismo y el colectivismo en la aceptación y el rechazo de la desigualdad en jóvenes españoles y costarricenses. Artículo en revisión en revista científica.
- Chevallier, C., Xu, J., Adachi, K., Van der Henst, J.-B., & Baumard, N. (2015). Preschoolers' Understanding of Merit in Two Asian Societies. *Plos One*, 10(5), 1-9. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0114717>
- Chiao, J. Y. (2009). Cultural neuroscience: A once and future discipline. *Progress in Brain Research*, 178, 287-304. [https://doi.org/10.1016/S0079-6123\(09\)17821-4](https://doi.org/10.1016/S0079-6123(09)17821-4)
- Chiao, J. Y., Harada, T., Komeda, H., Li, Z., Mano, Y., Saito, D., Parrish, T. B., Sadato, N., & Iidaka, T. (2009). Neural basis of individualistic and collectivistic views of self. *Human Brain Mapping*, 30(9), 2813-2820. <https://doi.org/10.1002/hbm.20707>
- Chiao, J. Y., & Blizinsky, K. D. (2010). Culture–gene coevolution of individualism–collectivism and the serotonin transporter gene. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 277(1681), 529-537. <https://doi.org/10.1098/rspb.2009.1650>
- Chisholm, J. S., & Burbank, V. K. (2001). Evolution and inequality. *International Journal of Epidemiology*, 30(2), 206-211. <https://doi.org/10.1093/ije/30.2.206>
- Choi, I., Nisbett, R. E., & Norenzayan, A. (1999). Causal attribution across cultures: Variation and universality. *Psychological Bulletin*, 125(1), 47-63. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.125.1.47>
- Churchland, P. S. (2018). *Braintrust: What neuroscience tells us about morality* (First Princeton Science Library paperback edition). Princeton University Press.
- Cohen, D., & Kitayama, S. (2020). *Handbook of cultural psychology*. Guilford.

- Cochard, F., Le Gallo, J., Georgantzis, N., & Tisserand, J.-C. (2021). Social preferences across different populations: Meta-analyses on the ultimatum game and dictator game. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 90, 101613. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2020.101613>
- D'Andrade, R. G. (1981). The Cultural Part of Cognition. *Cognitive Science*, 5(3), 179-195. https://doi.org/10.1207/s15516709cog0503_1
- Darnon, C., Wiederkehr, V., Dompnier, B., & Martinot, D. (2018). 'Where there is a will, there is a way': Belief in school meritocracy and the social-class achievement gap. *British Journal of Social Psychology*, 57(1), 250-262. <https://doi.org/10.1111/bjso.12214>
- Darwin, C. (1996). *The origin of species*. Oxford University Press. Publicado originalmente en 1859.
- Deacon, T. W. (1998). *The symbolic species: The co-evolution of language and the brain*. Norton.
- De Courson, B., & Nettle, D. (2021). Why do inequality and deprivation produce high crime and low trust? *Scientific Reports*, 11(1), 1937. <https://doi.org/10.1038/s41598-020-80897-8>
- De Waal, F. B. M. (2006). *Our inner ape: The best and worst of human nature*. Riverhead Books.
- Diaz Rivera, P. E., Diaz Loving, R., & Gonzalez Rivera, I. (2017). Validación de una escala breve de individualismo-colectivismo. *Psicología Iberoamericana*, 25(1), 30-40. <https://doi.org/10.48102/pi.v25i1.94>
- Diener, E., & Seligman, M. E. P. (2018). Beyond money: Progress on an economy of well-being. *Perspectives on Psychological Science*, 13(2), 171-175. <https://doi.org/10.1177/1745691616689467>
- Diener, E., & Biswas-Diener, R. (2002). Will money increase subjective well-being? *Social Indicators Research*, 57(2), 119-169. <https://doi.org/10.1023/A:1014411319119>
- Dunbar, R. I. M. (2009). The social brain hypothesis and its implications for social evolution. *Annals of Human Biology*, 36(5), 562-572. <https://doi.org/10.1080/03014460902960289>
- Durante, F., Fiske, S. T., Kervyn, N., Cuddy, A. J. C., Akande, A. (Debo), Adetoun, B. E., Adewuyi, M. F., Tserere, M. M., Ramiah, A. A., Mastor, K. A., Barlow, F. K., Bonn, G., Tafarodi, R. W.,

- Bosak, J., Cairns, E., Doherty, C., Capozza, D., Chandran, A., Chrysoschoou, X., ... Storari, C. C. (2013). Nations' income inequality predicts ambivalence in stereotype content: How societies mind the gap. *British Journal of Social Psychology*, 52(4), 726-746. <https://doi.org/10.1111/bjso.12005>
- Edgerton, R. B. (1971). *The individual in cultural adaptation: A study of four East African peoples*. University of California Press.
- Elenbaas, L., Rizzo, M. T., & Killen, M. (2020). A Developmental-Science Perspective on Social Inequality. *Current Directions in Psychological Science*, 29(6), 610-616. <https://doi.org/10.1177/0963721420964147>
- Engelmann, J. M., & Tomasello, M. (2019). Children's Sense of Fairness as Equal Respect. *Trends in Cognitive Sciences*, 23(6), 454-463. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2019.03.001>
- Ensminger, J., & Henrich, J. P. (Eds.). (2014). *Experimenting with social norms: Fairness and punishment in cross-cultural perspective*. Russell Sage Foundation.
- Etchezahar, E. & Simkin, H. (2013). Religiosidad, espiritualidad y escepticismo: la mediación del autoritarismo. *Subjetividad y Procesos Cognitivos*, 17(2), 48-58. <https://www.redalyc.org/pdf/3396/339630262003.pdf>
- Farah, M. J. (2017). The Neuroscience of Socioeconomic Status: Correlates, Causes, and Consequences. *Neuron*, 96(1), 56-71. <https://doi.org/10.1016/j.neuron.2017.08.034>
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G*Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, 41(4), 1149-1160. <https://doi.org/10.3758/BRM.41.4.1149>
- Faulkner, J., Schaller, M., Park, J. H., & Duncan, L. A. (2004). Evolved Disease-Avoidance Mechanisms and Contemporary Xenophobic Attitudes. *Group Processes & Intergroup Relations*, 7(4), 333-353. <https://doi.org/10.1177/1368430204046142>
- Fehr, E. (1998). A Theory of Fairness, Competition and Cooperation. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.106228>

- Fehr, E. (2009). Social preferences and the brain. In P. W. Glimcher, C. F. Camerer, E. Fehr, & R. A. Poldrack (Eds.), *Neuroeconomics: Decision making and the brain* (pp. 215–232). Elsevier Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-374176-9.00015-4>
- Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817–868. <http://www.jstor.org/stable/2586885>
- Fehr, E., & Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415(6868), 137-140. <https://doi.org/10.1038/415137a>
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2004). Social norms and human cooperation. *Trends in Cognitive Sciences*, 8(4), 185-190. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2004.02.007>
- Fehr, E., Naef, M., & Schmidt, K. M. (2006). Inequality Aversion, Efficiency, and Maximin Preferences in Simple Distribution Experiments: Comment. *American Economic Review*, 96(5), 1912-1917. <https://doi.org/10.1257/aer.96.5.1912>
- Fehr, E., & Schurtenberger, I. (2018). Normative foundations of human cooperation. *Nature Human Behaviour*, 2(7), 458-468. <https://doi.org/10.1038/s41562-018-0385-5>
- Fernández, I. (2023). Cultura y Conducta Social. En S. Fernández, I. Fernández, , M. Fuster, D. Lois y A. Vázquez (Coords.). *Psicología Social* (Vol. II, pp.185-214). Sanz & Torres/UNED.
- Fernández, I., Arias, A.; Silván, M. (2023). Crisis globales desde la perspectiva de los dilemas sociales. En S. Fernández, I. Fernández, M. Fuster, D. Lois y A. Vázquez (Coords.), *Psicología Social* (Vol. II; pp. 275–299). Sanz & Torres/UNED.
- Fernández, I., & Basabe, N. (2007). Psicología Social y Cultura. En J. F. Morales, M. C. Moya, E. Gaviria e I. Cuadrado (Coords.), *Psicología Social* (3ª ed., pp. 63-95). McGraw-Hill.
- Fernández, I., Caballero, A., Muñoz, D., Aguilar, P., & Carrera, P. (2018). Abstract construal level and its link to self-control and to cross-situational consistency in self-concept: Predicting health risk behavioral intentions. *The Spanish Journal of Psychology*, 21. <https://doi.org/10.1017/sjp.2018.43>
- Fernández, I., Carrera, P., Páez, D., & Sánchez, F. (2008). Interdependent Self-construal, Competitive Attitudes, Culture and Emotional Reactions on Sadness. *Psychologia, An*

International Journal of Psychological Sciences, 51(3), 214-234.
<http://dx.doi.org/10.2117/psysoc.2008.214>

Fernández, I., Páez, D., & Pennebaker, J. W. (2009). Comparison of expressive writing after the terrorist attacks of September 11th and March 11th. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 9(1), 89-103. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=33712020006>

Ferreira, F. (2021). Inequality in the time of covid-19. *Finance & Development*, 6, 20-23. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2021/06/inequality-and-covid-19-ferreira.htm#:~:text=The%20severe%20impact%20of%20the,extreme%3A%20the%20wealth%20of%20billionaires>

Ferreira, I. A., Gisselquist, R. M., & Tarp, F. (2022). On the Impact of Inequality on Growth, Human Development, and Governance. *International Studies Review*, 24(1), Article viab058. <https://doi.org/10.1093/isr/viab058>

Fincher, C. L., Thornhill, R., Murray, D. R., & Schaller, M. (2008). Pathogen prevalence predicts human cross-cultural variability in individualism/collectivism. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 275(1640), 1279-1285. <https://doi.org/10.1098/rspb.2008.0094>

Fischer, R., & Smith, P. B. (2003). Reward Allocation and Culture: A Meta-Analysis. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 34(3), 251-268. <https://doi.org/10.1177/0022022103034003001>

Fiske, S. T. (2018). *Social cognition: Selected works of Susan Fiske* (1 Edition). Routledge.

Fiske, S. T. (2019). *Social beings: Core motives in social psychology* (4^a ed.). John Wiley & Sons, Inc.

Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P. & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(6), 878–902. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.82.6.878>

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (2017). *Social Cognition: From brains to culture* (3^a ed.). SAGE.

- Fleeson, W. (Ed.) (2015). *Character: New Directions from Philosophy, Psychology, and Theology*. Oxford University Press.
<https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780190204600.001.0001>
- Frank, S. (1998). *Foundations of social evolution*. Princeton University Press.
- Garfield, Z., Von Rueden, C., & Hagen, E.H. (2019). The evolutionary anthropology of political leadership. *The Leadership Quarterly*, 30(1), 59–80.
<https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2018.09.001>
- García-Castro, J. D., Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2019). I know people who can and who cannot: A measure of the perception of economic inequality in everyday life. *The Social Science Journal*, 56(4), 599-608. <https://doi.org/10.1016/j.soscij.2018.09.008>
- García-Sánchez, E., Willis, G. B., Rodríguez-Bailón, R., García-Castro, J. D., Palacio-Sañudo, J., Polo, J., & Rentería-Pérez, E. (2018). Perceptions of Economic Inequality in Colombian Daily Life: More Than Unequal Distribution of Economic Resources. *Frontiers in Psychology*, 9, 1660. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01660>
- Gaviria, E., López, M., & Cuadrado, I. (Coords.) (2013). *Introducción a la psicología social*. Sanz y Torres.
- Gaviria, E., & Fernández, I. (2019). Influencia de la evolución y la cultura en los procesos psicosociales. En E. Gaviria, M. López e I. Cuadrado (Coords.), *Introducción a la Psicología Social* (3ª ed., pp. 25-50). Sanz y Torres/UNED.
- Gazzaniga, M. S., Ivry, R. B., & Mangun, G. R. (2019). *Cognitive neuroscience: The biology of the mind* (Fifth edition). W.W. Norton & Company.
- Gelfand, M. J., Raver, J. L., Nishii, L., Leslie, L. M., Lun, J., Lim, B. C., Duan, L., Almaliaich, A., Ang, S., Arnadottir, J., Aycan, Z., Boehnke, K., Boski, P., Cabecinhas, R., Chan, D., Chhokar, J., D'Amato, A., Ferrer, M., Fischlmayr, I. C., ... Yamaguchi, S. (2011). Differences Between Tight and Loose Cultures: A 33-Nation Study. *Science*, 332(6033), 1100-1104. <https://doi.org/10.1126/science.1197754>
- Gigerenzer, G. (2002). *Adaptive thinking: Rationality in the real world*. Oxford University Press.

- Gintis, H. (2011). Gene–culture coevolution and the nature of human sociality. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 366(1566), 878-888. <https://doi.org/10.1098/rstb.2010.0310>
- González Toro, R. (Ed.). (2017). *Informe encuesta CEP 2016: ¿malestar en Chile?* Centro de Estudios Públicos.
- Gorodnichenko, Y., & Roland, G. (2012). Understanding the Individualism-Collectivism Cleavage and Its Effects: Lessons from Cultural Psychology. En M. Aoki, T. Kuran, & G. Roland (Eds.), *Institutions and Comparative Economic Development* (pp. 213-236). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/9781137034014_12
- Gummerum, M., López-Pérez, B., Van Dijk, E., & Van Dillen, L. F. (2022). Ire and punishment: Incidental anger and costly punishment in children, adolescents, and adults. *Journal of Experimental Child Psychology*, 218, 105376. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2022.105376>
- Gurven, M. (2004). To give and to give not: The behavioral ecology of human food transfers. *Behavioral and Brain Sciences*, 27(4), 543-559. <https://doi.org/10.1017/S0140525X04000123>
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3(4), 367-388. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(82\)90011-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(82)90011-7)
- Güth, W., & Kocher, M. G. (2014). More than thirty years of ultimatum bargaining experiments: Motives, variations, and a survey of the recent literature. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 108, 396-409. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2014.06.006>
- Hackman, D. A., & Farah, M. J. (2009). Socioeconomic status and the developing brain. *Trends in cognitive sciences*, 13(2), 65–73. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2008.11.003>
- Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J., Lagos, M., Norris, P., Ponarin, E., & Puranen, B. (2022). World Values Survey Time-Series (1981-2022): Cross-National Data-Set. World Values Survey Association. <https://doi.org/10.14281/18241.17>

- Haidt, J. (2012). *The righteous mind: Why good people are divided by politics and religion* (1st ed). Pantheon Books.
- Hamann, K., Warneken, F., Greenberg, J. R., & Tomasello, M. (2011). Collaboration encourages equal sharing in children but not in chimpanzees. *Nature*, 476(7360), 328-331. <https://doi.org/10.1038/nature10278>
- Hamlin, J. K., & Wynn, K. (2011). Young infants prefer prosocial to antisocial others. *Cognitive Development*, 26(1), 30-39. <https://doi.org/10.1016/j.cogdev.2010.09.001>
- Harari, Y. N. (2015). *Sapiens: A brief history of humankind* (First U.S. edition). Harper.
- Haslam, S. A., Adarves-Yorno, I., Postmes, T., & Jans, L. (2013). The collective origins of valued originality: A social identity approach to creativity. *Personality and Social Psychology Review*, 17(4), 384–401. <https://doi.org/10.1177/1088868313498001>
- Hawkins, R. X. D., Goodman, N. D., & Goldstone, R. L. (2019). The Emergence of Social Norms and Conventions. *Trends in Cognitive Sciences*, 23(2), 158-169. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2018.11.003>
- Hedden, T., Ketay, S., Aron, A., Markus, H. R., & Gabrieli, J. D. E. (2008). Cultural Influences on Neural Substrates of Attentional Control. *Psychological Science*, 19(1), 12-17. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02038.x>
- Heine, S. J. (2016). *Cultural psychology* (Third edition). W. W. Norton & Company, Inc.
- Heine, S. J. (2020). *Cultural psychology* (4^a ed.). W. W. Norton & Company.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., & McElreath, R. (2001). In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. *American Economic Review*, 91(2), 73-78. <https://doi.org/10.1257/aer.91.2.73>
- Henrich, J., McElreath, R., Barr, A., Ensminger, J., Barrett, C., Bolyanatz, A., Cardenas, J. C., Gurven, M., Gwako, E., Henrich, N., Lesorogol, C., Marlowe, F., Tracer, D., & Ziker, J. (2006). Costly Punishment Across Human Societies. *Science*, 312(5781), 1767-1770. <https://doi.org/10.1126/science.1127333>
- Henrich, J. P. (2016). *The secret of our success: How culture is driving human evolution, domesticating our species, and making us smarter*. Princeton university press.

- Henrich, J. P. (2020). *The WEIRDest people in the world: How the West Became Psychologically Peculiar and Particularly Prosperous* (First edition). Farrar, Straus and Giroux.
- Henrich, J., & Muthukrishna, M. (2021). The Origins and Psychology of Human Cooperation. *Annual Review of Psychology*, 72(1), 207-240. <https://doi.org/...146/annurev-psych-081920-042106>
- Herrmann, E., Call, J., Hernández-Lloreda, M. V., Hare, B., & Tomasello, M. (2007). Humans Have Evolved Specialized Skills of Social Cognition: The Cultural Intelligence Hypothesis. *Science*, 317(5843), 1360-1366. <https://doi.org/10.1126/science.1146282>
- Heyes, C. M. (2018). *Cognitive gadgets: The cultural evolution of thinking*. The Belknap Press of Harvard University Press.
- Hoffmann, R., & Tee, J.-Y. (2006). Adolescent–adult interactions and culture in the ultimatum game. *Journal of Economic Psychology*, 27(1), 98-116. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.06.014>
- Hofstede, G. H. (1980). *Culture's consequences: International differences in work related values*. Beverly Hills: Sage.
- Hofstede, G. H. (1991). *Cultures and Organization: Software of the mind*. McGraw–Hill.
- Hofstede, G. H. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* (2^a ed.). Sage Publications.
- Hofstede, G. (2016). Masculinity at the national cultural level. En Y. J. Wong & S. R. Wester (Eds.), *APA handbook of men and masculinities* (pp. 173-186). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/14594-008>
- Hogg, M. A., & Vaughan, G. M. (2018). *Social psychology* (8^a ed.). Pearson.
- House, B. R., Kanngiesser, P., Barrett, H. C., Broesch, T., Cebiglu, S., Crittenden, A. N., Erut, A., Lew-Levy, S., Sebastian-Enesco, C., Smith, A. M., Yilmaz, S., & Silk, J. B. (2020). Universal norm psychology leads to societal diversity in prosocial behaviour and development. *Nature Human Behaviour*, 4(1), 36-44. <https://doi.org/10.1038/s41562-019-0734-z>

- House, B. R., & Tomasello, M. (2018). Modeling social norms increasingly influences costly sharing in middle childhood. *Journal of Experimental Child Psychology*, 171, 84-98. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2017.12.014>
- Houser, D., & McCabe, K. (2014). Experimental Economics and Experimental Game Theory (Chapter 2). En P. Glimcher & E. Fehr (eds.), *Neuroeconomics* (pp. 19-34). Academic Press Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-416008-8.00002-4>
- Hurley, E. A., Salvador, C. E., & English, K. A. (2021). Self-construal and communalism in Costa Rica: Subjective attitudes vs. implicit behavioral tendencies. *Current Psychology*, 40, 1711-1719. <https://doi.org/10.1007/s12144-018-0096-0>
- Hutchins, E. (1991). The social organization of distributed cognition. En L. B. Resnick, J. M. Levine, & S. D. Teasley (Eds.), *Perspectives on socially shared cognition* (pp. 283-307). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/10096-012>
- Iacobucci, D., Posavac, S.S., Kardes, F.R., Schneider, M.J., & Popovich, D.L. (2015). The median split: Robust, refined, and revived. *Journal of Consumer Psychology*, 25, 690-704 <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2015.06.014>
- Iacoviello, V., & Lorenzi-Cioldi, F. (2019). Collectivism and Individualism in Status Hierarchies: Socialization and Social Identity Explanations. *International Review of Social Psychology*, 32(1), 15. <https://doi.org/10.5334/irsp.285>
- Inglehart, R.F., & Oyserman, D. (2004). Individualism, Autonomy and Self-Expression: The Human Development Syndrome. Vinken, H., Soeters, J., & Ester. *Comparing Cultures: Dimensions of Culture in a Comparative Perspective*. Brill. <https://doi.org/10.1163/9789047412977>
- Inglehart, R. F. (2017). Evolutionary Modernization Theory: Why People's Motivations are Changing. *Changing Societies & Personalities*, 1(2), 136-151. <https://doi.org/10.15826/csp.2017.1.2.010>
- Inglehart, R. F. (2018). *Cultural Evolution: People's Motivations are Changing, and Reshaping the World* (1.a ed.). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108613880>

- Inglehart, R. F. (2021). *Religion's Sudden Decline: What's Causing it, and What Comes Next?* (1.a ed.). Oxford University Press.
<https://doi.org/10.1093/oso/9780197547045.001.0001>
- Ingold, T. (1999). On the social relations of the hunter-gatherer band. R. B. Lee & R. Daly (Eds.), *The Cambridge Encyclopedia of Hunters and Gatherers* (pp.54-71). Cambridge University Press.
- Jacquet, J. (2016). *Is shame necessary? New uses for an old tool* (First vintage books edition). Penguin Random House LLC.
- Jensen, K., Call, J., & Tomasello, M. (2007). Chimpanzees Are Rational Maximizers in an Ultimatum Game. *Science*, 318(5847), 107-109.
<https://doi.org/10.1126/science.1145850>
- Jetten, J., & Peters, K. (Eds.). (2019). *The social psychology of inequality*. Springer.
<https://doi.org/10.1007/978-3-030-28856-3>
- Jetten, J., Peters, K., Álvarez, B., Casara, B. G. S., Dare, M., Kirkland, K., Sánchez-Rodríguez, Á., Selvanathan, H. P., Sprong, S., Tanjitpiyanond, P., Wang, Z., & Mols, F. (2021). Consequences of economic inequality for the social and political vitality of society: A social identity analysis. *Political Psychology*, 42, 241-266.
<https://doi.org/10.1111/pops.12800>
- Jiao, J., & Zhao, J. (2023). Individualism, Collectivism, and Allocation Behavior: Evidence from the Ultimatum Game and Dictator Game. *Behavioral Sciences*, 13(2), 169.
<https://doi.org/10.3390/bs13020169>
- Johnson, S. B., Riis, J. L., & Noble, K. G. (2016). State of the Art Review: Poverty and the Developing Brain. *Pediatrics*, 137(4). <https://doi.org/10.1542/peds.2015-3075>
- Jost, J. T., & Banaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1-27.
<https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1994.tb01008.x>
- Jost, J.T., Banaji, M.R., & Nosek, B.A. (2004). A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. *Political Psychology*, 25, 881-919. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2004.00402.x>

- Kağıtçıbaşı, C. (2005). Autonomy and Relatedness in Cultural Context: Implications for Self and Family. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36(4), 403-422. <https://doi.org/10.1177/0022022105275959>
- Kanngiesser, P., Schäfer, M., Herrmann, E., Zeidler, H., Haun, D., & Tomasello, M. (2022). Children across societies enforce conventional norms but in culturally variable ways. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(1), Article 1. <https://doi.org/10.1073/pnas.2112521118>
- Kashima, Y., Bain, P. G., & Perfors, A. (2019). The Psychology of Cultural Dynamics: What Is It, What Do We Know, and What Is Yet to Be Known? *Annual Review of Psychology*, 70(1), 499-529. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010418-103112>
- Kassin, S. M., Fein, S., Markus, H. R., & Brehm, S. S. (2010). *Social psychology* (7th ed). Houghton Mifflin.
- Kassin, S., Fein, S., & Markus, H. (2020). *Social psychology* (11 ed.). Cengage.
- Katchadourian, H. A. (2010). *Guilt: The Bite of Conscience*. Stanford University Press.
- Keller, H. (2022). *Cultures of Infancy* (1.a ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003284079>
- Kim, H. S., & Sasaki, J. Y. (2014). Cultural Neuroscience: Biology of the Mind in Cultural Contexts. *Annual Review of Psychology*, 65(1), 487-514. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115040>
- Kohlberg, L. (1981). *Essays on moral development* (1st ed). Harper & Row.
- Kohlberg, L. (1984). *The Psychology of Moral Development: The Nature and Validity of Moral Stages*. Harper & Row.
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(6), 992-1004. <https://doi.org/10.1037/a0016357>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*, 119(3), 546-572. <https://doi.org/10.1037/a0028756>

- Kraus, M. W., & Stephens, N. M. (2012). A Road Map for an Emerging Psychology of Social Class: Psychology of Social Class. *Social and Personality Psychology Compass*, 6(9), 642-656. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2012.00453.x>
- Kroeber, A. L., & Kluckhohn, C. (1952). Culture: a critical review of concepts and definitions. *Papers. Peabody Museum of Archaeology & Ethnology, Harvard University*, 47(1). <https://psycnet.apa.org/record/1953-07119-001>
- Kronenfeld, D. B. (Ed.). (2011). *A companion to cognitive anthropology*. Wiley-Blackwell.
- Krys, K., Vignoles, V. L., de Almeida, I., & Uchida, Y. (2022). Outside the “Cultural Binary”: Understanding Why Latin American Collectivist Societies Foster Independent Selves. *Perspectives on Psychological Science*, 17, 1166-1187. <https://doi.org/10.1177/17456916211029632>
- Lamm, B., Keller, H., Teiser, J., Gudi, H., Yovsi, R. D., Freitag, C., Poloczek, S., Fassbender, I., Suhrke, J., Teubert, M., Vöhringer, I., Knopf, M., Schwarzer, G., & Lohaus, A. (2018). Waiting for the Second Treat: Developing Culture-Specific Modes of Self-Regulation. *Child Development*, 89(3), e261-e277. <https://doi.org/10.1111/cdev.12847>
- Lawson, G. M., Hook, C. J., & Farah, M. J. (2018). A meta-analysis of the relationship between socioeconomic status and executive function performance among children. *Developmental Science*, 21(2), e12529. <https://doi.org/10.1111/desc.12529>
- Li, J., Wang, W., Yu, J., & Zhu, L. (2016). Young Children ´s Development of Fairness Preference. *Frontiers in Psychology*, 7, 1274. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.01274>
- Li, L., Britvan, B., & Tomasello, M. (2021). Young children conform more to norms than to preferences. *Plos One*, 16(5), e0251228. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0251228>
- Luncz, L. V., Mundry, R., & Boesch, C. (2012). Evidence for Cultural Differences between Neighboring Chimpanzee Communities. *Current Biology*, 22(10), 922-926. <https://doi.org/10.1016/j.cub.2012.03.031>
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty Impedes Cognitive Function. *Science*, 341(6149), 976-980. <https://doi.org/10.1126/science.1238041>

- Manstead, A. S. R. (2018). The psychology of social class: How socioeconomic status impacts thought, feelings, and behaviour. *British Journal of Social Psychology*, 57(2), 267-291. <https://doi.org/10.1111/bjso.12251>
- March, J. G. (2010). *A primer on decision making: How decisions happen*. Free Press.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224-253. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.224>
- Markus, H. R. & Hamedani, M. G. (2007). Sociocultural psychology. The dynamic interdependence among self systems and social systems. En S. Kitayama y D. Cohen (Eds.), *Handbook of Cultural Psychology* (pp. 3-39). Guilford Press.
- Marx, C. (2011). *Capital: A Critique of Political Economy*. Dover Publications. Trabajo original publicado en 1867.
- McAuliffe, K., Raihani, N. J., & Dunham, Y. (2017). Children are sensitive to norms of giving. *Cognition*, 167, 151-159. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2017.01.006>
- McCarty, M. K., Monteith, M. J. & Kaiser, C. R. (2014). Communally constrained decisions in workplace contexts. *Journal of Experimental Social Psychology*, 55, 175-187. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2014.07.007>
- McIntyre, K. P., & Eisenstadt, D. (2011). Social Comparison as a Self-regulatory Measuring Stick. *Self and Identity*, 10(2), 137-151. <https://doi.org/10.1080/15298861003676529>
- Menon, T., Morris, M. W., Chiu, C., & Hong, Y. (1999). Culture and the construal of agency: Attribution to individual versus group dispositions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(5), 701-717. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.76.5.701>
- Meristo, M., & Zeidler, H. (2022). Cross-cultural differences in early expectations about third party resource distribution. *Scientific Reports*, 12(1), 11627. <https://doi.org/10.1038/s41598-022-15766-7>
- Mijs, J. J. B. (2021). The paradox of inequality: Income inequality and belief in meritocracy go hand in hand. *Socio-Economic Review*, 19(1), 7-35. <https://doi.org/10.1093/ser/mwy051>

- Miller, J. G., Das, R., & Chakravarthy, S. (2011). Culture and the role of choice in agency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(1), 46-61. <https://doi.org/10.1037/a0023330>
- Miyamoto, Y., Yoo, J., Levine, C. S., Park, J., Boylan, J. M., Sims, T., Markus, H. R., Kitayama, S., Kawakami, N., Karasawa, M., Coe, C. L., Love, G. D., & Ryff, C. D. (2018). Culture and social hierarchy: Self- and other-oriented correlates of socioeconomic status across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 115(3), 427-445. <https://doi.org/10.1037/pspi0000133>
- Molden, D. C. (2014). Understanding Priming Effects in Social Psychology: An Overview and Integration. *Social Cognition*, 32(Supplement), 243-249. <https://doi.org/10.1521/soco.2014.32.supp.243>
- Moll, H., Pueschel, E., Ni, Q., & Little, A. (2021). Sharing Experiences in Infancy: From Primary Intersubjectivity to Shared Intentionality. *Frontiers in Psychology*, 12, 1-13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.667679>
- Moon, C., Travaglino, G. A., & Uskul, A. K. (2018). Social Value Orientation and Endorsement of Horizontal and Vertical Individualism and Collectivism: An Exploratory Study Comparing Individuals From North America and South Korea. *Frontiers in Psychology*, 9, Article 2262. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.02262>
- Navarrete, C. D., & Fessler, D. M. T. (2006). Disease avoidance and ethnocentrism: The effects of disease vulnerability and disgust sensitivity on intergroup attitudes. *Evolution and Human Behavior*, 27(4), 270-282. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2005.12.001>
- Nikolaev, B., Boudreaux, C., & Salahodjaev, R. (2017). Are individualistic societies less equal? Evidence from the parasite stress theory of values. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 138, 30-49. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2017.04.001>
- Nisbett, R. E., Peng, K., Choi, I., & Norenzayan, A. (2001). Culture and systems of thought: Holistic versus analytic cognition. *Psychological Review*, 108(2), 291-310. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.108.2.291>
- Nisbett, R. E. (2004). *The geography of thought: How Asians and Westerners think differently ... and why* (1. Free Press trade paperback ed. Free Press.

- Ogihara, Y. (2018). *Economic Shifts and Cultural Changes in Individualism* (Vol. 1). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780190492908.003.0010>
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) (2019). *Inequality and income*. <http://www.oecd.org/social/inequality.htm#income>
- Osei, H. V., Ampofo, I. A. J., & Osei, A. (2022). The role of prescriptive social norms on employees' cyberloafing: The moderating effect of power distance and co-workers' interdependency. *International Journal of Organization Theory & Behavior*, 25(3/4), 131-149. <https://doi.org/10.1108/IJOTB-11-2021-0210>
- Oyserman, D. (2015). Culture as Situated Cognition. En R. A. Scott & S. M. Kosslyn (Eds.), *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences* (1.a ed., pp. 1-20). Wiley. <https://doi.org/10.1002/9781118900772.etrds0067>
- Oyserman, D. (2016). What does a priming perspective reveal about culture: Culture-as-situated cognition. *Current Opinion in Psychology*, 12, 94-99. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2016.10.002>
- Oyserman, D., Coon, H. M., & Kemmelmeier, M. (2002). Rethinking individualism and collectivism: Evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses. *Psychological Bulletin*, 128(1), 3-72. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.128.1.3>
- Oyserman, D. (2006). High Power, Low Power, and Equality: Culture Beyond Individualism and Collectivism. *Journal of Consumer Psychology*, 16, 352-356. https://doi.org/10.1207/s15327663jcp1604_6
- Oyserman, D., & Lee, S. W. S. (2008). Does culture influence what and how we think? Effects of priming individualism and collectivism. *Psychological Bulletin*, 134(2), 311-342. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.134.2.311>
- Oyserman, D., Novin, S., Flinkenflögel, N., & Krabbendam, L. (2014). Integrating culture-as-situated-cognition and neuroscience prediction models. *Culture and Brain*, 2(1), 1-26. <https://doi.org/10.1007/s40167-014-0016-6>
- Oxfam (2019). *Public good or private wealth*. <https://oxfamilibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/620599/bp-public-good-or-private-wealth-210119-en.pdf>

- Páez, D., Fernández, I., Ubillos, S. & Zubieta, E. (2003). *Psicología Social, Cultura y Educación*. Pearson / Prentice-Hall.
- Perret, C., Hart, E., & Powers, S. T. (2020). From disorganized equality to efficient hierarchy: How group size drives the evolution of hierarchy in human societies. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 287(1928), 1-10. <https://doi.org/10.1098/rspb.2020.0693>
- Pickett, K. E., & Wilkinson, R. G. (2015). Income inequality and health: A causal review. *Social Science & Medicine*, 128, 316-326. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2014.12.031>
- Piff, P. K., Kraus, M. W., & Keltner, D. (2018). Unpacking the Inequality Paradox: The Psychological Roots of Inequality and Social Class. *Advances in Experimental Social Psychology*, 57, 53-124. <https://doi.org/10.1016/bs.aesp.2017.10.002>
- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century*. The Belknap Press of Harvard University Press.
- Pinker, S. (2009). *How the mind works* (Norton pbk). Norton.
- Pinker, S. (2018). *Enlightenment now: The case for reason, science, humanism, and progress*. Viking, an imprint of Penguin Random House LLC.
- Pinker, S. (2021). *Rationality: What it is, why it seems scarce, why it matters*. Viking.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2021). *Human development report*. https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2021-22pdf_1.pdf
- Programa Estado de la Nación. (2019). *Informe Estado de la Nación Costa Rica 2019* (25a ed.). Programa Estado de la Nación.
- Programa Estado de la Nación (2021). *Sexto Informe Estado de la Región 2021: versión ampliada*. CONARE – PEN. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.12337/8115>
- Programa Estado de la Nación (2022). *Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*. Programa Estado de la Nación.
- Rawls, J. (1971/1999). *A theory of Justice*. Harvard University Press.

- Rehbein, B. (2020). Social Inequality and Sociocultures. *Methaodos Revista de Ciencias Sociales*, 8(1), 10-21. <https://doi.org/10.17502/m.rcs.v8i1.331>
- Richerson, P. J., & Boyd, R. (2008). *Not by genes alone: How culture transformed human evolution* (Paperback ed. University of Chicago Press).
- Robbins, P., & Aydede, M. (Eds.). (2009). *The Cambridge handbook of situated cognition*. Cambridge University Press.
- Rochat, P., Dias, M. D. G., Guo Liping, Broesch, T., Passos-Ferreira, C., Winning, A., & Berg, B. (2009). Fairness in Distributive Justice by 3- and 5-Year-Olds Across Seven Cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 40(3), 416-442. <https://doi.org/10.1177/0022022109332844>
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. The Free Press.
- Ross, N. (2004). *Culture & Cognition: Implications for Theory and Method*. SAGE Publications, Inc. <https://doi.org/10.4135/9781452229713>
- Rothstein, B (2018). How the Trust Trap Perpetuates Inequality. *Scientific American* 319(5). <https://www.scientificamerican.com/article/how-the-trust-trap-perpetuates-inequality/>
- Ruggeri, A., Luan, S., Keller, M., & Gummerum, M. (2018). The Influence of Adult and Peer Role Models on Children' and Adolescents' Sharing Decisions. *Child Development*, 89(5), 1589-1598. <https://doi.org/10.1111/cdev.12916>
- Sainz, M., Martínez, R., Moya, M., Rodríguez-Bailón, R., & Vaes, J. (2021). Lacking socio-economic status reduces subjective well-being through perceptions of meta-dehumanization. *British Journal of Social Psychology*, 60(2), 470-489. <https://doi.org/10.1111/bjso.12412>
- Sánchez-Ancochea, D. (2021). *The costs of inequality in Latin America: Lessons and warnings for the rest of the world*. Taurus Bloomsbury Publishing.
- Sánchez-Rodríguez, Á., Willis, G. B., Jetten, J., & Rodríguez-Bailón, R. (2019). Economic inequality enhances inferences that the normative climate is individualistic and

- competitive. *European Journal of Social Psychology*, 49(6), 1114-1127.
<https://doi.org/10.1002/ejsp.2557>
- Sánchez-Rodríguez, Á., Rodríguez-Bailón, R., & Willis, G. B. (2020). Efectos de la actividad económica sobre el individualismo-colectivismo. *Psychological Writings*, 13(1), 1-12.
<https://doi.org/10.24310/espsiescpsi.v13i1.10073>
- Sanfey, A. G. (2003). The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game. *Science*, 300(5626), 1755-1758. <https://doi.org/10.1126/science.1082976>
- Sapolsky, R. M. (2017). *Behave: The biology of humans at our best and worst*. Penguin Press.
- Sapolsky, R. M. (2018). The Health-Wealth Gap. *Scientific American*, 319(5), 62-67.
<https://doi.org/10.1038/scientificamerican1118-62>
- Schäfer, M., Haun, D. B. M., & Tomasello, M. (2015). Fair Is Not Fair Everywhere. *Psychological Science*, 26(8), 1252-1260. <https://doi.org/10.1177/0956797615586188>
- Schmitt, M. T., Branscombe, N. R., & Kappen, D. M. (2003). Attitudes toward group-based inequality: Social dominance or social identity? *British Journal of Social Psychology*, 42(2), 161-186. <https://doi.org/10.1348/014466603322127166>
- Schwartz, S., (2001). Value hierarchies across cultures: taking a similarities perspective. *Journal of cross cultural psychology*, 32(2): 268-290.
<https://doi.org/10.1177/0022022101032003002>
- Schwartz, S. H. (2011). Studying Values: Personal Adventure, Future Directions. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 42, 307–319. <https://doi.org/10.1177/0022022110396925>
- Shimizu, H. (2016). Cognitive anthropology and education: foundational models of self and cultural models of teaching and learning in Japan and United States. Kronenfeld, D. B. (Ed.). *A companion to cognitive anthropology*. Wiley-Blackwell.
- Singelis, T. M., Triandis, H. C., Bhawuk, D. S., & Gelfand, M. (1995). Horizontal and vertical dimensions of individualism and collectivism: A theoretical and measurement refinement. *Cross-Cultural Research*, 29(3), 240-275.
<https://doi.org/10.1177/106939719502900302>

- Smith, E. E., Kosslyn, S. M., Barsalou, L. W., & Ramos Platón, M. J. (2012). *Procesos cognitivos: Modelos y bases neuronales*. Pearson Prentice Hall.
- Sobel, D. M., & Blankenship, J. (2021). Perspective taking as a mechanism for children's developing preferences for equitable distributions. *Scientific Reports*, *11*(1), 5689. <https://doi.org/10.1038/s41598-021-84968-2>
- Sojo, C. (2013). *Igualitarios: La construcción social de la desigualdad en Costa Rica*. Editorial Universidad Estatal a Distancia.
- Soler-Martínez, F. M., García-Sánchez, E., & Willis, G. B. (2023). Concerns about Inequality in Health, Education and Income Jointly Predict Collective Actions. *Revista Latinoamericana de Psicología*, *55*, 99-108. <https://doi.org/10.14349/rtp.2023.v55.12>
- Sommerville, J. A. (2015). The emergence of moral character in infancy: Developmental changes and individual differences in fairness concerns and prosocial behavior during the first two years of life. In C. B. Miller, R. M. Furr, A. Knobel, & W. Fleeson (Eds.), *Character: New directions from philosophy, psychology, and theology* (pp. 445–466). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780190204600.003.0021>
- Sommerville, J. A., & Decety, J. (Eds.). (2017). *Social cognition: Development across the life span*. Routledge, Taylor & Francis Group.
- Sommet, N., Morselli, D., & Spini, D. (2018). Income Inequality Affects the Psychological Health of Only the People Facing Scarcity. *Psychological Science*, *29*(12), 1911-1921. <https://doi.org/10.1177/0956797618798620>
- Sperber, D. (1996). *Explaining culture: A naturalistic approach*. Blackwell.
- Spolaore, E., & Wacziarg, R. (2013). How Deep Are the Roots of Economic Development? *Journal of Economic Literature*, *51*(2), 325-369. <https://doi.org/10.1257/jel.51.2.325>
- Stephens, N. M., Markus, H. R., & Phillips, L. T. (2014). Social Class Culture Cycles: How Three Gateway Contexts Shape Selves and Fuel Inequality. *Annual Review of Psychology*, *65*(1), 611-634. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115143>
- Stiglitz, J. E. (2013). *The price of inequality*. W. W. Norton & Company.

- Stiglitz, J. (2020). Conquering the Great Divide. *Finance & Development*.
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2020/09/COVID19-and-global-inequality-joseph-stiglitz.htm>
- Sullivan, N. J., Li, R., & Huettel, S. A. (2022). Peer presence increases the prosocial behavior of adolescents by speeding the evaluation of outcomes for others. *Scientific Reports*, 12(1), 6477. <https://doi.org/10.1038/s41598-022-10115-0>
- Sun, R. (Ed.). (2012). *Grounding Social Sciences in Cognitive Sciences*. The MIT Press.
<https://doi.org/10.7551/mitpress/8928.001.0001>
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: Studies in social psychology*. Cambridge University Press.
- Thornhill, R., & Fincher, C. L. (2014). *The Parasite-Stress Theory of Values and Sociality: Infectious Disease, History and Human Values Worldwide*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-08040-6>
- Todd, P. M., & Gigerenzer, G. (Eds.). (2012). *Ecological rationality: Intelligence in the world*. Oxford University Press.
- Tomasello, M., & House, B. R. (2018). Modeling social norms increasingly influences costly sharing in middle childhood. *Journal of Experimental Child Psychology*, 171, 84-98.
<https://doi.org/10.1016/j.jecp.2017.12.014>
- Tomasello, M. (2021). *Becoming human: A theory of ontogeny*. Belknap Press of Harvard University press.
- Triandis, H. C. (1993). Collectivism and Individualism as Cultural Syndromes. *Cross-Cultural Research*, 27(3-4), 155-180. <https://doi.org/10.1177/106939719302700301>
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism*. Westview Press.
- Triandis, H. C. (2007). Culture and psychology: A history of the study of their relationship. En S. Kitayama & D. Cohen (Eds.), *Handbook of Cultural Psychology* (pp 59-76). Guilford Press.
- Triandis, H. C., Leung, K., Villareal, M. J., & Clack, F. I. (1985). Allocentric versus idiocentric tendencies: Convergent and discriminant validation. *Journal of Research in Personality*, 19(4), 395-415. [https://doi.org/10.1016/0092-6566\(85\)90008-X](https://doi.org/10.1016/0092-6566(85)90008-X)

- Triandis, H. C., & Gelfand, M. J. (1998). Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), 118-128. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.1.118>
- Triandis, H. C., & Gelfand, M. J. (2012). A Theory of Individualism and Collectivism. En P. Van Lange, A. Kruglanski, & E. Higgins, *Handbook of Theories of Social Psychology* (pp. 498-520). SAGE Publications Ltd. <https://doi.org/10.4135/9781446249222.n51>
- Tomasello, M. (1999). *The cultural origins of human cognition*. Harvard University Press.
- Tomasello, M. (2009). *Why we cooperate*. MIT Press.
- Tomasello, M. (2015). *A natural history of human morality*. Harvard University Press.
- Tomasello, M. (2019). *Becoming human: A theory of ontogeny*. The Belknap Press of Harvard University Press.
- Tomasello, M., & Vaish, A. (2013). Origins of Human Cooperation and Morality. *Annual Review of Psychology*, 64(1), Art. 1. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-113011-143812>
- Tomé, G., Matos, M., Simões, C., Diniz, J. A., & Camacho, I. (2012). How Can Peer Group Influence the Behavior of Adolescents: Explanatory Model. *Global Journal of Health Science*, 4(2), p26. <https://doi.org/10.5539/gjhs.v4n2p26>
- Turner, J. C., & Oakes, P. J. (1986). The significance of the social identity concept for social psychology with reference to individualism, interactionism and social influence. *British Journal of Social Psychology*, 25(3), 237-252. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1986.tb00732.x>
- Uchida, Y., Takemura, K., & Fukushima, S. (2020). How do socio-ecological factors shape culture? Understanding the process of micro–macro interactions. *Current Opinion in Psychology*, 32, 115-119. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.06.033>
- United Nations Development Programme (2019). *Human development report 2019: Beyond income, beyond averages, beyond today: inequalities in human development in the 21st century*. UNDP.
- United Nations Development Programme (2022). *The SDGS in action*. UNDP. <https://www.undp.org/sustainable-development-goals>

- Uchida, Y., Takemura, K., & Fukushima, S. (2020). How do socio-ecological factors shape culture? Understanding the process of micro–macro interactions. *Current Opinion in Psychology*, 32, 115-119. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.06.033>
- Üskül, A. K., & Oishi, S. (Eds.). (2018). *Socio-Economic Environment and Human Psychology*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780190492908.001.0001>
- Valdivieso-Mora, E., Peet, C. L., Garnier-Villarreal, M., Salazar-Villanea, M., & Johnson, D. K. (2016). A Systematic Review of the Relationship between Familism and Mental Health Outcomes in Latino Population. *Frontiers in Psychology*, 7. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.01632>
- van Dijk, E., & De Dreu, C. K. W. (2021). Experimental Games and Social Decision Making. *Annual Review of Psychology*, 72(1), 415-438. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-081420-110718>
- Vignoles, V. L., Owe, E., Becker, M., Smith, P. B., Easterbrook, M. J., Brown, R., González, R., Didier, N., Carrasco, D., Cadena, M. P., Lay, S., Schwartz, S. J., Des Rosiers, S. E., Villamar, J. A., Gavreliuc, A., Zinkeng, M., Kreuzbauer, R., Baguma, P., Martin, M., ... Bond, M. H. (2016). Beyond the ‘east–west’ dichotomy: Global variation in cultural models of selfhood. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145(8), 966-1000. <https://doi.org/10.1037/xge0000175>
- Vinken, H., Soeters, J., & Ester, P. (2004). *Comparing Cultures: Dimensions of Culture in a Comparative Perspective*. Brill. <https://doi.org/10.1163/9789047412977>
- Wang, Z., Jetten, J., & Steffens, N. K. (2022). Restless in an Unequal World: Economic Inequality Fuels the Desire for Wealth and Status. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 014616722210837. <https://doi.org/10.1177/01461672221083747>
- Warneken, F. (2018). How Children Solve the Two Challenges of Cooperation. *Annual Review of Psychology*, 69(1), 205-229. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-122216-011813>
- Weber, M. (2013). *The Protestant ethic and the spirit of Capitalism*. Create Space Independent Publishing Platform. Trabajo original publicado en 1905.
- Wentura, D., & Rothermund, K. (2014). Priming is not Priming is not Priming. *Social Cognition*, 32(Supplement), 47-67. <https://doi.org/10.1521/soco.2014.32.sup.47>

- Whiten, A., McGuigan, N., Marshall-Pescini, S., & Hopper, L. M. (2009). Emulation, imitation, over-imitation and the scope of culture for child and chimpanzee. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 364(1528), 2417-2428. <https://doi.org/10.1098/rstb.2009.0069>
- Wilkinson, R. G., & Pickett, K. E. (2017). The enemy between us: The psychological and social costs of inequality: Costs of Inequality. *European Journal of Social Psychology*, 47(1), 11-24. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2275>
- Wilson, E. O. (2000). *Sociobiology: The new synthesis* (25th anniversary ed). Belknap Press of Harvard University Press.
- Wong, Y. J., Wang, S.-Y., & Klann, E. M. (2018). The emperor with no clothes: A critique of collectivism and individualism. *Archives of Scientific Psychology*, 6(1), 251-260. <https://doi.org/10.1037/arc0000059>
- World Bank Group (2016). *Poverty and Shared Prosperity 2016: Taking on Inequality*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0958-3>
- Xinhua (2020). *El colectivismo juega papel indispensable en la lucha de China contra COVID-19*. Recuperado de http://spanish.xinhuanet.com/2020-03/18/c_138891768.htm
- Yang, S., & Vignoles, V. L. (2020). Self-construal priming reconsidered: Comparing effects of two commonly used primes in the UK and China. *Open Science Journal*, 5. <https://doi.org/10.23954/osj.v5i3.2418>
- Zhang, J., Mandl, H., & Wang, E. (2011). The effect of vertical–horizontal individualism–collectivism on acculturation and the moderating role of gender. *International Journal of Intercultural Relations*, 35(1), 124-134. <https://doi.org/10.1016/j.ijintrel.2010.09.004>

Anexos

Anexo 1: Priming agentivo

Priming agentivo individualista

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

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

Priming agentivo colectivista

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

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

Condición de control (priming neutral)

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

La música es un arte que combina sonidos, tales como la voz humana o de instrumentos, o de unos y otros a la vez, de modo que produzcan ritmos y melodías capaces de deleitar al oyente. La música es sonido, pero no todos los sonidos son

música. Todo lo que vibra suena, porque provoca una oscilación de presión en el aire que se propaga como una onda hasta alcanzar un tímpano que la recoge y la lleva hasta un cerebro que pueda procesarla y oírla en forma de sonido.

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

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

Anexo 2: Priming narrativo

Priming narrativo individualista

Por favor lee solamente uno de los dos siguientes relatos según corresponda a tu sexo. Si eres hombre debes leer solamente el relato de Carlos. Si eres mujer debes leer solamente el relato de Carolina.

Relato 1: Carlos

Carlos es un muchacho que vivía con sus padres y sus hermanos menores. Sus padres siempre le estaban diciendo lo que debía hacer y que lo más importante en la vida es respetar a la familia. Carlos tiene el sueño de ser un futbolista famoso, a lo cual sus padres se oponen, porque le dicen que esa carrera no tiene futuro y que debe dedicarse a estudiar para ir a la universidad y sacar una profesión. Carlos decide perseguir sus sueños y para ello huye de su casa y sin que sus padres se den cuenta, logra participar en las pruebas de la liga menor de su equipo de futbol favorito. Este equipo le acepta y le da hospedaje y mantenimiento, por lo que Carlos puede dedicarse a hacer lo que más ama, jugar futbol. En cada entrenamiento Carlos iba demostrando sus grandes habilidades, hasta lograr pasar de la liga menor al equipo principal. Hoy Carlos es un destacado jugador de futbol que brilla en la primera división y la selección de su país.

Gracias a que Carlos supo seguir sus instintos individuales y no se dejó controlar por su familia, consiguió su sueño de dedicarse al fútbol. Sé como Carlos y déjate guiar por tus sueños, no dependas de nadie ni permitas que nadie te frene tu derecho a perseguir tus sueños.

Relato 2: Carolina

Carolina es una muchacha que vivía con sus padres y sus hermanos menores. Sus padres siempre le estaban diciendo lo que debía hacer y que lo más importante en la vida es respetar a la familia. Carolina tiene el sueño de ser una cantante famosa, a lo cual sus padres se oponen, porque le dicen que esa carrera no tiene futuro y que debe dedicarse a estudiar para ir a la universidad y sacar una profesión. Carolina decide perseguir sus sueños y para ello huye de su casa y sin que sus padres se den cuenta, logra participar en las pruebas de un concurso de canto. Este concurso le acepta y le da hospedaje y mantenimiento, por lo que Carolina puede dedicarse a hacer lo que más ama, cantar. En cada práctica de canto Carolina iba demostrando sus grandes habilidades, hasta lograr pasar a la final del concurso. Hoy Carolina es una destacada cantante que brilla en grandes escenarios nacionales e internacionales.

Gracias a que Carolina supo seguir sus instintos individuales y no se dejó controlar por su familia, consiguió su sueño de dedicarse al canto. Sé como Carolina y déjate guiar por tus sueños, no dependas de nadie ni permitas que nadie te frene tu derecho a perseguir tus sueños.

Seguidamente, escribe qué opinas sobre Carlos o sobre Carolina, según el texto que te correspondió leer.

Priming narrativo colectivista

Por favor lee solamente uno de los dos siguientes relatos según corresponda a tu sexo. Si eres hombre debes leer solamente el relato de Carlos. Si eres Mujer debes leer solamente el relato de Carolina.

Relato 1: Carlos

Carlos es un muchacho que vivía con sus padres y hermanos menores. Debido a la pandemia su padre perdió su trabajo, por lo que Carlos decidió dejar sus estudios y buscar un trabajo para ayudar a su familia, consiguiendo un empleo como repartidor de comidas, lo cual hacía en su bicicleta, manteniéndose en eso durante meses, hasta que su padre logró conseguir empleo nuevamente. Gracias al sacrificio de Carlos por su familia, sus hermanos menores pudieron seguir estudiando y su familia pudo conseguir el sustento para sobrevivir durante la pandemia. Entonces Carlos pudo retomar sus estudios al año siguiente, logrando graduarse de la secundaria. Luego de ser entregados los títulos, el director explicó que ahora iban a premiar el mérito estudiantil. Acto seguido indicó que este año el comité de graduación había decidido de manera unánime dar el premio al mérito estudiantil a Carlos por haberse sacrificado por su familia. A continuación, todo el colegio se fundió en un sentido aplauso de pie a Carlos por su entrega con su familia.

Gracias a que Carlos supo seguir sus instintos sociales y no se dejó llevar por el egoísmo, consiguió ayudar a su familia y rescatarla en medio de la pandemia, logrando el reconocimiento de todo su colegio. Sé como Carlos y déjate guiar por el amor a tu familia, entrégate siempre a ella y no permitas que le pase nada malo.

Relato 2: Carolina

Por favor, lee el siguiente relato: Carolina es una muchacha que vivía con sus padres y hermanos menores. Debido a la pandemia su padre perdió su trabajo, por lo que Carolina decidió dejar sus estudios y buscar un trabajo para ayudar a su familia, consiguiendo un empleo como ayudante en un salón de belleza que quedaba lejos de su casa, por lo que debía hacer un gran esfuerzo para trasladarse y llegar puntualmente todos los días, manteniéndose en eso durante meses, hasta que su padre logró conseguir empleo nuevamente. Gracias al sacrificio de Carolina por su familia, sus hermanos menores pudieron seguir estudiando y su familia pudo conseguir el sustento para sobrevivir durante la pandemia. Entonces Carolina pudo retomar sus estudios al año siguiente, logrando graduarse de la secundaria. Luego de ser entregados los títulos, el director explicó que ahora iban a premiar el mérito estudiantil. Acto seguido indicó que este año el comité de graduación había decidido de manera unánime dar el premio al mérito estudiantil a Carolina por haberse sacrificado por su familia. A continuación, todo el colegio se fundió en un sentido aplauso de pie a Carolina por su entrega con su familia.

Gracias a que Carolina supo seguir sus instintos sociales y no se dejó llevar por el egoísmo, consiguió ayudar a su familia y rescatarla en medio de la pandemia, logrando el reconocimiento de todo su colegio. Sé como Carolina y déjate guiar por el amor a tu familia, entrégate siempre a ella y no permitas que le pase nada malo.

Seguidamente, escribe qué opinas sobre Carlos o sobre Carolina, según el texto que te correspondió leer.

Anexo 3: Juego del ultimátum en versión de pago por trabajo

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

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

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

De un primer monto de mil colones (₡1000), su compañero le propone quedarse él novecientos (₡900) y darle a usted cien (₡100).

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

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

Oferta 2: De un segundo monto de mil colones (₡1000), su compañero le propone quedarse él quinientos (₡500) y darle a usted quinientos (₡500).

Acepto /__ /

Rechazo /__ /

Oferta 3: De un tercer monto de mil colones (₡1000), su compañero le propone quedarse él ochocientos (₡800) y darle a usted doscientos (₡200).

Acepto /__ /

Rechazo /__ /

Oferta 4: De un cuarto monto de mil colones (₡1000), su compañero le propone quedarse él seiscientos (₡600) y darle a usted cuatrocientos (₡400).

Acepto /__ /

Rechazo /__ /

Oferta 5: De un quinto monto de mil colones (₡1000), su compañero le propone quedarse él setecientos (₡700) y darle a usted trescientos (₡300).

Acepto /__/

Rechazo /__/

Anexo 4: Consentimiento informado

Comité de Ética de la Investigación UNED

CONSENTIMIENTO INFORMADO SOBRE MENORES DE EDAD

HOJA DE INFORMACIÓN SOBRE EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Título del Proyecto: Colectivismo e Individualismo Cultural y Desigualdad Distributiva en Niños, Adolescentes y Jóvenes de Costa Rica.

Investigador/a Principal: Itziar Fernández Sedano

Grupo de Investigación: Pablo Chaverri Chaves

Facultad/Escuela: Psicología

Autorizado por UNED-España y UNA-Costa Rica

Promotor/Financiador, en su caso: Universidad Nacional (UNA) de Costa Rica

¿EN QUÉ CONSISTE LA INVESTIGACIÓN?

OBJETIVOS: ¿Qué se pretende? Analizar la influencia de valores culturales en la percepción y el comportamiento ante la desigualdad de recursos en un juego de distribución de recursos en niños, adolescentes y jóvenes costarricenses. Analizar la percepción de la desigualdad económica en personas jóvenes.

CUESTIONARIOS QUE SE APLICARÁN:

Se aplicarán cuestionarios de opinión a las personas menores de edad participantes, que consistirán en preguntas de características socioeconómicas, de percepción social y de toma de decisiones ante situaciones de distribución de recursos. Se aplicarán cuestionarios por vía de papel o digital sobre los temas de esta investigación, por medio de enlaces digitales o papeles que serán entregados en el centro educativo junto a la guía del investigador, con la autorización del centro educativo.

Lugar donde se realizarán: en las aulas del centro educativo de las personas menores de edad participantes.

Duración de cada prueba: aproximadamente entre 15 a 20 minutos.

Incomodidades para el participante: no se prevén incomodidades de ningún tipo.

Riesgos para el participante: no se prevén riesgos de ningún tipo.

Beneficios para el participante: no habrá beneficios personales directos, pero se preguntará a las personas participantes si les resultó interesante participar en el estudio.

PROTECCIÓN DE DATOS: no se requieren datos identificatorios de la persona, de modo que las respuestas serán dadas de forma completamente anónima.

Datos que se preguntarán: se preguntarán datos de opinión social relacionadas con el tema de desigualdad económica. No se pedirán datos de identificación personal.

Cómo se van a encriptar (anonimizar) los datos: no es necesario preguntar el nombre.

Cómo se van a guardar los datos: en bases de datos informáticas que estarán bajo la responsabilidad del investigador principal, quien las guardará en su computadora personal con respaldo en un disco duro externo y en la nube, de forma segura y anónima.

Finalidad del empleo de estos datos: análisis y reporte de resultados.

El/la Investigador/a Principal es el que lleva a cabo la gestión del tratamiento de datos y puede ponerse en contacto de la siguiente forma: ifernandez@psi.uned.es. La participación de este proyecto de investigación es voluntaria y puede retirarse del mismo en cualquier momento. Y para que conste por escrito a efectos de información de los sujetos a los que se solicita su participación voluntaria en el proyecto antes mencionado, se ha formulado y se entrega la presente hoja informativa.

En Madrid y Heredia a 21 de enero de 2022, Itziar Fernández Sedano, supervisora de la investigación.

Nota. De conformidad con lo establecido en la Normativa vigente de protección de Datos Personales, le informamos que los datos personales incorporados en el presente formulario, los recabados en la relación del proyecto de investigación y/o experimentación, así como aquellos otros conexos que pudieran ser obtenidos, se tratarán para su uso dentro del Proyecto de investigación arriba indicado, en calidad de Responsable del tratamiento, por la UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA (UNED) y la UNA. La finalidad del tratamiento de los datos es el desarrollo del proyecto de investigación arriba indicado. La base legitimadora por las que se tratan sus datos es el consentimiento del interesado y para la finalidad investigadora del proyecto. Asimismo, los datos serán utilizados para enviar información, por cualquier medio, acerca de las finalidades antes descritas. Sus datos no serán cedidos o comunicados a terceros, salvo previa petición y consentimiento a tal fin, en los supuestos necesarios para la debida atención, desarrollo, control y cumplimiento de la finalidad del tratamiento, así como en los supuestos previstos legalmente, y se conservarán durante el tiempo legalmente establecido y el necesario para cumplir con estos fines. Podrá ejercitar los derechos de Acceso, Rectificación, Supresión, Limitación del tratamiento, Portabilidad de los datos u Oposición al tratamiento ante la UNED, C/ Bravo Murillo 38, Sección de Protección de Datos, 28015 de Madrid, o en cualquiera de las oficinas que podrá encontrar aquí, junto con información adicional y el formulario: Departamento de Política Jurídica de Seguridad de la Información, (www.uned.es/dpj) o a través de la Sede electrónica (<https://sede.uned.es/procedimientos/portada/idp/40>) de la UNED.

Favor devolver firmada a la escuela solamente esta hoja de CONSENTIMIENTO INFORMADO

Anote su nombre:

Anote su relación con la persona menor de edad estudiante:

Anote el nombre de la persona menor de edad estudiante:.....

He leído la hoja de información que se me ha entregado y la he comprendido en todos sus términos. He sido suficientemente informado y he podido hacer preguntas sobre los objetivos y metodología aplicada en el proyecto denominado: Colectivismo e Individualismo Cultural y Desigualdad Distributiva en Adolescentes de Costa Rica, que ha sido autorizado por la Universidad Estatal a Distancia (UNED) de España y la Universidad Nacional (UNA de Costa Rica) y promovido/ financiado por ambas universidades, y para el que se ha pedido la colaboración de la persona menor de edad bajo mi responsabilidad.

Comprendo que la participación es voluntaria y que el menor en cuya representación actúo puede retirarse del mismo:

- cuando quiera;
- sin tener que dar explicaciones y exponer sus motivos; y
- sin ningún tipo de repercusión negativa.

Consultado el menor no ha manifestado oposición a participar en este proyecto de investigación. Por todo lo cual, PRESTO EL CONSENTIMIENTO para la participación en el proyecto de investigación al que este documento hace referencia y para que los datos de carácter personal del menor sean tratados, según la normativa vigente y la política de protección de datos de la UNED y la UNA, para el uso exclusivo en este proyecto.

Firmado en Costa Rica a los días, del mes de del año 202...