

Universidad Nacional de Mar del Plata

Facultad de Psicología

TESIS PARA ACCEDER AL GRADO DE DOCTOR EN PSICOLOGÍA

Título: Racionalidad y emociones: Los efectos de la empatía, la afinidad teórica y los factores de personalidad sobre la cooperación

Doctorando: Lic. Jorge Daniel Iacovella

Director: Carlos M. Díaz-Lázaro Ph. D.

Codirector: Dr. Orlando Victorio Calo

Lugar de trabajo: Facultad de Psicología, Universidad Nacional de Mar del Plata, Argentina.

MMXV

Agradecimientos

En primer lugar agradezco a mi director de tesis Carlos M. Díaz-Lázaro Ph. D., por su generosidad y ayuda permanente y, en especial, por el respeto que me ha mostrado en todo momento.

También quiero expresar mi agradecimiento al Co Director de tesis, Dr. Orlando Victorio Calo, quien ha mostrado un estilo de trabajo cooperativo, profesional y humano que representa un modelo a seguir.

Un especial agradecimiento a la Dra. María Martha Richard's por su invaluable aporte en la supervisión del análisis de datos del presente estudio.

A mis compañeros de cátedra, quienes con sus oportunas e inteligentes observaciones han contribuido de forma significativa a mejorar esta tesis doctoral, haciendo mención especial al Lic. Leonardo Toselli quien fue cogestor de muchas de las ideas y cavilaciones teóricas que derivaron en la elaboración de esta investigación, y a la Lic. María Belén Dematteis, compañera en los esfuerzos por mejorar mis nociones de estadística.

A los estudiantes de la Facultad de Psicología quienes han participado como sujetos de investigación, ofreciendo su tiempo de manera desinteresada.

Agradezco a mi mujer, Juliana Tumini, por su cálido apoyo y por las concesiones realizadas en la distribución desigual de obligaciones familiares para que pudiera realizar mi proyecto, postergando a veces el propio.

A mis padres, el más emocionado de los agradecimientos por su apoyo incondicional en todas las acciones que he emprendido a lo largo de mi vida.

Finalmente, dedico esta tesis a mis hijos Martina, Octavio y Vera.

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN.....	11
INTRODUCCIÓN GENERAL.....	15
CAPÍTULO 1.....	16
INTRODUCCION.....	17
I.1. La psicología de la ciencia.....	21
I.2. El problema Racionalidad y Emociones.....	23
I.2.1. Concepción monológica de la razón.....	28
I.2.2. Concepción dialógica de la razón.....	30
I.2.3. La variable dependiente: Cooperación.....	37
I.2.3.1. Medición de la Cooperación. Enfoque empírico y dilemas sociales.....	38
I.2.4. Sobre la definición de las emociones.....	35
I.2.4.1. Las variables independientes.....	44
I.2.4.1.1. Afinidad Teórica.....	44
I.2.4.1.2. Empatía.....	49
I.2.4.1.3. Personalidad.....	51
I.2.4.1.4. Género.....	53
I.2.5. Las Preguntas de la Investigación.....	53
I.6. Las Hipótesis.....	54
I.7. Limitaciones metodológicas.....	55
I.8. Consideraciones Éticas.....	58
I.9. Resumen del capítulo.....	59

CAPÍTULO II.....	61
ANTECEDENTES.....	62
II.1. Búsqueda bibliográfica.....	63
II.3.1. Estudio de la conducta cooperativa mediante los dilemas sociales.....	67
II.3.1.1. El Dilema del Prisionero.....	68
II.3.3. Variables moduladoras del comportamiento egoísta.....	70
II.3.4. Variables que intervienen en la conducta cooperativa en dilemas sociales.....	73
II.3.4.1. La identidad grupal.....	73
II.3.4.1.1. Identidad grupal y prejuicio.....	78
II.3.4.1.2. Teoría de las Emociones Intergrupales.....	83
II.3.4.1.3. Estudios empíricos de la identidad de grupo.....	84
II.3.4.1.4. Afinidad Teórica.....	85
II.3.4.2. Personalidad.....	88
II. 3.4.2.1. La búsqueda de una taxonomía de rasgos interpersonales	89
II. 3.4.2.2. Efectos de la Extraversión y la Amabilidad sobre la cooperación.....	92
II. 3.4.3. Empatía.....	95
II. 3.4.3.1. Relación de la empatía con rasgos de personalidad y con género.....	100
II.3.4.3.2. Empatía y cooperación en el Dilema del Prisionero.....	101
II. 3.4.4. Género.....	103
II.4. Resumen y Conclusión del Capítulo.....	105
CAPÍTULO III.....	107
MÉTODO.....	108
III.1. Muestra.....	109
III.1.1. Descripción Muestral.....	110

III.2. Instrumentos.....	110
III.2.1 Cooperación.....	111
III.2.2.Empatía.....	112
III.2.3.Factores de Personalidad.....	113
III.2.4. Afinidad Teórica y Género.....	117
III.3. Procedimiento.....	115
III.4. Diseño Metodológico.....	117
III.4.1. Manipulación Experimental	118
III.5.4. Hipótesis de trabajo y Plan de Análisis de Datos.....	118
III.5.1. Relación entre el Género y la Cooperación.....	119
III.5.2. Relación entre la Empatía y la Cooperación.....	119
III.5.3. Relación entre la Afinidad Teórica y la Cooperación.....	120
III.5.4. Relación entre la Amabilidad-Extraversión y la Cooperación.....	120
III.5.5. Afinidad Teórica, Preocupación Empática, Amabilidad y Extraversión como Predictores de la Varianza de la Cooperación.....	121
 CAPÍTULO IV.....	 122
RESULTADOS	123
IV.1. Género y Cooperación.....	124
IV.2. Empatía y Cooperación.....	125
IV.3. Afinidad Teórica y Cooperación.....	126
IV.4. Amabilidad-Extraversión y Cooperación.....	127
IV.5. Efecto de las variables independientes sobre la cooperación.....	128
 CAPÍTULO V.....	 130

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	130
Resumen de los resultados.....	131
V.1. Género y cooperación.....	132
V.2. Empatía y cooperación.....	133
V.3. Afinidad teórica y cooperación.....	137
V.5. Amabilidad-Extraversión y cooperación.....	143
V.6. Modelo de los factores explicativos de la cooperación.....	145
V.7. Limitaciones metodológicas y de alcance teórico.....	147
V.8. Conclusión: Implicancia de los resultados para la relación entre Cooperación y Racionalidad.....	149
REFERENCIAS.....	155

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla 1. Medias y desviaciones estándar de las principales variables.....	123
Tabla 2. Correlaciones bivariadas entre las variables de interés.....	124
Tabla 3. Resumen del Análisis de Regresión Múltiple Estándar en la Varianza de la Conducta Cooperativa.....	129

ANEXOS

ANEXO 1. Pantallas del Dilema del prisionero.....	185
ANEXO 2. Instrumentos de evaluación de personalidad (AEP) y Empatía (IRI).....	188
ANEXO 3. Consentimiento informado.....	192

RESUMEN

El presente estudio puede ubicarse en la extensa tradición que, en diversas áreas del conocimiento, indaga las relaciones existentes entre la razón y las emociones. Fue realizado con el objetivo de analizar la participación que tienen en la dinámica de la *racionalidad dialógica* ciertas disposiciones individuales como la empatía y la personalidad, y grupales, como la afinidad teórica. En particular, se relevaron las características que presenta esta relación en la comunidad psicológica.

Se entiende por racionalidad dialógica el reconocimiento de un conflicto seguido de la disposición a cooperar para su resolución, abandonando la pretensión de tener razón y buscando el diálogo como recurso privilegiado. Entendiendo a la racionalidad de este modo se ha considerado que la disposición a cooperar es un buen indicador de actitud racional. Por lo tanto, se ha medido la conducta cooperativa de los participantes con el propósito de realizar un estudio empírico que refleje la participación de las emociones en la racionalidad.

Respecto a las emociones, es necesario aclarar que se ha adoptado el término emoción en un sentido amplio, respetando la nominación que se le da en la tradición filosófica, es decir, el problema razón/emoción. En el contexto mencionado, el término se utiliza desde variados enfoques con significados diversos, adoptando un carácter laxo y abarcador que implica diferentes constructos para la psicología actual¹. Para este estudio se seleccionaron aquellos tópicos citados con frecuencia en la literatura

¹ En el capítulo de Introducción se trata brevemente el tema de la variedad de enfoques sobre la emoción.

específica en relación con la cooperación: las emociones intergrupales², la empatía y la personalidad³.

Para medir la variación de la conducta cooperativa se utilizó un dilema social de amplia difusión en la investigación en ciencias sociales, el Dilema del Prisionero (DP). Se consideraron posibles variables relacionadas: la afinidad teórica entre los participantes –experimentalmente inducida por el procedimiento detallado en el capítulo III–, la empatía medida por dos escalas del Índice de Reactividad Interpersonal (IRI) y los factores de personalidad del modelo de los Cinco Grandes evaluados mediante el Listado de Adjetivos para Evaluar la Personalidad (AEP).

La muestra estuvo compuesta por 144 estudiantes de cuarto año de la carrera de Psicología (ciclo lectivo 2011), sin experiencia con la tarea del DP, ni evaluados previamente con los instrumentos utilizados en este estudio. Los resultados aportan evidencia sobre la relación entre las variables independientes estudiadas y la conducta cooperativa. En orden de magnitud del efecto, la afinidad teórica, la preocupación empática y los factores de personalidad explican buena parte de la varianza de la conducta cooperativa medida con DP.

En conclusión, en este trabajo se resalta la importancia del estudio de las emociones para el entendimiento de la racionalidad dialógica y se sugieren posibles líneas de investigación futuras.

² Poseen características que las diferencian de las emociones individuales (desarrollado en cap. II)

³ Las diversas personalidades presentan modos idiosincráticos de respuesta emocional, en especial en algunos rasgos se encuentran importantes diferencias individuales en la forma de procesar y responder emocionalmente (desarrollado en cap. II).

ABSTRACT

This study is located within the tradition that explores the relationship between reason and emotion. It was carried out in order to analyze the involvement that certain individual emotional dispositions, such as empathy and personality, and group as theoretical affinity have on dialogic rationality.

Dialogic rationality is known as the process which views reason as the recognition of a conflict and, therefore, is aimed at cooperation in the pursuit of its resolution abandoning the pretense of being right. Understanding rationality from this perspective, and with the aim of conducting an empirical study of its relationship with emotions, the willingness to cooperate is considered as an indicator of rational attitude.

Regarding emotions, we have adopted an approach that addresses the emotional disposition, in the sense of an emotional trait or tendency, ie. the normal way to respond emotionally. Within this approach we selected topics that were found in the specific literature cited most often in relation to cooperation: intergroup emotions, empathy and personality.

To measure the change in the dependent variable cooperative behavior, we used a social dilemma widely accepted in social science research, the Prisoner's Dilemma (PD). We considered possible variables: the theoretical affinity between participants – induced experimental procedure detailed in Chapter III–, empathy measured by two

scales of Interpersonal Reactivity Index (IRI) and personality factors of the Big Five Factors model evaluated by listing adjectives to assess personality (AEP).

The sample consisted of 144 fourth-year students majoring in Psychology (academic year 2011), inexperienced with the task of DP, and not previously assessed with the instruments used in this study. The results provide evidence for the relationship of the independent variables with cooperative behavior. In order of their effect magnitude, theoretical affinity, empathic concern and personality factors explain a statistically significant variance in cooperative behavior in DP.

In conclusion, the study highlights the importance of the emotions in understanding the dialogic rationality and therefore suggests possible future research lines.

INTRODUCCIÓN GENERAL

Esta tesis está organizada en cinco capítulos. En el capítulo I, denominado *Introducción*, se contextualiza el estudio ubicándolo dentro de las vertientes naturalizadas de la epistemología, resaltándose el carácter empírico del mismo. Luego, se presenta la racionalidad dialógica, se describen las emociones y se refiere la operacionalización de estos conceptos. Por último, se expone el problema de investigación, las hipótesis de trabajo y las limitaciones metodológicas.

En el capítulo II, *Antecedentes*, se presenta la literatura sobre la conducta cooperativa en situaciones de dilema social y se exponen las investigaciones más relevantes sobre las variables de interés para nuestro estudio: emociones intergrupales, empatía, factores de personalidad y género. Se ha prestado especial atención al Dilema del Prisionero, Teoría de las Emociones Intergrupales, Teoría de la Identidad Social, Teoría de los Cinco Grandes Factores y el enfoque Multifactorial de Davis (1980) sobre la empatía.

En el capítulo III, *Método*, se describe la muestra, los instrumentos, su confiabilidad y las pruebas realizadas. Se presenta el procedimiento realizado para la recolección de datos y, finalmente, las hipótesis de trabajo junto a los procedimientos estadísticos para el análisis de los datos.

En el capítulo IV, *Resultados*, en primer término se reportan los índices de fiabilidad para la muestra. A continuación, los resultados de las pruebas de diferencia de medias en la respuesta cooperativa según el género y la afinidad teórica; los coeficientes de correlación para las escalas de empatía y factores de personalidad y, por último, los

resultados de un Análisis de Regresión Múltiple que evalúa los efectos predictivos de las variables sobre la medida de la respuesta cooperativa.

En el capítulo V, *Discusión y Conclusiones*, se discuten los resultados obtenidos en relación con los hallazgos anteriores sobre el tema. Se analizan posibles interpretaciones de los resultados y se consideran las limitaciones teóricas y metodológicas del estudio. Por último, se explicitan las conclusiones del estudio con especial referencia a la participación de la emoción en la racionalidad dialógica.

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

En el año 2005, el matemático Robert Aumann y el economista Thomas Schelling, en ocasión de recibir el Premio Nobel de Economía por su contribución al análisis de las situaciones de conflicto y cooperación desde la Teoría de Juegos, declararon que para que una sociedad prospere es necesario un comportamiento cooperativo. Además, afirmaron que la psicología debe aportar más conocimiento e investigación sobre cómo las personas consiguen construir un equilibrio en situaciones de conflicto (Arenas, Tabernero, & Briones, 2006).

Aceptando el desafío lanzado por Aumann y Schelling (2005), la elaboración de esta tesis se realiza con el propósito de estudiar las variables psicológicas implicadas en las situaciones de búsqueda de equilibrio y consenso en el marco de la producción científica; en particular, se enfoca en algunas de las variables psicosociales que intervienen en los procesos de cooperación en el ámbito de la Psicología.

La ciencia es un área de la actividad humana donde el progreso se obtiene a partir de la resolución de conflictos. Esto es así, tanto en un sentido lógico como social; en el primer sentido, a partir de la resolución del conflicto entre teorías rivales por peso argumentativo, y en el segundo, como efecto de la dinámica de los procesos de legitimación de las pretensiones de verdad, es decir, por peso del consenso.

Entendiendo que el primero de estos sentidos –el aspecto lógico– ha sido objeto de un profundo y extenso análisis por parte de la epistemología tradicional, este estudio

se centra en el segundo, adoptando para ello un *talante filosófico naturalista* (Rabossi, 2000). Rabossi llama así a la adopción de un criterio de modestia disciplinar por parte de la filosofía. Este criterio de modestia consiste en aceptar el presupuesto de que la investigación empírica puede aportar luz sobre los temas que han sido tradicionalmente objeto de reflexión filosófica. Esto se logra adoptando un criterio más amplio que aquel con el que Quine (1969) iniciara la tradición naturalista en epistemología. En efecto, si bien para el fundador de la corriente naturalizada toda epistemología debía reducirse a la psicología, en tanto estudio científico de los procesos cognitivos, múltiples enfoques surgieron orientando los desarrollos posteriores a partir de esta idea general de la naturalización, pero sin el reduccionismo psicológico propuesto por Quine (Rabossi, 2000).

De acuerdo con esta concepción ampliada, consideramos que los procesos de invención y de justificación teórica presentan características psicosociales que merecen ser estudiadas con un enfoque empírico. Esto es así porque la actividad científica implica siempre, de algún modo, una acción conjunta. Desde este enfoque se concibe a la ciencia como una manera de trabajo muy diferente de aquella visión tradicional que la entendía como el resultado de la actividad de científicos aislados, inmersos en la asepsia de sus laboratorios (Íñiguez & Pallí, 2002). El científico y su grupo de trabajo son los actores principales en el avance del conocimiento científico y la interacción entre investigadores afecta a la dinámica y la estructura de la ciencia.

En el aspecto social, los científicos se encuentran organizados en un sistema complejo de relaciones en el que los procesos psicológicos y sociales determinan la aceptación o rechazo de teorías, enfoques o líneas de investigación, tanto en el *contexto de descubrimiento* como en el de *justificación* (Reichenbach, 1954). Esto es así porque

la ciencia, además de objetivos intrínsecos, incluye un sistema de prestigio, liderazgo, autoridad, evaluación y recompensas que es producto de consensos alcanzados a partir de una dinámica de intercambios y negociaciones que se convierten en normas sociales.

Los consensos alcanzados son el resultado de la influencia mutua y producen efectos de unión, integración, cohesión e identidad en un proceso de comunicación social. Aunque también producen efectos de competencia en la búsqueda de reconocimiento por parte de los pares, a decir de Whitley (2012):

“Las diferencias nacionales en las organizaciones que regulan la organización y el control de la ciencia pública ayudan a explicar las variaciones en la intensidad de la competencia intelectual entre investigadores por reputaciones científicas y en el alcance de la novedad intelectual de las contribuciones que publican. Básicamente cuanto más dependen los intelectuales de su reputación en el grupo de pares para acceder a trabajos, promociones, recursos y otras recompensas, más pugnan por convencer a su grupo de los méritos y logros de su investigación.” (p.36).

En nuestro país, los psicólogos han trabajado en la búsqueda de estos consensos, logrando en las últimas décadas consolidar sus instituciones con niveles aceptables de desarrollo normativo y deontológico: “En los últimos años, como efecto de los procesos políticos vividos en el país, la práctica de los psicólogos fue alcanzando lentamente la regularización legal que no había logrado durante los gobiernos dictatoriales y, con ello, el status profesional que merece.” (Calo, 2000, p. 8). Como resultado de estos procesos de institucionalización se han generado numerosos grupos de actividad académica

investigativa, tanto a nivel público como privado, que ocurren en una dinámica permanente de cooperación y conflicto. En el apartado siguiente se desarrolla uno de los enfoques que estudian esta dinámica psicosocial en la ciencia.

I.1. La Psicología de la Ciencia

De los diversos campos de investigación que componen la concepción naturalizada de la epistemología, en este estudio se adopta la perspectiva que surge de la denominada Psicología de la ciencia. Esta disciplina forma parte de los nuevos enfoques sobre la ciencia y la tecnología que últimamente han venido investigando cómo, mediante qué procesos y con qué condicionantes y consecuencias se desarrolla la producción científica y tecnológica (Íñiguez & Pallí, 2002). En efecto, en las últimas décadas la ciencia ha sido objeto de estudio de muchas disciplinas entre las que se puede incluir a la filosofía, la historia, la antropología y la sociología.

Mitroff (1974) introdujo la denominación *psicología de la ciencia*, incluyéndola con nombre propio dentro del nutrido grupo de estudios sobre múltiples aspectos relacionados con la producción de conocimiento científico (Campbell, 1989; Fisch, 1977; Shadish & Neimeyer, 1989). Un intento de definición de esta disciplina sería: “La psicología de la ciencia es el estudio empírico de las influencias biológicas, cognitivas, evolutivas, sociales y de personalidad sobre el pensamiento y la conducta científica” (Feist, 2006).

Sus líneas de investigación han sido variadas y diversas pero podríamos agruparlas en dos. Una primera línea centrada en el estudio de las características

personales de los científicos en tanto que individuos, analizando tipos de razonamiento, características de personalidad o capacidades como la creatividad (Chambers, 1964; Diesing, 1991; Hart, 1982; Helmreich, Spence & Pred, 1988; Johnson, Germer, Efran & Overton, 1988; Simonton, 1989; Wilkes, 1994). Una segunda línea se ha ocupado de la vertiente cognitiva de la ciencia que aúna los intereses comunes de filósofos, epistemólogos y psicólogos embarcados en el proyecto cognitivo (Faust, 1984; Fodor, 1981; Fuller, De Mey, Shinn & Woolgar, 1989; Heyes, 1989; Houts & Haddock, 1992; Kruglanski, 1994; Kulkarni & Simon, 1988; Thagard, 1988; 1989; Wilkes, 1994). Dentro de esta última se pueden también encontrar algunos estudios sobre la cognición científica a través de simulación de modelos por ordenador y experimentación (Gholson & Houts, 1989; Gorman, 1992).

A partir de este interés por abordar la ciencia y la producción científica como objeto de estudio, a fines de siglo XX, comienzan a realizarse aportes que configuran un nuevo enfoque denominado *psicología social de la ciencia* (Moscovici, 1993; Shadish & Fuller, 1994; Shadish & Neimeyer, 1989). Mientras que la psicología en un comienzo ha abordado el estudio de la ciencia y la producción científica desde un enfoque individualista y centrado en las características de los investigadores, la psicología social ha enfatizado el carácter social de toda actividad científica y su dependencia contextual.

La propuesta desde la psicología social se caracteriza por incorporar de manera explícita el componente social al análisis psicológico, poniendo atención a las interacciones y factores sociales que están presentes en el marco de la producción científica. Este enfoque sobre la ciencia la considera resultante de complejas variables interpersonales en interacción con otras de tipo personal y situacional. Factores tales como intereses individuales, emociones y factores de personalidad interactúan con

actividades de cooperación o competencia, comunicación, intereses intergrupales, etc., que impactan en los procesos de investigación generando efectos notorios en la aceptación de las teorías científicas (Íñiguez & Pallí, 2002).

La psicología social de la ciencia no se interesa únicamente por factores sociales desconociendo los cognitivos, de personalidad y otros factores individuales en general; sino que estudia la interacción entre ellos así como los procesos mediadores que permiten pasar de un nivel a otro. Un supuesto básico de la psicología de la ciencia es que los científicos están sujetos a los mismos procesos que el resto de las personas, entonces, es lícito estudiar los procesos psicosociales con las mismas teorías que se usan para contextos más amplios. También tiene mucho consenso la idea de que es necesaria para este estudio la instrumentación de una metodología empírica. El enfoque de la psicología de la ciencia se aproxima a la tradición micro-sociológica, pues presta atención a las interacciones a través de la observación, sin embargo, es metodológicamente más propensa a los estudios cuantitativos, al punto que el experimento ocupa un lugar principal como estrategia de contrastación (Íñiguez & Pallí, 2002).

En sintonía con esta línea de investigación, este estudio ha sido realizado con el objetivo de evaluar algunos de los aspectos implicados en la dinámica psicosocial de la ciencia psicológica con una metodología empírica. En especial, se centra en lo que ocurre con los condicionantes de los procesos de racionalidad entre psicólogos. En particular se analizarán ciertas disposiciones psicológicas intervinientes en situaciones de conflicto y la búsqueda de consenso, ya que estas tienen consecuencias directas sobre el estudio empírico de la racionalidad. Es que, como veremos más adelante, la

cooperación o la competencia están directamente implicadas en las concepciones contemporáneas sobre la racionalidad.

En resumen, en esta tesis se tratará con un enfoque empírico la ocurrencia de algunos estados o procesos psicológicos que puedan ser indicadores fácticos de la participación de las emociones de los psicólogos en la cooperación mutua como un aspecto saliente de la racionalidad científica. Entre estos indicadores se considerarán algunas disposiciones emocionales que serán tratadas como variables independientes, tales como, la empatía, algunos factores de la personalidad y ciertos sesgos decisionales relacionados con la pertenencia a sub-comunidades profesionales. En tanto, la variable dependiente será la conducta cooperativa, que como se ha señalado constituye un elemento necesario para la racionalidad dialógica.

1.2. El Problema: Racionalidad y Emociones

En lo siguiente se tematiza el problema que será tratado con el enfoque empírico comentado en el apartado anterior. El estudio de la relación entre las emociones y la razón tiene una larga tradición que se inicia con los primeros esfuerzos de la filosofía para conceptualizarla, razón por la cual la cuestión fue motivo de continuas e inspiradas disquisiciones a lo largo de la historia (Stewart, 2007). En la reflexión filosófica contemporánea es común la referencia a la indisoluble relación entre emociones y racionalidad. En algunos casos esta comunión es considerada insoslayable, al punto que algunos autores (*cf.* Broncano, 1996) consideran que las emociones deben figurar en cualquier esquema que pretenda explicar la racionalidad, ya que constituyen un sistema motivacional que actúa en la producción de comportamiento.

En la tradición filosófica el problema de la relación entre la razón y la emoción ha sido tratado desde diferentes perspectivas y con diversos significados. Así, cuando se habla de la razón (*logos*) se está aludiendo tanto a la razón como al intelecto y cuando se habla de lo emocional (*pathos*) se hace referencia conjuntamente a sentimientos, valoraciones o a las emociones propiamente dichas. Es decir que en primera instancia y hasta precisar el sentido que otorgamos en este estudio a la diada razón/emoción, debemos entender su uso, en términos de Maliandi (1997), “en la mayor latitud semántica posible” (p. 76).

Además de la filosofía, se han interesado en el tema otras disciplinas como la psicología, la neurología, la biología evolucionista y la economía. Es notorio que varias de ellas confluyen en desarrollos comunes con el fin de entender este problema. Por ejemplo, una de las líneas más productivas de investigación en el tema razón/emoción proviene de la intersección entre la filosofía, la psicología y la economía. Se trata de trabajos teóricos y empíricos que están orientados especialmente a la comprensión del papel de la razón en la toma de decisiones (Kahneman & Tversky, 1973, 1979; Sen, 1986; Elster, 1996; Searle, 2001; Damasio, 1994, 2006; Aguiar, 2004).

I.2.1. Concepción monológica de la razón

Dentro de estas investigaciones sobre racionalidad en la toma de decisiones, podemos distinguir una primera etapa en la que los planteos se ocupaban de los individuos como unidades tomadoras de decisión considerados de forma aislada del contexto. En una segunda etapa, los planteos de racionalidad en la toma de decisiones

fueron ampliándose hasta incluir al contexto social así como la participación efectiva de preferencias y emociones.

Si bien hay un cambio notorio que permite distinguir entre las dos etapas, ambas coinciden en el modo de concebir la racionalidad. Los dos momentos están caracterizados por la concepción *monológica* (Apel, 1985a) de la racionalidad. Es decir, una concepción que considera a la racionalidad como el resultado de un proceso de deliberación, algo que ocurre dentro de la mente de un individuo. La concepción monológica entiende que la racionalidad “se trata de una virtud cognitiva, es decir, de una facultad que admite grados de éxito en su funcionamiento” (Broncano, 1996). Razón es igual a buen razonamiento o cálculo (ratio), a correcta toma de decisiones o a buen proceder instrumental. En todos estos casos es igual a un proceso subjetivo por el cual los individuos tomarían la mejor decisión para su propio provecho. Es por esto que aquí se comentan, brevemente, bajo un mismo párrafo.

La primera etapa comienza con un desarrollo, hoy considerado clásico, como es la Teoría de los Juegos de estrategia o de la Racionalidad Estratégica. Fue iniciada por el matemático Emile Borel en los años '20, quien esbozó algunas ideas que ahora forman parte de la teoría (Ambrosini, 2007). Sin embargo, se la reconoce en la actualidad por la obra de Von Neuman & Morgenstern (1944), *Theory of Games and Economic Behavior*, en la que fue completada y potenciada. Esta teoría parte de la noción de función de utilidad, que resulta de una cuantificación de las preferencias de las unidades tomadoras de decisión. La teoría de los juegos de estrategia amplió el concepto de racionalidad de un modo decisivo, permitió extender la teoría a aquellas situaciones en que los agentes no actúan sobre parámetros inertes sino junto a otros actores tan capacitados como ellos para planear estrategias no controlables por otros.

La teoría de la racionalidad estratégica ha mejorado los planteos matemáticos que le sirvieron de base y ha ampliado de manera considerable sus aplicaciones, desde la resolución de problemas económicos pasando por la planificación de estrategias de guerra, la teoría de los juegos se presenta en la actualidad como una herramienta disponible para las ciencias del comportamiento⁴.

Todos los conceptos, metodologías e hipótesis que consideran de esta forma a la racionalidad, están basados en la premisa de que el decisor es un ser completamente racional. Según este concepto, el decisor es un individuo que manifiesta un comportamiento totalmente estratégico y optimizador de utilidades a la hora de tomar una decisión (Bell, Raiffa & Tversky, 1988; Marí-Klose, 2000; Aguiar, 2004), es decir, que al tomar sus decisiones lo hará teniendo únicamente en foco su ganancia personal. En síntesis, según esta teoría, en una situación dilemática entre cooperar y ser egoísta, el individuo racional siempre ejecutará la opción individualista si esta le proporciona mayores beneficios personales e inmediatos.

Las críticas hacia esta posición son variadas y provienen de disciplinas diversas, tales como, la filosofía, la sociología, la economía y la psicología. Dentro de la tradición filosófica puede citarse el enfoque que considera a las emociones como distorsivas de los procesos racionales. Broncano (1996) los considera *errores* del pensamiento –y/o la acción– racional. A estos errores los ha llamado *del pensamiento cálido*, para señalar

⁴ Los desarrollos y alcances de la Teoría de los juegos son muy amplios y, por lo tanto, comentarlos (aunque sea en forma breve) sin que se afecte la claridad expositiva excede las posibilidades de esta sección. Para un recorrido sencillo pero detallado, puede verse: Davis, M. D. (1986). *Introducción a la teoría de los juegos*, Madrid, Alianza.

que están involucrados procesos que no son meramente intelectuales sino que están motivados por las emociones.

Así, en la *akrasía* que sería una debilidad volitiva consistente en realizar actos contra el mejor o más racional juicio propio, el sujeto actúa irracionalmente no realizando un objetivo que se ha planteado y que cree posible realizar, por ejemplo, dejar de fumar. El *autoengaño* o racionalización de la propia conducta, se trata de un proceso por el cual el individuo actúa por razones que su conciencia no puede aceptar, o no está dispuesta a hacerlo. Por último, dentro de los errores del pensamiento cálido, se citan los efectos de la *interacción causal aberrante entre deseos y creencias* (Elster, 1996). Se trata de mecanismos que impiden cumplir con el requisito de la teoría de la acción racional, según la cual, existiría una independencia entre deseos y creencias. Los dos casos típicos serían el de la provocación de un hecho en función del deseo de que ocurra y, por el contrario, el decaimiento de la fuerza para que algo ocurra en función de la creencia en la dificultad de que así sea.

Desde la sociología, algunos autores como Schuessler (2000) consideran que la explicación de los fenómenos sociales desde el modelo clásico de la elección racional resulta muy pobre si sólo considera que las personas actúan como si sus motivos fueran sólo instrumentales y egoístas. Y sostiene que, en contraposición, los modelos que incluyen las motivaciones expresivas –de aspectos internos como la personalidad o la identidad–, han supuesto sin duda un gran avance en el desarrollo de la teoría de la elección racional, permitiendo integrar cuestiones como la identidad social de los agentes, que quedaba fuera de los modelos clásicos de la elección racional. Por ejemplo, se ha incorporado a la teoría de la elección racional las preocupaciones de la teoría social para explicar por qué la gente vota (Schuessler, 2000). Este autor denomina

paradoja de la participación al hecho de que las personas concurren a emitir su voto cuando este no tiene prácticamente ningún efecto sobre los resultados electorales desde el punto de vista cuantitativo. La solución a este problema, denominada *lógica de la elección expresiva*, consiste en subrayar el hecho de que los incentivos para votar están basados en motivos no numéricos, es decir, que los individuos no votan por el impacto que sus votos tendrán en el recuento final, sino más bien para expresar sus preferencias, lealtades, y a sí mismos (Schuessler, 2000).

También desde la psicología cognitiva, Kahneman & Tversky (1973), construyeron un enfoque que brinda las bases para la investigación de los heurísticos o sesgos que afectan las decisiones de las personas, poniendo en duda los supuestos de la teoría clásica de la elección racional. Las investigaciones de Tversky y Kahneman (1973) se iniciaron estudiando los atajos intelectuales con los que la mayoría de las personas tiende a manejarse para estimar la probabilidad de un suceso. Les interesaba indagar cuáles eran los procesos psicológicos involucrados en estas estimaciones. Una explicación que provee el modelo es que las personas actúan siguiendo determinados heurísticos, es decir, procedimientos intuitivos que no aseguran el resultado –como lo haría un procedimiento algorítmico– pero proporcionan estimaciones parciales que permiten una rápida respuesta.⁵

En contraposición a los enfoques comentados hasta aquí, que consideran a la emoción como un factor disruptivo en los procesos de decisión racional, surgen modos

⁵ Para una síntesis de los principales aportes de Kahneman y Tversky puede consultarse: Cortada de Kohan, N. (2008). Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones. *International Journal of Psychological Research*, 1(1), 68-73. También Macbeth y Cortada de Kohan (2008), Macbeth (2009a; 2009b).

de conceptualizar el problema en los que las emociones actuarían como facilitadoras de los procesos racionales. Por ejemplo, se ha propuesto la existencia de un sesgo de pensamiento frío (García, 2009), por oposición a los sesgos del pensamiento cálido recién comentados. Este sesgo del pensamiento se refiere a la falta de emociones en la toma de decisiones. García (2009) considera este nuevo tipo de sesgo en la racionalidad a partir de la noción de marcador somático (Damasio, 1994). El marcador somático puede ser entendido como un sentimiento o emoción que permite al individuo repetir reacciones exitosas en la resolución de cierto tipo de problemas a partir de haberse producido una marca o registro de una solución ventajosa realizada en un momento dado del desarrollo del organismo.

De este modo, los marcadores somáticos actúan reduciendo la cantidad de posibilidades de acción que podrían llegar a evaluarse (Damasio, 2006). Así, un marcador somático constituiría un facilitador del proceso decisional en vez de un estorbo como lo consideraría la teoría clásica de la decisión racional. Son precisamente estos marcadores los que se verían afectados en las personas con daños cerebrales, produciéndoles una variedad de malas resoluciones en la toma de decisiones, en particular, en situaciones sociales. Por esta razón, la autora concluye que la ausencia de emoción constituye un sesgo que perturba la acción racional, al que denominó sesgo del pensamiento frío.

Como vimos hasta aquí, a pesar de las críticas que recibe la teoría clásica, los nuevos enfoques del problema razón/emoción siguen manteniendo una concepción de la racionalidad centrada en la decisión individual. En efecto, más allá de que en los enfoques comentados recientemente, se cuestione la visión de la racionalidad como un proceso desafectivizado, aún se sigue entendiendo a la racionalidad de un modo

intrasubjetivo, es decir, centrado en *un* individuo que decide en forma solitaria. De allí que suela denominársela concepción *monológica* de la razón. En el apartado siguiente se desarrolla otra concepción de la racionalidad que la concibe como una propiedad comunicativa, por lo tanto, intersubjetiva, se trata de la concepción *dialógica* de la razón.

I.2.2. Concepción dialógica de la razón

En oposición a los enfoques del problema desarrollados en el apartado anterior, que concebían a la racionalidad como una capacidad *intrasubjetiva*, surge la concepción dialógica de la racionalidad, inaugurada a partir del *giro lingüístico*⁶ con su impacto en la epistemología y la ciencia contemporánea. Esta concepción entiende a la racionalidad como una dimensión social característica de la actividad humana (Maliandi, 2000). En pocas palabras, razón es sinónimo de comunicación *intersubjetiva*, es decir, que cuando se habla de racionalidad dialógica se está haciendo referencia a una concepción de la razón que la homologa al diálogo. Por lo tanto, no se trata de un nuevo tipo de razón, como por ejemplo cuando se habla de *la razón práctica* o *la razón instrumental*, sino de una forma de concebir la razón (Maliandi, 1997).

⁶ Giro lingüístico (*linguistic turn*), denominó Bergmann (1953) a la corriente de la filosofía iniciada por Wittgenstein en su *Tractatus logico-philosophicus*, que se centra en la idea de que el trabajo filosófico debe realizarse partiendo de un análisis del lenguaje. Puede consultarse para una visión general del tema: Rorty (1967) *El giro lingüístico. Dificultades metafísicas de la filosofía lingüística*. Barcelona, Paidós.

Asumiendo el carácter dialógico de la racionalidad científica, en la que la razón es producto de la aceptación de que *el otro puede tener razón*⁷, y desde el enfoque empírico que nos hemos propuesto, se torna central el estudio del proceso de cooperación mediante el cual los científicos acuerdan las nuevas ideas para investigar y también dirimen sus diferencias teóricas.

Es necesario hacer una breve digresión para diferenciar esta idea –el otro puede tener razón– de la noción de *toma de perspectiva*, de uso frecuente en psicología. La noción de toma de perspectiva se utiliza en psicología para referirse a la capacidad cognitiva de adoptar el punto de vista del otro, es decir, de entender la forma en que otra persona está percibiendo o explicándose una situación o una idea. Esta capacidad de adoptar la perspectiva de otro es considerada para evaluar la empatía, por ejemplo, mediante la escala Toma de Perspectiva en el test desarrollado por Davis (1980). Sin embargo, la afirmación que sostiene que la razón es producto de la aceptación de que el otro puede tener razón no es la mera aceptación de que el otro tiene razones que pueden ser diferentes de las mías (toma de perspectiva), sino la aceptación de que puedo estar equivocado y el otro estar en lo cierto.

Entonces, se trata de estar dispuesto a abandonar el punto de vista propio, es decir, de una disposición al diálogo en favor de la resolución del problema. Así, al aceptar la propia falibilidad, la búsqueda científica de la verdad se transforma en un

⁷ Esta frase, que pertenece a Hans-Georg Gadamer, resume la concepción de la racionalidad dialógica. Puede encontrarse una interesante reseña sobre esta posición en Fernández, G. (2000). *El otro puede tener razón: estudios sobre racionalidad en filosofía y ciencia*. Mar del Plata, Ed. Suárez.

proceso social donde la cooperación en la búsqueda de soluciones a los problemas de conocimiento (o prácticos) es ineludible.

Entre los precursores de esta concepción podemos citar a Otto Bollnow (1960) para quien la razón es “el plano de comunidad en que los hombres hablan entre sí y se encuentran dialogando” (p.182). Sin embargo, los antecedentes pueden rastrearse hasta Sócrates reapareciendo con fuerza en la pragmática de Habermas y de Apel (Maliandi, 1997). En esta reconstrucción de la racionalidad se produce un cambio en el modelo de la filosofía de la conciencia, centrado en el sujeto, por un modelo comunicativo de acción caracterizado por el uso del lenguaje como medio de coordinación de las acciones entre los sujetos (Habermas, 2003).

Habermas (1987) propone un giro hacia un paradigma del lenguaje superando la visión sintáctico-semántica para considerarlo *lenguaje en uso*. Así, el lenguaje expresado en actos de habla comprende aquellas alocuciones que cumplen las condiciones necesarias para que un oyente pueda tomar una postura afirmativa frente a la pretensión que a ese acto vincula el hablante. Los actos de habla son el vínculo para coordinar las acciones intencionadas de los sujetos a través de la argumentación racional, medio por el cual las disputas de intereses son resueltas atendiendo al mejor argumento en la búsqueda del consenso (Habermas, 1989).

El concepto de acto de habla está contenido en el nivel teórico que le aporta la teoría de la *pragmática universal*. La pragmática universal tiene como tema central la idea de *competencia comunicativa* (Habermas, 1987), mediante la cual se propone elaborar una concepción más amplia de la racionalidad. De este modo, la pragmática universal intenta la reconstrucción de las condiciones que tienen lugar en toda posible

situación de habla y que son producidas por el hablante en la ejecución lingüística, logrando la comprensión intersubjetiva.

Esta dialogicidad de la racionalidad se manifiesta en palabras de Habermas (1987) del siguiente modo: "Son los universales constitutivos del diálogo los que empiezan estableciendo la forma de intersubjetividad entre cualesquiera hablantes competentes, capaces de entenderse mutuamente"(p. 369).

La competencia del hablante ideal, argumenta Habermas (1989), incluye la capacidad de entender y producir emisiones, pero también la capacidad de establecer y entender esos modos de comunicación con en el mundo externo que es donde tiene lugar el habla. Se trata por tanto de una intersubjetividad inserta en el mundo actuante con él. Para poder llegar a un entendimiento, hablante y oyente tienen que comunicarse en el nivel de la intersubjetividad, en el que establecen, por medio de *actos ilocucionarios* (Austin, 1962), las relaciones que les permiten entenderse entre sí, así como también, el nivel de las experiencias y estados de cosas sobre los que se entienden en el contexto comunicativo.

Desde el punto de vista de una teoría de la acción comunicativa, la teoría de los actos de habla ofrece una explicación de la fuerza ilocucionaria propia de las oraciones realizativas⁸ (Austin, 1996) que pueden generar las relaciones interpersonales pretendidas por el hablante. De este modo, se introduce el acto de habla en el marco más amplio de la acción social, comprendiendo al lenguaje en el contexto de una relación

⁸ Para Austin (1996) una oración realizativa es: "aquella expresión lingüística que no consiste en decir algo, sino en hacer algo, y que no es un informe, verdadero o falso, acerca de algo" (p. 66).

interpersonal. Debemos señalar que en la teoría de Habermas, el acto de habla es un tipo de acción, es decir, que el lenguaje es un tipo de acción. El acto de habla no es una acción independiente, aunque posea cierta autonomía, sino que necesita de una fundamentación. Para Habermas (1989), esta es una acción social, esto es lo que garantiza que la fundamentación no sea apodíctica.

Los actos de habla son siempre realizados dentro de otras acciones. En cuanto tales, no tienen contacto con el mundo, pues este contacto ocurre en la acción social. Podemos comprobar esto fácilmente al considerar que las reglas lingüísticas, determinan las condiciones para efectuar un determinado enunciado, pero no lo que el enunciado es. Para esta determinación se debe recurrir a otro tipo de reglas, las reglas de acción, por las que las oraciones se convierten en *proferencias* y adquieren contacto con el mundo. Y así, estas reglas pueden ser criticadas desde la óptica de la verdad y la sinceridad comunicativa. Dice Habermas (1989):

"... la comprensión de una oración implica la capacidad de reconocer las razones que pueden satisfacer la pretensión de que sus condiciones de verdad se cumplen, comprender una aserción es saber cuándo un locutor tiene buenas razones para asumir la garantía de que las condiciones de verdad de la proposición afirmada se cumplen" (p. 425).

Es decir que podemos comprender un acto de habla cuando sabemos qué es lo que lo hace aceptable. Esas condiciones de aceptabilidad son la buena formación de la expresión, el contexto requerido para su uso y las "condiciones esenciales por las cuales el oyente puede ser motivado a un posicionamiento afirmativo. Estas condiciones de aceptabilidad en sentido estricto se refieren a la fuerza ilocucionaria que el locutor expresa" (*op. cit.*, p. 401). A diferencia de una mera pretensión de fuerza, las pretensiones de validez están asentadas en el uso de razones. Así la aceptación del

hablante tiene una motivación racional que les es conferida ya que ofrece la garantía de poder dar razones, motivando de este modo los procesos sociales tendientes al consenso.

Entonces, hablar es tanto como plantear una cuestión de validez, de verdad, y comprender es posicionarse ante esta pretensión de validez del hablante. Por lo tanto, este tipo de diálogo implica el reconocimiento mutuo de los derechos de los interlocutores y la disposición de estos a sostener sus tesis con argumentos.

En esta línea argumentativa, Apel (1991) desarrolla su ética discursiva, consolidando un aporte fundamental al modelo de la racionalidad dialógica. La ética discursiva tiene su punto de anclaje en la idea de una *comunidad ideal de comunicación* donde la inclusión del otro como interlocutor es la categoría clave por la cual la argumentación pasa a ser un punto máximo de la reflexión humana. Es que para todo ser dotado de competencia comunicativa, la racionalidad es dialógica, no monológica, ya que es el producto de la actitud ética de inclusión del otro.

Para la ética discursiva deben ser tenidos en cuenta en el diálogo todos los seres capaces de alocución que se encuentren afectados por el tema de debate, porque todos los interlocutores virtuales han de reconocerse como personas legitimadas para participar. Por último, es necesario destacar que este debate inclusivo debe aspirar a generar condiciones de simetría entre los hablantes porque todos tienen igual derecho a participar. Dice Apel (1985b): “Todos los seres capaces de comunicación lingüística deben ser reconocidos como personas, puesto que en todas sus acciones y expresiones son interlocutores virtuales, y la justificación ilimitada del pensamiento no puede renunciar a ningún interlocutor y a ninguna de sus aportaciones virtuales a la discusión.” (p. 380).

De acuerdo con lo expuesto de la teoría habermasiana, la argumentación es una práctica racional. Sin embargo, no es la única condición de la racionalidad dialógica. Es que, además del uso de la argumentación como estrategia metodológica para la búsqueda de la convergencia crítica, esta concepción de la racionalidad implica una meta fundamental de la ética discursiva que es la cooperación de los individuos. En palabras de Apel (1998), “el camino de la ética discursiva, es decir, la cooperación solidaria...” (p. 148). Por lo tanto la argumentación es es la conclusión de una actitud racional, ya que existe una instancia previa de carácter ético e ineludible para la manifestación de racionalidad dialógica. Esta instancia, que es *pre-argumentativa*, es donde lo conflictivo juega su papel fundamental (Maliandi, 2006).

En este momento, precedente a la argumentación, se encuentra implícita la disposición a aceptar la objeción del interlocutor, a establecer un contrapunto de tesis y antítesis, que Maliandi (1997) describe de este modo: “De lo que se trata es, a mi juicio, de un pasaje del *enfrentamiento* con el interlocutor a una especie de *alianza* con él, para compartir con éste –y pese a todo discrepancia inicial– un *enfrentamiento con el problema*”⁹ (p. 108).

En esta frase se evidencia que el enfrentamiento con el problema promueve en los interlocutores la actitud de cooperar. La cooperación se da en esta situación en el momento en que se pasa de adversarios a *colegas* que enfrentan un mismo problema de conocimiento. Cuando los interlocutores están dispuestos a modificar sus razones a través del diálogo se produce la *convergencia crítica* (Maliandi, 2000). Esta convergencia de voluntades alcanza su máxima expresión en el establecimiento de un

⁹ Las itálicas son del autor.

diálogo crítico al servicio del acuerdo intersubjetivo, sin embargo, es el intento de resolución de la conflictividad la condición que posibilita dicho diálogo. Es decir, el momento de disposición a la cooperación es previo al uso del lenguaje argumentativo.

Esta disposición a la cooperación se inicia con una actitud (prelingüística) de búsqueda conjunta para la resolución de problemas, tanto de problemas de conocimiento como prácticos. Es que el lenguaje argumentativo, característico de la especie humana, es el escalón más alto que ha logrado hasta ahora la comunicación animal, sin embargo, no es la única forma de comunicación simbólica, ya que las todas especies gregarias cooperan en un mundo de significados compartidos. Este significado común alcanza su desarrollo mayor en el lenguaje humano, pero puede encontrarse antes, es decir, puede hallarse en un nivel prelingüístico¹⁰. La racionalidad asentada en la búsqueda de la convergencia crítica se asienta, entonces, en la disposición humana de resolver la conflictividad a partir de la cooperación con los otros.

1.2.3. La variable dependiente: Cooperación

De acuerdo con lo expuesto en el apartado anterior, es que se considera a la cooperación como la variable dependiente a medir. La disposición a cooperar forma parte de lo que Maliandi (2000) llama *precondiciones para la racionalidad* y consiste, como se ha comentado, en la disposición a resolver los conflictos aún antes de la

¹⁰ El estudio de las características del desarrollo del lenguaje a partir del uso compartido de significados prelingüísticos ha sido estudiado por Tomasello (2010) para quien, además, la cooperación de los individuos de una especie parece ser una característica necesaria para la génesis de este fenómeno. Para un análisis filosófico de las consecuencias de este punto para la teoría de la racionalidad dialógica véase: Crelier, A. (2013) *Introducción a la filosofía hermenéutica del lenguaje*. Buenos Aires: Biblos, 252-274.

presencia del uso argumentativo del lenguaje. En este sentido, entonces, la disposición a la cooperación para resolver conflicto es una condición de posibilidad para el desarrollo de la argumentación.

A decir de Whitley (2012) ésta es una variable psicológica implicada necesariamente en la tarea científica, ya que la disposición a abandonar el propio punto de vista y a tener en cuenta el del otro sólo es posible en individuos que estén dispuestos a trascender el beneficio inmediato de ganar una disputa en pos del bien mayor de contribuir a la resolución de un problema.

Es cierto que la oposición es parte de los intentos de resolución de un conflicto, pero esto no implica la *disolución* del conflicto mediante la negación del otro (Maliandi, 1997). Por el contrario, la estrategia racional consiste en la disposición a diluir esta oposición, declinando las propias *pretensiones de razón* ante la posición opuesta si esta resulta mejor para la resolución del problema en cuestión. La racionalidad, considerada desde el punto de vista de los individuos, se expresa en la disposición de estos a cooperar para encontrar mejores razones, razones que los exceden en tanto individuos, pues son resultantes de una propiedad comunicativa.

Los procesos de cooperación en la actividad científica son el resultado de complejas relaciones moduladas por variables psicológicas y sociales. Los fenómenos de identificación grupal por afinidad teórica, el carácter empático de los individuos así como su personalidad, son algunos de los principales aspectos psicológicos implicados. También factores sociales que posibilitan que los científicos cooperan o compitan entre sí, tales como los mecanismos organizacionales que permiten la comunicación, el acceso a los medios de publicación de las ideas o a los foros de discusión. Es por esto,

que en este estudio, la actitud de cooperar será considerada como una variable dependiente de algunas de estas variables psicosociales.

I.2.3.1. Medición de la Cooperación. Enfoque empírico y dilemas sociales

En las ciencias sociales es muy frecuente el uso de situaciones dilemáticas para evaluar el comportamiento cooperativo de los individuos. El uso más común es el de la evaluación de la racionalidad en la toma de decisiones individuales, donde el acento está puesto en la consideración de la racionalidad estratégica, es decir, cómo el sujeto razona para elegir cooperar o competir.

Sin embargo, nuestro propósito es utilizar este paradigma de investigación desde la perspectiva dialógica de la racionalidad, donde la cooperación es siempre la elección más racional. En especial, nos interesa averiguar cómo influyen sobre la disposición a cooperar ciertas variables como la personalidad, la empatía y la tendencia a favorecer al miembro del propio grupo por afinidad creencial.

Con este propósito utilizaremos un paradigma experimental muy difundido como es el Dilema del Prisionero (DP). El DP es un dilema social y puede definirse como una situación en la que dos o más personas se encuentran en una relación interdependiente y cada uno de los participantes entra en conflicto entre maximizar el interés personal (egoísmo) o maximizar los intereses colectivos (cooperación) (Boyd, 1992; Komorita et. al., 1992). Debido a esta característica conflictiva, los dilemas sociales ponen de manifiesto una contraposición entre lo que se ha dado en denominar

el *principio de la racionalidad individual* y el *principio de la racionalidad colectiva* (Zagare, 1984).

El DP representa, de una manera simplificada, los continuos problemas de reciprocidad, confianza y acción colectiva que están siempre presentes en las interacciones entre los seres humanos (Axelrod 1984; Fehr & Schmidt 1999; Dawes, et. al. 2007) por lo que constituye un instrumento muy adecuado a nuestro propósito de evaluar dimensiones psicológicas que puedan influir en la conducta cooperativa.

Por otra parte el DP ofrece un marco ideal para una prueba de la disposición a cooperar en un juego basado en incentivos, ya que es suficientemente simple como para que los que lo jueguen por primera vez en un escenario experimental puedan comprenderlo, pero además, es lo suficientemente sofisticado como para permitir una rica interpretación teórica de los resultados.

1.2.4. Sobre la definición de las emociones

Antes de poder definir las variables independientes de este estudio es necesaria una breve digresión sobre el uso del término *emociones*. En primer término, porque en las discusiones filosóficas sobre el problema de la racionalidad y las emociones, habitualmente se ha usado el término emoción en un sentido tan laxo que incluye casi todas las posibles interferencias al cálculo racional (Elster, 1996). En segundo término, porque, como en casi todos los ámbitos de estudio del psiquismo, tampoco puede decirse que exista un criterio unánime entre los psicólogos en este tema. Es que, al

igual que con otros constructos, se produjo en torno a las emociones un uso generalizado sin consensos mayoritarios acerca de su naturaleza (Izard, 1991).

Debido a que la emoción suele ser considerada como un proceso en el que intervienen distintos componentes, resulta visible que, en la medida en la que cada autor se centra en alguno de ellos, plantea una definición que no coincide con la de otros autores interesados en otro de los componentes (Palmero *et. al.*, 2006). Por su parte, Moltó (1995) sugiere que esta diversidad de planteos hace que la definición de la emoción resulte dependiente del enfoque teórico desde el que se estudia. En este sentido, puede citarse la investigación de Kleinginna y Kleinginna (1981), quienes han encontrado noventa y dos definiciones del término, a las que clasificaron del siguiente modo: afectiva, cognitiva, estimulación exterior, fisiológica, emocional/expresiva, disruptiva, adaptativa, multifactorial, restrictiva y motivacional.

La categoría *afectiva* (Kemper, 1978; Houston et al., 1979) enfatiza la experiencia subjetiva de la emoción, es decir, cómo el sujeto percibe algo que concibe como una emoción y pone en marcha cambios corporales. La *cognitiva* (Bowlby, 1969; Schachter, 1970) también se ocupa de los aspectos perceptivos pero enfatiza más la activación de procesos cognitivos como la valoración de la situación y la catalogación de la emoción que el sujeto hace cuando se produce la activación psicológica. La categoría *estimulación exterior* (Plutchik, 1980) comprende las teorías que ponen el acento en la activación emocional a partir de las modificaciones del ambiente. La *fisiológica* (Pribram, 1970); Simonov, 1970) constituye una categoría que incluye aquellos enfoques que sostienen la dependencia de la actividad biológica que tienen las emociones. La *emocional/expresiva* (Darwin, 1872/1965; Delgado, 1973; Izard, 1971; Lazarus, 1975) es la categoría que engloba los desarrollos que dan mayor importancia a

la observación de las respuestas emocionales, como cambios corporales, entonación de la voz, etc. Las categorías *adaptativa* y *disruptiva* (Arnold, 1960; Young, 1976) son competidoras en el sentido de que mientras la primera acentúa el valor de las emociones en la supervivencia y la adaptación al medio, la segunda la concibe como un proceso desorganizador y disfuncional que irrumpe desestabilizando al organismo.

La categoría *multifactorial* (Lazarus, 1975; Ekman, 1977) acentúa la pluricausalidad que incluye componentes fisiológicos, conductuales, cognitivos. En la categoría *restrictiva* (Freud, 1915/1949; Fernald & Fernald, 1978) incluyen aquellas definiciones que ponen el acento en la delimitación frente a otros procesos conexos como el de motivación. En oposición a la anterior la categoría *motivacional* (Leeper, 1948; Arnold, 1960; Ochs, 1965) incluye aquellas definiciones que consideran que motivación y emoción son procesos casi solapados y de difícil distinción aunque algunas afirman que la emoción podría ser un activador de procesos motivacionales.

Además, como si todo esto no fuera ya desalentador para pensar en una definición compartida de la emoción, también complica la cuestión el hecho de que muchas veces suelen utilizarse términos diferentes para mencionar los mismos estados, procesos o sucesos incluyendo rasgos o disposiciones estables, y otras tantas, se utilizan los mismos términos para designar constructos diferentes (Palmero, et. al. 2006). Por ejemplo, Izard, Kagan y Zajonc (1990) proponen que el sentimiento podría diferenciarse de la emoción si se tiene en cuenta que este es la vivencia subjetiva de la emoción, sin embargo, problematizan la cuestión acentuando la dificultad para deslindar si el sentimiento es un estado puro separado de la cognición o si implica necesariamente la cognición. Para Carlson y Hatfield (1992) usamos el concepto emoción cuando nos queremos referir a un proceso de evaluación que realiza una persona al enfrentar un

evento. El afecto puede ser entendido como la valencia que otorga un organismo a un determinado objeto, es decir, permite el conocimiento de la valoración que hace una persona de las situaciones que enfrenta. Por otra parte, el humor es una forma específica de estado afectivo que, si bien conlleva tono e intensidad, también implica la existencia de creencias acerca de la posibilidad que tiene ese organismo de experimentar placer o dolor en el futuro, es decir expectativas de afecto positivo o negativo.

Como puede apreciarse en esta breve síntesis, las distinciones realizadas parecen complicar aún más la tarea de delimitar el campo en lugar de facilitar el intento de dar una única y consensuada definición de emoción. Como se decía más arriba, la diversidad de planteamientos hace que la definición de la emoción dependa del enfoque teórico desde el que se estudia (Moltó, 1995). Por esta razón, y en atención a la claridad expositiva, es necesario advertir que en este estudio se utiliza el término emoción adoptando una perspectiva *multifactorial*, ya que se acepta que está compuesta por factores fisiológicos, conductuales y cognitivos. Esto va en el sentido en que la concibe la línea *cognitiva*, es decir, no se puede entender la activación fisiológica sin incluir los procesos cognitivos de la emoción.

Quizás lo más importante en relación a la concepción de las emociones que se adopta en este estudio es que se lo hace desde una perspectiva *motivacional* y *adaptativa*. Recordemos que la perspectiva motivacional de la emoción considera que es difícil establecer una distinción tajante entre los procesos emocionales y los motivacionales. Además, se trata de una perspectiva adaptativa, en el sentido de que no se la considera un factor disruptivo de procesos conscientes y voluntarios; por el contrario, en este estudio se entiende a la emoción como una variable partícipe del complejo motivacional que conlleva la elección racional.

Estas dos formas de entender las emociones se complementan, permitiendo entonces formular el problema desde una visión opuesta a la concepción tradicional del problema emociones y razón, que ha visto a la emocionalidad como un factor extrínseco que interfiere con el uso de la lógica y la opción consciente más favorable para el decisor.

I.2.4.1. Las variables independientes

Teniendo en cuenta las características de la racionalidad dialógica, en especial, el papel que en ella juega la disposición hacia la cooperación en contextos académicos y en virtud del enfoque adoptado sobre las emociones, el problema esbozado de modo general quedaría expresado del siguiente modo: ¿cómo podemos entender la participación de las emociones en la racionalidad dialógica? Sin duda, las emociones cumplirán un rol relevante en la medida que faciliten o entorpezcan el proceso mediante el cual los agentes se disponen a cooperar con el fin de resolver un conflicto. Pero, ¿cuáles son esas emociones?, ¿qué emociones están involucradas participando del comportamiento cooperativo que permite el diálogo crítico?

I.2.4.1.1. Afinidad Teórica

Tanto por su valor histórico, como por tratarse de un trabajo seminal en el tema del prejuicio, el estudio de Gordon Allport (1954) sobre la naturaleza del prejuicio merece ser mencionado como un antecedente de nuestra investigación. Es que parte del trabajo de Allport consiste en la búsqueda de un modelo para la comprensión del perfil

de personalidad prejuicioso o el perfil tolerante, lo cual condice con nuestro interés por encontrar las claves del tono emocional predispuesto al diálogo y la consideración del otro y el predispuesto al monólogo y la negación del otro.

Allport (1954) describe dos tipos de personalidades que definen actitudes contrarias en relación con la aceptación de los otros. Encontró que el intento de protección de un yo débil, incapaz de enfrentar sus conflictos genera notorias consecuencias en el psiquismo: ambivalencia hacia los padres, rigorismo moral, dicotomización, necesidad de definición, externalización del conflicto, institucionalismo y autoritarismo, lo llamó *personalidad prejuiciosa*. En contraste con ella, la *personalidad tolerante* está caracterizada por la ausencia de estos componentes y dotada de cierta capacidad empática ausente en la anterior. Dicha capacidad es un ingrediente necesario para la actitud cooperativa implícita en la racionalidad dialógica, dado que sin ella resultaría muy difícil la posibilidad de suspender el propio juicio para ponerse en el lugar del otro.

También en sentido histórico, merece mención el trabajo de T. W. Adorno (1950) sobre la *personalidad autoritaria*, por su énfasis en medir ciertos rasgos de la personalidad relacionados con la apertura o el dogmatismo. En su obra, Adorno utilizó escalas para medir actitudes, entrevistas en profundidad, tests proyectivos y de personalidad. Para medir el constructo creó la escala "F" (de fascismo) que medía potenciales tendencias fascistas. Posteriormente Eysenck (1978) utilizó el análisis factorial, intercalando categorías como: radicalismo-conservadurismo y duro-tierno. De modo que el comunismo y el nazi-fascismo, aunque alejados, tienen en común algo que les acerca y es que ambos son “duros”.

En otra línea investigativa, ligada a los fenómenos grupales, Rokeach (1968, 1973) encontró que la afinidad de creencias es un factor que explica la existencia de un sesgo favorecedor hacia los miembros del propio grupo y, generalmente, discriminatorio hacia miembros de otros grupos. Siguiendo las ideas de Festinger (1954) sostuvo que la similitud de opiniones entre dos o más personas conduce a la atracción mutua debido a la validación que se produce por este acuerdo; contrariamente, cuando se manifiestan desacuerdos creenciales se produciría una corriente de antipatía a causa de la sensación de amenaza que dicha discordancia produce en nuestro sistema de creencias.

Rokeach inauguró un paradigma experimental para comprobar la hipótesis de que la afinidad creencial era un factor tan o más decisivo que las clases sociales o la raza para explicar la formación en las personas de preferencias por el propio grupo y de discriminación hacia otros. Sus estudios recibieron un muy importante apoyo empírico (*cf.*, Byrne & Wong, 1962; Hendrick et. al., 1971; Rokeach & Mezei, 1966).

En décadas siguientes surge la Teoría de las Emociones Intergrupales (TEI) (Mackie, Devos, & Smith, 2000). Esta teoría trata de comprender y mejorar las relaciones intergrupales, centrándose en las emociones generadas por la pertenencia e identificación con un grupo social. La TEI se apoya en el trabajo de Tajfel (1981) quien elaboró la Teoría de la Identidad Social (TIS), continuada por desarrollos referidos a la categorización y el autoconcepto y sus efectos sobre el comportamiento grupal (Turner, 1985). La TEI ha mostrado que las emociones ayudan a explicar las reacciones de las personas a los grupos sociales y sus miembros (Mackie, Devos, & Smith, 2000; Smith, 1993).

Las emociones intergrupales son moldeadas por el modo en que los miembros de diferentes grupos ven los objetos y acontecimientos. Estas emociones vienen, con el tiempo y la repetición, a ser parte integrante de la pertenencia al grupo en sí. Una vez evocadas, las emociones intergrupales especifican, direccionan y regulan los comportamientos específicos entre los grupos. Este enfoque tiene implicancia para las teorías de la emoción, así como de las relaciones intergrupales, proporcionando un marco innovador para los intentos de reducir los prejuicios y mejorar las relaciones entre grupos (Mackie, Smith & Ray, 2008).

Los desarrollos teóricos y hallazgos empíricos comentados en los párrafos precedentes resultan de gran interés para comprender los fenómenos de escolastización tan frecuentes en las ciencias sociales. La conformación de grupos sociales nucleados en torno a teorías o sistemas de teorías es un factor de aglutinación grupal en la mayoría de las ciencias sociales. En el caso de la psicología, por ejemplo, los miembros de la comunidad suelen, mayoritariamente, manifestar preferencias teóricas, llegando incluso a autodefinirse desde la sub-comunidad profesional más que como psicólogos; así es bastante común escuchar a los psicólogos presentarse como psicoanalistas, cognitivistas, humanistas, sistémicos o integrativos (por nombrar las más citadas en nuestro medio). A este estado de cosas suele denominársela *situación de escuelas en Psicología* para señalar que dentro de las instituciones que conforman el aspecto social de la psicología (universidades, colegios profesionales, etc.) conviven orientaciones diferentes que tradicionalmente han sido definidas como *escuelas*, o escuelas de pensamiento psicológico (Marino, 2009).

En su análisis de la organización intelectual y social de las ciencias Whitley (2012) considera que estos fenómenos de escolastización son el resultado de una

organización social a la que llama *oligarquía policéntrica*. Las características centrales de esta trama social son: la existencia de incertidumbre respecto de la aceptación de los resultados de investigación por parte de toda la comunidad científica y la dependencia de los científicos de los grupos de pertenencia, lo que aumenta la probabilidad de que se formen escuelas¹¹. La dependencia de los individuos es para Whitley, el resultado de la búsqueda de prestigio, el prestigio es además el elemento que trae aparejado las mejores oportunidades de desarrollar la carrera profesional. De este modo, el prestigio obtenido provee las oportunidades de tener lugares de preeminencia en la estructura académico-profesional.

En la dinámica de escuelas la coordinación teórica (intragrupal) se vuelve más importante y el nivel de conflicto intergrupal aumenta. Dice Whitley (2012):

“Así, se forman distintos subgrupos, fuertemente cohesionados a través de redes bastante personales basadas en la formación y estructura de empleos. Por las dificultades que se plantean para comparar resultados y resolver las disputas entre ellos, estos grupos muchas veces protagonizan conflictos sectarios y se vuelven verticalmente diferenciados por preferencias metodológicas y estratégicas.” (p. 265).

Es en este punto donde toma vital importancia el papel que desempeñan las emociones atribuidas a otros grupos sobre el comportamiento individual y, principalmente, sobre las del propio grupo (endogrupo). La cooperación en torno a

¹¹ El término *escuelas* es utilizado por Whitley para describir una situación social. Este sentido es el que se le da en esta tesis, siguiendo la distinción que Marx y Hillix (1980) consideran de uso “tradicional”, escuelas hace referencia a “un grupo de psicólogos asociados”, en cambio sistemas sería “un conjunto de ideas coherentes sobre la psicología” (p.24).

problemas comunes tiene que verse notoriamente deteriorada por estas tendencias sectarias. Por ello es que ésta resulta una variable de gran interés para entender el comportamiento intergrupal en estas situaciones de escolastización. Por ejemplo, en un estudio reciente realizado por Seger, Smith, Kinias y Mackie (2009) encontraron que los sujetos tienden a predecir emociones negativas por encima de lo que realmente ocurre cuando son consultados sobre el desempeño emocional de otro grupo, mientras que tienden a subestimar la ocurrencia de emociones positivas.

En este estudio se sostiene que, análogamente a lo que considera Rokeach (1973), y congruentemente con los desarrollos de las teorías de la identidad social y de las emociones intergrupales, la asunción de pertenencia e identificación grupal es una variable que puede influir notoriamente en la decisión de cooperar o competir. Por lo tanto, una de las variables a evaluar será el sesgo grupal derivado de la afinidad teórica y los efectos que puedan tener sobre la cooperación. En concreto, se evaluará si existe una tendencia a responder cooperativamente cuando la identificación del oponente sugiere una afinidad teórica para el sujeto, mientras que las respuestas de cooperación disminuyen cuando no existe tal afinidad.

I.2.4.1.2. Empatía

Otra variable muy asociada al comportamiento cooperativo es la empatía (Garaigordobil & García, 2006), debido a que es un rasgo que permite ponerse en el lugar del otro. Según Maliandi (2000), la posibilidad de adoptar el punto de vista del otro es imprescindible para la adopción de la conducta predispuesta al diálogo, y en consecuencia, la posibilidad de tomar la perspectiva del otro constituye un prerrequisito

para la racionalidad. Esta actitud suele denominarse dimensión *cognitiva* de la empatía, existiendo además, otra dimensión de la empatía, la *afectiva* (Davis, 1980), que puede resultar de importancia para este estudio por su posible efecto sobre la cooperación.

Hoffman (1992) define la empatía como una respuesta afectiva más acorde con la situación de otro que con la de uno mismo. Dicha respuesta emocional constituye un motivo que contribuye a la conducta cooperativa, ya que, según Hoffman, cuando surja un afecto empático éste podrá guiar la toma de decisiones y la acción de individuo. Para Gibbs (1991) la empatía puede preceder, en un sentido ontogenético, a la posibilidad moral de la elección justa, entendiendo por *justa* aquella elección que posterga el beneficio individual inmediato en pos del bien común.

En la actualidad se define a la empatía desde un enfoque multidimensional, poniendo énfasis en la capacidad de la persona para dar respuesta a los demás teniendo en cuenta tanto los aspectos cognitivos como afectivos y destacando la importancia de la capacidad para discriminar entre el propio yo y el de los demás. Es necesario distinguir entre la empatía *situacional*, es decir, las reacciones empáticas en una situación específica y la empatía *disposicional*, donde se entiende como rasgo estable de una persona (Davis, 1996).

Una gran parte de la investigación se ha centrado en las variables asociadas con la empatía como una disposición estable. La empatía disposicional se considera una variable crucial del comportamiento prosocial y cooperativo. En numerosos estudios correlacionales se han encontrado relaciones significativas positivas entre empatía y comportamiento prosocial en niños y adolescentes (Calvo, González & Martorell,

2001). Existen también estudios experimentales que confirman que altos niveles de empatía producen una mayor conducta cooperativa (Rumble, 2004).

I.2.4.1.3. Personalidad

La personalidad es otra de las variables frecuentemente investigada en relación con la cooperación, si bien, los estudios son escasos y han arrojado resultados diversos y a veces contradictorios (Koole et. al., 2001). Una dificultad notoria es el logro de un acuerdo general sobre cuáles son los aspectos o factores de la personalidad deben ser considerados universales e invariantes y sobre cómo debe medírseles. Sin embargo, algunos enfoques han logrado establecer una línea de investigación bastante consistente apoyada en varios estudios que han aportado datos concurrentes.

Dado que uno de los objetivos de este estudio es evaluar si la personalidad afecta la conducta cooperativa, consideramos pertinente adoptar un enfoque reciente, reportado con frecuencia en la literatura sobre el tema: el marco Amabilidad-Extraversión (Koole, et. al., 2001). Este enfoque teórico ha realizado importantes avances hacia el establecimiento de un marco general de las disposiciones interpersonales que intervienen en la cooperación.

Esta línea de investigaciones tiene su génesis en la tradición de análisis de factores, en particular, en la teoría de los Cinco Grandes Factores (De Raad, 1995; McCrae & Costa, 1989). En este contexto, numerosos investigadores de la personalidad han llegado a un consenso sobre los rasgos interpersonales, considerando que estos

pueden ser descriptos por dos de los cinco factores de la teoría: el marco Extraversión-Amabilidad.

El modelo de los Cinco Grandes Factores propone una concepción jerárquica de la estructura de los rasgos de personalidad. Además de la Extraversión y la Amabilidad existen otros factores centrales que son: Neuroticismo (desajuste emocional), Apertura a la Experiencia (búsqueda activa de nuevas experiencias, curiosidad, imaginación) y Responsabilidad (grado de organización, persistencia y control en los comportamientos orientados hacia metas específicas).

En virtud de que nos ofrece una clasificación de las características interpersonales de la personalidad, el marco Extraversión-Amabilidad tiene ventajas importantes para el estudio de la personalidad en la vida social. El enfoque sirve de referencia para integrar los diferentes trabajos realizados en este campo, ya que se puede esperar que cualquier rasgo de personalidad que sea intrínsecamente interpersonal quede incluido en el rasgo bidimensional Extraversión-Amabilidad (De Raad, 1995; McCrae & Costa, 1989; Trapnell & Wiggins, 1990). Además, la Extraversión y la Amabilidad están entre las dimensiones de la personalidad más confiables para investigar en diferentes culturas y dominios del lenguaje (por ejemplo, Digman & Takemoto-Chock, 1981; Hofstee et al, 1992; John et al. 1988; McCrae & Costa, 1987; Trapnell & Wiggins, 1990).

Por lo expuesto, consideramos al marco Extraversión-Amabilidad como un enfoque adecuado para el análisis del papel de la personalidad en la interacción interpersonal, en especial, por su participación en procesos de naturaleza intrínsecamente social como la cooperación científica.

I.2.4.1.4. Género

Por último, en esta investigación se considera la posible intervención del género de los sujetos en la conducta cooperativa. Si bien resulta claro que el género de los sujetos no es un factor emocional, se evaluará en este estudio porque es una variable de frecuente inclusión en la investigación de las posibles determinantes de la conducta cooperativa (Montañés Rada, García Laredo & Pérez Naranjo, 2011). Entonces, de obtenerse diferencias significativas entre varones y mujeres, deberá considerarse el posible efecto del género sobre los valores obtenidos en las demás variables independientes.

Según el estereotipo los varones serían más competitivos que las mujeres, sin embargo, esto no parece ser confirmado en todos los casos. En estudios experimentales realizados con el Dilema del Prisionero se ha encontrado que las mujeres actúan de modo menos cooperativo que los hombres (Colman, 1982a), no obstante, en repeticiones del experimento las mujeres se mostraron mucho más cooperadoras (Sigmund, Hauert, & Nowak, 2001). De modo que las diferencias no parecen tan exageradas como los estereotipos sociales de género podrían sugerir. Por ejemplo, en un estudio con el dilema del prisionero halló que las mujeres eran menos cooperativas que los hombres, en especial cuando jugaban entre ellas (Stockard, Van de Kragt & Dodge, 1988).

1.2.5. Las Preguntas de la Investigación

Luego de este breve recorrido por diversas áreas con el fin de delimitar las variables se retoma la definición del problema, quedando delineado por las siguientes

preguntas de investigación: en las situaciones de opción dilemática entre cooperar o no, evaluadas mediante el paradigma del DP ¿cómo influye la empatía?; ¿cómo influye la afinidad teórica? Entre los factores de personalidad, ¿tendrán influencia sobre la cooperación los factores Extraversión y Amabilidad tal como lo señalan algunos estudios?, ¿habrá otros factores del modelo de los Cinco Grandes que correlacionen con la cooperación? y además de los aspectos psicológicos, ¿se encontrarán diferencias de género?

I.6. Las Hipótesis

La hipótesis principal de este estudio es que la conducta cooperativa de los sujetos sometidos a decisiones dilemáticas se incrementará cuando exista afinidad teórica con su oponente y cuando mayor sea la disposición empática del sujeto. También se espera encontrar factores de personalidad que resulten significativos para explicar diferencias en la variación de la respuesta cooperativa, en particular, las dimensiones Amabilidad y Extraversión. En virtud de los hallazgos poco consistentes encontrados en la literatura sobre género y cooperación, se evaluará la mayor o menor tasa de conductas cooperativas en relación al género de los sujetos. En detalle, se pretende encontrar datos a favor de las siguientes hipótesis de trabajo:

Efecto de Género sobre Cooperación

- a. Los sujetos de género femenino darán mayor cantidad de respuestas cooperativas que los de género masculino.

b. Los sujetos de género femenino darán mayor cantidad respuestas cooperativas que los de género masculino en la Primera Jugada.

Efecto de Empatía sobre Cooperación

a. Existirá una correlación positiva entre la Empatía y el número de respuestas cooperativas.

b. En la Primera Jugada los sujetos con Empatía alta harán mayoritariamente elecciones cooperativas.

Efecto de Afinidad Teórica sobre Cooperación

a. Los sujetos con Afinidad Teórica darán más respuestas cooperativas que los sujetos sin Afinidad Teórica.

b. En la Primera Jugada los sujetos con Afinidad Teórica harán elecciones cooperativas en mayor número que los sujetos sin Afinidad Teórica.

Efecto de Factores de Personalidad sobre Cooperación

a. Se espera hallar que los factores de personalidad incidan en la variación de respuestas cooperativas, tanto en la primera respuesta como en la cantidad total de cooperativas.

b. El factor Amabilidad correlacionará positivamente con la respuesta cooperativa.

c. El factor Extraversión correlacionará negativamente con la respuesta cooperativa.

I.7. Limitaciones Metodológicas

Algunas de las limitaciones de este estudio surgen de la dificultad para operacionalizar conceptos provenientes de una perspectiva filosófica o epistemológica. Con el propósito de realizar una investigación empírica sobre un problema de extensa tradición en el pensamiento filosófico debieron traducirse sus conceptos a constructos medibles. Esta traducción requirió delimitaciones teóricas –como las que se presentaron en los apartados precedentes– y también ocasionó algunas limitaciones metodológicas.

Al intentar la operacionalización de la racionalidad dialógica, un concepto que, como se dijo anteriormente, es definido como *disposición a cooperar* en la resolución de un problema de conocimiento, se presenta el problema de operacionalizar un estado o disposición psicológica para la cual no hay un indicador (o unos indicadores) previamente tipificados para su medición. A partir de ello, se debió decidir entre la construcción de un instrumento para este propósito o la adopción de algún instrumento que midiera la conducta cooperativa.

Debido a que no existe en la literatura un instrumento que mida específicamente la disposición a cooperar, se consideró la posibilidad de construirlo para este propósito. Sin embargo, dada la inexistencia de referencias sobre el tema, esta tarea hubiese requerido un trabajo que excedía las posibilidades y los propósitos del estudio. Por lo tanto, se evaluaron los instrumentos disponibles que tuvieran referencia frecuente en la medición de la cooperación y se decidió la inclusión de una técnica de uso muy extendido en la investigación en ciencias sociales, el Dilema del Prisionero. Sin embargo, el DP mide conducta cooperativa, no disposición a cooperar. Aquí se presenta

un problema tradicional en la epistemología de las ciencias empíricas, que es suponer la relación entre la referencia y el referente, pues, el *estado* psicológico que predispone a la conducta cooperativa refiere a una entidad inobservable que sólo puede ser medida por sus manifestaciones observables: la conducta cooperativa. Si bien, como se dijo, este problema semántico es ineludible en la mayor parte de las investigaciones empíricas, se advierte que esta es una limitación a tener en cuenta al considerar los resultados del estudio.

A partir de lo anterior, se debe mencionar otra limitación que es inherente al uso de dilemas sociales en la investigación. Se trata de la restricción que provoca el uso de un artificio para evaluar situaciones que en la realidad resultan mucho más complejas. Como toda prueba de laboratorio, los dilemas sociales no pueden reproducir todas las variables que posiblemente intervengan en una situación real, en este caso, la cooperación –o la competencia– entre científicos en procesos de producción teórica. Este límite a la validez externa ha sido tratado como *problema de la validez ecológica*, o sea, "la posibilidad de generalizar a una situación natural los resultados obtenidos en otra artificial" (Pereda Marín, 1987, 261).

Otra de las limitaciones del estudio surge de las dificultades para operacionalizar las emociones. Si nos atenemos a la tradición filosófica en los diversos enfoques sobre el problema razón/emoción, la caracterización que se hace de las emociones es tan amplia que incluiría casi todo aspecto psicológico y/o social que pueda influir en la toma de decisiones. Para precisarlas se delimitó el concepto adoptando una perspectiva más restringida que, no obstante, permitiera la inclusión de los constructos que nos interesaba evaluar. De todos modos, aún resulta conflictiva la inclusión de factores de personalidad, ya que, no es habitual que se incluya la personalidad dentro de la

psicología de las emociones. Sin embargo, se optó por evaluarla debido a que es un hallazgo consistente en la literatura el reporte de correlaciones entre algunos rasgos o factores de personalidad con la conducta cooperativa. Además, se consideró el hecho de que la personalidad presenta una dimensión emocional, en el sentido de que existen modos distintivos de responder emocionalmente relacionados con estilos o rasgos de personalidad (Ayala Ayo, 2010).

Otra de las limitaciones del estudio está relacionada con la selección de la muestra, estudiantes de cuarto año de la carrera de Psicología. Si bien, en estudiantes avanzados pueden suponerse condiciones similares a una muestra de profesionales en cuanto a la personalidad, la empatía y el género, tal vez, el efecto producido por la afinidad teórica pueda presentar algunas diferencias. No obstante, de existir efectos significativos no es posible anticiparlos, ya que podrían incrementarse o atenuarse debido a factores tales como la colegiación, los grupos de pertenencia institucional, y hasta el aislamiento que a veces produce la actividad profesional en consultorios particulares. En resumen, la limitación está en que no se pueden generalizar con confianza los resultados fuera de esta población. Como ocurre con la mayoría de los experimentos en psicología, sólo se pueden generalizar estos resultados a las personas que presenten las características de la muestra (Pereda Marin, 1987).

I.8. Consideraciones Éticas

Los datos personales y los resultados de las pruebas administradas a los sujetos se mantienen en absoluta reserva, las estimaciones se realizaron sobre el colectivo y por

lo tanto no identifican a ningún individuo. En general, se cumple con todas las normas establecidas en el Código de Ética de la FEPPRA. En particular, las del apartado 4, referidas a las condiciones éticas para la realización de investigaciones; dadas las características de este estudio, fueron específicamente considerados los puntos: 4.3. referido a la obligación de contar con el consentimiento informado de los sujetos; el 4.4. referido a la posibilidad de participar o retirarse en cualquier momento de la investigación sin menoscabo de ninguno de sus derechos y el 4.5. que refiere a la información a brindar a los sujetos sobre los objetivos y alcances de la investigación.

I.9. Resumen del capítulo

En este capítulo se ha encuadrado el estudio dentro de las vertientes naturalizadas de la epistemología. En especial, ubicamos esta investigación en la reciente línea de estudios sobre la actividad científica que recibe el nombre de *Psicología de la ciencia*. Se destacó que, tal como es la característica distintiva de este tipo de abordajes epistemológicos, se ha realizado un trabajo empírico. El mismo está enfocado en la participación que podrían tener en la racionalidad dialógica ciertos aspectos psicológicos descriptos más adelante.

Presentamos la racionalidad dialógica, destacando su concepción del actuar racional como una disposición al diálogo, entendiendo esto como la actitud que refleja la aceptación de la situación de que *el otro puede tener razón*. Esta actitud se manifiesta en una disposición a cooperar para resolver un problema, en vez de competir intentando tener razón. Referimos, luego, la operacionalización del concepto entendiéndolo como

la conducta cooperativa que se manifiesta en un dilema social conocido como el Dilema del Prisionero.

A continuación, se comentaron las características de los constructos psicológicos que se evaluarán por su posible influencia sobre la conducta cooperativa. Se consideraron; la empatía, los factores de la personalidad y las emociones intergrupales. De estas últimas, en especial, se definió la Afinidad Teórica como una expresión en la comunidad científica de las llamadas *preferencias intragrupo*. También, se comentó brevemente la posible influencia del género sobre la cooperación.

Por último, se expusieron: el problema de investigación, las hipótesis de trabajo que fueron testeadas en este estudio y las limitaciones metodológicas del mismo.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES

ANTECEDENTES

En este capítulo, se expone la revisión de los antecedentes hallados en la literatura respecto a la relación entre la variable dependiente –cooperación– y los constructos tratados como variables independientes en este estudio. En particular, se revisan los trabajos que relevan cómo la conducta cooperativa de los sujetos en situaciones de dilema social se ve afectada por: variables demográficas como el género, por variables psicológicas como la empatía y factores de personalidad y por variables de carácter grupal como el favoritismo endogrupal.

Luego de una breve introducción sobre la cooperación, se comenta el uso de los dilemas sociales en la investigación y se caracteriza al dilema utilizado en este estudio – Dilema del Prisionero– de manera sucinta ya que se describirá con mayor detalle en el capítulo sobre método. A continuación, se comentan los principales hallazgos de la investigación contemporánea sobre la cooperación y las variables implicadas en el desempeño de los sujetos en situaciones de dilema social.

Se comenta la literatura sobre las variables independientes seleccionadas y su relación con la cooperación. En primer término, se caracteriza a la afinidad teórica como un efecto de la identidad grupal. Para ello, se exponen sintéticamente los enfoques teóricos que permiten esta inclusión, en especial, los desarrollos de la Teoría de la Identidad Social (Tajfel, 1970, 1971, 1981, 1986) y de la Auto-Categorización (Turner, 1987, 1989) así como la Teoría de las Emociones Intergrupales surgida a partir de las anteriores (Mackie, Smith & Ray, 2008; Mackie, Devos, & Smith, 2000; Smith, 1993). También el aporte de Rokeach (1960, 1966, 1973) sobre la afinidad creencial permite connotar la Afinidad Teórica como parte de los estudios sobre la conducta

intergrupala. Luego, se analizan los efectos de las variables de personalidad sobre la conducta cooperativa, en particular se presenta el modelo Amabilidad-Extraversión (De Raad, 1995; McCrae & Costa, 1989; Trapnell & Wiggins, 1990) debido a que es el que ha dado lugar a mayor cantidad de estudios y también el que ha recibido apoyo empírico más consistente.

La empatía es la tercera variable considerada. Se trata de una dimensión muy estudiada en relación con la conducta prosocial y cooperativa. Sin embargo, su mayor interés para este trabajo lo confiere su característica de ser una emoción que predispone a ponerse en el lugar del otro, circunstancia que constituye el requisito principal de la racionalidad dialógica. Se comentan los diferentes modelos sobre la empatía, en particular, las duplas *disposicional-situacional* y *afectiva-cognitiva*. Se presenta el Modelo Organizacional de Davis (1996), que es el más aceptado y difundido en la actualidad y el que funda el instrumento utilizado en esta investigación, el Índice de Reactividad Interpersonal (Davis, 1996). Por último, se analizan las diferencias de género, en especial su efecto sobre la conducta cooperativa medida con dilemas sociales.

II.1. Búsqueda Bibliográfica

Al inicio del planteamiento del problema la idea fue enmarcada en la reflexión epistemológica, dentro del marco teórico de la racionalidad dialógica –brevemente explicitado más adelante–y el posible efecto de las emociones sobre ella. El propósito de realizar un abordaje empírico del tema requirió una operacionalización de las variables del problema teórico y consecuentemente se formuló el problema de

investigación en términos contrastables. Con el fin de realizar una puesta al día sobre la cuestión se realizó una búsqueda bibliográfica en las bases de datos PsycINFO, PsycNET, Social Sciences Citation Index, Current Contents - Social and Behavioural Sciences, Medline, Index Copernicus, Psychological Abstracts y PsycLIT.

En una primera etapa se utilizaron los siguientes descriptores: cooperación o conducta cooperativa, racionalidad, dilemas sociales, emociones, y el cruce entre cooperación y los demás descriptores. En una segunda etapa y a partir de artículos guía se afinó la búsqueda, utilizando descriptores más precisos y centrados en las variables empíricas que mostraban estar vinculadas con la cooperación. Por ejemplo, en el tópico de emociones se utilizaron los siguientes descriptores: factores de personalidad, emociones intergrupales, empatía. Para cada variable, además, se realizó una búsqueda a partir de las categorías más destacadas en la literatura por ser las líneas teóricas más prominentes o las más aceptadas por los expertos, por ejemplo, en la variable factores de personalidad, se indagó en especial el modelo de Extraversión-Amabilidad por ser de aparición frecuente en la literatura y el que ha obtenido resultados más sólidos en su vínculo con la cooperación.

Por último, la decisión de usar un dilema social nos llevó a buscar el efecto que las variables seleccionadas tenían sobre la respuesta cooperativa en dilemas sociales, en particular en el dilema del prisionero (DP) que fue el utilizado en el presente estudio para medir la conducta cooperativa.

II.2. Estudio de la cooperación y de las variables que la afectan

Suele definirse a la cooperación como la actitud de colaboración y ayuda mutua con el fin de conseguir el máximo beneficio posible para todos los sujetos implicados en una situación (Axelrod, 1984). La cooperación con los demás ayuda a superar las limitaciones individuales. Mediante la coordinación de esfuerzos, un grupo puede superar incluso los más espectaculares talentos de sus miembros tomados en forma aislada (Dawkins, 1990). Además, los grupos sociales pueden proporcionar un soporte fundamental ante las demandas del entorno físico. Pero, con frecuencia, para cosechar los frutos de la cooperación los miembros de un grupo tienen que tomar decisiones que implican sacrificar algunos beneficios individuales.

Esta resignación de los beneficios individuales se observa en la resolución de muchos dilemas sociales, por ejemplo, el clásico dilema colectivo conocido como *la tragedia de los bienes comunes* (Hardin, 1968). En este juego cada vecino de una comunidad campesina prefiere alimentar a su ganado en pastos comunales que en los propios de peor calidad; si el número de vecinos que satisface esta preferencia supera cierto límite los pastos comunes se agotan. Para que algún vecino se beneficie de los pastos, otros deben pagar el costo de renunciar, o cada uno debe renunciar en parte. En tales casos, los miembros del grupo se enfrentan al dilema de elegir entre sus intereses personales y los intereses colectivos (Dawes, 1980; Komorita & Parks, 1995; Messick & Brewer, 1983).

La capacidad de cooperación, probablemente, esté presente en todos los seres humanos, sin embargo, su fuerza puede variar en diferentes situaciones y en relación a las personas. La literatura sobre dilemas sociales ha logrado identificar un número de variables situacionales que pueden provocar o socavar el comportamiento cooperativo (Komorita & Parks, 1995; Messick & Brewer, 1983; Van Lange et al. 1997). Una

variable importante es el comportamiento de otros miembros del grupo, por ejemplo, un hallazgo consistente en la investigación es que la gente suele responder de acuerdo al grado de cooperación que muestran los otros (Kelley & Stahelski, 1970; McClintock & Liebrand, 1988; Rubin & Brown, 1975; Wyer, 1969). Es decir, cuando más cooperativos son los miembros del grupo más proclive a la cooperación será el individuo.

La cooperación es un comportamiento ligado estrechamente a las comunidades académico-profesionales. Es que la práctica de la investigación científica se realiza en su totalidad en un contexto social, por lo tanto, está inmersa en organizaciones en las que se generan numerosas situaciones de interdependencia que requieren la cooperación. Sin embargo, en la dinámica real de la estructura de sostén científico tecnológico (universidades, organismos gubernamentales, programas de becas, etc.) se conforman entornos que fomentan la competición en pos de la obtención de beneficios personales, o también, que la cooperación se vea reducida a pequeños grupos de pertenencia que compiten entre sí (Whitley, 2012).

Los procesos de cooperación en el ámbito de la ciencia son, entonces, el resultado de complejas relaciones moduladas por variables psicológicas y sociales. Los fenómenos de identificación grupal, el carácter empático de los individuos, los mecanismos organizacionales que permiten la comunicación, el acceso a los medios de publicación de las ideas o a los foros de discusión, son algunos de los factores que influirán sobre los procesos sociales por los que los científicos cooperan o compiten entre sí.

II.3.1. Estudio de la conducta cooperativa mediante dilemas sociales

En la psicología social existe una larga tradición de estudios interesados en la identificación de las variables que determinan la aparición de conductas de cooperación. En las últimas décadas, los autores se han aproximado al estudio de algunas conductas sociales como competitividad y cooperativismo adoptando modelos experimentales que recurren a situaciones dilemáticas (Baker & Rachlin, 2002; Insko, et. al., 2005; Komorita, Parks, & Hulbert, 1992). El uso de situaciones dilemáticas para evaluar el comportamiento cooperativo de los individuos es, en la actualidad, la estrategia más usada en diversas áreas de las ciencias sociales (Colman, 2003).

El uso más frecuente, relacionado con nuestro interés, es el de la evaluación de la racionalidad en la toma de decisiones. Los dilemas sociales son situaciones que suponen una tensión entre intereses individuales y colectivos, por lo tanto se encuentran en el centro de muchos problemas sociales (Messick & Brewer, 1983; Kollock, 1998a) y los investigadores han dedicado una gran atención al establecimiento de las condiciones que llevan a un comportamiento de cooperación en este tipo de situaciones.

En numerosas ocasiones, el comportamiento que es razonable y justificable para el individuo lleva a un resultado perjudicial para el grupo. Un dilema social también puede definirse como una situación en la que dos o más personas se encuentran en una relación interdependiente, en donde cada uno de los participantes debe resolver el conflicto entre maximizar el interés personal (egoísmo) o maximizar los intereses colectivos (cooperación) (Boyd, 1992; Komorita et al., 1992).

II.3.1.1. El Dilema del Prisionero

El Dilema del Prisionero (DP) se puede representar como una matriz con todas las posibles combinaciones de elección realizables por los dos sujetos¹². En el DP una de las elecciones lleva a recibir una consecuencia benéfica para el individuo, ignorando, lo que el otro puedan recibir. Esta elección es conocida como deserción (D). La otra elección produce un efecto benéfico para ambos sujetos, en caso que ambos elijan dicha opción. Esta conducta es conocida como cooperación (C).

El juego consiste en que cuando ambos sujetos desertan (D-D) reciben la menor cantidad de refuerzo, en cambio, cuando ambos cooperan (C-C) reciben la mayor cantidad de refuerzo. También puede ocurrir que un sujeto coopere y el otro no (C-D), en esta situación aquel que coopera recibe poco en relación con el que deserta, aquí cooperar es castigado, razón por la cual se puede observar que la conducta de los sujetos está determinada por el tipo de elección que se hace momento a momento. A continuación se detallan las diferentes formas de presentación del DP empleadas tradicionalmente y se comenta su inducción sobre la predisposición de los jugadores a cooperar o no.

DP de una sola presentación. Esta forma de presentar el DP se caracteriza por ser juegos de un sólo ensayo o una única presentación; es decir que suele ser empleado para estudiar situaciones y dilemas sociales que pueden presentarse una sola vez en la vida. En este tipo de arreglos no hay aprendizaje por la experiencia debido a ser situaciones únicas de forma que los participantes, ya sean sujetos animales o humanos, muy

¹² En los Anexos puede apreciarse un ejemplo de la matriz del Dilema del Prisionero (con los valores utilizados en este estudio).

probablemente no se conocen y menos aún tienen posibilidad de predecir la respuesta del compañero; en esta condición la respuesta racional es trabajar individualmente.

DP iterado de presentaciones finitas. En esta condición los participantes son expuestos a varios ensayos o presentaciones definidas de un juego (iteraciones). En este tipo de arreglo los participantes aprenden con cada nuevo ensayo cómo deben responder para maximizar sus beneficios, pues constantemente reciben retroalimentación de la opción elegida por su compañero. Bajo este arreglo la opción más racional es responder de acuerdo con lo que respondió en el último ensayo; es decir, si cooperó en la última presentación, entonces conviene cooperar. Es de resaltar que, al ser un número de presentaciones definidas, aquí normalmente los participantes evalúan el comportamiento de los oponentes durante las primeras jugadas.

DP de iteraciones indefinidas. En esta forma hay una menor predictibilidad de la respuesta realizada por el compañero, pues no hay un número determinado de presentaciones o ensayos. En estas condiciones se pueden generar mayor cantidad de respuestas cooperativas. La elección más conveniente en juegos de presentaciones indefinidas es que ambos sujetos respondan de forma cooperativa en todos los ensayos debido a que no hay certeza sobre cuál será la última presentación.

El paradigma experimental del Dilema del Prisionero (DP) ha sido utilizado por los científicos sociales durante más de cuatro décadas porque resulta un buen test para la medición de ciertos aspectos sociales de la conducta humana (Reyes, 2003). En particular, es muy útil cuando se desea indagar las razones por las que, en ocasiones, el interés social puede pesar más que el individual. El tipo de situaciones que se plantean en este dilema social reflejan la necesidad de elegir entre actuar de manera egoísta o

cooperar. Debido a las características descritas, existe una contraposición entre lo que se ha dado en denominar el “principio de la racionalidad individual” y el “principio de la racionalidad colectiva” (Zagare, 1984). Esta particularidad del paradigma del DP es lo que lo convierte en un instrumento evaluativo adecuado para nuestro propósito de investigar el modo en que ciertas disposiciones psicológicas actúan en la conducta cooperativa como factor necesario para el ejercicio de la racionalidad dialógica.

El desarrollo del DP debe ser explicado mediante el modelo de la Teoría de Juegos. Según Keren y Raub (1993) "La teoría de juegos puede ser usada en condiciones específicas bajo las cuales los individuos racionales pueden elegir entre dos posibles actos" (p. 429). El origen de la teoría de juegos podemos ubicarlo en *Zur Theorie der Gesellschaftsspiele* (von Neuman, 1928) donde se desarrolla una primera explicación matemática de las elecciones de los jugadores. Posteriormente, Neuman y Morgenstern (1944) presentaron una versión teórica más completa en *The Theory of Games and Economic Behaviour*. A partir de entonces la teoría se ha transformado en una herramienta fructífera para los científicos sociales interesados en explicar el componente racional (o no tanto) implícito en la interacción social. Según Hargreaves y Varoufakis (1995), a partir de esta teoría podemos comprender un juego como "una interacción, entre agentes, gobernada por un conjunto de reglas que especifican los posibles movimientos de cada participante y cada combinación posible de dichos movimientos" (p.1). En este sentido, un juego está constituido por los participantes, sus decisiones y las consecuencias de sus actos; el aspecto importante en esta concepción es que las consecuencias obtenidas no dependen sólo de las propias respuestas sino de los actos de los otros y, en particular, de la incertidumbre producida por el desconocimiento de lo que los otros van a hacer.

II.3.3. Variables intervinientes en el comportamiento egoísta en dilemas sociales

Los resultados encontrados en numerosas investigaciones demuestran que en la mayoría de las ocasiones la gente tiende a actuar de manera egoísta. La investigación de Hsee (1995) sugiere que, en general, los intereses personales pueden dominar en circunstancias de incertidumbre frente a criterios relevantes para la tarea. Los autores aconsejan que “para predecir cómo la incertidumbre podría afectar a la conducta de elección, se debería analizar primero qué información emplean los miembros del grupo bajo condiciones de certidumbre ambiental” (van Dijk, Wilke, Wilke & Metman, 1999, p. 130). De este hecho resultan algunas condiciones, asociadas con la manera en que se categoriza la situación, que matizan la expresión del comportamiento egoísta del individuo ante los dilemas sociales.

En los dilemas de múltiples participantes hay cinco factores que determinan la conducta del jugador (Insko, et. al. 1994). En primer lugar, el tamaño del grupo afecta al comportamiento de colaboración debido a que a medida que aumenta el número de miembros implicados en la toma de decisiones más difusa es la atribución de responsabilidad. En segundo lugar, el posible costo de cooperar o competir para el jugador, es decir, qué efecto estima que va a tener sobre en él su decisión. En tercer lugar, las situaciones de incertidumbre suelen provocar conductas de mayor riesgo y, por lo tanto, el jugador actúa tratando de obtener el máximo beneficio personal (Arenas, Taberner & Briones, 2006). En cuarto lugar, cuando las situaciones sociales favorecen

el anonimato, es más probable que cada uno de los posibles jugadores vea diluida su responsabilidad en el grupo y actúe de forma competitiva.

Por último, cuando la situación creada haga pensar que no puede ejercer control para cambiarla o influir sobre ella, las personas actuarán de manera más egoísta. Es más, cuando el individuo mantiene la ilusión de poder influir en la conducta de sus compañeros su comportamiento será de mayor colaboración (Morris, Sim & Giroto, 1998), a este modo de presentación del juego se lo conoce como *heurístico de ilusión de control*. El procesamiento heurístico se caracteriza por ser una forma rápida de procesamiento asociativo de la información, basado en un razonamiento sistemático de bajo esfuerzo. La investigación psicológica ha encontrado que la conducta humana en contextos sociales a menudo está más guiada por reglas básicas, tales como comportamientos heurísticos y hábitos, que por un objetivo deliberado de maximizar la utilidad (Kahneman & Tversky, 1973).

Otro hallazgo bien documentado en la literatura sobre dilemas sociales es que la comunicación entre los participantes da lugar a mayores niveles de cooperación. Algunos autores han señalado dos posibles explicaciones: a) la comunicación mejora la identidad grupal y/o solidaridad y b) la comunicación promueve compromisos para cooperar (Dawes & Messick, 2000). En un meta-análisis sobre la comunicación en dilemas sociales (Sally, 1995) se encontró que ésta resulta el determinante más poderoso del incremento en cooperación en aproximadamente el 40% de los estudios. Recientes trabajos han destacado los aspectos sociales de los dilemas, al centrarse en la interacción en grupos de tres o más personas. Se ha encontrado, por ejemplo, que los miembros de un grupo cooperan después de una discusión, incluso cuando otros no

puedan supervisar o sancionar la competición o cuando el grupo no pueda dividir sus ganancias (Dawes, 1980; Dawes & Messick, 2000).

De acuerdo con la Teoría de la Identidad Social la discusión puede llevar a la gente a verse a sí misma como miembro de un grupo (Hogg & McGarty, 1990; Tajfel & Turner, 1986). La identidad grupal, a su vez, promovería una transformación prosocial de la motivación dirigida a realzar el yo, de forma que las personas estarían motivadas para mejorar los resultados de aquellos con los que se identifican (Kelley & Thibaut, 1978). En el apartado siguiente veremos con mayor detalle la implicancia de la identificación grupal en la resolución de dilemas sociales.

II.3.4. Variables intervinientes en la conducta cooperativa en dilemas sociales

II.3.4.1. La identidad grupal

En la actualidad existe una importante corriente de investigación que examina las maneras en que la gente percibe a los miembros de sus endogrupos y a los de los exogrupos, la manera en que realiza una evaluación positiva o negativa, y cómo se comportan hacia ellos. En particular, la investigación reciente se ha centrado en el papel de las emociones en los prejuicios y la conducta intergrupal (Brown & Hewstone, 2005; Smith, 1993). El marco de referencia para los efectos de identidad grupal debemos ubicarlo en la Teoría de la Identidad Social (Tajfel, 1970, 1974, 1981; Tajfel & Turner, 1979, 1986), uno de los enfoques de mayor influencia en la psicología social contemporánea. Sus lineamientos han servido de inicio para el desarrollo de numerosas

corrientes teóricas y ámbitos de estudio vinculados al comportamiento grupal y a las relaciones intergrupales (Turner, 1999; Hogg & Abrahms, 1999).

Las raíces de esta teoría se encuentran en el trabajo llevado a cabo por Henry Tajfel en la década de los cincuenta sobre la percepción categorial (Tajfel, 1957). La idea central de la Teoría de la Identidad Social (TIS) es que la membresía grupal está relacionada al autoconcepto. Este supuesto implica que, al igual que cualquier aspecto del yo, la pertenencia al grupo adquiere una importancia motivacional y afectiva, ya que si aumenta el estatus del grupo de pertenencia entonces aumentará la autoestima de sus miembros.

Según esta teoría las personas están motivadas a evaluarse a sí mismas de forma positiva y, en la medida en que se definen desde una determinada pertenencia a un grupo, estarán motivadas para evaluar de manera positiva a ese grupo (Turner, 1978). Es decir, las personas tratarán de conseguir una identidad social positiva. Como el grupo de pertenencia es evaluado en relación con otros grupos, adquirir una identidad social positiva requiere que el grupo propio esté positivamente diferenciado de los grupos con los que pueda compararse. Esto ha sido llamado *distintividad positiva* y sus hipótesis centrales son dos: 1) que las personas están motivadas para establecer una distinción (positiva) entre los grupos con los que se encuentran identificados y otros grupos relevantes para ser comparados con ellos y 2) cuando la identidad social, basada en la pertenencia a un grupo, es insatisfactoria, sus miembros tratarán de abandonar el grupo (en sentido psicológico o literalmente) para unirse a otro que obtenga una distinción más positiva o actuarán para que su grupo se diferencie de manera más positiva (Turner, 1987).

En relación con la cooperación, el enfoque que ha recibido mayor atención por parte de los científicos concibe a la *identidad social* como un motivador para las conductas cooperativas en los dilemas sociales (Brewer & Kramer, 1986; Dawes et al. 1988). De acuerdo con esta explicación, un aumento de identificación social favorece la cooperación mediante la reducción que los actores tienden a establecer en las distinciones entre el bienestar propio y el de los otros. Desde esta perspectiva, la cooperación con los miembros del grupo es resultado de "la percepción, compartida y mutua, entre los miembros del grupo de pertenencia de sus intereses como intercambiables" (Turner et. al., 1987, p. 65).

Posteriormente, en el área de estudio de las relaciones intergrupales, Tajfel elaboró el paradigma experimental del *grupo mínimo* (Tajfel, 1970; Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971). Este paradigma constituye un interesante modelo explicativo sobre el comportamiento del individuo con miembros de su propio grupo (endogrupo) y con los de otros grupos (exogrupo). Como las personas ven a su grupo de pertenencia como parte de ellos mismos, al repartir recursos tratan de asegurar el estatus de este al favorecer a los miembros del endogrupo. Las personas favorecen al endogrupo debido a la necesidad de aumentar su propia autoestima al aumentar la posición relativa de su grupo sobre la de los demás (Turner, 1987).

Este paradigma ha sido muy exitoso generando diversas hipótesis relacionadas con los efectos de la mera categorización sobre las conductas de discriminación intergrupales (*cf.* Brewer, 1979). Luego su trabajo se centró en el análisis de la influencia de diferentes factores, tales como el sistema subjetivo de creencias sobre las conductas intergrupales (Tajfel, 1974; Tajfel & Turner, 1979). También desde sus postulados, se ha promovido el estudio de los fenómenos grupales en numerosos ámbitos, tales como

la cohesión (Hogg, 1992), la conformidad, normas e influencia grupal (Turner, 1991), la estereotipia (Oakes, Haslam, & Turner, 1994), el prejuicio (Brown, 2010), el conflicto intergrupal (Ashmore, Jussim, & Wilder, 2001), el comportamiento colectivo (Reicher, 1987) o los contextos organizacionales (Hogg y Terry, 1998).

La Teoría de la Auto-Categorización del Yo (TAC), elaborada posteriormente por Turner y cols. (Turner, 1985; Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987), vino a complementar las formulaciones desarrolladas en la TIS, centrándose en las bases cognitivas de los procesos de categorización que subyacen a la conformación de la identidad. A partir de allí, la TIS y la TAC se complementan en los trabajos y equipos que asumen una perspectiva vinculada al concepto de identidad social. La TAC, aplicando las tesis de Rosch (1978) sobre la inclusividad categorial y prototipicidad, postula un sistema de auto y hetero-categorización jerárquico compuesto por diferentes niveles. Cuando una situación social genera una preponderancia de la autocategorización en niveles que definen al sujeto en función de sus similitudes con miembros de determinadas categorías sociales y sus diferencias con otros, se produciría un proceso de despersonalización, es decir, se establece un comportamiento basado en la percepción estereotípica que el sujeto tiene de las características y normas de conducta que corresponden a un miembro prototípico de los grupos o categorías sociales sobresalientes (Turner et. al., 1987).

Cuando se hace preponderante la autocategorización en niveles que definen al individuo como tal, en términos de sus diferencias con otras personas, ocurriría un proceso de personalización, es decir, una preponderancia del comportamiento centrado en las características personales idiosincráticas. Así, en el primer caso estaríamos ante un comportamiento vinculado a la identidad social; mientras que en el segundo, se

trataría de un comportamiento vinculado a la identidad personal (Turner, Hogg, Oaks, Reicher, & Wetherell, 1987). Estas propuestas permitieron superar conceptualmente algunas de las limitaciones establecidas en las ideas iniciales de la TIS, ofreciendo una idea germinal para el desarrollo de diversas líneas en la conceptualización de los fenómenos grupales.

La relación entre categorización y conducta ha estimulado el estudio del modo en que se definen, desde las categorías sociales, los atributos y normas relevantes para los miembros de un grupo. La TAC postula que los individuos se representan a los grupos sociales prototípicamente. Un prototipo es una “representación subjetiva de los atributos definitorios (creencias, actitudes, conductas, etc.) que son activamente construidas y dependientes del contexto” (Hogg, 1996, p. 231). Los prototipos, elaborados por los miembros del grupo, son construcciones realizadas a partir de la información relevante accesible para caracterizar miembros ejemplares o representativos (Hogg, Hardie, & Reynolds, 1995). La auto-categorización produciría una activación del prototipo representativo de la categoría, de modo que la base de la despersonalización del yo sería la preminencia de las percepciones y comportamientos designados por el prototipo categorial.

Tajfel (1981) estableció una diferenciación entre las denominadas comparaciones seguras, en las que la estructura de estatus entre exogrupo y endogrupo se percibe como legítima y estable (aunque no necesariamente deseables), y las comparaciones inseguras, en las que esta estructura se percibe como ilegítima e inestable. Propuso dos tipos fundamentales de estrategias: la primera, denominada movilidad social, podría desarrollarse cuando existe la creencia de que las barreras entre las categorías sociales son permeables y consiste en la tentativa del sujeto de redefinir

su pertenencia categorial, tratando de llegar a ser miembro del grupo de estatus superior. La segunda, denominada cambio social, se relacionaría con la asunción de la impermeabilidad de las barreras intergrupales (la imposibilidad relativa de pasar, en términos psicológicos, de un grupo de estatus inferior a otro de estatus superior) y consistiría en el intento de las personas de desarrollar en conjunto con su endogrupo estrategias que permitan obtener una reevaluación positiva del mismo. Tajfel y Turner (1979) propusieron originalmente dos tipos de estrategias fundamentales dentro de la categoría de cambio social: creatividad social y competición social.

La creatividad social tendería a ocurrir cuando las relaciones intergrupales son percibidas como seguras (legítimas y estables) y en la formulación inicial de la teoría incluía tres estrategias concretas: búsqueda de nuevas dimensiones de comparación, redefinición de los valores adjudicados a determinadas dimensiones y cambio del exogrupo de comparación. La competición social tendería a aparecer cuando se percibe la comparación entre los grupos como insegura y consistiría en intentar aventajar al grupo de mayor estatus en la dimensión por ambos valorada (Tajfel, 1981).

II.3.4.1.1. Identidad grupal y prejuicio

Los resultados de investigaciones como las citadas en el apartado anterior sugieren que, para el estudio de los procesos que intervienen en la dinámica emoción-racionalidad en el campo de la discusión crítica, un enfoque interesante es el que resulta de los abordajes sobre los procesos grupales, y más aún, sobre los intergrupales. En el tema que nos ocupa resulta de interés el estudio del prejuicio debido a que este es de los procesos que más influye en la comunicación, en especial, cuando se trata de

comunidades donde existen subgrupos nucleados en torno a diferencias teóricas como es el caso de la psicología (Marx & Hillix, 1980).

La hipótesis fundamental de este enfoque teórico sostiene que el prejuicio se origina en procesos de grupo. Según Brown (2010), se pueden encontrar tres aspectos relacionados entre sí que explican este origen. El primero es que el prejuicio está orientado hacia categorías de personas antes que hacia individuos, por más que el objeto del prejuicio sea una única persona, este se origina por su pertenencia a una categoría o grupo social (color de piel, clase social, religión, género, etc.); el segundo es que hay grupos de personas que comparten el prejuicio hacia otros grupos, ya que un gran número de personas estarán de acuerdo con el estereotipo negativo de un grupo dado y actuarán de forma similar hacia ellos, es decir que el prejuicio está orientado por una creencia socialmente compartida (Brown, 2010). El tercero es que dado que el prejuicio se dirige desde unos grupos hacia otros no es sorprendente que habitualmente estos grupos tengan una estrecha relación entre sí, ya sea de competencia o de estatus. Si bien el autor enfatiza esta característica grupal, centrará su análisis en la conducta social del individuo, al ocuparse del impacto que diversos factores causales tienen sobre las percepciones de los individuos, en sus evaluaciones y en sus reacciones conductuales hacia miembros de otros grupos. Por lo tanto, brinda un marco explicativo más amplio que incluye los aspectos cognitivos, emotivos y conductuales del fenómeno, puesto que sostener la génesis social de una conducta no es suficiente para explicarla de manera cabal.

Existe un conjunto de teorías que afirman que los prejuicios intergrupales responden a intereses materiales de tipo político, económico o geográfico. La Teoría del Conflicto del Conflicto Realista (Sherif & Sherif, 1953) postula que los grupos entran

en competencia por la escasez de recursos. Según esta teoría, el conflicto suscitado por la competencia por los recursos y los intereses incompatibles lleva a los miembros del grupo a tener prejuicios y actitudes hostiles hacia los miembros del otro grupo, mientras que intereses compatibles favorecen las conductas colaborativas y hasta la amistad intergrupala.

La competencia grupal amenaza la sobrevivencia del propio grupo y, entonces, un estereotipo negativo acerca de los miembros del exogrupo ayuda a mantener la cohesión grupal, del mismo modo que si el propio grupo resulta dominante en esta competencia, un estereotipo de los miembros del exogrupo como inferiores permite justificar la posición ventajosa que ocupan los miembros del endogrupo (Brown, 2010). El grupo subyugado, a su vez, puede evitar el conflicto al aceptar la definición que el grupo dominante hace sobre su posición; mientras que, ver al grupo dominante como opresivo puede movilizar a miembros del grupo subyugado a desafiar la posición del grupo dominante. El grupo dominante puede responder a este desafío al definir al grupo subyugado como amenazante a la vez que inferior como forma de preparación para suprimir el desafío. También el grupo dominante puede evitar conflicto al ser más tolerante con las demandas de igualdad del grupo subyugado. Esta competición generaría una situación de conflicto entre los grupos que sólo se reduciría mediante unas metas supraordenadas que únicamente se pueden conseguir cooperando

Como hemos visto en el apartado anterior, del marco de la TIS y la TAC se infiere que es necesario algún tipo de categorización que, como actividad cognitiva previa, posibilite las actitudes prejuiciadas hacia miembros de un grupo. De este modo, la categorización provee las bases cognitivas para la conformación de estereotipos. Estereotipar es atribuir a alguien las características supuestamente compartidas por

todos los miembros de un grupo determinado, es decir, es realizar una inferencia basada en la inclusión del sujeto en una categoría (Brown, 1995).

Un efecto notorio de la categorización social es la diferencia actitudinal y comportamental que conlleva, así en numerosos estudios se ha encontrado que las personas tienden a favorecer a su propio grupo (Rabbie & Horwitz, 1969; Tajfel et. al., 1971) y a tener actitudes prejuiciadas o conductas discriminatorias con otros grupos (Doise, 1988). La conformación de un estereotipo consiste en el establecimiento de creencias y opiniones sobre las características, atributos, y comportamientos de miembros de varios grupos (Whitley & Kite, 2006). Así, hemos aplicado un estereotipo al asignarle a un individuo nuestras expectativas y asociaciones cognitivas respecto del grupo (Fiske, 2004). De este modo es como se generan algunos sesgos que pueden terminar ocasionando actitudes prejuiciosas. Uno de estos sesgos es la acentuación de las diferencias con otros grupos (exogrupo) y la disminución de las diferencias con los miembros del mismo grupo (endogrupo).

Siguiendo estas formulaciones podemos decir, entonces, que la cohesión de un grupo se produce por un proceso de autocategorización, una conjunción de efectos que incluyen: conformidad grupal, diferenciación intergrupal, percepción estereotípica y actitud positiva hacia los miembros del grupo. La actitud positiva hacia los miembros del propio grupo se denomina *atracción social*, y define un modo de atracción en el que los sujetos no son apreciados en tanto que individuos, sino en tanto que representantes del prototipo grupal, existiendo mayor atracción en la medida en que son percibidos como más prototípicos (Hogg, 1992).

En oposición, la *atracción personal*, es el resultado de preferencias idiosincráticas apoyadas en las relaciones interpersonales y resultado independiente de los procesos fundados en la pertenencia grupal. La atracción social es una causa de fenómenos grupales tales como la conformidad, la discriminación intergrupal o el etnocentrismo (Hogg, 1992; Hogg & Hains, 1996). La atracción interpersonal, influenciada por las relaciones y similitudes interpersonales, no se relaciona necesariamente con la identificación grupal.

Como hemos visto la TIS y la TAC han sido prolíficas en su aporte a la conceptualización del prejuicio y en la fundamentación de las estrategias propuestas para reducirlo. Un concepto nuclear de la TIS es el supuesto según el cual existe una tendencia individual al logro de la autoestima positiva que podría satisfacerse en el contexto intergrupal mediante la maximización de las diferencias entre endogrupo y exogrupo en las dimensiones que reflejan positivamente al endogrupo (Tajfel & Turner, 1979; Tajfel, 1981). De acuerdo con esto, mediante la comparación social realizada sobre diferentes dimensiones, el endogrupo establece su diferenciación respecto de los posibles exogrupos, tendiendo a hacer mayores las diferencias intergrupales, especialmente en aquellas dimensiones en las que el endogrupo destaca positivamente.

II.3.4.1.2. Teoría de las Emociones Intergrupales

Un enfoque que reúne las cualidades de la TIS y la TAC es la Teoría de las Emociones Intergrupales (TEI). Esta teoría ofrece un marco para comprender y mejorar las relaciones intergrupales, centrándose en las emociones generadas por pertenencia e identidad con un grupo social. La TEI sostiene que las emociones ayudan a explicar las

reacciones de las personas ante los grupos sociales y sus miembros (Mackie, Devos, & Smith, 2000; Miller, Smith & Mackie 2004). Las emociones intergrupales son moldeadas por las distintas maneras en que los miembros de diferentes grupos ven los objetos y acontecimientos. Estas emociones vienen, con el tiempo y la repetición, a ser parte integrante de la pertenencia al grupo en sí. Una vez evocadas las emociones intergrupales especifican, direccionan y regulan los comportamientos específicos entre los grupos. En estudios recientes se han hallado efectos en la ansiedad promovidos por la procedencia étnica de los estudiantes (Mak, Brown & Wadey, 2014); manifestaciones de disgusto y enojo hacia otros grupos étnicos (Levin, et. al., 2012); diferencias en la manifestación de empatía respecto a personas afectadas por desastres naturales según la pertenencia al propio grupo o a otro (Cuddy, Rock & Norton, 2007).

Este marco interpretativo tiene implicaciones para las teorías de la emoción, así como de las relaciones intergrupales, proporcionando un enfoque innovador para mejorar las relaciones entre grupos, (Mackie, Smith & Ray, 2008; Halperin, 2014). Se han considerado cuatro criterios clave para definir la categoría grupal las emociones: a) las emociones de grupo pueden distinguirse de las emociones de la persona; b) dependerán del grado de identificación de la persona con el grupo; c) son compartidas en un grupo; y d) contribuyen a la regulación de actitudes y comportamientos intra e intergrupales (Smith, Seger & Mackie, 2007).

II.3.4.1.3. Estudios empíricos con dilemas sociales en función de la Identidad de grupo

Jackson (2008) en un trabajo empírico que evalúa la influencia de la identificación grupal en dilemas sociales, encontró que los miembros de los grupos reales presentaron mayor cooperación que los miembros de los grupos artificiales y que este efecto se encuentra mediado por la identificación con el grupo. Halló, además, que los participantes eran más cooperativos cuando su grupo era mayoritario y que este efecto se modera por la fuerza de la identidad grupal (Jackson, 2012). El efecto fue importante para los sujetos con alta identificación grupal, pero no existe entre los de baja identidad grupal. Estos resultados obtenidos por Jackson son consistentes con hallazgos previos sobre la vinculación de respuestas cooperativas en un dilema social con la identificación grupal (De Cremer & van Knippenberg, 2005; Kramer & Brewer, 1984; Smith et al., 2003).

Estas investigaciones sugieren que, contrariamente al punto de vista tradicional, las personas no siempre están motivadas por intereses propios. Cuando la identificación con un grupo es fuerte, es usual tomar decisiones que propendan al bienestar del colectivo, incluso cuando tales acciones son potencialmente perjudiciales para las ganancias personales. Los resultados sugieren, además, que la identificación con un grupo puede facilitar una mayor cooperación cuando el grupo constituye una clara mayoría numérica.

En situaciones de la vida real con frecuencia se requiere la cooperación entre múltiples subgrupos, por ejemplo, entre los distintos departamentos de una empresa, diferentes grupos étnicos dentro de una ciudad, o las diferentes áreas de especialidad dentro de un hospital o una universidad. Estas situaciones pueden ser especialmente difíciles de resolver si los grupos tienen una historia de animosidades. Esos hallazgos podrían ser explicados, en parte, debido a la creencia de que los otros no cooperarán

(Jackson, 1999; Mullen, Rozell & Johnson, 1996). Los resultados obtenidos en estos estudios y los numerosos paralelos en el mundo real constituyen un buen fundamento para la investigación adicional sobre dilemas sociales y subgrupos (Jackson, 2001).

II.3.4.1.4. Afinidad Teórica

Los procesos descritos en los apartados anteriores son notorios en la comunidad científica (v.g. en el colectivo de los psicólogos la existencia de subgrupos profesionales cuya identidad está asentada en la preferencia escolástica). Como adelantáramos en la Introducción, los fenómenos de escolastización son el resultado de una organización social, denominada *oligarquía policéntrica* (Whitley, 2012), caracterizada por una excesiva dependencia de los científicos de sus grupos de pertenencia, lo que aumenta la probabilidad de que se formen escuelas.

Las escuelas constituyen un tipo de organización social en el que la coordinación intragrupal se vuelve más importante y el nivel de conflicto intergrupalo aumenta (Whitley, 2012). Por ello es que resulta necesario entender las características de estos procesos intra e intergrupales que, por una parte, ocurren debido a la competencia por lugares académicos y reconocimiento del trabajo, pero por otra, expresan la lucha por el estatus del grupo de pertenencia, en especial, porque allí se juegan cuestiones de autoestima ligadas a la identidad como profesional.

Las teorías presentadas anteriormente parecen brindar una explicación exhaustiva de estos procesos. En efecto, al describir las diversas formas en que los grupos pueden entrar en competencia dan cuenta de las diversas influencias grupales a

las que están sometidos los procesos de cooperación y competencia en la comunidad de psicólogos. Esta competencia puede generarse en la disputa por recursos o por la necesidad de autoafirmación y aumento de la autoestima.

El caso de la competencia por recursos fue desarrollado en el apartado anterior como Teoría del conflicto realista (Sherif y Sherif, 1953; Sherif, 1966), la cual sostiene que el factor clave para comprender las interacciones intergrupales es la competición por recursos limitados. En el caso de los grupos profesionales se podría considerar que los recursos en disputa están relacionados con lo que Whitley (2012) denomina *reputaciones*. La reputación es para el científico un bien necesario para su supervivencia dentro del sistema de empleo, ya que, en base a ella le serán otorgadas las recompensas a su trabajo. Recompensas que consisten en reconocimiento económico y social, que va a ser regulado desde el momento de la admisión en el sistema hasta que llegue a ocupar puestos de notoriedad en las comunidades de pertenencia.

Dado el propósito de este estudio también resulta muy relevante el aporte de la Teoría de la Identidad Social (TIS) que explica al prejuicio intergrupar como un factor constituyente de la identidad. Esto promueve un favoritismo hacia el propio grupo y actitudes prejuiciadas hacia el exogrupo que explicarían las diferencias en la cooperación como el resultado de una necesidad afectiva: la mejora de la autoestima.

Para nuestro estudio se ha considerado a las manifestaciones psicosociales de la pertenencia a grupos signados por una afinidad teórica compartida, como un factor psicológico que generaría el sentimiento de *nosotros* (y los otros). Según la TIS esto se produce cuando la pertenencia a un grupo es suficientemente significativa para un individuo, lo que sin duda ocurre con la identidad profesional que empieza a

conformarse durante el transcurso de una carrera universitaria. En nuestra comunidad la identidad profesional está ligada de tal modo a la identificación con subgrupos profesionales que sus denominaciones suelen ser usadas para remplazar la designación oficial del título profesional (v.g. muchos psicólogos suelen presentarse públicamente como psicoanalistas o cognitivistas en lugar de hacerlo como psicólogos).

En especial, las teorías comentadas son relevantes para este estudio debido al carácter que le confieren a la identidad del psicólogo esos subgrupos de pertenencia que son las escuelas teóricas. La afinidad teórica provee de afiliación grupal a los profesionales, constituyéndose en una dimensión de la identidad del psicólogo. Esta dimensión adquiere un rol predominante para el psicólogo, por lo que es de esperarse que sus creencias, actitudes y conductas estén influidas por esta afiliación grupal. Así, en situaciones dilemáticas en las que haya que optar por cooperar o competir, es esperable que se establezcan comportamientos diferenciados en los que los sujetos resulten más proclives a cooperar con aquellos que comparten afinidad teórica. Es decir, se trataría de un caso de lo que Brown (1995) ha denominado favoritismo endogrupal. Por esta razón, en este estudio nos propusimos medir cómo la afinidad teórica afecta a la cooperación, utilizando un dilema social denominado Dilema del Prisionero.

Por último, la Afinidad Teórica puede ser considerada como un aspecto de la identidad profesional que posee una dimensión emocional. Recordemos que la Teoría de las Emociones Intergrupales (Mackie, Devos, & Smith, 2000; Smith, 1993) sostiene que estas emociones ayudan a explicar las reacciones de las personas ante los grupos sociales y sus miembros, ya que, con el tiempo y la repetición pasan a ser parte integrante de la identidad de grupo. Es decir, pertenecer a una afiliación teórica, promueve reacciones emocionales que exceden las que tendrían los mismos individuos

de no pertenecer al grupo de afinidad. Tal como lo explica la TIS, este efecto de respuesta emocional estaría promovido por la asociación entre la identidad grupal (profesional, en este caso) y la autoestima.

II.3.4.2. Personalidad

Además de la influencia de la Afinidad Teórica se estudiará la relación que la cooperación puede tener con la personalidad. La investigación en este campo ha arrojado resultados algo inconsistentes sobre el papel que cumple en los dilemas sociales (Rubin & Brown, 1975; Terhune, 1970, Thompson, 1990). La dificultad de encontrar efectos consistentes de la personalidad ha llevado a algunos investigadores en el campo a cuestionarse la importancia de las características de personalidad como determinantes del conflicto resultante de un dilema social (Davis-Blake & Pfeffer, 1989; Lewicki, Litterer, Minton, & Saunders, 1994; Worchel, 1986).

Sin embargo, parece prematuro concluir que la personalidad no juega ningún papel significativo en los dilemas sociales. En una aproximación teórica proveniente de la psicología del desarrollo, algunos modelos investigativos sugieren que las presiones del ambiente pueden dar lugar a las diferencias observadas en los niveles de cooperación (Buss, 1997; Graziano & Eisenberg, 1997; Hogan, 1982). Por ejemplo, los individuos criados en familias grandes, en comparación con los individuos criados en familias pequeñas, con mayor frecuencia suelen encontrarse en situaciones en las que los recursos tienen que ser compartidos (Van Lange, et. al., 1997). Como resultado de las presiones ambientales continuas durante la crianza, las diferencias individuales se

pueden desarrollar en formas estables de preferencia por estrategias de comportamiento en situaciones interdependientes (Buss, 1997).

II.3.4.2.1. La búsqueda de una taxonomía de rasgos interpersonales

Uno de los obstáculos más importantes en el estudio de personalidad en las situaciones de interacción social ha sido la falta de consenso sobre cómo debe ser definida y medida. Algunos investigadores han tratado de eludir este problema, al inferir la variable disposición a cooperar de diferentes patrones de comportamiento (Kuhlman & Marshello, 1975; Liebrand & Van Run, 1985; Messick & McClintock, 1968), por ejemplo, conducta prosocial, respuesta a la conducta de los otros (e.g., Kelley & Stahelski, 1970; McClintock & Liebrand, 1988; Rubin & Brown, 1975; Wyer, 1969).

Aunque este enfoque conductual evita muchas cuestiones problemáticas relativas a la medición y la definición, muy frecuentes en la investigación sobre personalidad, también presenta limitaciones importantes. En primer lugar, el enfoque conductual no proporciona un marco conceptual común, un lenguaje que discrimine las relaciones entre las medidas de comportamiento referidas a rasgos interpersonales de otras construcciones de la personalidad. Esto hace difícil integrar los resultados de diferentes líneas de investigación. En segundo lugar, no está claro hasta qué punto las medidas del comportamiento captan las disposiciones de la personalidad o son el resultado de variables situacionales. Algunos estudios indican que la validez predictiva de las medidas de comportamiento pueden variar considerablemente dependiendo, en particular, de su formato (Parks, 1994). Por otra parte, las decisiones comportamentales pueden estar influenciadas por claves de la situación más sutiles que las que pueden

registrar estas mediciones, por ejemplo, efectos no conscientes en la valoración de la situación a raíz de la presentación de la situación experimental (Hertel & Fiedler, 1998; Neuberg, 1988).

A la luz de estas consideraciones, parece conveniente trabajar para construir un marco conceptual general de las disposiciones a las relaciones interpersonales, es decir, de aquellos rasgos de personalidad que predisponen a la sociabilidad. Este marco deberá comprender tanto la conducta como los enfoques convencionales sobre la personalidad (Koole et. al., 2001). Los investigadores de la personalidad han llegado a un consenso sobre los rasgos interpersonales señalando que estos pueden ser descritos por dos dimensiones: Amabilidad y Extraversión (De Raad, 1995; McCrae & Costa 1989; Trapnell & Wiggins, 1990).

La predominancia en la literatura que ha adquirido el modelo Extraversión-Amabilidad, su adecuación a la investigación empírica y otras razones que se detallan unos párrafos más adelante, nos ha inclinado a considerarlo viable para nuestro estudio. Este marco es parte de la teoría de los Cinco Grandes Factores, que ha adquirido un lugar destacado en el estudio de la personalidad (*cf.* Barry & Friedman, 1998; Buss, 1991a, 1992; Caldwell & Burger, 1997; David & Suls, 1999; Graziano, Hair, & Finch, 1997; Graziano, Jensen-Campbell, & Hair, 1996). El modelo de los Cinco Grandes Factores propone una concepción jerárquica de la estructura de los rasgos de personalidad. Los denominados rasgos centrales o de primer orden hacen referencia a disposiciones estables diferenciables de los conceptos de *modos* o *estados*, que se manifiestan de manera transitoria. (De Raad, 1992). Esas dimensiones centrales son: Neuroticismo (desajuste emocional), Extraversión (intensidad de las relaciones interpersonales), Apertura a la Experiencia (búsqueda activa de nuevas experiencias,

curiosidad, imaginación), Amabilidad (calidad de las interacciones personales basadas en la confianza, la ayuda y el altruismo) y Responsabilidad (grado de organización, persistencia y control en los comportamientos orientados hacia metas específicas) (McCrae & Costa, 1987). El modelo incluye factores de segundo orden, llamados facetas, que conforman los grandes factores.

Dado que se trata de una taxonomía de los rasgos interpersonales de la personalidad, el marco Extraversión-Amabilidad surgido de la teoría de los Cinco Grandes, ofrece ventajas importantes para el estudio de la personalidad en la vida social. En primer lugar, porque puede servir como un marco integrador para trabajos previos en este campo, ya que, de cualquier rasgo de personalidad que sea intrínsecamente interpersonal se puede esperar que caiga dentro del dominio del rasgo bidimensional Extraversión-Amabilidad (De Raad, 1995; McCrae & Costa, 1989; Trapnell y Wiggins, 1990). Por lo tanto, el marco permite a los investigadores ir más allá de los rasgos aislados para examinar las regularidades empíricas a través de una amplia gama de construcciones de la personalidad.

En segundo lugar, Extraversión y Amabilidad se refieren a dimensiones relativamente autónomas de la personalidad, por lo que las diferencias individuales en estos factores pueden correlacionar con patrones de comportamiento a través de una amplia gama de ajustes interpersonales. En tercer lugar, la evidencia del análisis de factores indica que Extraversión y Amabilidad están entre las dimensiones de la personalidad más confiables para investigar en diferentes culturas y dominios del lenguaje (*cf.* Digman & Takemoto-Chock, 1981; Hofstee et al, 1992; McCrae & Costa, 1987; Trapnell & Wiggins, 1990).

Por lo expuesto, consideramos que el marco Extraversión-Amabilidad promete ser un punto de partida adecuado para el análisis del papel de la personalidad en la interacción interpersonal, en particular, en un estudio de dilema social.

II.3.4.2.2. Efectos de la Extraversión y la Amabilidad sobre la cooperación

Se ha examinado sistemáticamente el papel de Extraversión y Amabilidad en los conflictos interpersonales (Koole, et. al., 2001, Laham, et. al., 2010). Estos autores reportan que en la investigación de la personalidad existen numerosos datos que muestran la relación entre estos factores y la cooperación o la competencia. En un estudio con escenarios hipotéticos de situaciones de conflicto, Norman y Watson (1976) encontraron que los individuos que puntuaban bajo en Extraversión calificaron los conflictos interpersonales como más aversivos que los individuos de puntuación alta en Extraversión. Estos resultados fueron replicados por Graziano, Bernstein-Feldesman, y Rahe (1985), quienes conjeturaron que los introvertidos pueden estar más motivados a cooperar para evitar la excitación asociada con situaciones competitivas.

Si bien estos estudios no miden directamente la influencia de la Extraversión sobre la cooperación parecen indicar que los sujetos con puntuaciones altas en este factor serían menos proclives a la cooperación y que las personas que cooperan más probablemente lo hagan para evitar conflictos interpersonales (Kelley & Stahelski, 1970). De acuerdo con esta noción, Bem y Lord (1979) encontraron que los individuos clasificados como cooperadores fueron descritos por sus compañeros como introvertidos, mientras que los individuos fueron clasificados como no cooperativos siempre se describen como extravertidos.

En suma, la evidencia sugiere que las personas de baja Extraversión serían más propensas a comportarse de forma cooperativa que las personas de alta Extraversión. Esto puede parecer contradictorio con el sentido popular de la palabra *extravertido*, que es sociable y que tiene amigos (Hofstee et al., 1992). Sin embargo, dentro del marco teórico Extraversión-Amabilidad, las connotaciones amistosas de extraversión quedan totalmente subsumidas en el marco de la dimensión Amabilidad, por lo tanto, esta contradicción es más aparente que real.

Teóricamente, la dimensión Amabilidad se ha relacionado con una motivación para mantener relaciones positivas con otros. Algunos autores han relacionado esta motivación a una voluntad de suspender los intereses individuales en beneficio del grupo social (Buss, 1991b; Digman & Takemoto-Chock, 1981; Graziano & Eisenberg, 1997). Una serie de estudios recientes ha sometido a pruebas empíricas la supuesta relación entre Amabilidad y el comportamiento de cooperación.

En un estudio de las formas de manejo en las relaciones íntimas, Buss (1992) encontró que los individuos con puntuación alta en Amabilidad utilizan estrategias más constructivas de resolución de los conflictos, tales como la inducción de placer y razón. Por otra parte, las personas de rendimiento alto en Amabilidad están menos predispuestas a usar estrategias de resolución de conflictos coercitivas que las personas de valores bajos en Amabilidad. En otro estudio, las personas de baja Amabilidad resultaron ser menos consideradas con sus esposo/as que los individuos de puntuación alta (Buss, 1991a). En este sentido, Graziano y cols. (1996) informaron de dos estudios en que los individuos de alta Amabilidad manifiestan fuertes preferencias para las estrategias de resolución constructiva de conflictos sobre las tácticas de asertividad enérgica en comparación con los individuos que puntúan bajo en Amabilidad.

Posteriormente, Graziano y cols. (1997) han replicado y extendido estos hallazgos al demostrar que individuos de alta Amabilidad son menos competitivos durante una tarea de grupo en comparación con las personas de baja Amabilidad.

En general, la evidencia disponible sugiere que los individuos de alta Amabilidad son más propensos a comportarse de forma cooperativa que los individuos que puntúan bajo en esta dimensión.

La investigación realizada por Koole y cols. (2001), utilizando un dilema social de repeticiones, del tipo Tragedia de los comunes (descrito en pág. 57), indagó acerca de los efectos que las diferencias individuales en Extraversión y Amabilidad tendrían sobre la cooperación en un dilema social. Obtuvo resultados que muestran que las diferencias en Extraversión y Amabilidad son capaces de explicar variaciones sustanciales en el comportamiento cooperativo, sobre todo cuando el conflicto entre individuo e interés colectivo es alto.

Los hallazgos destacan la naturaleza interpersonal de las diferencias individuales en Extraversión y Amabilidad. Estos autores encontraron que: (a) las diferencias en Extraversión y Amabilidad se encuentran vinculadas a la cooperación en el dilema de los recursos, (b) la relación entre Extraversión y Amabilidad y la cooperación fue moderada por variables situacionales, como el nivel de cooperación colectiva y la gravedad de amenaza para el recurso colectivo; y (c), Responsabilidad, Estabilidad Emocional e Intelecto, tres dimensiones de la personalidad que no se consideran intrínsecamente interpersonales (McCrae & Costa, 1987), no afectaron el comportamiento cooperativo.

En conjunto, estos hallazgos contribuyen a la acumulación de apoyo para la validez de las dimensiones de Extraversión-Amabilidad como marco integrador para el estudio de las relaciones interpersonales. Sin embargo, al revisar la literatura sobre el efecto del marco Extraversión-Amabilidad sobre la cooperación, evaluado con Dilema del Prisionero, no se han hallado reportes empíricos consistentes entre sí que permitan afirmar de modo concluyente la determinación de estos factores de la personalidad sobre la conducta cooperativa.

En un estudio reciente con Dilema del Prisionero iterado se halló que el factor Amabilidad estaba correlacionado positivamente con la cooperación durante la primera jugada (Kagel & McGee, 2014); también se encontró que cuando el sujeto tenía alguna información sobre la manera en que respondía el otro jugador, es decir, en las jugadas siguientes a la primera, el factor Amabilidad parece aumentar la posibilidad de respuestas cooperativas (Pothos, et al., 2011), sin embargo, no se obtuvieron resultados estadísticamente significativos para Extraversión ni para los otros factores de los Cinco Grandes. Mientras que, en otro estudio, también realizado con Dilema del Prisionero iterado, Hirsh y Peterson (2009) hallaron que la cooperación únicamente tenía correlación significativa con la faceta Entusiasmo del rasgo Extraversión.

Considerando estos resultados reportados en la literatura, se indagarán las dimensiones Extraversión y Amabilidad, ya que creemos que podrían afectar la conducta cooperativa de los sujetos de nuestro estudio.

II.3.4.3. Empatía

La empatía es un constructo central en el estudio de la conducta humana y resulta de gran interés en la investigación de la conducta cooperativa (Coke, Batson & McDavis, 1978). Esto es así debido a que es un rasgo que permite ponerse en el lugar del otro, lo cual es una condición necesaria para la conducta prosocial o cooperativa (Garaigordobil & García, 2006). Además, como se ha señalado en la Introducción, la posibilidad de adoptar el punto de vista del otro constituye un prerequisite para la racionalidad dialógica (Maliandi, 2000).

Hoffman (1992) define a la empatía como una respuesta afectiva más acorde con la situación de otro que con la de uno mismo. Dicha respuesta emocional constituye un motivo que contribuye a la conducta cooperativa, puesto que cuando surja un afecto empático este podrá guiar la toma de decisiones y la acción de individuo con relación a sus semejantes. Para Gibbs (1991) la empatía puede preceder, en un sentido ontogenético a la posibilidad moral de la elección justa, entendiendo por *justa* a la elección que posterga el beneficio individual inmediato en pos del bien común.

La multiplicidad de teorías sobre la empatía puede hacer suponer que se trata de un campo de difícil consenso, sin embargo, las diferentes hipótesis y aproximaciones a su entendimiento han contribuido a enriquecer y desarrollar este concepto. Por tratarse de un constructo muy amplio, que abarca diferentes componentes, resulta necesario conocer las distinciones que nos permitan discriminar entre la empatía y otros conceptos similares. Uno de los motivos que dificultan su definición reside en la discusión sobre si la empatía consiste en ponerse mentalmente en el lugar del otro o si por el contrario hace referencia a la capacidad de sentir la emoción de forma vicaria (Chlopan, McCain, Carbonell & Hagen, 1985). De modo que podemos hallar una línea de investigaciones

que resalta el aspecto cognitivo de la empatía, mientras otra línea la liga al estudio de las emociones.

En la línea que resalta los aspectos cognitivos se destacan los trabajos de Hogan (1969) quien definió a la empatía como un intento de comprender lo que pasa por la mente de los demás; es decir, como la construcción que uno mismo tiene que realizar sobre los estados mentales de otro. En este sentido, para Hogan, la empatía es una capacidad meta-representativa. Su línea ha sido seguida por autores que se han dedicado principalmente al estudio del autismo, parece que las personas con síndrome autista tendrían una deficiencia en teoría de la mente y también en empatía (Sharmay-Tsoory, et. al., 2004; Elliot, et. al, 2006). Esta coincidencia es esperable ya que el constructo de teoría de la mente es definido por Gallagher y Frith (2003) como la habilidad de explicar y predecir el comportamiento de uno mismo y de los demás atribuyéndoles estados mentales independientes, tales como creencias, deseos, emociones o intenciones.

En cuanto a la línea que resalta los aspectos afectivos de la empatía, Stotland (1969) fue uno de los primeros autores en definirla desde este enfoque, considerándola como “la reacción emocional de un observador que percibe que otra persona está experimentando o va a experimentar una emoción” (p.272). Más adelante, Hoffman (1987) define a la empatía como una respuesta afectiva más apropiada a la situación de otra persona que a la propia. Mehrabian y Epstein (1972) consideran que la empatía es una respuesta emocional vicaria que tiene lugar ante las experiencias emocionales ajenas, es decir, sentir lo que la otra persona siente. Además, la conciben como una disposición para la que existen diferencias individuales. Wispé (1978) resaltó la importancia de incluir los estados emocionales positivos en el concepto de empatía, al

que recientemente algunos autores denominaron symhedonia (Royzman & Rozin, 2006).

Otra distinción teórica presente en la literatura es la que se propone para distinguir entre la empatía *situacional*, es decir, las reacciones empáticas en una situación específica y la empatía *disposicional*, donde se la entiende como rasgo de carácter estable de una persona. Existe un importante consenso entre los investigadores sobre el hecho de que algunos de los componentes de la empatía, especialmente los emocionales, podrían ser en gran medida factores disposicionales, es decir, un rasgo de carácter estable que presenta diferencias individuales (Zahn-Waxier, Robinson & Emde, 1992).

Gran parte de la investigación sobre la empatía se ha centrado en las variables asociadas con la empatía como una disposición estable. La empatía disposicional se considera una variable crucial del comportamiento prosocial, y varios estudios correlacionales han encontrado relaciones significativas positivas entre empatía y comportamiento prosocial en niños y adolescentes (*cf.* Calvo, González & Martorell, 2001). Existen también estudios experimentales que confirman que altos niveles de empatía se dirigen a una mayor conducta cooperativa (Rumble, 2004).

El modelo de mayor aceptación en la actualidad nos ofrece una visión integradora de los diferentes componentes de la empatía, se trata del enfoque desarrollado por Davis (1980), que establece que la empatía es un constructo multidimensional de cuatro componentes relacionados entre sí. Por un lado, dentro de la dimensión cognitiva distingue: Fantasía, que se refiere a la tendencia a identificarse con personajes de ficción y Toma de perspectiva, que es lo que se definió previamente como

adopción de perspectiva cognitiva. En relación a la dimensión afectiva Davis propone dos escalas: Preocupación empática, que es la tendencia a experimentar sentimientos de compasión y preocupación por el otro y Aflicción Personal, que se refiere a la ansiedad que se experimenta al ser testigo de un suceso desagradable para otro. Esta sub-escala ha mostrado resultados un tanto confusos, se puede decir que se refiere no tanto a empatía sino a una alta susceptibilidad emocional (Fernández-Pinto, et. al., 2008).

Según el modelo Organizacional de Davis (1996) los antecedentes de la respuesta empática están compuestos por las características de la persona y por la situación. Estos antecedentes producirían tres tipos de procesos: de bajo coste cognitivo (v.g. reacción circular primaria), medio coste cognitivo (v.g. condicionamiento clásico) y alto coste cognitivo (v.g. adopción de perspectiva). Estos procesos pueden producir en su relación con los antecedentes distintos tipos de respuestas: por un lado, pueden ser intra-personales, que a su vez pueden ser afectivas (preocupación empática) y/o no afectivas (juicios atribucionales), e inter-personales, como por ejemplo, comportamiento prosocial.

Davis (1996) reconoce que su modelo tiene limitaciones; una de ellas es que establece sólo relaciones unidireccionales entre los elementos, otra limitación es que no tiene en cuenta las características de la persona hacia la que se muestra empatía. No obstante, su modelo es hasta el momento el más completo debido a que concilia las propuestas anteriores en un enfoque teórico consistente. Tanto conceptual como metodológicamente coordinó los enfoques afectivos y cognitivos que parecían irreconciliables interrelacionándolos de manera complementaria. Por esta razón, es que la definición más aceptada de empatía sea la siguiente; “conjunto de constructos que

incluyen los procesos de ponerse en el lugar del otro y respuestas afectivas y no afectivas” Davis (1996: p.12).

II.3.4.3.1. Relación de la empatía con rasgos de personalidad y con el género

Es esperable que la empatía correlacione con algunos de los factores del modelo de los Cinco Grandes (descrito en el apartado anterior). En especial, la Amabilidad parece ser un factor que incluye necesariamente un aspecto empático debido a que es una dimensión de comportamiento interpersonal, y representa el modo de la interacción que va desde la compasión al antagonismo (Costa, McCrae, & Dye, 1991). También se ha encontrado que la Amabilidad está implicada en la predicción de los comportamientos prosociales (Graziano y Eisenberg, 1997). Además, las personas de rendimiento alto en Amabilidad están menos predispuestas a usar estrategias de resolución de conflictos coercitivas que las personas de valores bajos en Amabilidad (Graziano, Jensen-Campbell y Hair, 1996).

En un estudio con una muestra de adolescentes españoles, del Barrio, Aluja & García (2004) encontraron que el factor Amabilidad estaba fuertemente relacionado con la empatía, tanto en varones como en mujeres. Extraversión, Responsabilidad y Apertura también resultaron significativamente correlacionados en ambos sexos, aunque levemente. Mientras que Neuroticismo no correlacionó con la empatía.

Estos resultados a partir del modelo de factores se suman a otros que desde hace varias décadas se vienen realizando desde diversas perspectivas. Por ejemplo, Hogan (1969) encontró correlaciones positivas entre la empatía, entendida como capacidad

cognitiva, y la sociabilidad, la autoestima, la eficiencia intelectual y la flexibilidad. Además, existiría una relación positiva entre la empatía y la escala Ma (manía) del MMPI (Hathaway & McKinley, 1943), así como una asociación negativa con las escalas Anx (ansiedad) y Si (introversión social) del mismo instrumento. Más adelante, Mehrabian y Epstein (1972) encontraron correlación positiva entre la empatía, la disposición a mostrar conducta de ayuda y tendencia a la afiliación. Mehrabian (1997) también halló una relación negativa entre empatía y agresividad.

En cuanto a los estudios sobre diferencia de género y empatía, Eisenberg y Lennon (1983) hallaron que las mujeres obtenían puntajes más altos que los hombres en la escala de empatía afectiva pero menor o igual en la escala que medía la empatía cognitiva, propusieron entonces la hipótesis de que las diferencias estarían basadas en los estereotipos de rol de género. Según esta, las mujeres, al responder inventarios que miden la tendencia a experimentar la empatía emocional, suelen considerarse más empáticas debido a que es lo que suponen que se espera de ellas. Esta explicación ha recibido apoyo empírico procedente de otros estudios (Ickes, 2006; Muncer & Ling, 2005). Estos resultados fueron replicados por Pérez-Albéniz y otros (2003) en su adaptación al castellano del Índice de Reactividad Interpersonal (descrito en el capítulo III).

II.3.4.3.2. Empatía y cooperación en el Dilema del Prisionero

La manera en que las personas intentan ubicarse en el lugar del otro desde un punto de vista tanto cognitivo como emocional resulta de gran importancia para entender la cooperación y la conducta prosocial (Sautter, Littvay & Bearnese, 2007). La

empatía es una de las experiencias socio-emocionales más importantes en el entendimiento de la cooperación, ya que proporciona el impulso para comprender los procesos mentales internos y los eventos emocionales de otros seres humanos (Rosenberg, 1990).

En pruebas con Dilema del Prisionero, Fehr y Schmidt (1999) evaluaron la noción según la cual los individuos son *cooperadores cautelosos*, es decir que cooperan siempre que no anticipen que el otro jugador no lo hará. En estos estudios con el DP se halló que la gente expresa preferencia por la igualdad de pagos. Si los jugadores son más optimistas sobre la probabilidad de que los demás jugadores cooperen, entonces ellos mismos cooperarán con más frecuencia que el estándar. Los autores presentaron esta idea como una función de utilidad social, donde cada jugador calcula su recompensa en relación con el otro jugador, es decir, son cooperadores condicionales.

En consonancia con esto, Hibbing y Alford (2004) sugieren que las personas tienen miedo a ser estafados si bien desean ser cooperadores, es decir que no quieren ser *ni tontos ni sanguijuelas* en sus relaciones con los demás. De hecho, al igual que Fehr y Schmidt (1999), encuentran que la ira y la culpa se activan cuando un individuo percibe que la recompensa es desigual (en su contra o a su favor).

En apoyo a estas hipótesis, Sautter, Littvay y Bearnés (2007) en un estudio en el que midieron la respuesta cooperativa con Dilema del Prisionero iterado (de 15 repeticiones), hallaron que en niveles altos la empatía puede producir tanto altas tasas de cooperación como altas tasas de deserción, según sea la conducta que se espera del otro jugador. Encontraron que los individuos con alta empatía producían una tasa de respuestas cooperativas mayor al promedio si el otro jugador (un programa informático)

comenzaba con la opción cooperativa, la tasa de cooperación comenzaba a decaer a partir de la jugada 8 (mitad del juego) si el programa daba luego mayoría de respuestas no cooperativas. En cambio, los sujetos de niveles medios de empatía dan un total de respuestas cooperativas que corresponden al promedio de la muestra. En tanto en niveles bajos de empatía la respuesta cooperativa es menor al promedio en todos los casos.

II.3.4.4. Género

Es difícil realizar un abordaje del tema sin dejarse influir por los estereotipos y por las variables de personalidad que influyen en el análisis. Es frecuente que se considere a los perfiles masculinos como más competitivos y a los femeninos como más cooperativos, pero esto no fue confirmado por las investigaciones, inclusive existen estudios que mostraron resultados que contradicen esta primera impresión (*cf.* Colman, 1982a; Brown-Kruse & Hummel, 1993; Van Vugt, De Cremer & Janssen, 2007). Por ejemplo, Colman (1982a) en un estudio con el dilema del prisionero halló que las mujeres eran menos cooperativas que los hombres cuando jugaban entre ellas.

Sin embargo, en otros estudios no se produjeron los mismos resultados, en repeticiones del experimento las mujeres se mostraron mucho más cooperadoras, aunque las diferencias no fueron tan marcadas como las que los estereotipos sociales de género podrían sugerir (Stockard, Van de Kragt & Dodge, 1988). También se halló que las diferencias tienden a diluirse con el tiempo. Por ejemplo, Ortmann y Tichy (1999) en un juego de Dilema del Prisionero iterado, encontraron que en las primeras jugadas los

hombres eran más cooperativos que las mujeres, sin embargo, a medida que avanzaba el juego las diferencias entre géneros no resultaron significativas.

En estudios de diferencias de género en la cooperación entre niños de diferentes edades de 3-12 años, Knight y Chao (1989), obtuvieron resultados que indican que las niñas se muestran más cooperadoras en las tareas que los niños. Pero esta actitud de cooperación de las niñas parece limitada a grupos pequeños, más íntimos y privados, que mantienen una relación más cotidiana, sin embargo, en otras circunstancias resultaron como más competitivas que los varones (Gilligan, 1982).

Algunos experimentos recientes muestran que las mujeres están más orientadas a los comportamientos interpersonales, mientras que los hombres, están más orientados hacia los grupos (Baumeister & Sommer, 1997). En varios estudios se halló que los varones están más predispuestos a cooperar con su grupo en condiciones de amenaza intergrupal que cuando no la hay, mientras que la cooperación de la mujer apenas se ve afectada por esta condición (Van Vugt, De Cremer & Janssen, 2007).

Los autores explican estos resultados por una causa evolutiva. Como resultado de las conductas de solidaridad tribal para la guerra aprendidas durante generaciones, los hombres habrían desarrollado una disposición para la cooperación que se acentúa cuando el grupo se encuentra en situación de amenaza, de modo que denominaron la hipótesis de los *hombres guerreros* a esta explicación evolucionista (Van Vugt, De Cremer & Janssen, 2007). Al involucrarse en situaciones de competitividad intergrupal los varones obtienen mayor prestigio entre sus pares y mejoran sus chances de acceso a las compañeras lo que trae aparejado una ventaja en la consecución de descendencia.

Esto podría explicar las diferencias de género, también, en los casos en que los hombres tienen opciones más competitivas en los dilemas sociales intergrupales que las mujeres.

Como puede observarse en los trabajos mencionados no existe evidencia sólida para afirmar una diferencia marcada entre los sexos respecto de la conducta cooperativa en dilemas sociales. O en todo caso, las diferencias parecen ser moduladas fuertemente por otras variables, tales como la naturaleza grupal o interpersonal del dilema o el nivel de amenaza externa percibido.

II.4. Resumen y conclusión del capítulo

En este capítulo hemos presentado los antecedentes en la investigación sobre la conducta cooperativa en situaciones de dilema social, en especial, se comentaron los trabajos en los que se utilizó el Dilema del Prisionero por ser el seleccionado para nuestro estudio. Se expusieron las investigaciones más relevantes sobre las variables de interés para nuestro estudio: emociones intergrupales, empatía, factores de personalidad y género.

Se presentó el marco de la Teoría de las Emociones Intergrupales, enfoque resultante de la Teoría de la Identidad Social y la Teoría de la Categorización del Yo, como un modo de explicación sobre las preferencias de los miembros de un grupo para cooperar entre sí, así como la propensión a competir con miembros de otros grupos.

Luego, se comentó brevemente la Teoría de los Cinco Grandes Factores de Personalidad y, se comentaron especialmente los hallazgos de la investigación sobre las dimensiones de Amabilidad y Extraversión, factores que se encontraron relacionados

con la conducta cooperativa en dilemas sociales de modo inverso, es decir, la Amabilidad es un factor que correlaciona positivamente con la cooperación mientras que la Extraversión correlaciona de forma negativa.

En cuanto a la empatía, se explicitaron las teorías que la consideran una disposición estable de la personalidad vinculada de manera positiva con la conducta cooperativa o el comportamiento prosocial. Se mostraron algunos de los desarrollos sobre el tema y se detalló algo más el enfoque multifactorial de Davis (1980), que la considera una disposición compuesta por una dimensión cognitiva y una dimensión emotiva –dimensiones que medimos en nuestro estudio.

Respecto de la variable Género y su relación con la cooperación, medida mediante dilemas sociales, en los distintos trabajos consultados no se halló evidencia sólida para afirmar una diferencia marcada entre los géneros respecto de la conducta cooperativa en dilemas sociales. La inconsistencia puede deberse a que las diferencias parecen ser moduladas de manera considerable por otras variables, tales como la naturaleza grupal o interpersonal del dilema o el nivel de amenaza externa percibido.

CAPÍTULO III

MÉTODO

MÉTODO

En este capítulo se presentan las características metodológicas del estudio. Se implementó un diseño experimental. En los apartados siguientes se describe la composición de la muestra, así como su selección; se comentan brevemente los instrumentos administrados para la medición de las variables, su confiabilidad y las pruebas realizadas; se describe el procedimiento realizado para la recolección de datos; luego se listan las hipótesis de trabajo y finalmente se mencionan los procedimientos estadísticos propuestos para el análisis de los datos.

III.1. Muestra

La muestra estuvo compuesta por estudiantes de cuarto año de la carrera de Psicología (ciclo lectivo 2011). Se realizó un muestreo por conveniencia por dos razones principales. Una es el fácil acceso a esta población, debido a nuestra participación en el dictado de la materia Epistemología de la Psicología, ubicada en el cuarto año del plan curricular. Sin embargo, la razón principal es que para el estudiante de psicología a esta altura de su carrera se encuentra bastante definida la preferencia teórica que da lugar a una de las variables que deseamos medir (Afinidad Teórica). En efecto, el estudiante que se encuentra en los últimos años de la carrera de Psicología ha cursado las materias de contenidos básicos sobre los diferentes modelos teóricos de la psicología y en general manifiesta alguna preferencia teórica, sea porque ha realizado una opción escolástica o porque ha decidido su pluralismo o integracionismo práctico.

Participaron en el estudio 144 estudiantes, entre los cuales 108 se identificaron como mujeres y 36 como varones. Las edades de los participantes se distribuyeron entre los 20 y 65 años de edad. Ningún participante indicó tener experiencia con la con la tarea del Dilema del Prisionero, ni haber sido evaluados previamente con los instrumentos utilizados en este estudio. Los participantes se seleccionaron en las aulas de clase (trabajos prácticos). Allí, luego de informarles sobre las características generales de la investigación, se solicitó su colaboración en las pruebas y fueron elegidos los que manifestaron su voluntad de participar. No se brindaron incentivos de ningún tipo para la participación en las pruebas y los estudiantes invitados a participar sumaban en total 182.

III.1.1. Descripción Muestral

La muestra utilizada quedó constituida por 117 sujetos de los 144 que completaron alguna de las pruebas. La pérdida muestral se debió a que 16 de los sujetos que habían completado el protocolo con los inventarios de empatía y personalidad no asistieron el día que se participó en el juego de Dilema del Prisionero y, por lo tanto, no se pudieron realizar los estudios de correlación con la variable dependiente. También tuvieron que descartarse 9 protocolos por falta de gran cantidad de datos; por ejemplo, los sujetos no completaron alguno de los inventarios. Por último, se descartaron 2 casos por no haber sido halladas las planillas en las que se expresaba el consentimiento de los sujetos para su participación en el estudio (Anexo III).

La muestra presenta una distribución unimodal de la edad con una media de 26,5 años con una desviación estándar de 7.52, siendo la mínima de 20 y la máxima de 65,

con una mediana de 24 y una moda de 22. Existen algunos pocos valores extremos que no afectan significativamente la media de la muestra (e.g. la edad 37 años deja por debajo al 95% de la muestra)

En cuanto al género de los sujetos, hay 86 de género femenino y 31 de género masculino, distribución similar a la distribución por género en la población estudiada¹³.

Los sujetos fueron asignados al azar al grupo con Afinidad Teórica ($n=59$) o al grupo sin Afinidad Teórica ($n=58$) al momento de realizar la prueba del Dilema del Prisionero. El programa que controlaba el juego alternaba la asignación de los sujetos a uno u otro grupo.

III.2. Instrumentos

III.2.1. Cooperación:

Se utilizó un prueba de dilema social llamada Dilema del Prisionero (DP). En el DP una de las elecciones conlleva una consecuencia beneficiosa para el individuo, ignorando lo que el otro individuo pueda recibir. Esta elección es conocida como desertión. La otra elección produce un efecto benéfico para ambos sujetos, en caso que ambos elijan dicha opción. Esta conducta es conocida como cooperación. Se realizó la prueba con un programa informático que recoge las respuestas de los individuos y les va proporcionado la ganancia obtenida, es decir les da una retroalimentación que les permite deducir la respuesta del otro jugador.

¹³ Teniendo en cuenta el promedio en la proporción de las cursadas de la materia Epistemología de la Psicología, ciclos lectivos 2010 y 2011, la proporción es de 76% de mujeres y 24% de varones.

Antes de comenzar el juego cada jugador observó el perfil de su oponente, presentado en el mismo formato del cuestionario que completó antes de comenzar la prueba del DP. Se utilizó una versión del juego que recibe el nombre de *iterado* de presentaciones finitas (explicado en el capítulo II), ya que se reiteran las jugadas entre los mismos jugadores durante un número finito de veces; en nuestro caso se administró una versión informatizada de 10 repeticiones realizada sobre la base de una planilla de cálculo Microsoft Excel 2010 (Anexo 1).

III.2.2. Empatía:

El Índice de Reactividad Interpersonal (IRI) (Davis, 1994), es una de las medidas de autoinforme más utilizadas para medir la empatía (Escrivá, Mestre, Frías & Samper, 2010). El IRI provee una medida multidimensional del constructo que consta de cuatro subescalas de siete ítems, cada uno describe un aspecto separado del concepto global de empatía. Una primera clasificación del concepto considera la distinción entre empatía cognitiva (definida como el proceso de comprender el punto de vista de otra persona) y empatía afectiva —o emocional— (definida como la respuesta emocional de quien observa el estado afectivo de otras personas). La escala de toma de perspectiva valora los intentos espontáneos de adoptar las perspectivas de otras personas y ver las cosas desde su punto de vista. La escala de fantasía mide la tendencia a identificarse con los personajes de las películas, novelas, obras teatrales y otras situaciones ficticias. La escala de preocupación empática indaga sobre los sentimientos de simpatía, compasión y preocupación por los demás. La escala de angustia personal mide los sentimientos

personales de ansiedad y malestar que se producen al observar las experiencias negativas de los demás.

En este estudio se utilizaron sólo las escalas de toma de perspectiva y la de preocupación empática, debido a que representan el modelo conceptual dominante en cuanto al constructo. O sea, el de un componente predominantemente cognitivo y otro afectivo. Por otra parte, las otras escalas han recibido objeciones respecto a lo que realmente están midiendo (Fernández-Pinto, et. al., 2008). Algunos de los ítems de la escala de preocupación empática son: "Tengo sentimientos de compasión y preocupación hacia la gente menos afortunada que yo" y "No me dan mucha lástima otras personas cuando tienen problemas". La escala de toma de perspectiva se compone de ítems tales como "Cuando estoy en desacuerdo con otros, trato de ver las cosas desde el punto de vista de los demás antes de tomar una decisión" y "Encuentro difícil ver las cosas desde el punto de vista de otros".

Para medir estas dimensiones se administró la versión de Díaz-Lázaro et. al. (2014), que presenta algunas modificaciones a la adaptación al español para el IRI de Pérez-Albéniz, et. al. (2003). Estas modificaciones incluyen cambios menores en la redacción para aumentar la comprensión de la población de nuestro medio (Argentina), como por ejemplo, eliminar los adverbios de frecuencia, como lo sugiere Brislin (1986). Las dos dimensiones IRI están compuestas por 14 ítems con un formato de escala Likert de 5 valores de respuesta que van desde "totalmente de acuerdo" a "totalmente en desacuerdo". Los resultados pueden variar de 14 a 70, donde las puntuaciones más altas indican un mayor nivel de empatía. Para la muestra, la puntuación media de la escala fue 55,09 con una desviación estándar de 8,53. En el análisis de confiabilidad de la escala se obtuvo un coeficiente alfa de Cronbach de 0,83.

III.2.3. Factores de Personalidad:

Listado de Adjetivos para Evaluar la Personalidad (AEP) (Ledesma, Sánchez & Díaz-Lázaro, 2011). Este instrumento está basado en la teoría de los cinco factores desarrollada por Costa y McCrae (1985). El modelo de los Cinco Grandes –como comúnmente se lo denomina- tiene un importante consenso entre los investigadores de la personalidad; propone cinco dimensiones de base biológica (Amabilidad, Responsabilidad, Extraversión, Neuroticismo, y Apertura a la experiencia) que pueden abarcar la mayoría de los rasgos de personalidad. El modelo incluye factores de segundo orden, llamados facetas, que forman parte de cada factor grande (Ledesma, Sánchez y Díaz-Lázaro, 2011).

Los cinco factores son: 1.- Neuroticismo (versus estabilidad emocional): mide el ajuste o estabilidad emocional en un polo y el desajuste en el otro. 2.- Extraversión (versus introversión): evalúa la cantidad y la intensidad de las relaciones interpersonales. 3.- Apertura a la experiencia (versus cerrado a la experiencia): este factor mide el interés y la búsqueda de nuevas experiencias 4.- Amabilidad (versus oposicionismo): evalúa la cualidad de las interacciones sociales. Los sujetos que puntúan alto en este factor suelen ser empáticos a diferencia de los que puntúan bajo, que tienden a ser oposicionistas, cínicos, suspicaces, poco cooperativos e irritables. 5.- Responsabilidad (versus falta de responsabilidad): permite la evaluación del nivel de organización, persistencia, control y motivación en la conducta focalizada al logro de objetivos de corto y largo plazo.

El AEP está compuesto por 67 adjetivos: 16 para Amabilidad, 18 para Neuroticismo, 13 para Responsabilidad, 10 para Extraversión, y 10 para Apertura. Los sujetos responden para cada adjetivo valores que representan “No me describe en

absoluto”, pasando por “me describe relativamente”, hasta “me describe tal como soy”, en una escala de tipo Likert con valores de 1 a 5. Las cinco escalas presentan valores satisfactorios de consistencia interna según el test Alfa de Cronbach (Amabilidad, 0,84; Neuroticismo, 0,85; Responsabilidad, 0,80; Extraversión, 0,79 y Apertura a la Experiencia, 0,74) lo que muestra la fiabilidad del AEP, además, el análisis de los ítems ofrece buenos índices de discriminación (correlación ítem-total corregida).

III.2.4. Afinidad Teórica y Género:

Para poder asignar al sujeto al grupo con Afinidad Teórica o sin Afinidad Teórica se utilizó una pregunta directa, ubicada en el ítem 3 de un cuestionario de 4 ítems¹⁴. El ítem 3 consulta sobre preferencias teóricas (o escuelas) en una lista de 5 opciones: psicoanálisis, cognitivismo, sistémico, humanista, integrativo¹⁵. En forma alternada se fue asignando a los sujetos a los grupos con y sin Afinidad Teórica. Al presentársele un oponente de su misma preferencia quedaba asignado al grupo con Afinidad Teórica, mientras que al presentársele cualquiera de las otras cuatro alternativas quedaba asignado al grupo sin Afinidad Teórica. De tal modo, la inclusión de cada sujeto a uno u otro grupo fue aleatoria y por pares.

El cuestionario también releva el género del sujeto, que fue utilizado en el análisis de los datos para estudiar su posible asociación con la conducta cooperativa. El resto de los ítems son distractores y solicitan información corriente como edad o si se

¹⁴ Ver Anexo 1.

¹⁵ Las categorías de preferencias teóricas surgen de la frecuencia de aparición de estos términos entre las respuestas de los estudiantes de cuarto año (de cohortes 2009, 2010) al ser indagados sobre los modelos o escuelas teóricas que reconocen en la psicología.

dedica a alguna otra actividad además de la de estudiante. La inclusión de estos ítems se decidió para desorientar sobre los objetivos precisos de la investigación; además, es intencionalmente corto ya que fue presentado en el inicio del juego del DP como una referencia para el sujeto sobre las características del otro jugador (la economía de información hace que la variable Afinidad Teórica sea exhibida con menor riesgo de pasar desapercibida).

En realidad, se induce la creencia de que es presentado tal como se lo administra, ya que, como decíamos en apartado anterior, el oponente es un programa computacional. La vista de los datos del supuesto oponente humano fue presentada de esa manera para manipular la variable Afinidad Teórica, mientras se mantuvieron constantes las demás variables. Es decir, si un sujeto es de género femenino, tiene 22 años y realiza otra actividad además de estudiar, estas variables se mantendrán constantes al definir a su oponente, por ejemplo, percibe en la pantalla que jugará con una mujer de 22 años que realiza otra actividad además de estudiar; mientras que, la variable Afinidad Teórica varía de acuerdo a si ha sido asignado al grupo con o sin afinidad.

III.3. Procedimiento

Una vez que los sujetos leyeron y firmaron la planilla de consentimiento informado¹⁶ se comunicó la mecánica del juego DP a todos los sujetos, y se les indicó

¹⁶ Se cumplen con todas las normas establecidas en el Código de Ética del la FEPR. En particular, las del apartado 4, referidas a las condiciones éticas para la realización de investigaciones; en especial, dadas las características de este estudio, los puntos, 4.3, 4.4 y 4.5.

que jugarían con un participante alojado en otra sala del edificio. A continuación, pasaron a otra sala (un aula de la Facultad de Psicología) de a dos por vez, donde se sentaron frente a una computadora portátil y se les señaló que leyeran atentamente y siguieran las instrucciones, aclarándoles que cualquier duda que tuvieran consultaran con el investigador.

En la primera pantalla aparecía la siguiente instrucción: “A continuación se le propone un juego denominado dilema del prisionero. El objetivo del juego es lograr la máxima cantidad de puntos posibles. Para ello jugará con otra persona que intentará también obtener el máximo puntaje. Participan del juego unos doscientos jugadores de la Facultad de Psicología. El puntaje obtenido en el juego se publicará en un ranking en el que aparecerán, de mayor a menor, los puntajes de todos los jugadores.

En la pantalla siguiente encontrará un panel en el que están representados ambos jugadores, Ud. es (1) y su compañero es (2). También encontrará las posibilidades de respuesta (A o B) y las puntuaciones que obtendrán:

- Si ambos elijen A, obtendrán 10 puntos cada uno.
- Si Ud. elije A y el otro jugador elije B, Ud. tendrá -10 y el otro jugador 25.
- Si Ud. elije B y el otro jugador elije A, Ud. obtendrá 25 y el otro jugador -10.
- Si los dos jugadores optan por B recibirán ambos -25.”

Al pasar a la otra pantalla los sujetos debieron completar un cuestionario con los siguientes datos: edad, género, preferencias teóricas, si realiza otra actividad además de estudiar.¹⁷ En la tercera pantalla los sujetos se encontraban con una planilla en la cual registrarían sus opciones para cada una de las diez jugadas al clicar en las teclas A o

¹⁷ Ver Anexo 1.

B¹⁸. Allí se mostraba una grilla con algunos datos de su oponente en los que deliberadamente se manipulaba la variable Afinidad Teórica, en los valores dicotómicos: con Afinidad o sin Afinidad, mientras se mantuvieron constantes las variables género y edad. La variable género fue controlada haciendo que el programa respondiera siempre con un oponente del mismo género que el participante, mientras que en la variable edad respondía asignando al supuesto oponente una edad que variaba en un rango de +/- 2 años. Como puede apreciarse en la página 3 del Anexo 1 (pantalla de juego), el sujeto jugó los diez turnos con un mismo “oponente” que el programa asignó.

Al finalizar se citó a los sujetos para la segunda etapa (a la semana siguiente). Se pidió a los sujetos que completaran las escalas de empatía (Anexo 2) y personalidad (Anexo 3). Se les informó que era la segunda parte del estudio que habían comenzado y que al igual que entonces podían realizar todas las consultas que creyeran necesarias o desistir de realizar la prueba en cualquier momento. Las escalas fueron administradas en forma grupal en aulas de la facultad de Psicología.

III.4. Diseño Metodológico

Se implementó un diseño experimental. La variable dependiente es la cooperación, operacionalizada como cantidad de respuestas cooperativas en el Dilema del Prisionero. La variable independiente es la Afinidad Teórica. Las co-variables

¹⁸ *Ibidem*

Género, Empatía y los factores de personalidad, Amabilidad y Extraversión, fueron analizadas con metodología correlacional.

III.4.1. Manipulación Experimental

Los sujetos fueron asignados al azar al grupo con Afinidad Teórica ($n=59$) o al grupo sin Afinidad Teórica ($n=58$) al momento de realizar la prueba del Dilema del Prisionero. La inclusión de cada sujeto a uno u otro grupo fue aleatoria y por pares; a medida que los participantes ingresaban al programa del DP, alternativamente la pantalla les presentaba un oponente de su misma preferencia y así quedaba asignado al grupo con Afinidad Teórica, o se le presentaba cualquiera de las otras cuatro alternativas quedando así asignado al grupo sin Afinidad Teórica.

III.5. Las Hipótesis de Trabajo y el Plan de Análisis de Datos

La hipótesis de trabajo general es que la Empatía, la Afinidad Teórica y los Factores de Personalidad (especialmente, Amabilidad y Extraversión) influyen significativamente la variabilidad en la cooperación de los sujetos. También se explorará la variable Género sobre la que hay resultados contrapuestos (véase cap. II) para determinar si influye sobre la conducta cooperativa en nuestra muestra.

Las hipótesis específicas que fueron testeadas son las siguientes:

III.5.1. Relación entre el Género y la Cooperación

Hipótesis 1-a: Será mayor el Total de respuestas cooperativas que den las mujeres en comparación con los hombres.

Se utilizará un *Student "t" test*, para comparar la media del Total de respuestas Cooperativas entre las mujeres y los hombres.

Hipótesis 1-b: En la Primera Jugada la tasa de respuestas cooperativas que den las mujeres serán más alta que la de los hombres.

Se utilizará una prueba de Chi cuadrado para estimar las contingencias con la respuesta en Primera Jugada.

III.5.2. Relación entre la Empatía y la Cooperación

Hipótesis 2-a. Existirá una correlación positiva entre la puntuación de Empatía Global (suma de las dos escalas utilizadas) y el Total de respuestas Cooperativas.

Hipótesis 2-b. Existirá una correlación positiva entre la Empatía Global y la Primera Jugada.

Hipótesis 3-a. Al considerar las dos escalas por separado, existirá una correlación positiva entre la puntuación de la escala Preocupación Empática y la respuesta cooperativa Total.

Hipótesis 3-b. Al considerar las dos escalas por separado, existirá una correlación positiva entre la puntuación de la escala Preocupación Empática y la respuesta cooperativa en la Primera Jugada.

Hipótesis 4-a. No se obtendrá una relación estadísticamente significativa entre la puntuación de la escala Toma de Perspectiva y el Total de respuestas Cooperativas.

Hipótesis 4-b No se obtendrá una relación estadísticamente significativa entre la puntuación de la escala Toma de Perspectiva y la Primera Jugada.

Para evaluar las hipótesis “a” (i.e. total de respuestas cooperativas) estableció utilizar la prueba de r de Pearson para correlaciones bivariadas. Para evaluar las hipótesis “b” (i.e. primera jugada) se estableció utilizar la prueba biserial puntual para correlaciones de variables dicotómicas.

III.5.3. Relación entre la Afinidad Teórica y la Cooperación

Hipótesis 5-a. Los sujetos con Afinidad Teórica harán un mayor número de elecciones cooperativas (total) en comparación con los participantes sin Afinidad Teórica.

Hipótesis 5-b. Los sujetos con Afinidad Teórica harán un mayor número elecciones cooperativas en la primera jugada, en comparación con los participantes sin Afinidad Teórica.

Para el análisis de datos de las hipótesis “a” en este apartado (aquellas que tienen Total de Respuestas Cooperativas) se utilizarán pruebas *Student “t” test*. Para las hipótesis “b” (Primera jugada) se utilizarán pruebas de contingencia chi-cuadrado.

III.5.4. Relación entre Amabilidad-Extraversión y Cooperación

Hipótesis 6-a: Se espera hallar una correlación positiva entre el factor Amabilidad y la cantidad de respuestas cooperativas totales.

Hipótesis 6-b: Se espera hallar una correlación positiva entre el factor Amabilidad y la cantidad de respuestas cooperativas en la Primera Jugada.

Hipótesis 7-a: Se espera obtener una correlación negativa entre el factor Extraversión y la cantidad de respuestas cooperativas totales.

Hipótesis 7-b: Se espera obtener una correlación negativa entre el factor Extraversión y la cantidad de respuestas en la Primera Jugada.

Para evaluar las hipótesis “a” (i.e. total de respuestas cooperativas) estableció utilizar la prueba de r de Pearson para correlaciones bivariadas. Para evaluar las hipótesis “b” (i.e. primera jugada) se estableció utilizar la prueba biserial puntual para correlaciones de variables dicotómicas.

III.5.5. Afinidad Teórica, Preocupación Empática, Amabilidad y Extraversión como Predictores de la Varianza de la Cooperación.

Hipótesis 8: La Afinidad Teórica, la Preocupación Empática y los factores de personalidad Amabilidad y Extraversión van a contribuir estadísticamente a la varianza de la respuesta cooperativa en Dilema del Prisionero.

Se realizará un Análisis de Regresión Múltiple para evaluar los efectos predictivos de las variables independientes estudiadas sobre la medida de la respuesta cooperativa.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados del análisis de datos. Para todos los análisis se utilizó el programa SPSS v.19 (*Statistical Package for Social Sciences* versión 19). En primer término, se estimaron los índices de fiabilidad para esta muestra. El Índice de Reactividad Interpersonal (IRI) obtuvo un alpha de Cronbach de .771. De las escalas utilizadas del Listado de Adjetivos para Evaluar la Personalidad (AEP), la Amabilidad obtuvo un alpha de Cronbach de .744 y la Extraversión un alpha Cronbach de .804.

Luego, se compararon las medias de Total de Respuestas Cooperativas por Género y por Afinidad Teórica. Se obtuvieron los coeficientes de correlación para las escalas de empatía y para los factores del AEP. También se analizó la asociación de la Primera Jugada con el Género, la Empatía y la Afinidad Teórica.

Por último, se realizó un Análisis de Regresión Múltiple para evaluar los efectos predictivos de las variables que resultaron significativas sobre la medida de Cooperación; se introdujeron las variables Afinidad Teórica, Preocupación Empática, Amabilidad y Extraversión.

Tabla 1.
Medias y Desviaciones Estándares de las Variables Claves.

	<i>M</i>	<i>SD</i>
1. Total Respuestas	5,38	2,10
2. Primera Jugada	,56	,49
3. Género	,74	,44
4. Afinidad Teórica	,50	,50
5. Empatía (Global)	54,55	6,67
6. P. Empática	26,40	4,07

7. T. de Perspectiva	28,15	4,15
6. Amabilidad	63,17	6,04
7. Extraversión	37,00	6,00

Nota: N= 117.

Tabla 2.
Correlaciones Bivariadas ^a entre Variables de Interés.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Total Respuestas	---								
2. Primera Jugada	,572**								
3. Género	,129	,058							
4. Afinidad Teórica	,541**	,507**	,141						
5. Empatía (Global)	,382**	,367**	,001	,170					
6. P. Empática	,420**	,372**	-,041	,242**	,806**				
7. T. de Perspectiva	,202*	,224*	,041	,037	,815**	,315**			
8. Amabilidad	,271*	,146	,031	,112	,396**	,308**	,335**		
9. Extraversión	-,219*	-,156	,010	-,163	-,009	-,107	,091	0,237	---

*. Correlación es estadísticamente significativa al nivel 0.01 (1-cola).

** . Correlación es estadísticamente significativa al nivel 0.05 (1-cola).

.a. Para todas las correlaciones se utilizó el coeficiente Pearson, a excepción de la variable Primera Jugada (no cooperativa = 0; cooperativa = 1) para la cual se utilizó el coeficiente biserial puntual.

IV.1. Género y cooperación

Hipótesis 1.a.: “*será mayor el Total de respuestas cooperativas que den las mujeres en comparación con los hombres*”. Se realizó una prueba *t Student* para comparar las medias de respuestas cooperativas entre los sujetos de género masculino y femenino. La diferencia entre las medias no resultó estadísticamente significativa. En el grupo de género masculino se obtuvo una media de 4,84 ($DE = 2,208$, $n = 31$) y para el grupo de género femenino la media fue de 5,57 ($DE = 2,309$, $n = 86$) $t(115) = -1,529$, $p > .05$, 95% IC [-1,678, - 0,216].

Hipótesis 1-b: “*En la Primera Jugada la tasa de respuestas cooperativas que den las mujeres serán más alta que la de los hombres*”. Al evaluar el efecto del género sobre la Primera Jugada, tampoco se obtuvieron resultados estadísticamente significativos según los resultados de la prueba de Chi cuadrado de independencia, $X^2(1, N = 117) = .395, p = .530$.

IV.2. Empatía y Cooperación

Hipótesis 2-a. “*Existirá una correlación positiva entre la puntuación de Empatía Global (suma de las dos escalas utilizadas) y el Total de respuestas Cooperativas*”. Se calculó el coeficiente r de Pearson. La asociación del Total de respuestas cooperativas con la Empatía Global (suma de las dos escalas de empatía) arrojó un índice de correlación positiva moderada, $r(117) = .303, p < .001$.

Hipótesis 2-b. “*Existirá una correlación positiva entre la Empatía Global y la Primera Jugada*”. Se calculó el Biserial puntual y se obtuvo un índice de correlación positiva moderada, $r(117) = .367, p < .001$.

Hipótesis 3-a. “*Al considerar las dos escalas por separado, existirá una correlación positiva entre la puntuación de la escala Preocupación Empática y el Total respuestas cooperativas.*” Se calculó el coeficiente r de Pearson, la correlación con Preocupación Empática resultó estadísticamente significativa, positiva moderada, para el Total de respuestas cooperativas, $r(117) = .430, p < .001$.

Hipótesis 3-b. “*Existirá una correlación positiva entre la puntuación de la escala Preocupación Empática y la respuesta cooperativa en la Primera Jugada.*” Se

calculó el Biserial puntual. La correlación resultó estadísticamente significativa, positiva moderada, para la Primera Jugada, $r(117) = .372, p < .001$).

Hipótesis 4-a. “*Se obtendrá una relación estadísticamente significativa entre la puntuación de la escala Toma de Perspectiva y el Total de respuestas cooperativas.*” Se calculó r de Pearson y la relación con Toma de Perspectiva no resultó significativa para el Total de respuestas cooperativas, $r(117) = .065, p > .05$.

Hipótesis 4-b. “*No se obtendrá una relación estadísticamente significativa entre la puntuación de la escala Toma de Perspectiva y la Primera Jugada.*” Se calculó r de Pearson y resultó una correlación significativa leve con Primera Jugada $r(117) = .224, p < .05$.

IV.3. Afinidad Teórica y Cooperación

Hipótesis 5-a. “*Para el Total de respuestas, los sujetos con Afinidad Teórica harán elecciones cooperativas en mayor número en comparación con los participantes sin Afinidad Teórica.*” Se realizó una prueba t Student para comparar las medias del Total de Respuestas Cooperativas entre los sujetos asignados al grupo con afinidad teórica y los asignados al grupo sin afinidad teórica. La media fue significativamente mayor para el grupo con Afinidad Teórica ($M = 6,69, DE = 2,036, n = 59$) que para el grupo sin Afinidad Teórica ($M = 4,03, DE = 1,696, n = 58$) $t(115) = 7,672, p < .001$, 95% IC [-3,347, -1,974].

Hipótesis 5-b. “*En la Primera Jugada, los sujetos con Afinidad Teórica harán elecciones cooperativas en mayor número en comparación con los participantes sin Afinidad Teórica.*” Para el análisis de la asociación entre la Primera Jugada y la

Afinidad Teórica se confeccionó una Tabla de Contingencia y para evaluar la significatividad de la asociación se hizo una prueba de X^2 . En el grupo con Afinidad Teórica se obtuvieron 48 respuestas A y 18 respuestas B, mientras que en el sin Afinidad Teórica grupo se obtuvieron 18 respuestas A y 40 respuestas B (Tabla 13). La relación resultó estadísticamente significativa $X^2(1, N = 117) = 30,112, p < .001$ (Tabla 14), la magnitud de la relación es positiva moderada ($Phi = .639, p < .001$).

IV.4. Amabilidad-Extraversión y Cooperación

Hipótesis 6-a: “*Se espera hallar una correlación positiva entre el factor Amabilidad y la cantidad de respuestas cooperativas totales*”. Se calculó el índice r de Pearson y se obtuvo para Amabilidad una correlación positiva leve con Total de Jugadas $r(117) = .232, p < 0.05$

Hipótesis 6-b: “*Se espera hallar una correlación positiva entre el factor Amabilidad y la cantidad de respuestas cooperativas en la Primera Jugada*”. Se calculó biserial puntual, no resultó significativa la relación con Amabilidad $r(117) = .146, p > .05$).

Hipótesis 7-a: “*Se espera obtener una correlación negativa entre el factor Extraversión y la cantidad de respuestas cooperativas totales*”. Se calculó el índice r de Pearson y se obtuvo para Extraversión una correlación positiva leve con Total de Jugadas $r(117) = -.219, p < 0.05$.

Hipótesis 7-b: “*Se espera obtener una correlación negativa entre el factor Extraversión y la cantidad de respuestas en la Primera Jugada*”. Se calculó biserial puntual, no resultó significativa la relación con Extraversión, $r(117) = -.156, p > .05$.

IV.5. Efecto de las variables independientes sobre la cooperación

Finalmente, se realizó un Análisis de Regresión Múltiple Estándar con el objetivo de evaluar los efectos predictivos de las variables independientes sobre la medida de la conducta cooperativa. En el análisis se incorporaron las variables para las que se obtuvieron relaciones estadísticamente significativas, es decir, que se incluyó la Afinidad Teórica; la dimensión de empatía Preocupación Empática, y los factores de personalidad Amabilidad y Extraversión.

El modelo que incluye estos cuatro factores explica el 45,3% de la varianza ($R^2 = .453$) $F(5, 108) = 23,21, p < .001$. La Afinidad Teórica obtuvo un Beta de .48 resultando el factor que más explica la varianza de la conducta cooperativa. Es seguido por Preocupación empática con un Beta de .25; por último se ubican los factores de personalidad, Amabilidad (Beta= .13) y Extraversión (Beta= -.14). Se observa que los factores de personalidad explican entre ambos menos del 3% del cambio en la varianza, pero resulta estadísticamente significativo solamente Amabilidad para el cambio en F , Amabilidad $F(1, 113) = 3,809, p < .05$, mientras que Extraversión no resultó estadísticamente significativo $F(1, 112) = 1,421, p > .05$.

Si se considera el modelo que sólo incluye a los factores estadísticamente significativos, este explica el 44,6 % de la varianza de la respuesta cooperativa en Dilema del Prisionero ($R^2 = .446$), $F(2, 114) = 42,579, p < .001$, con Afinidad Teórica, Preocupación Empática y Amabilidad, explicando el 33,9 %, el 8,9% y el 1,9 % de la varianza respectivamente.

Tabla 3.
Resumen del Análisis de Regresión Múltiple Estándar en la Varianza de la Conducta Cooperativa.

Variable	<i>B</i>	<i>SE B</i>	<i>B</i>	<i>T</i>	<i>P</i>
Afinidad Teórica	2.20	0.33	.48	6.59	.00
Preocupación Empática	0.14	0.04	.25	3.37	.00
Amabilidad	0.50	0.03	.13	1.72	.04
Extraversión	-0.02	0.05	-.14	-0.34	.05

Nota: R^2 Ajustado = .446 ($n = 117, p < .001$)

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En este capítulo se discuten los resultados obtenidos considerándolos con relación a los hallazgos anteriores sobre el tema. Se analizan también las diversas interpretaciones posibles sobre los resultados y se explicitan las conclusiones del estudio en referencia a las hipótesis planteadas. A continuación, se consideran las limitaciones teóricas y metodológicas del estudio y se proponen posibles cursos de investigación a partir de los resultados obtenidos. Por último, se expone una breve reflexión sobre los alcances de los resultados obtenidos con el fin de ponderar la participación de la emoción en la racionalidad dialógica.

Resumen de los resultados

En general, se han confirmado las hipótesis de trabajo, es decir, que la Empatía, la Afinidad Teórica, Amabilidad y Extraversión, influyen en la cooperación de los sujetos. La variable Género, sin embargo, no resultó estadísticamente significativa en su correlación con la conducta cooperativa. En particular, debemos aclarar que para Empatía sólo la escala Preocupación Empática obtuvo una correlación positiva significativa con el Total de jugadas cooperativas. En cuanto a los factores Amabilidad y Extraversión, si bien resultaron correlacionados con el Total de jugadas cooperativas, no se obtuvo una asociación estadísticamente significativa con la Primera Jugada.

Los resultados del Análisis de Regresión Múltiple Estándar indican que el modelo que incluyó a la Afinidad Teórica, la dimensión de empatía Preocupación Empática y los factores de personalidad Amabilidad y Extraversión, explica el 45,3%

de la varianza del Total de Respuestas Cooperativas. Los factores incluidos en el análisis se ubicaron en ese orden en cuanto a la magnitud del efecto sobre la conducta cooperativa.

V.1. Género y cooperación

La hipótesis planteaba que los sujetos de género femenino darían mayor cantidad de respuestas cooperativas que los de género masculino, tanto para el Total de Respuestas como para la Primera Jugada. La hipótesis resultó refutada ya que la diferencia entre los grupos comparados por género no resultó estadísticamente significativa ni en el Total de respuestas cooperativas ni en la Primera Jugada.

Estos resultados pueden explicarse por la variabilidad en la respuesta cooperativa en DP según las diversas situaciones en las que esta se mide. Si bien en algunos estudios las mujeres se mostraron mucho más cooperadoras, las diferencias no fueron tan marcadas como las que los estereotipos sociales de género podrían sugerir (Stockard, Van de Kragt & Dodge, 1988). En otros estudios con Dilema del Prisionero se halló que las mujeres eran menos cooperativas que los hombres, en especial cuando jugaban entre ellas (Colman, 1982a). Sin embargo, también en estudios con Dilema del Prisionero iterado, los hombres fueron más cooperativos que las mujeres en las primeras jugadas, pero a medida que avanzaba el juego las diferencias entre géneros no resultaron significativas (Ortmann & Tichy, 1999).

En el presente estudio, las mujeres también competían entre sí, ya que el programa presentaba un oponente del mismo género que el participante¹⁹. En coincidencia con el estudio de Ortmann y Tichy (1999) no se encontraron diferencias entre los géneros en el Total de jugadas cooperativas. Sin embargo, los resultados no coinciden con las diferencias halladas en las primeras jugadas por estos autores, tampoco con los citados estudios anteriores que obtuvieron diferencias de género en dilemas de una sola presentación (Colman, 1982^a; Stockard, Van de Kragt & Dodge, 1988).

Según lo comentado, los hallazgos de nuestro estudio parecen confirmar la regla general según la cual los resultados parecen no ser muy consistentes entre sí en cuanto a la relación entre el género y la cooperación. Además, en varias investigaciones se ha encontrado evidencia de que las diferencias parecen ser moduladas fuertemente por otras variables, tales como la naturaleza grupal o interpersonal del dilema (Baumeister & Sommer, 1997) o el nivel de amenaza externa percibido (Van Vugt, De Cremer & Janssen, 2007).

V.2. Empatía y Cooperación

¹⁹ Se recuerda que en este diseño se manipuló la presentación de la Afinidad Teórica como variable independiente, manteniendo constantes: el género, la edad y si realizaba o no otra actividad además de estudiar.

La hipótesis planteaba que existe una correlación positiva entre la puntuación obtenida en las escalas de Empatía y el número de respuestas cooperativas. La misma fue confirmada ya que se obtuvo un índice de correlación positiva moderada entre las variables, lo que estaría indicando que la empatía es un factor que se encuentra asociado a la varianza en la respuesta cooperativa en situaciones de dilema social.

Estos hallazgos son coincidentes con los de numerosos estudios, en los que se ha encontrado que altos niveles de empatía están relacionados con una mayor tasa de conductas cooperativas (Rumble, 2004; Rumble, Van Lange & Parks, 2010). Entre los estudios de habla hispana puede citarse el de Garaigordobil y Maganto (2011) quienes hallaron que la empatía tiene un impacto positivo en la capacidad de resolver los conflictos de manera cooperativa.

El resultado obtenido es, además, teóricamente consistente, ya que la empatía ha sido asociada comúnmente con la conducta cooperativa. Por ejemplo, Hoffman (1992) define la empatía como una respuesta afectiva más acorde con la situación de otro que con la de uno mismo; para Gibbs (1991) la empatía favorece la elección que posterga el beneficio individual inmediato en pos del bien común. Esta asociación se debe a que la empatía es un rasgo que permite ponerse en el lugar del otro, lo cual es una condición necesaria para la conducta prosocial o cooperativa (Garaigordobil & García, 2006).

Es destacable que, al discriminar entre las dos escalas del IRI utilizadas, la puntuación de Preocupación Empática resultó significativa en su relación con la Primera Jugada y con el Total de Jugadas Cooperativas; mientras que para Toma de Perspectiva sólo se obtuvo una correlación estadísticamente significativa con la Primera Jugada. Esta diferencia entre las dos escalas refleja que mientras los sujetos con puntuaciones

altas en Preocupación Empática siguieron respondiendo cooperativamente durante todo el juego, los que obtuvieron puntuaciones altas en Toma de Perspectiva comenzaron haciendo una primera jugada cooperativa pero al producirse las repeticiones de las jugadas comenzaron a dar respuestas acordes a las respuestas que iban recibiendo. Por lo tanto, disminuyeron su tasa de respuestas cooperativas ajustándose a la tasa promedio de respuesta del programa (recordemos que el promedio de respuestas que arroja el programa tiende al equilibrio entre respuestas cooperativas y no cooperativas).

En experimentos similares al de este estudio (DP iterado), Sautter, Littvay y Bearnes (2007) también hallaron datos en favor de la hipótesis que un alto nivel de empatía daría lugar a una manifestación de conducta cooperativa durante la primera jugada y dicha respuesta disminuye si así lo hace el programa que funciona de *oponente*. Estos resultados son coincidentes con el supuesto teórico de *aversión a la inequidad* (Fehr & Schmidt, 1999; Hibbing & Alford, 2004; Smith et al. 2007) que sostiene que las personas son cooperadoras cautelosas (*wary cooperators*) y entonces, cuando en el Dilema del Prisionero tienen la expectativa de que los otros jugadores cooperarán, dan respuestas cooperativas en tasas mayores al promedio esperado, pero su respuesta deja de ser cooperativa si el patrón de respuesta del otro jugador es poco cooperativo.

Los resultados obtenidos en este estudio confirman esta idea del cooperador cauteloso. Pero además, al haber discriminado entre las dos dimensiones de la empatía, el presente estudio permite proponer una hipótesis explicativa para el efecto por el cual los sujetos disminuyen su tasa de respuesta cooperativa a medida que avanzan las jugadas. Este efecto podría deberse a la dimensión cognitiva de la empatía únicamente, ya que los sujetos con predominancia de la dimensión afectiva de la empatía siguen

respondiendo cooperativamente. Es posible afirmar esto a partir de que tanto la empatía global (suma de las dos escalas) como la empatía afectiva (Preocupación Empática) correlacionaron positivamente con Total de Jugadas cooperativas, mientras que Toma de Perspectiva sólo lo hizo con la Primera Jugada.

Si bien esta hipótesis es plausible, se debe recordar que los resultados reflejan correlaciones, y por lo tanto, deberá ser corroborada con un tipo de diseño experimental. No obstante, la Teoría Multifactorial de la Empatía (Davis, 1983) que dio origen al IRI, brinda apoyo teórico para explicar la diferencia hallada entre la dimensión cognitiva o emotiva que mide cada escala. Según sus supuestos, mientras que la escala Toma de Perspectiva mide un factor cognitivo que refleja adopción consciente de la perspectiva de otra persona ante una situación determinada, la escala Preocupación Empática mide la tendencia a experimentar sentimientos de compasión y preocupación por el otro de manera automática (Davis, 1996).

Entonces, la escala Toma de perspectiva mide una dimensión directamente involucrada en la resolución del problema que plantea el Dilema del Prisionero iterado, en especial, porque cuando van reiterándose las jugadas, esta situación permite ir formándose un criterio acerca del punto de vista del otro. Ahora bien, la mayor o menor disponibilidad cognitiva para tomar la perspectiva del otro no influye necesariamente en la decisión de cooperar durante la Primera Jugada, debido a que aún no se tiene información sobre criterio de juego (cooperativo o competitivo) que adoptará el oponente.

Sin embargo, en la reiteración de jugadas, la toma de perspectiva se convierte en una variable relevante para el cambio en el promedio de respuestas cooperativas, por ser

un factor que permite formarse una expectativa sobre la opción de respuesta que adoptará el otro jugador. Esto es lo que explicaría que Toma de Perspectiva no correlacione con el Total de Respuestas Cooperativas, es decir, que una mayor puntuación en esta escala cognitiva de la empatía no se sigue de un aumento de la respuesta cooperativa, a diferencia de lo que ocurre con la escala que mide la dimensión emocional.

Por otra parte, la correlación positiva con el Total de Respuestas Cooperativas de la escala Preocupación Empática resulta adecuada a la significación teórica de esta dimensión, dado que refiere a una conexión emocional con el otro que predispone a la conducta cooperativa (Davis, 1996). Muy probablemente, esta predisposición afectiva a la cooperación sea la que sostiene la conducta cooperativa más allá de la variabilidad en la respuesta del oponente.

En resumen, hemos hallado evidencia que corrobora los reportes de la literatura sobre la correlación positiva existente entre la empatía y la cooperación. Algunos de los análisis de los resultados realizados parecen confirmar la hipótesis del cooperador cauteloso. Adicionalmente, podemos considerar nuestros resultados como un aporte más a la Teoría Multifactorial de la Empatía, aportando evidencia en favor de mantener la distinción entre la dimensión afectiva y cognitiva, ya que podría explicar algunas de las diferencias en la respuesta cooperativa en DP iterado.

V.3. Afinidad Teórica y Cooperación

La hipótesis que anticipaba que los sujetos con Afinidad Teórica darían más respuestas cooperativas que los sujetos sin Afinidad Teórica, resultó confirmada. Se obtuvieron diferencias significativas al comparar las medias del Total de Respuestas Cooperativas en favor de los sujetos asignados al grupo de Afinidad Teórica respecto de los asignados al grupo sin Afinidad Teórica. También se corroboró la hipótesis que sostenía que en la Primera Jugada los sujetos con Afinidad Teórica harían elecciones cooperativas en mayor número que los sujetos sin Afinidad Teórica. La diferencia entre ambos grupos también resultó significativa, la magnitud de la relación es positiva moderada.

Estos resultados sugieren que la Afinidad Teórica de los jugadores predice su disposición a la respuesta cooperativa. Los individuos que fueron incluidos en el grupo con afinidad cooperaron más que aquellos incluidos en el grupo sin afinidad. Este hallazgo fue más marcado para la Primera Jugada. En consecuencia, se puede sugerir que la pertenencia a un grupo afín reforzaría en los participantes la idea de que el otro jugador también está dispuesto a cooperar, lo cual, debido a las características de la matriz de pago del DP, promueve la respuesta cooperativa.

La investigación psicológica ha mostrado que la conducta humana en contextos sociales a menudo está más guiada por reglas básicas, tales como comportamientos heurísticos y hábitos, que por un objetivo deliberado de maximizar la utilidad. Morris, Sim y Giroto (1998) sostienen que existe un heurístico al que llamaron *ilusión de control*, caracterizado por ser una forma rápida de procesamiento asociativo de la información, basado en un razonamiento sistemático de bajo esfuerzo (automático, no consciente) por el cual el sujeto interpreta la situación como más confiable al estar

participando del juego con *conocidos* y por lo tanto se encuentra más dispuesto a cooperar.

Este heurístico también podría explicar el notorio efecto en Primera Jugada ($\Phi = .639$, $p < .001$) ya que, como sostienen los autores, la ilusión del control es máximamente relevante en las situaciones de alta incertidumbre (Morris, Sim & Giroto, 1998). Durante la Primera Jugada la condición de incertidumbre es máxima, pues no se cuenta con información alguna sobre cómo jugará el otro. En nuestro estudio, es en esta situación de incertidumbre donde la que la pertenencia a un grupo afín pareciera influir en mayor medida en la producción de conductas cooperativas.

Este efecto también puede ser explicado por el modelo de *reducción de la incertidumbre* (Hogg & Abrams, 1993). Según este modelo las personas se valen de la categorización social para dar significado al mundo y conocer el lugar que ocupan en él, para hacerlo más predecible y reducir, por tanto la incertidumbre subjetiva. Uno de los efectos de la reducción de la incertidumbre es que para el miembro del grupo, éste adquiere un valor positivo, por lo que se tiende a evaluarlo más favorablemente que a otros grupos. Existe evidencia de que, al aumentar la incertidumbre subjetiva, se produce un aumento de la identificación con el grupo y, en consecuencia del sesgo favorecedor hacia los miembros del propio grupo (Hogg, 2000, 2007).

Nuestros hallazgos coinciden con los de Jackson (2008), quien en un trabajo empírico que evaluaba la influencia de la identificación grupal en dilemas sociales encontró el mismo efecto, es decir, que los participantes fueron más cooperativos con miembros del propio grupo que con miembros de otro grupo. Además, los resultados son consistentes con hallazgos previos sobre la correlación de respuestas cooperativas

con identificación grupal en dilemas sociales (Kramer & Brewer, 1984; Smith, 2003; De Cremer & van Knippenberg, 2005).

Podemos considerar la relación entre la Afinidad Teórica y la respuesta cooperativa en una prueba de dilema social como un aporte empírico más a la Teoría de Afinidad Creencial (Rokeach, 1968, 73). Este autor encontró que la afinidad de creencias es un factor explicativo de la existencia de un sesgo favorecedor hacia los miembros del propio grupo y discriminatorio hacia miembros de otros grupos. Rokeach (1973) sostuvo que la similitud de opiniones entre dos o más personas conduce a la atracción mutua debido a la validación que se produce por este acuerdo; contrariamente, cuando se manifiestan desacuerdos creenciales se produciría una corriente de antipatía a causa de la sensación de amenaza que dicha discordancia produce en nuestro sistema de creencias.

Además, la Afinidad Teórica puede concebirse como un constructo que posee una dimensión emocional producto de la pertenencia grupal. La Teoría de las Emociones Intergrupales (Mackie, Devos, & Smith, 2000) ha mostrado que las emociones ayudan a explicar las reacciones de las personas a los grupos sociales y sus miembros. Según esta teoría, las emociones intergrupales son moldeadas por el modo en que los miembros de diferentes grupos ven los objetos y acontecimientos. Estas emociones, con el tiempo y la repetición, terminan constituyendo un elemento de la pertenencia grupal y cuando son activadas especifican, direccionan y regulan los comportamientos de los sujetos (Mackie, Smith & Ray, 2008).

En este estudio se han corroborado tres de los cuatro criterios para considerar a la Afinidad Teórica como una emoción grupal (Smith, Seger & Mackie, 2007): 1. que

las emociones de grupo pueden distinguirse de las emociones de la persona, ha sido constatado por cuanto las características de las pruebas realizadas (especialmente, la regresión múltiple estándar) permiten ponderar el efecto de cada variable con independencia de las otras; pero además, la manipulación de la Afinidad Teórica como variable independiente permite afirmar que la varianza en la respuesta cooperativa que ésta produjo es producto de la pertenencia grupal y no de características individuales. 2. *que son compartidas en un grupo*, puede ser establecido a partir de que se realizaron pruebas de comparación intergrupo y existen diferencias significativas en los promedios de respuesta al comparar entre los grupos con y sin afinidad. 3. *que contribuyen a la regulación de actitudes y comportamientos intra e intergrupales*, queda establecido, al menos en cuanto al comportamiento cooperativo, que fue la variable dependiente medida y registró una varianza significativa por efecto de la Afinidad Teórica.

El cuarto criterio de las emociones intergrupales, que *dependerán del grado de identificación de la persona con el grupo*, no puede ser evaluado, ya que la emoción de pertenencia grupal fue inducida de manera dicotómica (con o sin afinidad), por lo tanto, las diferencias de grado entre los sujetos en cuanto a su identificación grupal no afectan las conclusiones de nuestro estudio. No obstante, considerar la relación entre el grado de identificación grupal de un individuo y su influencia en la conducta cooperativa resulta una idea estimulante que podría dar origen a nuevos estudios.

De acuerdo con lo anterior, se puede sostener que la Afinidad Teórica conforma una disposición emocional que afecta la conducta de los individuos, en este caso, influyendo en su decisión de cooperar o no. En relación con la cooperación, el enfoque que ha recibido mayor atención por parte de los científicos concibe a la *identidad social* como un motivador para las conductas cooperativas intra-grupo en los dilemas sociales

(Brewer & Kramer, 1986; Dawes et al. 1988). De acuerdo con esta explicación, un aumento de identificación social favorece la cooperación mediante la reducción que los actores tienden a establecer en las distinciones entre el bienestar propio y el de los otros. Desde esta perspectiva, la cooperación con los miembros del grupo es resultado de "la percepción, compartida y mutua, entre los miembros del grupo de pertenencia de sus intereses como intercambiables" (Turner et. al., 1987, p. 65).

Tal como se ha propuesto en la Introducción, es posible contextualizar a la Afinidad Teórica en el marco de referencia que para los efectos de identidad grupal surgen de la Teoría de la Identidad Social (TIS), uno de los enfoques de mayor influencia en la psicología social contemporánea. Sus lineamientos han servido de inicio para el desarrollo de numerosas corrientes teóricas y ámbitos de estudio vinculados al comportamiento grupal en general y a las relaciones intergrupales en particular (Turner, 1999; Hogg & Abrahms, 1999).

Para explicar teóricamente este efecto se recuerdan las ideas centrales de la TIS: a) el sentimiento de membresía a un grupo social se convierte en parte del autoconcepto adquiriendo importancia motivacional y afectiva; b) los prejuicios implican reacciones emocionales hacia otros grupos basadas en las evaluaciones de la relación con el grupo propio y c) estas emociones basadas en el grupo pueden llevar a conductas discriminatorias hacia el grupo externo como consecuencia de la sensación de amenaza percibida y el sentimiento de ansiedad que provoca dicha percepción (Thomas, McGarty & Mavor, 2009).

En resumen, hemos encontrado que los resultados de la presente investigación son coincidentes con otros estudios en los que se aplicaron similares paradigmas

experimentales (Jackson, 2008; Kramer & Brewer, 1984; Smith, 2003; De Cremer & van Knippenberg, 2005). Además, se encuentran vinculados con desarrollos teóricos contemporáneos que ofrecen explicaciones para la variación de la conducta cooperativa en función de la pertenencia grupal [v.g. el Modelo de Reducción de la Incertidumbre (Hogg & Abrams, 1993); la Teoría de la Afinidad Creencial ((Rokeach, 1968, 73); la Teoría de la Identidad Social (Tajfel, 1971, 1973, 1981, 1986) y la Teoría de las Emociones Intergrupales (Mackie, Devos, & Smith, 2000)].

V.5. Amabilidad-Extraversión y Cooperación

Se corroboró la hipótesis según la cual Amabilidad y Extraversión son los rasgos de personalidad que correlacionan con la respuesta cooperativa en dilemas sociales, ya que se obtuvieron valores estadísticamente significativos para ambos. Amabilidad presenta una correlación positiva leve con Total de Jugadas y Extraversión presenta una correlación negativa leve con Total de Jugadas. En cuanto a la Primera Jugada, se obtuvieron diferencias coincidentes en el sentido de la correlación que se estableció para el Total de Jugadas cooperativas, es decir positiva para Amabilidad y negativa para Extraversión, sin embargo, no resultaron estadísticamente significativas. Nuestros resultados son semejantes a los de Koole (2001), quien también utilizó un dilema social iterado y obtuvo resultados que muestran que las diferencias en Extraversión y Amabilidad son capaces de explicar las variaciones sustanciales en el comportamiento cooperativo. Aunque no pueden compararse las diferencias en Primera Jugada ya que en Koole sólo reporta la asociación con el total de jugadas.

Existen diferentes explicaciones teóricas sobre la tasa decreciente de cooperación cuando aumenta la Extraversión. Por ejemplo Kelley y Stahelski (1970) sostienen que las personas que cooperan más probablemente lo hacen para evitar conflictos interpersonales. De acuerdo con esta noción, Bem y Lord (1979) encontraron que los individuos clasificados como cooperadores fueron descritos por sus compañeros como introvertidos, mientras que los individuos fueron clasificados como no cooperativos fueron considerados extravertidos. Esto puede parecer contradictorio con el sentido popular de la característica Extravertido que está asociada a alguien amistoso (Hofstee et al., 1992); sin embargo, como se ha señalado en el capítulo II, dentro del marco teórico Extraversión-Amabilidad las connotaciones amistosas de la extraversión están subsumidas en la dimensión Amabilidad, por lo tanto, esta contradicción es más aparente que real.

En cuanto a la dimensión Amabilidad, como se comenta en el capítulo introductorio, se ha relacionado con la motivación para mantener relaciones positivas con otros. En general, la evidencia disponible en la literatura sugiere que los individuos de alta Amabilidad están más propensos a comportarse de forma cooperativa que los individuos que puntúan bajo en esta dimensión (Buss, 1992); Graziano et al., 1996, 1997).

Varios autores han relacionado esta disposición a cooperar con una voluntad de suspender los intereses individuales en beneficio del grupo social (Buss, 1991b; Digman y Takemoto-Chock, 1981; Graziano y Eisenberg, 1997), y los resultados obtenidos parecen indicar que las personas que tienen altos valores en el factor Amabilidad estarían inclinadas a mantener un comportamiento gregario por medio de la cooperación más que la competencia con sus compañeros de grupo.

V.6. Modelo de los factores explicativos de la cooperación

El modelo que incluye Afinidad Teórica, Preocupación Empática, Amabilidad y Extraversión explica el 45,3% de la varianza de las jugadas cooperativas. La Afinidad Teórica resulta el factor que más explica, seguido por la dimensión afectiva de la empatía medida por la escala Preocupación Empática; mientras que los factores de personalidad Amabilidad y Extraversión son relevantes en menor medida para explicar la varianza de los puntajes de Total de Jugadas cooperativas.

En el modelo propuesto, la Afinidad Teórica ha resultado ser el factor que predice en mayor medida la conducta cooperativa en situación de dilema social ($\beta = .48$). Las implicaciones teóricas de la relación entre la Afinidad Teórica y la cooperación han sido analizadas en el apartado V.4. Aquí, se añade que el análisis de Regresión Múltiple Estándar ha mostrado a esta variable como la de mayor magnitud en el efecto sobre la decisión de cooperar. Esto puede afirmarse debido a que en la Regresión Múltiple Estándar “cada variable independiente es evaluada como si hubiese entrado en la regresión después que han entrado todas las otras variables independientes” (Tabachnick & Fidell, 2013, p. 136).

En cuanto a la Preocupación Empática, arroja el segundo valor en orden de magnitud del efecto para la explicación de la varianza en la conducta cooperativa en DP (Beta = .25). Como se ha comentado en el apartado de Empatía y Cooperación, la dimensión emotiva de la empatía medida por la escala Preocupación Empática resulta ser un factor de suma importancia para explicar la conducta cooperativa en DP iterado, ya que no sólo provoca mayores tasas de conducta cooperativa en el inicio del juego,

sino que promueve una tasa mayor de comportamiento cooperativo que la del promedio cuando el programa se manifiesta menos cooperativo.

En cuanto a los factores de personalidad resultaron explicativos de la varianza en la cooperación en tercer y cuarto orden de magnitud. El factor Extraversión tuvo un leve efecto negativo sobre la conducta cooperativa (Beta = - .14); mientras que Amabilidad tuvo un efecto positivo leve sobre la conducta cooperativa (Beta = .13). Estos resultados son coincidentes con los de la literatura ya que Amabilidad ha sido comúnmente asociada a un aumento en la cooperación y Extraversión a una menor tasa de respuesta cooperativa.

En resumen, nuestros resultados nos permiten afirmar que hemos hallado apoyatura empírica para la tesis, sostenida desde diferentes campos del conocimiento, según la cual las emociones constituyen una parte indisociable de la racionalidad, en particular, de la racionalidad dialógica. La Afinidad Teórica, la Empatía, la Amabilidad y la Extraversión, resultaron ser variables implicadas en la toma de decisión racional.

V.7. Limitaciones metodológicas y de alcance teórico

Algunas de las limitaciones metodológicas del estudio están relacionadas con la validez externa. En primer lugar, por tratarse de un estudio realizado con estudiantes de psicología hay que relativizar los hallazgos si los queremos extender a la comunidad de psicólogos, en especial en lo que respecta al factor Afinidad Teórica, ya que la comunidad de psicólogos presenta formas de agrupación, instituciones y grupos de pertenencia más diversos –y a veces más aislados– que la de los estudiantes.

De acuerdo con Brown (2010), debemos considerar que uno de los factores que determinan la actitud de prejuicio intergrupal es el de *proximidad*, es decir que el prejuicio se produce entre grupos que tienen relación entre sí, ya sea de competencia o de estatus. Es de esperar que la identidad profesional de los psicólogos haya sido moldeada, durante su historia de postgraduados, por estos grupos de pertenencia, generándose relaciones de estatus y de colaboración o competencia intergrupal que no han sido aún establecidas entre los estudiantes de grado. Esto advierte sobre la posible disparidad en la incidencia de la Afinidad Teórica que podría existir entre estudiantes avanzados y graduados, lo que posiblemente se traduzca en diferencias respecto de la conducta cooperativa entre ambos grupos.

En este mismo sentido, existen reportes de que el uso de situaciones dilemáticas hipotéticas, como es el caso del DP que utilizamos en este estudio, suele presentar diferencias significativas en los resultados cuando se lo compara con situaciones más realistas. En un estudio en el que se evaluó la influencia de la personalidad en la cooperación con DP (Lönnqvist et al., 2010), se incluyeron dos condiciones experimentales, en una de ellas la situación era la tradicional que asigna puntajes y en la otra existía una recompensa monetaria. Se obtuvieron diferencias significativas según la condición, ya que en la situación realista los factores de personalidad correlacionaron de manera más importante con la cooperación.

Otra limitación metodológica es el uso de auto-reportes en la medición de la empatía y los factores de personalidad. En los auto-reportes, el sujeto se puntúa a sí mismo, lo cual puede generar sesgos. Una de las limitaciones del método de auto-reporte es la influencia del sesgo de deseabilidad social (Dunn, 2009). Se denomina así a la tendencia de los sujetos a dar respuestas que los presenten de forma positiva

(Paulhus, 1991). En nuestra investigación, se espera que la ocurrencia de este sesgo haya sido moderada por el anonimato, ya que los sujetos sólo fueron identificados por un número de orden para poder comparar las respuestas del DP con las de los cuestionarios de auto-reporte de personalidad y empatía. Sin embargo, otros factores de deseabilidad social que puedan actuar más allá de la decisión consciente en la respuesta pueden haber estado presentes. Por ejemplo, las mujeres suelen obtener mayores puntajes en Neuroticismo, pero esto puede estar indicando tanto una mayor inestabilidad emocional como que las mujeres tienden a definirse de acuerdo con los estereotipos sociales que las califican como más emocionales (Costa, Terracciano, & McCrae, 2001). En este mismo sentido, la imagen social de las mujeres como más cooperadoras que los varones podría haber influido en la respuesta cooperativa, sin embargo, este aspecto no puede corroborarse debido a que no se hallaron diferencias estadísticamente significativas para la variable Género.

Por otra parte, este estudio presenta límites teóricos al ocuparse solamente de un aspecto de la racionalidad dialógica y de algunas emociones. En efecto, como se aclaró en la Introducción, se han tomado la conducta cooperativa como indicador de la disposición en favor de resolver problemas en lugar de la actitud de tener la razón (individual). Si bien se ha seguido un paradigma experimental, como el del DP, que utiliza los dilemas sociales como metodología para evaluar las diferencias entre la razón estratégica y la razón colectiva, es necesario aclarar que el concepto de racionalidad dialógica incluye otras nociones relevantes, como la de diálogo crítico. Es decir, las características definitorias de la racionalidad dialógica no se agotan en la disposición a cooperar sino que comprenden otras de orden comunicativo (e.g. el recurso a la argumentación) que no han sido evaluadas en esta investigación.

Sería deseable ampliar esta línea investigativa con estudios que consideren la participación en el diálogo crítico de las emociones que resultaron relevantes en nuestro estudio. Una investigación de estas características debería tomar una forma más naturalista, ocupándose de generar condiciones en las que puedan recrearse situaciones de diálogo que emulen las que ocurren concretamente en la comunidad de psicólogos. En este sentido, también sería deseable extender la muestra para que incluya sujetos pertenecientes a otras universidades y, principalmente, evaluar la ocurrencia de estos hallazgos en profesionales que se desempeñen tanto en el ámbito universitario como fuera de este.

Si bien, el modelo obtenido sobre las disposiciones emocionales que intervienen en la cooperación en dilemas sociales explica casi la mitad de la varianza, deberá ser completado con otros factores que no han sido objeto de este estudio; por ejemplo, diferencias individuales de carácter cognitivo y un buen número de factores de tipo situacional o social que también están siendo analizados en la investigación actual sobre el tema (mencionados en el capítulo II).

V.8. Conclusión: implicancias de los resultados para la relación entre cooperación y racionalidad

A modo de conclusión, se interpretan los resultados obtenidos considerando su implicancia para la teoría de la racionalidad dialógica. Para ello, se los vincula con la actitud racional, característica de la racionalidad dialógica, según la cual debemos estar

más dispuestos a cooperar para resolver un problema que a adoptar la posición de *tener razón*. Es decir, se interpretarán los hallazgos considerando la influencia que han tenido las variables independientes sobre el prerrequisito fundamental para la racionalidad dialógica: la disposición a cooperar (Maliandi, 2006). En general, nuestros resultados nos permiten afirmar que hemos hallado apoyatura empírica para la tesis, sostenida desde diferentes campos del conocimiento científico y filosófico, según la cual las emociones constituyen una parte indisociable de la racionalidad. Por otra parte, estos resultados permiten ampliar la tesis que hasta ahora había sido probada para la racionalidad entendida como instancia subjetiva (racionalidad monológica), alcanzando de este modo a la racionalidad dialógica.

Los resultados obtenidos para la empatía, la muestran como un importante factor psicológico que promovería la decisión de cooperar. La característica señalada por Hoffman (1992) de ser una respuesta afectiva más acorde con la situación de otro que con la de uno mismo, la presenta como una emoción potencialmente favorecedora de los procesos de diálogo que constituyen la racionalidad. La escala Preocupación Empática que mide el componente típicamente *emocional* del constructo fue la más relevante para sostener la conducta de cooperación durante la reiteración de las jugadas. Entonces, siendo la dimensión emocional de la empatía la que promovió en mayor medida la cooperación y dada la naturaleza cooperativa de la razón dialógica, estos resultados pueden ser considerados un aporte más en favor de la tradición que entiende que emoción y razón son dimensiones de un mismo proceso, en lugar de ser dos procesos independientes y contrapuestos.

En cuanto a los factores de personalidad estudiados, la Amabilidad resultó un factor favorecedor de la conducta cooperativa mientras que la Extraversión produciría el

efecto contrario. Si bien la magnitud del efecto que producen estos factores sobre la cooperación resultó leve, pueden ser considerados aspectos psicológicos intervinientes en los procesos de racionalidad, favoreciéndola en el primero de los casos y obstruyéndola en el segundo.

La Afinidad Teórica constituye una disposición fundada en la identidad de grupo que explica gran parte de la varianza en la conducta cooperativa. En efecto, se trata de un aspecto de la identidad profesional de los psicólogos que tiene un impacto positivo sobre la conducta cooperativa entre los miembros del mismo subgrupo, y paralelamente, limita la cooperación con los miembros de los demás subgrupos. De modo que, al considerar la disposición a la cooperación como un indicador de racionalidad dialógica, es lícito afirmar que la Afinidad Teórica afecta su desarrollo. Es que, al intervenir de este modo en los procesos comunicacionales que ocurren en la psicología, suele promover fracturas en la comunicación entre los diferentes subgrupos profesionales. Estas fracturas comunicativas atentan contra el establecimiento de las condiciones fundantes de la racionalidad dialógica, es decir, la disposición al diálogo como estrategia de cooperación para la resolución de los problemas teórico prácticos de la disciplina.

Además, debemos considerar que la Afinidad Teórica, como factor de competencia intergrupala, se ve reforzada por la escasez de recursos, es decir, porque los recursos son limitados. Las limitaciones que encuentran los profesionales para el acceso a los bienes económicos y sociales que reparte el sistema académico profesional (v.g. subsidios, cargos académicos y, fundamentalmente, reputación) fomenta la competencia entre los distintos subgrupos profesionales y la competencia, a su vez, incrementa la cohesión grupal (Whitley, 2012).

Determinar en qué medida la limitación de recursos disponibles es explicativa de la varianza debida a la Afinidad Teórica y en qué medida lo es el factor motivacional referido a la identidad grupal excede las posibilidades empíricas de este estudio. Sin embargo, según la literatura sobre los fenómenos de la cooperación y la competencia intergrupal, estas dos hipótesis pueden entenderse como referidas a dimensiones que actúan de manera conjunta y complementaria. Es que en la construcción de la identidad a partir de la pertenencia grupal, la autoestima aumenta cuando aumenta el prestigio del grupo. Si el grupo de pertenencia logra un mejor acceso a los bienes en disputa, esto además de beneficiar directamente a sus miembros, también produce un aumento de la autoestima (reforzando la identidad grupal) por un mejor estatus del propio subgrupo profesional en la comparación con otros.

Por último, una breve reflexión sobre posibles líneas de acción que este análisis permite sugerir respecto de la institucionalización de los psicólogos y el progreso de la disciplina psicológica. Puesto que toda disciplina científica avanza en la medida que encuentra caminos para la resolución de problemas teórico-prácticos que se presentan en su desarrollo²⁰, y considerando que para ello es condición necesaria la integración social de sus miembros al servicio de la cooperación, entonces resulta deseable trabajar en la dilución de las fragmentaciones escolásticas en nuestra comunidad.

El propósito de resolver el problema de la fragmentación comunicativa no debería orientarnos hacia la anulación de las identidades grupales que surgen de la

²⁰ En esto coinciden casi todas las variantes de epistemología, con la sola excepción de los anarquistas metodológicos como P. Feyerabend [cf. Tibbetts, P., Kulka, T., & Hattiangadi, N. J. (1977). Feyerabend's 'Against Method': The Case for Methodological Pluralism, *Philosophy of the Social Sciences* 7:3 265-275].

pertenencia a subgrupos. La dinámica científico-profesional produce naturalmente agrupaciones humanas que, trabajando en torno a un problema, se encuentran abocadas a una teoría o un conjunto de teorías específicas. Esta situación puede producir aislamientos temporarios del resto de la comunidad científica, en función de que los intereses propios de su trabajo promueven un recorte de las pretensiones cognitivas y comunicativas.

Tampoco sería posible eliminar completamente los conflictos que surgieran de estos agrupamientos, debido a que, si bien, “Las acciones racionales apuntan intencionalmente a la minimización de la conflictividad. Es importante señalar que esta minimización tiene, sin embargo, un necesario complemento en el reconocimiento de la inevitabilidad de las relaciones conflictivas y, por tanto, nunca puede llegar, ni es racionalmente lícito pretender llegar, a una eliminación total de la conflictividad” (Maliandi, 2006, p.130).

Debido a que la tarea de eliminar completamente los conflictos que puedan surgir de las filiaciones teóricas o teórico-prácticas resulta imposible, tal vez, la resolución del problema de las fragmentaciones escolásticas consista en la búsqueda de una identidad grupal que incluya a todas las identidades sub-grupales que nos nuclea. El motor de esta identidad inclusiva será la búsqueda de la comunicación intersubjetiva en torno a la resolución de problemas.

Como ocurre con la generación de actitudes cooperativas para la superación del prejuicio, tal vez, la tarea consista en orientar los esfuerzos investigativos al servicio de los grandes problemas que aún tiene por resolver nuestra disciplina. Encontrarlos

implica la búsqueda de un norte que nos coordine, ayudándonos a su vez a superar las dificultades comunicativas generadas por la existencia de intereses sub-grupales.

Realizar esta tarea conlleva la aceptación de la actitud ética denominada *principio de convergencia* (Maliandi, 2006). Como se ha señalado en la Introducción, dicho principio dice que si bien es improbable que todos los conflictos alcancen o puedan alcanzar la convergencia total, es racional procurar, en cada caso, la mayor convergencia posible. De acuerdo con esto, resulta racional que los psicólogos, conscientes de la interferencia que la filiación teórica promueve en la comunicación intergrupar, consideremos la posibilidad de dirigir esfuerzos institucionales e investigativos hacia la resolución del problema de la fragmentación escolástica, procurando sostener el principio de la convergencia crítica como eje del desarrollo de nuestra disciplina.

REFERENCIAS

- Adorno, T., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. & Sanford, R.N. (1950). *La Personalidad Autoritaria*, Nueva York: Harper.
- Aguiar, F. (2004). Teoría de la decisión e incertidumbre: modelos descriptivos y normativos, *Empiria*, 8, 139-160.
- Allport, G. (1977). *La Naturaleza del Prejuicio*. Buenos Aires: Eudeba.
- Apel, K. O. (1985a). *La transformación de la filosofía*. Vol. I. Madrid: Taurus.
- Apel, K. O. (1985b). *La transformación de la filosofía*. Vol. II. Madrid: Taurus.
- Apel, K. O. (1991). Teoría de la verdad y ética del discurso. Barcelona, Paidós.
- Apel, K. O. (1998). La ética del discurso como ética de la responsabilidad. Una transformación postmetafísica de la ética de Kant. En *Teoría de la verdad y ética del discurso*, N. Smilg (Trad.). Barcelona: Paidós.
- Arenas, A., Taberero, C. & Briones, E. (2006). Effect of goal orientation, error. *Behavior and Personality*, 34(5), 569-586.
- Arnold, M. B. (1960). *Emotion and personality*. New York: Columbia University Press.
- Aumann, R. & Schelling, T. (2005). Robert Aumann's and Thomas Schelling's contributions to game theory: Analyses of conflict and cooperation. *Advanced information on the Bank of Sweden Prize in Economic Science in Memory of Alfred Nobel*, Stockholm, Sweden.
- Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books.
- Ayo Ayala, J.F. (2010). Emociones y estilos de personalidad. *Eureka*, 7(2), 77-86.
- Baker, F., & Rachlin, H. (2002). Teaching and learning in a probabilistic Prisoner's Dilemma. *Behavioural Processes*, 57, 211-226.

- Barry, B., & Friedman, R.A. (1998). Bargainer characteristics in distributive and integrative negotiation. *Journal of Social and Personality Psychology*, 74, 345-359.
- Batson C. D. (1991). *The altruism question: Toward a social psychological answer*. Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum.
- Baumeister R. & Sommer K. (1997). ¿Qué quieren los hombres? Diferencias de género y dos esferas de pertenencia: Comentario sobre Cross y Madson. *Psychological Bulletin*, 122(1) 38-44.
- Bell, D., Raiffa H. & Tversky, A. (1988), "Descriptive, normative and prescriptive interactions in decision making", en Bell, Raiffa & Tversky (comps.), *Decision Making*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 9-32.
- Bem, D. J., & Lord, C. G. (1979). Template matching: A proposal for probing the ecological validity of experimental settings in social psychology. *Journal of Social and Personality Psychology*, 37, 833-846.
- Bergin, A. E. (1983). Religiosity and mental health: a critical reevaluation and meta-analysis. *Professional Psychology*, 14, 170-184.
- Bergin, A. E. (1991). Values and religious issues in psychotherapy and mental health. *American Psychologist*, 46, 394-403.
- Bernoulli, D. (1954). Exposition of a new theory on the measurement of risk. *Econometrika*, 22, 23-26. (Publicación original 1738).
- Bollnow, O. (1969). *Hombre y espacio*, Barcelona: Babor.
- Bollnow, O. (1960). *Introducción a la filosofía del conocimiento*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss: Vol. 1, Attachment*. New York: Basic Books.

- Boyd, R. (1992). The evolution of reciprocity when conditions vary. In A. Harcourt & F. De Waal (Eds.), *Coalitions and alliances in humans and other animals* (pp.473-492). New York.
- Brewer, M. (1979). In-group bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin*, 86(2), 307-324.
- Brewer, M. B. y Brown, R. J. (1998). Intergroup relations. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske y G. Lindzey (Eds.): *Handbook of Social Psychology*, 4th ed. (pp. 554-594). Boston: McGraw-Hill.
- Brewer, M. B. & Kramer, R. M. (1986). Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 543–49.
- Brislin, R. W. (1986). The wording and translation of research instruments. In W. J. Lonner & J. W. Berry (Eds.), *Field methods in cross-cultural research., Cross-cultural research and methodology series; Vol. 8* (pp. 137-164). Thousand Oaks, CA US: Sage Publications.
- Broncano, F. (1996). Las dimensiones de la racionalidad. En Nudler, O. (Comp.) *La racionalidad su poder y sus límites*, Buenos Aires, Paidós.
- Brown, R. (2010). *Prejudice: Its social psychology*. Oxford: Blackwell.
- Brown, R. (1995). *Prejuicio: Su Psicología Social*. Madrid: Alianza Editorial.
- Brown, R. & Hewstone, M. (2005). An integrative theory of intergroup contact. In: *Advances in experimental social psychology*. Zanna Academic Press, San Diego, CA, 37, 255-343.
- Brown-Kruse, J., Hummels, D. (1993). “Gender effects in laboratory public goods contributions: Do individuals put their money where their mouth is?” *Journal of Economic Behavior and Organization*, 22, 255–267
- Bruner, J. S. (1957). On perceptual readiness. *Psychological Review*, 64, 123-152.

- Buss, D.M. (1991a). Conflict in married couples: Personality predictors of anger and upset. *Journal of Personality*, 59, 664-689.
- Buss, D. M. (1991b). Evolutionary personality psychology. *Annual Review of Psychology*, 42, 459-491.
- Buss, D. M. (1992). Manipulation in close relationships: Five personality factors in interactional context. *Journal of Personality*, 60, 478-499.
- Buss, D. M. (1997). Evolutionary foundations of personality. In R. Hogan, J. Johnson, & S. Briggs (Eds.), *Handbook of personality psychology* (pp. 317-344). London: Academic Press.
- Byrne, D. & Wong, T. (1962) Racial prejudice, interpersonal attraction, and assumed dissimilarity of attitudes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 246-253.
- Caldwell, D. F., & Burger, J. M. (1997). Personality and social influence strategies in the workplace. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1003-1012.
- Calo, O. (2000). Ética y deontología en la formación del psicólogo argentino. *Fundamentos en humanidades*, 1(2), 7-12.
- Calvo, A. J., González, R. & Martorell, M.C. (2001). Variables relacionadas con la conducta prosocial en la infancia y adolescencia: personalidad, autoconcepto y género. *Infancia y Aprendizaje*, 24(1), 95-111.
- Campbell, D. T. (1994). The Social Psychology of Scientific Validity: An Epistemological Perspective and a Personalized History. En W.R. Shadish & S. Fuller (Eds.), *The Social Psychology of Science*, 24(2), 124-161. New York: The Guilford Press.
- Campbell, D. T. (1965). Ethnocentrism and other altruistic motives. En D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 283-311). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

- Chambers, J. A. (1964). Relating personality and biographical factors to scientific creativity. *Psychological Monographs*, 78(7), 584.
- Chlopan, B. E., McCain, M.L., Carbonell, J.L. & Hagen, R.L. (1985) Empathy: Review of available measures. *Journal of personality and social psychology*, 48(3), 635-653.
- Carlson, J. G. y Hatfield, E. (1992). *Psychology of Emotion*. Orlando, Florida: Holt, Rinehart and Winston.
- Coke, J., Batson, C. & McDavis, K. (1978) Empathetic mediation of helping A two-stage model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 752-766.
- Colman, M. (2003). Cooperation, psychological game theory, and limitations of rationality in social interaction. *Behavioral and Brain Sciences*, 26, 139–198.
- Colman, A. (1982a). *Game theory and experimental games*. Oxford: Pergamon.
- Colman, A. (1982b). *Cooperation and competition in humans and animals*. Wokingham: Van Nostrand Reinhold.
- Cortada de Kohan, N. (2008). Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones. *International Journal of Psychological Research*, 1(1), 68-73.
- Costa, P. T. & McCrae, R.R. (1985). *The NEO Personality Inventory manual*. Odessa, FL: PAR.
- Costa, P. T., Terracciano, A. & McCrae, R. R. (2001). Gender differences in personality traits across cultures: Robust and surprising findings. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 322-331.
- Crelier, A. (2013). *Introducción a la filosofía hermenéutica del lenguaje*. Buenos Aires: Biblos.

- Cuddy, A. J. C., Rock, M. S. & Norton, M. I. (2007). Aid in the aftermath of Hurricane Katrina: Inferences of secondary emotions and intergroup helping. *Group Processes and Intergroup Relations*, 10, 107-118.
- Damasio, A. (2006). *En busca de Spinoza. Neurobiología de la emoción y los sentimientos*. Barcelona, Crítica.
- Damasio, A. (1994). *El cerebro centrado en el mundo. El error de Descartes*. Barcelona, Crítica.
- Darwin, C. (1965). *The expression of the emotions in man and animals*. Chicago: University of Chicago Press (Originally published 1872).
- David, J. P., & Suls, J. (1999). Coping efforts in daily life: Role of Big Five traits and problem appraisals. *Journal of Personality*, 67, 265-294.
- Davidson, R. J. (2001). Toward a biology of personality and emotion. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 935, 191-207.
- Davis, M. (1996). *Empathy: A social psychological approach*. Madison: Brown Benchmark.
- Davis, M. (1983). Measuring individual differences in empathy: Evidence for a multidimensional approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 113-126.
- Davis, M. (1980) A multidimensional approach to individual differences in empathy. *Catalog of Selected Documents in Psychology*, 10(85), 1-17.
- Davis, M. D. (1986). *Introducción a la teoría de los juegos*. Madrid, Alianza.
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169-193.
- Dawes, C., Fowler, J., Johnson, T., McElreath, R. & Smirnov O. (2007). Egalitarian motives in humans. *Science*, 446, 794-796.
- Dawes, R. M. & Messick, D.M. (2000). Social dilemmas. *International Journal of*

Psychology, 35(2), 111-116.

Dawes, R. M., van de Kragt, J.C. & Orbell, J.M. (1988). Not me or thee but we: The importance of group identity in eliciting cooperation in dilemma situations; Experimental manipulations. *Acta Psychologica*, 68, 83–97.

Dawkins, R. (1990). *El gen egoísta. Las bases biológicas de nuestra conducta*. Barcelona, Salvat.

del Barrio, V., Aluja, A., & García, L.F. (2004) Relationship Between empathy and the big five personality traits in a sample of spanish adolescents. *Social Behavior and Personality*, 32(7), 677-682

De Cremer, D., & van Knippenberg, D. (2005). Cooperation as a function of leader selfsacrifice, trust, and identification. *Leadership y Organization Development Journal*, 26, 355-369.

Delgado, J. M. R. (1973). Emotions. In J. Vernon & P. Suedfeld (Eds.), *Introduction to general psychology: A self-selection textbook*. Dubuque, Iowa: Wm. C. Brown.

De Raad, B. (1995). The psycho-lexical approach to the structure of interpersonal traits. *European Journal of Personality*, 9, 89-101.

De Raad, B. (1992). The replicability of the Big Five personality dimensions in three word-classes of the Dutch language. *European Journal of Personality*, 6(1), 15-29.

Devine, P.G. (1995). Prejudice and Out-of Group Perception. In A. Tessler (Ed.) *Advanced Social Psychology* (pp. 467-525). McGraw-Hill: Boston.

Díaz-Lázaro, C. M. Castañeiras, C., Ledesma, R. D., Verdinelli, S. & Rand, A. (2014). Right-wing authoritarianism, social dominance orientation, Empathy and materialistic value orientation as predictors of intergroup prejudice in Argentina. *Salud y Sociedad*, 5(3), 282-297.

- Diesing, P. (1991). *How does social science work? Reflections on practice*. Pittsburgh, PA: University of Pittsburgh Press.
- Digman, J. M., & Takemoto-Chock, N. K. (1981). Factors in the natural language of personality: Re-analysis, comparison, and interpretation of six major studies. *Multivariate Behavioral Research*, *16*, 149-170.
- Doise, W. (1988). Individual and social identities in intergroup relations. *European Journal of social psychology*, *18*, 99-111.
- Eckhardt, C. I., Kassirer, H. & Edwards, L. (1992). Religious Beliefs and Scientific Ideology in Psychologists: Conflicting or Coexisting Systems? *Psychological Reports*, *71*, 131-145.
- Ekman, P. (1977). Biological and cultural contributions to body and facial movement. In J. Blacking (Ed.), *The anthropology of the body: A. S. A. Monograph 15*. New York: Academic Press.
- Eiduson, B. T. & Beckman, L. (Eds.) (1973). *Science as a career choice: Theoretical and empirical studies*. New York: Russell Sage.
- Eisenberg, N., Fabes, R. A., Nyman, M. y Bernzweig, J. & Pinuelas, A. (1994). The relations of emotionality and regulation to children's anger-related reactions. *Child Development*, *65*(1), 109-128.
- Eisenberg, N. & Lennon, R. (1983). Sex differences in empathy and related capacities. *Psychological Bulletin*, *94*, 100-131.
- Eisenberg, N., Shea, C. L., Carlo, G. & Knight, G. P. (1991). Empathy related responding and cognition: A "chicken and the egg" dilemma. In Kurtines, W. M. & Gewirtz, J. L., *Handbook of moral behavior and development* (pp. 63-88). Hillsdale, England: Lawrence Erlbaum Associates.
- Elliott, R., Völlm, B., Drury, A., McKie, S., Richardson, P. & Deakin, J. F. W. (2006). Co-operation with another player in a financially rewarded guessing game

- activates regions implicated in theory of mind. *Social Neuroscience, Special Issue: Theory of Mind*, 1(3-4), 385-395.
- Elster, J. (1996). Rationality and the emotions, *The Economic Journal*, 106(438), 1386-1397.
- Escrivá, V., Mestre, M., Frías, M. & Samper P. (2004) La medida de la empatía: análisis del Interpersonal Reactivity Index. *Psicothema*, 16(2), 255-260.
- Eysenck, S. B. G., y Eysenck, H. J. (1978). Impulsiveness and venturesomeness: Their position in a dimensional system of personality description. *Psychological Reports*, 43, 1247-1255.
- Eysenck, H. & Wilson, G. (1978). *The Psychological basis of Ideology*. Lancaster: MTP Press.
- Faust, D. (1984). *The limits of scientific reasoning*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Fehr, E. & Schmidt K. (1999). A theory of fairness, competition and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-68.
- Feist, G. (2006). *The Psychology of Science and the Origins of the Scientific Mind*. Yale University Press.
- Fernández, G. (2000). *El otro puede tener razón: estudios sobre racionalidad en filosofía y ciencia*. Mar del Plata, Ed. Suárez.
- Fernández-Abascal, E.G. (1995) *Manual de Motivación y Emoción*. Madrid, Centro de Estudios Ramón Areces.
- Fernández-Abascal, E.G. (1997). *Psicología General: Motivación y Emoción*. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.

- Fernández, I. y López, B. (2007) *Cuestionario de Empatía Cognitiva y Afectiva: una medida alternativa*. Ponencia presentada en el I Congreso Internacional de Inteligencia emocional. Málaga.
- Fernández-Pinto, I., López-Pérez, B. y Márquez, M. (2008). *Empatía: Medidas, teorías y aplicaciones en revisión*. *Anales de psicología*, 24(2), 284-298
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Festinger, L., Schachter, S. & Back, K. (1950). *Social Pressures in Informal Groups: A Study of Human Factors in Housing*. New York: Harper.
- Fish, R. (1977). Psychology of science. In J. Spiegel-Rosing y D. de S. Price (Eds.), *Science, technology, and society: A crossdisciplinary perspective* (pp. 277-318). Newbury Park, CA: Sage.
- Fish, S. (1990). *Is there a text in this class? The authority of interpretive communities*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Fodor, J. (1981). *Representation: Philosophical essays on the foundations of cognitive science*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Frank, M. & Rickard, K. (1988). Psychology of the scientist: LVII: Anxiety about research: An initial examination of a multidimensional concept. *Psychological Reports*, 62, 455-463.
- Freedman, M.B., Leary, T.F., Ossorio, A.G., & Coffey, H.S. (1951). The interpersonal dimension of personality. *Journal of Personality*, 20, 143-161.
- Freud, S. (1915) Repression. In S. Freud, *Collected papers*. London: Hogarth Press, 1949.
- Fuller, S. (1994). The Social Psychology of Scientific Knowledge: Another Strong Programme. In Fuller, S., De Mey, M., Shinn, T. y Woolgar, S. (Eds.) *The*

cognitive turn: Sociological and psychological perspectives on science.
Dordrecht, Netherlands: Kluwer.

Gabriel, S. & Gardner, W. (1999). Are there 'his' and 'hers' types of interdependence? The implications of gender differences in collective versus relational interdependence for affect, behavior, and cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 642–655.

Gaertner, S.L., Dovidio, J.F., Anastasio, P.A., Bachman, B.A., y Rust, M.C. (1993). The common ingroup identity model: Recategorization and the reduction of intergroup bias. *European Review of Social Psychology*, 4, 1-26.

Garaigordobil, M. & Maganto, C. (2011). Empatía y resolución de conflictos durante la infancia la adolescencia. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 43(2), 255-266.

Garaigordobil, M. & García, P. (2006). Empatía en niños de 10 a 12 años. *Psicothema*, 18(2), 180-186.

García, L. (2009). Un nuevo sesgo en la racionalidad. El impacto de las neurociencias en las teorías filosóficas de la racionalidad humana. *Revista chilena de neuropsicología*, 4(2): 99-106.

Gholson, B. y Houts, A.C. (1989). Toward a cognitive psychology of science. *Social Epistemology*, 3, 107-127.

Gibbs, J. (1991). Toward an integration of Kohlberg's and Hoffman's moral development theories. *Human Development*, 34, 88-104.

Gilligan C. (1982). *In a different voice*. Cambridge Mass: Harvard University Press.

Gorman, M. (1992). *Simulating science: Heuristics, mental models and technoscientific thinking*. Bloomington: Indiana University Press.

- Graziano, W.G., Bernstein-Feldesman, A., & Rahe, D. (1985). Extraversion, social cognition, and the salience of aversiveness in social encounters. *Journal of Social and Personality Psychology*, 49, 971-980.
- Graziano, W.G., & Eisenberg, N.H. (1997). Agreeableness: A dimension of personality. In R. Hogan, J. Johnson, & S. Briggs (Eds.), *Handbook of personality psychology* (pp. 795-824). London: Academic Press.
- Graziano, W.G., Jensen-Campbell, L. A., & Hair, E. C. (1996). Perceiving interpersonal conflict and reacting to it: The case for agreeableness. *Journal of Social and Personality Psychology*, 70, 820-835.
- Habermas, J. (2003). *La ética del discurso y la cuestión de la verdad*. Barcelona, Paidós.
- Habermas, J. (1996). *La inclusión del otro. Estudios de teoría política*. Paidós, Barcelona.
- Habermas, J. (1989). *El discurso filosófico de la modernidad*. Madrid, Taurus.
- Habermas, J. (1987). *Teoría de la Acción Comunicativa*. Madrid, Taurus.
- Halperin, E. (2014). Emotion, Emotion Regulation, and Conflict Resolution. *Emotion Review*, 6(1) 68-76.
- Hart, J. (1982). Psychology of the scientists: XLVI: Correlation between theoretical orientation in psychology and personality type. *Psychological Reports*, 50, 795-801.
- Hathaway, S.R. & McKinley, J.C. (1943). *Manual for the Minnesota Multiphasic Personality Inventory*. New York: Psychological Corporation.
- Hendrick, C., Bixenstine, E. & Hawkins, G. (1971). Race versus belief similarity as determinants of attraction: A search for a fair test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 250-258.

- Hardin, G. (1968). The Tragedy of Commons. *Science*, 162, 1243-1248.
- Hargreaves, S.P. & Varoufakis, Y. (1995). *Game theory. A critical introduction*. Londres: Routledge.
- Hertel, G., & Fiedler, K. (1998). Fair and dependent versus egoistic and free: Effects of semantic and evaluative priming on the “Ring Measure of Social Values”. *European Journal of Social Psychology*, 28, 49-70.
- Hibbing, J.R. & Alford, J.R. (2004). Accepting Authoritative Decisions: Humans as Wary Cooperators. *Journal of Political Science*, 48(1), 62-76.
- Hilmerich, Spence, J. T. & Pred, R.S. (1988). Making it without losing it: Type A, achievement motivation, and scientific attainment revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 495-504.
- Hirsh, J. & Peterson, J. (2009). Extroversion, Neuroticism, and Prisoner’s Dilemma. *Personality and Individual Differences*, 46, 254-256.
- Hoffman, M. (1992) La aportación de la empatía a la justicia y el juicio moral. En N. Eisenberg & J. Strayer (Eds.), *La empatía y su desarrollo* (pp. 59-93). Bilbao, España: Desclée de Brower.
- Hoffman, M. (1987). The contribution of empathy to justice and moral judgment. En N. Eisenberg y J. Strayer, *Empathy and its development* (pp. 47-80). New York, NY, US: Cambridge University Press.
- Hoffman, M. (1977). Sex differences in empathy and related behaviours. *Psychological Bulletin*, 84, 712-722
- Hofstee, W. K. B., De Raad, B., & Goldberg, L. R. (1992). Integration of the Big Five and circumplex approaches to trait structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 146-163.

- Hogan, R. T. (1982). A socioanalytic theory of personality. In M. Page (Ed.), *Nebraska symposium on motivation: Personality-current theory and research* (pp. 58-89). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Hogan, R. (1969). Development of an Empathy Scale. *Counseling and Clinical Psychology*, 33, 307-316.
- Hogg, M.A.(2000). Subjective uncertainty reduction through self-categorization: A motivational theory of social identity processes and group phenomena. En W. Stroebe, M. Hewstone (Eds.): *European Review of Social Psychology*, 11, 223-55. Chichester, UK: Wiley.
- Hogg, M.A. (1996). Intragroup Processes, Group Structure and Social Identity. In W. P. Robinson (eds.), *Social Groups and Identities* (pp. 65–93). Oxford:Butterworth-Heinemann.
- Hogg, M.A. (1992). *The social psychology of group cohesiveness: From attraction to social identity*. New York: Harvester Wheatsheaf and New York University Press.
- Hogg, M. A., & Abrams, D. (1988). *Social identifications: A social psychology of intergroup relations and group processes*. London: Routledge.
- Hogg, M. A., & Hains, S.C. (1996). Intergroup relations and group solidarity: Effects of group identification and social beliefs on depersonalized attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 295-309.
- Hogg, M. A., Hardie, E.A., y Reynolds, K.J. (1995). Prototypical similarity, self-categorization and depersonalized attraction: A perspective on group cohesiveness. *European Journal of Social Psychology*, 25, 159-177.
- Hogg, M.A. & McGarty, C. (1990). Self-categorization and social identity. In D. Abrams & M. A. Hogg (Eds.), *Social identity theory: constructive and critical advances* (pp. 10-27). New York: Springer-Verlag.

- Houston, J. P., Bee, H., Hatfield, E., & Rimm, D. C. (1979) *Invitation to psychology*. New York: Academic Press,.
- Houts, A. & Haddock, C. (1992). Answers to philosophical and sociological uses of psychologism in science studies. A behavioral psychology of science. *Minnesota studies in philosophy of science*, (pp. 367-399). Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Hsee, C. (1995). Elastic justification in decision-making: How task influence decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 62, 330–337.
- Ickes, W. (2006). Gender differences in empathic accuracy: Differential ability or differential motivation? *Methodology Meta-Analysis, Social Perception & Cognition*, 7(1), 95-109
- Insko, C.A., Kirchner, J., Pinter, B., Efav, A., & Wildschut, T. (2005). Interindividual-intergroup discontinuity as a function of trust and categorization: The paradox of expected cooperation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 365-385.
- Insko, C. A., Schopler, J., Graetz, K. A., Drigotas, S. M., Currey, D.P., Smith, S. L., Brazil, D. & Bornstein, G. (1994). Interindividual-intergroup discontinuity in the Prisoner's Dilemma Game. *Journal of Conflict Resolution*, 38, 87-116.
- Íñiguez, L. & Pallí, C. (2002). La Psicología Social de la Ciencia: Revisión y discusión de una nueva área de investigación. *Anales de psicología*, 18(1), 13-43.
- Izard, C.E. (1991) *The Psychology of Emotions*, Nueva York, Plenum Press.
- Izard, C.E.; Kagan, J. y Zajonc, R.B. (1990). Introduction. En C.E. Izard, J. Kagan y R.B. Zajonc (eds.): *Emotions, Cognition, and Behavior* (pp. 1-14). Cambridge: Cambridge University Press.

- Jackson, J. (2012). Reactions to a social dilemma as a function of intragroup interactions and group performance. *Group Processes & Intergroup Relations*, 15(4)= 559-574.
- Jackson, J. (2008). Reactions to Social Dilemmas as a Function of Group Identity, Rational Calculations, and Social Context. *Small Group Research* , 39, 673.
- Jackson, J. (2002). Intergroup attitudes as a function of different dimensions of group identification and perceived intergroup conflict. *Self and Identity*, 1, 11-33.
- Jackson, J. (2001). Effects of endowment amount and attributions on responses to a subgroup social dilemma. *Group Dynamics*, 5, 67-80.
- Jackson, J. (1999). How variations in social structure affect different types of intergroup bias and different dimensions of social identity in a multi-intergroup setting. *Group Processes y Intergroup Relations*, 2, 145-173.
- Jackson, J. & Smith, E. (1999). Conceptualizing social identity: A new framework and evidence for the impact of different dimensions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 120-135.
- Johnson, J., Germer, C., Efran, J. & Overton, W. (1988). Personality as the basis for theoretical predictions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 824-835.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1982). Intuitive prediction: Biases and corrective procedures. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases* (pp. 414-421). Cambridge: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1973). The psychology of prediction. *Psychological Review*, 80(4), 237-251.

- Kassinove, H. & Uecke, C. (1991). Religious involvement and behavior therapy training: student conflicts and ethical concerns. *The Behavior Therapist*, *14*, 148-152.
- Kemper, T. D. (1978). *A Social Interactional Theory of Emotion*. New York: Wiley.
- Keren, G., & Raub, W. (1993). Resolving social conflicts through hostage posting: Theoretical and empirical considerations. *Journal of Experimental Psychology: General*, *122*(4), 429-448.
- Kerr, N.L. & Kaufman-Gilliland, C.M. (1994). Communication, commitment, and cooperation in social dilemmas. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*(3), 513-529.
- Kleinginna, P. R. y Kleinginna, A. M. (1981). A categorized list of emotion definitions, with a suggestions for a consensual definition. *Motivation and Emotion*, *5*, 345-379.
- Knight G., Chao C. (1989). Gender differences in the cooperative, competitive, and individualistic values of children. *Motivation and emotion*, *13*, 125-41.
- Koehler, J. (1993). The Influence of Prior Beliefs on Scientific Judgments of Evidence Quality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *56*, 28-55.
- Komorita, S., Parks, C. & Hulbert, L. (1992). Reciprocity and the induction of cooperation in social dilemmas. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 607-617.
- Komorita, S.S., & Parks, C.D. (1995). Interpersonal relations: Mixed-motive interaction. *Annual Review of Psychology*, *46*, 183-207.
- Koole, S., Jager, W., Berg, A.E., Vlek, C. & Hofstee, W. (2001). On the Social Nature of Personality: Effects of Extraversion, Agreeableness, and Feedback about

- Collective Resource Use on Cooperation in a Resource Dilemma. *Personality Social Psychology Bulletin*, 27, 289-301.
- Kramer, R. & Brewer, M. (1984). Effects of group identity on resource use in a simulated commons dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 1044-1057.
- Kelley, H.H. & Thibaut, J.W. (1978). *Interpersonal relations: a theory of interdependence*. New York, Wiley.
- Kelley, H.H. & Stahelsky, A. J. (1970). Social interaction basis of cooperators and competitors beliefs about others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 66-91.
- Kollock, P. (1998). Social dilemmas: The anatomy of cooperation. *Annual Review of Sociology*, 24, 183-214.
- Kruglanski, A. (1994). The Social-Cognitive Bases of Scientific Knowledge. En W.R. Shadish y S. Fuller (Eds), *The Social Psychology of Science* (pp. 197-213). New York: The Guilford Press.
- Kulkarni, D. & Simon, H. (1988). The processes of scientific discovery: The strategy of experimentation. *Cognitive Science*, 139-175.
- Kuhlman, D. M., & Marshello, A. (1975). Individual differences in game motivation as moderators of preprogrammed strategic effects in prisoner's dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 922-931.
- Lazarus, R. S. (1975). A cognitively oriented psychologist looks at feedback. *American Psychologist*, 30, 553-561.
- Ledesma, R., Sánchez, R. & Díaz-Lázaro, C. (2011). Adjective Checklist to Assess the Big Five Personality Factors in the Argentine Population, *Journal of Personality Assessment*, 93(1), 46-55.

- Lehman, E. (1974). Academic discipline and faculty religiosity in secular and related colleges. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 13, 205-220.
- Lehman, H. y Witty, P. (1931). Certain attitudes of present day physicists and psychologists. *American Journal of Psychology*, 43, 664-678.
- Lichtenstein, S., Fischhoff, B. & Phillips, L.D. (1982). Calibration of probabilities: The state of the art to 1980. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases* (pp. 306-334). Cambridge: Cambridge University Press.
- Liebrand, W.B.G. & Van Run, G. J. (1985). The effects of social motives on behavior in social dilemmas in two cultures. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 86-102.
- Lönnqvist, J. E., Verkasalo, M. & Walkowitz, G. (2010). It pays to pay – Big Five personality influences on cooperative behaviour in an incentivized and hypothetical prisoner's dilemma game. *Personality and Individual Differences* doi:10.1016/j.paid.2010.10.009.
- Lubinski, D., & Thompson, T. (1987). An animal model of the interpersonal communication of introceptive ("private") states. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 48, 1-15.
- Macbeth, G. (2009a). Distorsiones del éxito subjetivo en la resolución de problemas matemáticos. *Boletín de Psicología*, 91(1), 59-72.
- Macbeth, G. (2009b). Efecto amplificador del heurístico de anclaje sobre los sesgos de la calibración. *Acta Psiquiátrica y Psicológica de América Latina*, 55(1), 3-12.
- Macbeth, G. & Cortada de Kohan, N. (2008). Efecto del entrenamiento sobre la calibración subjetiva de éxito en tareas verbales. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 40(1), 9-20.
- Marino, J. (2009). *La diversidad de los conceptos en psicología: análisis epistemológico y metodológico*. Córdoba, Brujas.

- Marx, M. & Hillix, W. (1980). *Sistemas y teorías psicológicas contemporáneos*. Buenos Aires: Paidós.
- McCarthy, D. (1987). *La teoría crítica de Jürgen Habermas*. Madrid: Tecnos.
- McClintock, C.G. & Liebrand, W. B. G. (1988). The role of interdependence structure, individual value orientation, and other's strategy in social decision making: A transformational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 396-409.
- McCrae, R.R., & Costa, P.T. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 586-595.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1989). The structure of interpersonal traits: Wiggins' circumplex and the five-factor model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 586-595.
- McCrae, R. R., & John, O. P. (1992). An introduction to the five-factor model and its applications. *Journal of Personality*, 60, 175-215.
- Mackie, D. M., Devos, T., & Smith, E. R. (2000). Intergroup emotions: Explaining offensive action tendencies in an intergroup context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 602–616.
- Mackie, D. M., Smith, E. R. & Ray, D. G. (2008). Intergroup emotions and intergroup relations. *Personality and Social Psychology Compass*, 2, 1866-1880.
- Mak, A. S., Brown, P. M., & Wadey, D. (2014). Contact and attitudes towards international students in Australia: Intergroup anxiety and intercultural communication emotions as mediators. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 45, 491-504. doi: 10.1177/0022022113509883.
- Maliandi, R. (1997). *Volver a la Razón*. Buenos Aires: Biblos.

- Maliandi, R. (2000). La racionalidad bidimensional y la ética convergente. En Fernández, Graciela (Comp.), *El otro puede tener razón*, (p.167). Mar del Plata: Ediciones Suárez.
- Maliandi, R. (2006). *Ética, dilemas y convergencias*. Buenos Aires: Biblos.
- Marí-Klose, P. (2000). *Elección Racional*, Madrid, CIS.
- Mehrabian, A. (1997). Relations among personality scales of aggression, violence and empathy: Validation evidence bearing on the Risk of Eruptive Violence Scale. *Aggressive Behavior*, 23, 433-445.
- Mehrabian, A., Young, A. L. y Sato, S. (1988) Emotional empathy and associated individual differences. *Current psychology: Research and reviews*, 7, 221-240.
- Mehrabian, A. & Epstein, N. (1972). A measure of Emotional Empathy. *Journal of Personality*, 40, 525-543.
- Merton, R. D. & Barber, E. (1963). Sociological Ambivalence. In E.A. Tiryakian (Ed), *Sociological Theory, Values, and Sociocultural Change* (pp. 91-120). Glencoe: The Free Press.
- Merton, R. K. (1957). Priorities in scientific discovery: a chapter in the sociology of science. *American Sociological Review*, 22, 635-639.
- Merton, R.K. (1968a). The Matthew effect in science. *Science*, 159, 56-63.
- Merton, R.K. (1968b). *Social theory and social structure*. New York: Free Press.
- Merton, R.K. (1973). *The sociology of Science*. Chicago: University of Chicago Press.
- Messick, D.M. & Brewer, M.B. (1983). Solving social dilemmas. In L. Wheeler & P. Shaver (Eds.), *Review of Personality and Social Psychology*: 4, 11-44.
- Messick, D. M., & McClintock, C. G. (1968). Motivational basis of choice in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 1-25.

- Miller, Smith & Mackie (2004). Effects of Intergroup Contact and Political Predispositions on Prejudice: Role of Intergroup Emotions. *Group Processes & Intergroup Relations*, 7, 221-237.
- Mitroff, I. & Fitzgerald, I. (1977). On the Psychology of the Apollo Moon Scientists: A Chapter in the Psychology of Science. *Human Relations*, 30(8), 657-67.
- Mitroff, I. (1974a). Systems, inquiry, and the meanings of falsification. *Philosophy of Science*, 40, 255-76.
- Moltó, J. (1995). *Psicología de las emociones*. Entre la biología y la cultura. Valencia: Albatros.
- Montañés Rada, F. García Laredo, E. & Pérez Naranjo, N. (2011). Aproximación a las diferencias individuales en la cooperación. *Psicología.com*, 15(2). <http://hdl.handle.net/10401/2838>.
- Moore, D. J. (1996). Affect intensity and the consumers' attitude toward high impact emotional advertising appeals. *Journal of Advertising*, 25, 37-50.
- Morris, M. W., Sim, D. L. H., & Giroto, V. (1998). Distinguishing sources of cooperation in the one-round prisoner's dilemma: Evidence for cooperative decisions based on the illusion of control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34(5), 494-512.
- Moscovici, S. (1985). Innovation and minority influence. In S. Moscovici, G. Mugny y E. Van Avermaet (Eds.), *Perspectives on minority influence* (pp. 9-51). New York: Academic Press.
- Moscovici, S. (1987). Est-ce qu'il y a des contre-révolutions scientifiques? *History and Technology*, 4, 543-559.
- Moscovici, S. (1993). Toward a Social Psychology of Science. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 23(4), 343-374.

- Mullen, B., Rozell, D., & Johnson, C. (1996). *The phenomenology of being in a group: Complexity approaches to operationalizing cognitive representation*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Muncer, S. J. & Ling, J. (2005). Psychometric analysis of the Empathy Quotient (EQ) Scale. *Journal of personality and individual differences*, 3(4), 43-54.
- Neuberg, S. L. (1988). Behavioral implications of information presented outside of conscious awareness: The effect of subliminal presentation of trait information on behavior in the prisoner's dilemma game. *Social Cognition*, 6, 207-230.
- Nissani, M. (1989). An Experimental Paradigm for the Study of Conceptual Conservatism and Change. *Psychological Reports*, 65, 19-24.
- Norman, R. M. & Watson, L.D. (1976). Extraversion and reactions to cognitive inconsistency. *Journal of Research in Personality*, 10, 446-456.
- Ochs, S. (1965). *Elements of neurophysiology*. New York: Wiley.
- Palmero, F., Guerrero, C., Gomez, C., & Carpi, A. (2006). Certezas y controversias en el estudio de la emoción. *Revista Electrónica de Motivación y Emoción*, 9, 23-24.
- Parks, C.D. (1994). The predictive ability of social values in resource dilemmas and public goods games. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 431-438.
- Pereda Marin, S. (1987). *Psicología experimental I. Metodología*, Madrid: Pirámide.
- Pérez-Albéniz, A., Paúl, J., Etxeberría, J., Montes, M.P. & Torres, E. (2003) Adaptación de Interpersonal Reactivity Index (IRI) al español. *Psicothema* , 15, 267-272.

- Plutchik, R. (1980). *Emotion: A psychoevolutionary synthesis*. New York: Harper & Row.
- Pothos, E., Perry, G., Corr, P., Matthew, M., & Busemeyer, J. (2011). Understanding Cooperation in the Prisoner's Dilemma Game. *Personality and Individual Differences*, 51, 210-215.
- Pribram, K. H. (1970). Feelings as monitors. In M. B. Arnold (Ed.), *Feelings and emotions: The Loyola Symposium*. New York: Academic Press.
- Quine, W. (1969) Epistemology Naturalized. In *Ontological Relativity and Other Essays*. Columbia University Press.
- Rabossi, E. (2000). Psicólogos, filósofos e interfaces. *Análisis filosófico*, 20(1,2) 199-211.
- Rabbie, J. M. & Horwitz, M. (1969). Arousal of ingroup-outgroup bias by a chance win or loss. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13(3), 269-277.
- Reichenbach H. (1954). *The Rise of Scientific Philosophy*. Berkeley, Los Angeles: University of California Press.
- Rescher, N. (1993). *La racionalidad. Una indagación filosófica sobre la naturaleza y justificación de la razón*. (S. Nuccetelli, Trad.), Madrid: Tecnos.
- Reyes, R. (2003). Dilema del Prisionero. En *Diccionario Crítico de las Ciencias Sociales*. Recuperado de: http://ucm.es/info/eurotheo/diccionario/P.prisionero_dilema.htm.
- Rim, Y. (1974). Correlates of emotional empathy. *Science Paed. Experimental*, 11, 197-201.
- Rokeach, M. (1960). *The open and closed mind*. Nueva York. Basic Books.

- Rokeach, M. (1968). *Creencias, actitudes y valores: Una teoría de la organización y los cambios*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Rokeach, M. (1973). *La naturaleza de los valores humanos*. Nueva York: The Free Press.
- Rokeach, M. & Mezei, L. (1966). Race and share beliefs as factors in social choice. *Science*, 151, 67-172.
- Rosenwein, R.E. & Campbell, D.T. (1992). Mobilization to achieve collective action and democratic majority/plurality amplification. *Journal of Social Issues*, 48,125-138.
- Royzman, E. B. y Rozin, P. (2006). Limits of Symhedonia: The Differential Role of Prior Emotional Attachment in Sympathy and Sympathetic Joy. *Emotion*, 6(1), 82-93.
- Rubin, J. Z., & Brown, B.R. (1975). *The social psychology of bargaining*. New York: Academic Press.
- Rumble, A. C. (2004). Empathy-induced cooperation and social dilemmas: an investigation into the influence of attribution type. *Dissertation Abstracts International: The Sciences and Engineering*, 64, 80-98.
- Sally, D. (1995). Conversation and cooperation in social dilemmas. *Rationality and Society*, 7, 58-92.
- Sautter J. A., Littvay L. & Bearnas B. (2007). A Dual-Edged Sword: Empathy and Collective Action in the Prisoner's Dilemma. *The Annals of American Academy of Polity and Social Science*, 614, 154.
- Schuessler, A. (2000). Expressive voting. *Rationality and Society*, 12, 87-119.
- Searle, J. (2001). Rationality and action. En J. Branquinho (ed.), *The Foundations of Cognitive Science*, Oxford, Oxford University Press.

- Seger, C. R., Smith, E. R., Kinias, Z. & Mackie, D. M. (2009). Knowing how they feel: Perceiving emotions felt by outgroups. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 80–89.
- Sen, A. (1986). Los tontos racionales. En F. Hahn & M. Hollis, *Filosofía y teoría económica* (172-217), México, Fondo de Cultura Económica.
- Shadish, W. R. & Fuller, S. (Eds.) (1994). *The Social Psychology of Science*. New York: The Guilford Press.
- Shadish, W. R. & Neimeyer, R. A. (1989). Contributions of psychology to an integrative science studies: The shape of things to come. En S. Fuller, M. De Mey, T. Shinn & S. Woolgar (Eds.), *The cognitive turn: Sociological and psychological perspectives on science* (pp. 13-38). Dordrecht, The Netherlands: Dluwer.
- Sharmay-Tsoory, S. G., Syvan, S., Harari, H. y Levkovitz, Y. (2007). Neurocognitive Basis of Impaired Empathy in Schizophrenia. *Neuropsychology*, 21(4), 431-438.
- Sherif, M. & Sherif, C. (1953). *Groups in Harmony and Tension*. New York, Harper.
- Sigmund, K., Hauert, C. & Nowak M.A. (2001). Reward and Punishment in Minigames. IIASA. *Interim Report. Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA*; 98, 10757-10762.
- Simon, H. (1957). A behavioral model of rational choice, in *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. New York: Wiley.
- Simonov, P. V. (1970). The information theory of emotion. In M. B. Arnold (Ed.), *Feelings and emotions: The Loyola Symposium*. New York: Academic Press.
- Simonton, D. K. (1988). *Scientific Genius: A Psychology of Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Simpson, B. (2006). Social Identity and Cooperation in Social Dilemmas. *Rationality and Society*, 18, 443.

- Skinner, B. F. (1975). El conductismo a los cincuenta. En: G. Fernández Pardo y L.F.S. Natalicio (Eds.) *La ciencia de la conducta* (pp. 111-132). México: Trillas.
- Smith, E. R. (1993). Social identity and social emotions: Toward new conceptualizations of prejudice. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception* (pp. 297–315). San Diego, CA: Academic Press.
- Smith, E. R., Jackson, J. W. & Sparks, C. W. (2003). Effects of inequality and reasons for inequality on group identification and cooperation in social dilemmas. *Group Processes y Intergroup Relations*, 6, 201-220.
- Smith, E. R., Seger, C. R. & Mackie, D. M. (2007). Can emotions be truly group-level? Evidence regarding four conceptual criteria. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 431–446.
- Smith-Castro, V. (2003). La psicología social de los procesos intergrupales: Modelos e hipótesis. *Actualidades en Psicología*, 20, 45-71.
- Snyder, M. & Swann, W, B. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(11), Nov, 1202-1212
- Stewart, M. J. (2007). *El hereje y el cortesano: Spinoza, Leibniz, y el destino de Dios en el mundo moderno*. España: Biblioteca Buridán.
- Stockard, J., Van de Kragt A. & Dodge, P. (1988). Gender roles and behavior in social dilemmas: Are there sex differences in the cooperation and its justification? *Social Psychology Quarterly*; 51: 154-63.
- Stotland, E. (1969). Exploratory investigations of empathy. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 271-313). New York: Academic Press.
- Tabachnick, B., & Fidell, L. S. (2013). Using multivariate statistics. Boston, MA: Pearson.

- Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behavior. *Social Science Information*, 13, 65-93.
- Tajfel, H. (1973). The roots of prejudice: Cognitive aspects. In Psychology and race, P. Watson (ed.). Harmondsworth: Penguin.
- Tajfel, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American*, 223, 96-102.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1982). Social Psychology of Intergroup Relations. *Annual Review of Psychology*, 33, 1–39.
- Tajfel, H. & Billig, M. (1974). Familiarity and Categorization in Intergroup Behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 159–70.
- Tajfel, H., Billig, M., Bundy, R.P., y Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 1, 144-77.
- Tajfel, H., & Turner, J.C. (1986). The social identity theory of inter-group behavior. In S. Worchel y L. W. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson-Hall.
- Tajfel, H., & Turner, J.C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. En W.G. Austin y S. Worchel (Eds.): *The Social Psychology of intergroup relations* (pp. 33-47). Monterey, CA: Brooks- Cole.
- Thagard, P. (1988). Computational philosophy of science. Cambridge, MA, US: The MIT Press.
- Terhune, K.W. (1970). The effects of personality in cooperation and conflict. In P. Swingle (Ed.), *The structure of conflict* (pp. 193-234). New York: Academic Press.

- Tibbetts, P., Kulka, T. & Hattiangadi, J. N. (1977). Feyerabend's 'Against Method': The Case for Methodological Pluralism. *Philosophy of the Social Sciences*, 7(3), 265-275. DOI 10.1177/004839317700700306.
- Tomasello, M. (2010). *¿Por qué cooperamos?* Buenos Aires-Madrid, Katz.
- Thompson, L. (1990). Negotiation behavior and outcomes: Empirical evidence and theoretical outcomes. *Psychological Bulletin*, 108, 515-532.
- Turner, J.C. (1985). Social categorization and the self-concept: A social cognitive theory of group behavior. In E.J. Lawler (Ed.), *Advances ingroup processes: Theory and research* (pp. 77-122). Greenwich: JAI Press.
- Turner, J.C., Hogg, M.A., Oakes, J., Reicher, S.D. & Wetherell, M.S. (1987). *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Thomas, E., McGarty C. & Mavor, K. (2009). Transforming "Apathy Into Movement": The Role of Prosocial Emotions in Motivating Action for Social Change. *Personality and Social Psychology Review*, 13(4), 310.
- Trapnell, P. D. & Wiggins, J.S. (1990). Extensión of the Interpersonal Adjective Scales to include the Big Five dimensions of personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 781-790.
- Van Dijk, E., Wilke, H., Wilke, M. & Metman, L. (1999). What information do we use in social dilemmas? Environmental uncertainty and the employment of coordination rules. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 109-135.
- Van Lange, P., Otten, W., De Bruin, E. & Joireman, J. A. (1997). Development of Prosocial, Individualistic, and Competitive Orientations: Theory and Preliminary Evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(4), 733-746.
- Van Vugt, M., De Cremer, D. & Janssen, D. P. (2007). Gender Differences in Cooperation and Competition. The Male-Warrior Hypothesis. *Psychological Science*, 18(1),19-23.

- Von Neumann, J. (1928). Zur Theorie der Gesellschaftsspiele, *Mathematische Annalen*, 100, 295–300.
- Von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press.
- Whitley, R. (2012). La organización intelectual y social de las ciencias. Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes Ed.
- Whitley, B. E., & Kite, M. (2006) How psychologists study prejudice and discrimination. In *The Psychology of Prejudice and Discrimination* (pp. 52-72). Belmont, CA: Wadsworth.
- Wilkes, J. (1994) Characterizing niches and strata in science by tracing differences in cognitive styles distribution. In *The Social psychology of science* (pp. 300-315). New York, US: The Guilford Press.
- Wispé, L. (1978). *Altruism, Sympathy, and Helping: Psychological and Sociological Principles*. New York: Academic Press.
- Worchel, S., Cooper, J., Goethals, G. R. & Olson, J. M. (2002). *Psicología Social*. México: Thompson.
- Wyer, R. S. (1969). Prediction of behavior in two-person games. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 222-238.
- Yirga, H., Seltzer, R. & Ellis, W. (1987). Comparing Scientific Attitudes of Natural and Social Scientists. *Social Science Research*, 71(3), 249-251.
- Zagare, F. C. (1984). *Game Theory. Concepts and applications*. London, New Delhi: Publications Beverly Hill.
- Zahn-Waxier, C., Robinson, J. L. y Emde, R. N. (1992). The developmental of empathy wins. *Developmental Psychology*, 28(6), 1038-1047.

ANEXO 1

Pantallas del Dilema del prisionero tal como aparecen en el ordenador para los sujetos que participaron del estudio

Página 1

Dilema del Prisionero

A continuación se le propone un juego denominado dilema del prisionero. El **objetivo del juego es lograr la máxima cantidad de puntos posibles**. Para ello jugará con otro jugador que intentará también obtener el máximo puntaje. Participan del juego unos doscientos jugadores de la Facultad de Psicología. **El puntaje obtenido en el juego se publicará en un *ranking* en el que aparecerán, de mayor a menor, los puntajes de todos los jugadores.**

En la pantalla siguiente encontrará un panel en el que están representados ambos jugadores (**Ud. es (1) y su compañero es (2)**). También encontrará las posibilidades de respuesta (A o B) y las puntuaciones que obtendrán:

- Si ambos elijen A obtendrán 10 puntos cada uno.
- Si Ud. elije A y el otro jugador elije B, Ud. tendrá -10 y el otro jugador 25.
- Si Ud. elije B y el otro jugador elije A, Ud. obtendrá 25 y el otro jugador -10.
- Si los dos jugadores optan por B recibirán ambos -25.

Tabla de puntajes posibles para cada elección

Dilema del Prisionero		Jugador 2	
		A	B
Jugador 1	A	10/10	-10/25
	B	25/-10	-25/-25

El juego completo consiste en 10 elecciones para cada jugador. Para cada jugada las elecciones son simultáneas es decir que ni Ud. ni el otro jugador sabrán qué opción elegirá el otro. Sin embargo, luego de que los dos hayan realizado su jugada, aparecerán en una tabla los resultados con los correspondientes puntajes.

Realice las preguntas que crea necesarias si considera que no ha comprendido el juego.

Si consideras que ha comprendido pase a la siguiente página



Antes de iniciar su jugada debe completar los siguientes datos

Edad	
Género	
Preferencias teóricas	
Te dedicas a alguna otra actividad (profesión, trabajo o deporte, competitivo) además de la de estudiante:	

Inciar jugada

Tercera página

			Usted	EI / Ella
	A	B		
	A	B		
	A	B		
	A	B		
	A	B		
	A	B		
	A	B		
	A	B		
0	A	B		

Puntuaciones totales	
Usted	EI / Ella
0	0

Usted está jugando con...	
Nombre	Paula
Edad	31
Preferencias teóricas	Psicoanálisis
Realiza otra actividad?	Si

ANEXO 2

Instrumentos de evaluación de la Personalidad y la Empatía

ADJETIVOS para EVALUAR la PERSONALIDAD (AEP)

Por favor, utilice la siguiente lista de cualidades para describirse a sí mismo tan exactamente como sea posible. Describese como se ve actualmente, no como desearía ser en el futuro. Describese como es generalmente, comparado con otras personas que conozca del mismo género y aproximadamente de su edad. Detrás de cada palabra o frase, escriba el número que indique cuánto lo describe a Ud. usando la siguiente escala (cuanto más alto el número, más reconoce como propia la característica):

1

2

3

4

5

no me describe en absoluto

me describe relativamente

me describe tal como soy

			emocionalmente				
1	comprensivo _____	18	estable _____	35	aventurero _____	52	sensible, frágil _____
2	productivo _____	19	tímido _____	36	arrogante _____	53	tradicional _____
3	fantasioso _____	20	amable _____	37	retraído _____	54	inseguro _____
4	relajado _____	21	desprolijo _____	38	generoso _____	55	perseverante _____
5	descuidado _____	22	curioso _____	39	nervioso _____	56	conciliador _____
6	alegre _____	23	conversador _____	40	creativo _____	57	agresivo _____
7	responsable _____	24	sincero _____	41	distante _____	58	haragán _____
8	imaginativo _____	25	celoso _____	42	convencional _____	59	rutinario _____
9	solidario _____	26	previsor _____	43	depresivo _____	60	solitario _____
10	vulnerable _____	27	triste _____	44	activo _____	61	controlado _____
11	conservador _____	28	inconstante _____	45	calmo _____	62	esperanzado _____
12	indeciso _____	29	quejoso _____	46	pacífico _____	63	sociable _____

13	confiable _____	30	cordial _____	47	egoísta _____	64	modesto _____
14	simpático _____	31	original _____	48	desconfiado _____	65	desordenado _____
15	tenso _____	32	callado _____	49	precavido _____	66	bondadoso _____
16	considerado _____	33	cálido _____	50	espontáneo _____	67	melancólico _____
17	organizado _____	34	ansioso _____	51	impulsivo _____		

Por favor, indique su grado de acuerdo o desacuerdo con cada afirmación.

1. Tengo sentimientos de compasión y preocupación hacia la gente menos afortunada que yo.					
2. Encuentro difícil ver las cosas desde el punto de vista de otros.					
3. No me dan mucha lástima otras personas cuando tienen problemas.					

4. Cuando estoy en desacuerdo con otros, trato de ver las cosas desde el punto de vista de los demás antes de tomar una decisión.					
5. Cuando veo que se aprovechan de alguien, siento necesidad de protegerlo.					
6. Intento comprender mejor a mis amigos imaginando cómo ven las cosas desde su perspectiva.					
7. Las desgracias de otros no suelen angustiarme mucho.					
8. Si estoy seguro que tengo la razón en algo, no pierdo mucho tiempo escuchando los argumentos de otras personas.					
9. Cuando veo que alguien está siendo tratado injustamente, no suelo sentir ninguna compasión por él.					
10. Me conmueven las cosas que veo que pasan.					
11. Creo que todas las cuestiones se pueden ver desde varias perspectivas, e intento considerarlas.					
12. Me describiría como una persona bastante sensible.					
13. Cuando me enoja algo de alguien, trato de “ponerme en su lugar”.					
14. Antes de criticar a alguien intento imaginar cómo me sentiría yo si estuviera en su lugar.					

Gracias por su participación

ANEXO 3

Consentimiento informado

Al firmar este documento usted da su consentimiento a participar en el proyecto de investigación “*Emociones y racionalidad*”

Doctorando: Lic. Jorge Iacovella

Director: Dr. Díaz-Lázzaro, Carlos

Codirector: Dr. Calo, Orlando

Doctorado en Psicología

Facultad de Psicología

Universidad Nacional de Mar del Plata.

Esta declaración certifica lo siguiente:

- a) Que acepta responder pruebas de personalidad (AEP) y empatía (IRI) y participar del juego Dilema del Prisionero.
- b) Que tiene 18 años de edad o más y ha leído el consentimiento y todas sus preguntas al respecto han sido contestadas.
- c) Que entiende que puede retirarse del estudio en cualquier momento.
- d) Que todas las respuestas que proporcione a los investigadores se mantendrán en privado.
- e) Que sabe que tiene derecho a ver los resultados antes de su publicación si así lo solicitara.
- f) Que entiende que ciertos hechos sobre el estudio podrían ser retenidos, ya que los investigadores no pueden, inicialmente, transmitir la verdadera finalidad parcial o total del estudio. Sin embargo, los hechos completos y verdadero propósito de este se le darán a conocer en la finalización del estudio.

Firma del participante

D.N.I.