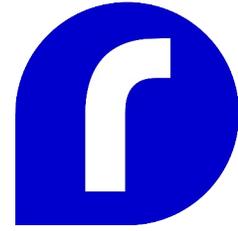


Análisis de la desigualdad económica desde una perspectiva psicosocial: la influencia del individualismo-colectivismo cultural



Recibido: 1 de abril 2024

Revisado: 5 de junio 2024

Aprobado: 12 de julio 2024

Pablo Chaverri Chaves

Costarricense, Máster en Ciencias Cognoscitivas, Departamento de Psicología Social y de las Organizaciones de la Facultad de Psicología, Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), España, & Instituto de Estudios Interdisciplinarios de la Niñez y la Adolescencia (INEINA) de la Universidad Nacional (UNA), Costa Rica.

Correo electrónico:

pchaverri2@alumno.uned.es

ORCID: [0000-0002-2639-4242](https://orcid.org/0000-0002-2639-4242)

Itziar Fernández

Española, Doctora en Psicología, Profesora Titular en el Departamento de Psicología Social y de las Organizaciones de la Facultad de Psicología, Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), España.

Correo electrónico:

ifernandez@psi.uned.es

ORCID: [0000-0002-6905-2111](https://orcid.org/0000-0002-6905-2111)

Resumen: Este artículo analiza el fenómeno de la desigualdad en la distribución de la riqueza desde una perspectiva psicosocial, enfatizando en la dimensión cultural individualista-colectivista. En una primera parte teórica comienza describiendo algunos aportes de la perspectiva de la psicología social sobre la desigualdad en la distribución de recursos económicos. En una segunda parte revisa varios estudios científicos recientes sobre la relación entre el individualismo-colectivismo cultural y la desigualdad económica. Finalmente, plantea las conclusiones y limitaciones del trabajo, y propone futuras líneas de investigación.

Palabras clave: *desigualdad económica, cultura, individualismo, colectivismo, psicología social*

Analysis of economic inequality from a psychosocial perspective: the influence of cultural individualism-collectivism

Abstract: This article analyzes the phenomenon of inequality in the distribution of wealth from a psychosocial perspective, emphasizing the individualist-collectivist cultural dimension. In the first theoretical part, it begins by describing some contributions of the social psychology perspective on inequality in the distribution of economic resources. In a second part, it reviews several recent scientific studies on the relationship between cultural individualism-collectivism and economic inequality. Finally, it presents the conclusions and limitations of the work, and proposes future lines of research.

Key words: *economic inequality, culture, individualism, collectivism, social psychology*



Introducción

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

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

La perspectiva de la psicología social sobre la desigualdad

Mientras el extremismo sociologista tiende a negar la relevancia de las particularidades mentales, el extremismo psicologista tiende a negar el peso e influjo de las estructuras macrosociales. Lo anterior significa que, para evitar los riesgos de los dos anteriores extremismos, la disciplina de la psicología social tiene y tendrá mucho que decir y aportar para contribuir a explicar y ofrecer respuestas a los grandes y desconcertantes niveles de desigualdad en la distribución de la riqueza, que representan uno de los mayores retos de la humanidad en el siglo XXI (Cuadrado Guirado, Gaviria Stewart y López

Sáez 2019; Jetten y Peters, 2019). Es decir, gracias a su integración de lo psicológico y lo social, la disciplina de la psicología social puede servir de puente entre perspectivas que, sin considerarla, podrían verse como inconexos, como es el caso de la relación entre los procesos estructurales a nivel económico, social y cultural, y los procesos psicológicos.

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

La problemática de la desigualdad en la distribución de la riqueza

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

La desigualdad socioeconómica es un problema sumamente grave en el mundo debido a sus múltiples y lesivas consecuencias, entre ellas: 1) condiciona y restringe tempranamente las oportunidades en la vida de quienes nacen en hogares pobres, 2) implica un funcionamiento distributivo ineficiente de la economía y afecta el progreso económico, 3) genera conflictividad, enojo y resentimiento social, 4) afecta el desarrollo sostenible y el ambiente, 5) es éticamente reprobable, pues instaura un régimen social injusto y erosiona la cohesión social (UNDP 2019; Jetten y Peters, 2019; OECD 2019; Farah 2017). Por otra parte, se estima que América Latina es la región más desigual del mundo y Costa Rica es uno de los diez países más desiguales del mundo, deteriorando y comprometiendo así su sostenibilidad como región y como país respectivamente (World Bank Group, 2016; UNDP 2019).

El que las sociedades latinoamericanas muestren, en su conjunto, el más alto nivel de desigualdad económica en el mundo (UNDP, 2019), representa una amenaza a la estabilidad social, a la convivencia y a la seguridad. ¿Por qué? Es posible que parte de la respuesta se encuentre en que las personas

muestran, desde temprana edad, una aversión a la desigualdad (Fehr, Naef, y Schmidt 2006). Además, de acuerdo con varias investigaciones recientes, las personas exhiben una tendencia temprana a preferir los comportamientos prosociales y equitativos, mostrándose sensibles a la búsqueda de la igualdad y el respeto interpersonal (Hamann et al., 2011; Li et al., 2016; Engelman & Tomasello, 2019), lo cual las distingue de otros primates que muestran tendencias más egoístas y utilitarias, como en el caso de los chimpancés (Jensen, Call, y Tomasello 2007). La igualdad juega el papel de equilibrar y hacer posible la cooperación a largo plazo y a gran escala en seres humanos (Warneken, 2018). Entonces, es posible argumentar que la desigualdad hace daño a nivel personal porque va contra la naturaleza de la especie humana y a nivel social porque dificulta la cooperación entre personas y grupos.

Preferencia humana por la igualdad y la cooperación

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

Importante evidencia científica reciente señala que las personas, incluso desde antes de cumplir un año de vida, muestran una aversión a la desigualdad y una preferencia por la igualdad y la prosocialidad (Hamlin y Wynn, 2011), lo que plantearía la posibilidad de que esta tendencia tenga un carácter inherente propio de la naturaleza del ser humano, que no depende estrictamente de la socialización (Tomasello 2021). En este sentido, se ha propuesto desde perspectivas evolutivas, que estas orientaciones tendrían raíces profundas en la biología humana, debido a su ultra-socialidad, es decir, a que los seres humanos, más que una especie simplemente social en el sentido de ser gregaria, dada la elevada complejidad de sus procesos de cooperación, cognición social y sociabilidad, constituyen una especie hiper-social, pues se trata del mamífero más dependiente de su grupo social de todos, capaz de cooperar de manera simultáneamente masiva y flexible como ninguna otra especie puede hacerlo (Harari 2015). Por ejemplo, mientras insectos sociales como las abejas o las hormigas pueden cooperar en grupos masivos de decenas de miles de individuos (en el caso de las primeras) y de millones de individuos (en el caso de las segundas), colaboran de forma rígida, es decir, tienden a operar siempre de la misma forma de acuerdo con su subespecie.

Por otra parte, mamíferos sociales como los lobos o los chimpancés, muestran mayor flexibilidad y variabilidad en su comportamiento individual y grupal, pero carecen de masividad, porque en el caso de los primeros sus grupos suelen oscilar de entre menos de una a dos decenas, y en el caso de los segundos suelen ser de entre una a cuatro decenas. Los seres humanos

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

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

Si tenemos una preferencia inherente por la igualdad: ¿por qué hay tanta desigualdad económica?

Si los seres humanos tenemos esta preferencia inherente por la igualdad, que es una condición básica para sentar sobre ella relaciones de cooperación sostenidas a largo plazo: ¿por qué tenemos niveles tan altos de desigualdad económica, donde una pequeña élite acumula más riqueza que toda la mitad más pobre de la humanidad, mientras se estima que cada seis se-

gundos muere un niño de hambre en el mundo, al mismo tiempo que la capacidad industrial, tecnológica y logística de la humanidad actual podría alimentar varias veces a la población mundial entera?

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

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

Una de las formas más estudiadas en la que las culturas varían (Triandis y Gelfand, 2012) y que parece tener mayores consecuencias económicas es el grado de individualismo y colectivismo (Bianchi 2016; Ogihara 2018). En las culturas más individualistas las personas valoran más la libertad personal y el estatus, mientras que los individuos en países con un alto nivel de colectivismo valoran más la armonía y la conformidad. Las sociedades individualistas ponen un mayor énfasis en los individuos entendidos de forma autónoma y las sociedades colectivistas ponen el acento en la pertenencia a grupos y la dependencia con respecto a estos.

De acuerdo con Hofstede (2001), el individualismo es el grado en que las personas se sienten independientes, en lugar de sentirse dependientes como miembros de un grupo, lo cual es el colectivismo. Es relevante no confundir individualismo con egoísmo, pues el primero significa que se esperan elecciones individuales. De manera similar, colectivismo no quiere decir cercanía, sino que significa que la persona entiende su lugar en la vida como algo que está determinado socialmente. Hofstede propone una metáfora de la física, las personas en una sociedad individualista son más como átomos volando más libremente en un gas, mientras que las de las sociedades colectivistas son más como átomos más fijos en un hielo.

Para medir los grados de individualismo y colectivismo se han propuesto distintas escalas (Triandis 1993; Hofstede 2001; Vignoles et al. 2016), donde, por ejemplo, se pide a las personas que puntúen su grado de identificación con una serie de sentimientos, comportamientos y valores descritos en cier-

tos enunciados, de modo que resulta posible distinguir entre personas de tendencia más individualista o autonómica y personas de tendencia más colectivista o interdependiente, según el grado de acuerdo o desacuerdo con cada enunciado. Las categorizaciones a nivel de países se elaboran con muestras en encuestas nacionales, que permiten observar tendencias de respuesta social más individualista o más colectivista, lo cual permite catalogar a los países dentro de este continuo bipolar.

Por ejemplo, el grado en el que las personas están de acuerdo con la siguiente expresión sirve para medir su grado de individualismo (a favor) o colectivismo (en contra): “prefiero depender de mí mismo más que depender de otros”. Otro ejemplo de expresión, pero formulada en términos opuestos a la anterior es la siguiente: “me siento mal en situaciones donde tengo que depender solo de mí mismo” (Vignoles et al. 2016). En este segundo caso, estar en contra del anterior enunciado implicaría un mayor individualismo.

Esta bidimensionalidad de la cultura tiene varios efectos económicos, pero estos se consideran todavía poco explorados (Gorodnichenko y Roland 2013; Fischer y Smith 2003; Jiao y Zhao 2023).

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

Entonces, la visión determinista de la cultura como mera caja de resonancia de la economía no se sostendría, porque la evidencia señalada muestra que la cultura también tiene efectos por sí misma en la economía, además de que la economía también se puede ver como un producto cultural. Más específicamente, las variaciones en los valores y creencias en diferentes culturas pueden traducirse en diferencias en los resultados económicos, incluidas las diferencias en la desigualdad y la redistribución (Spolaore y Wacziarg 2013). Sin embargo, tales implicaciones están todavía en una etapa inicial de investigación, por lo que hacen falta más estudios que las analicen (Binder 2019), integrando diferentes enfoques metodológicos, entre ellos la investigación experimental (Gorodnichenko y Roland 2012; Henrich y Muthukrishna 2020; Ensminger y Henrich 2014). La adopción de ideas psicosociales en la comprensión de la desigualdad sigue siendo bastante limitada y el potencial existente no se ha desarrollado todavía (Jetten y Peters 2019).

En otras palabras, aunque la investigación reciente ha identificado importantes relaciones entre la economía, la desigualdad y la cultura, tales como las antes señaladas, también se reconoce que las consecuencias económicas de la variación cultural apenas están empezando a ser objeto de una rigurosa

investigación psicosocial empírica y que la dimensión individualista-colectivista de la cultura se ha identificado como especialmente relevante para los resultados económicos (Binder 2019).

En una búsqueda reciente realizada en bases de datos académicas (Chaverri Chaves y Fernández Sedano 2022) no se lograron identificar estudios que evalúen empíricamente en América Latina el efecto de la dimensión individualista-colectivista de la cultura en las actitudes y comportamientos frente a la desigualdad económica, lo cual señala una oportunidad para la generación de conocimiento psicosocial.

¿Qué puede aportar la mirada psicosocial de la cultura a la comprensión de la desigualdad?

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

Así, por ejemplo, que las jerarquías sociales parezcan más pronunciadas y evidentes puede hacer que sus consecuencias sean más gravosas (Sapolsky 2017). De este modo, la necesidad de justificación de su estatus privilegiado puede llevar a quienes están arriba de la jerarquía socioeconómica a aplicar estereotipos de baja calidez y baja competencia sobre quienes están en la parte inferior de la estructura, y quienes se encuentran abajo pueden corresponder con la percepción de que la clase dominante es baja en calidez y alta en competencia. Mientras la primera combinación de percepciones (baja calidez y baja competencia) predice sentimientos de desprecio y rechazo, la segunda combinación (baja calidez y alta competencia) predice sentimientos de envidia y resentimiento (Fiske 2018). Esta mezcla de sentimientos negativos puede ser, como la describe Sapolsky (2017), “una bomba de tiempo a fuego lento”, que puede estallar en conflictos sociales de grandes dimensiones, pues la desigualdad creciente es un factor predictor del incremento de malestar, conflictividad, violencia, criminalidad e inseguridad (De Courson y Nettle 2021; Durante et al. 2013; Pickett y Wilkinson 2015).

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

Interesantemente, si bien la cooperación observada en experimentos con primates no humanos a menudo (pero no siempre) puede explicarse por modelos de elección racional basados en el interés propio, los seres humanos casi siempre resultan demasiado prosociales para estos modelos, un hecho que ha llevado a la economía a incorporar nociones de preferencias sociales o de consideración del otro en sus funciones de utilidad (Camerer 2003). Es decir, que los modelos sobre el comportamiento y la toma de decisiones humanas no pueden agotarse en la consideración aislada del individuo, sino que deben incorporar las interacciones entre la persona y su contexto social (Kahneman 2011; Todd y Gigerenzer 2012).

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

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

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

Considerando todo lo anterior, el presente trabajo se propone responder, por medio de una revisión de investigación psicosocial reciente, a la siguiente pregunta: ¿cómo influye la dimensión colectivista-individualista de las culturas en el comportamiento conformista (aceptación) e inconformista (rechazo) ante la desigualdad en la distribución de recursos? Las respuestas a la pre-

gunta anterior podrían coadyuvar a generar elementos para la discusión de otras preguntas básicas, como por ejemplo: ¿cómo se relaciona la cultura con la desigualdad económica?, ¿por qué si las personas muestran generalmente tendencias prosociales hay tanta desigualdad en el mundo? La influencia de los esquemas culturales puede jugar un papel importante en la respuesta a estas preguntas y este trabajo presenta evidencia rigurosa y pertinente al respecto, así como discusión teórica relevante. Además, el avance de respuestas científicas a estas preguntas podría ser de importante ayuda para comprender mejor la forma en que los procesos psicosociales interactúan con los culturales, teniendo esto implicaciones económicas de alta trascendencia potencial, lo cual podría servir de ayuda para brindar una mayor consideración de los aspectos psicosociales y culturales en la comprensión y la planificación del desarrollo económico y social.

En la siguiente sección se revisan resultados de nuestra propia investigación psicosocial para indagar en la relación entre cultura y desigualdad, más específicamente en la interacción de la dimensión individualista-colectivista con la desigualdad en la distribución de recursos. Para ello se realizaron estudios cuantitativos transversales cuasiexperimentales entre sujetos, con muestras costarricenses de niños escolares (N = 166, M edad = 9.85, DT edad = 0.96, 51.5% mujeres), adolescentes de secundaria (N = 264, M edad = 13.42, DT edad = .72, 50.8% mujeres) y jóvenes universitarios (N = 338, M edad = 22.23 años, DT edad = 3.77, 46.4% mujeres) costarricenses, así como con jóvenes universitarios españoles (N = 332, M edad = 26.01, DT edad = 4.47, 54.2% mujeres). Se aplicaron estrategias de priming para inducir individualismo, colectivismo o condiciones de control como variable independiente, y se empleó el juego del ultimátum en una versión de pago por trabajo en la posición del receptor como variable dependiente, con variables sociodemográficas y de percepción social como covariables. La hipótesis general de los estudios (registrada anticipadamente en: <https://osf.io/e3rvy>) plantea que quienes sean inducidos a pensar de forma individualista serán más proclives a rechazar la desigualdad, mientras que el efecto opuesto ocurrirá en quienes fuesen inducidos a pensar de forma colectivista. Se espera que quienes reciban un priming a un esquema colectivista actuarán de forma más conformista ante las ofertas desiguales en el juego de interdependencia económica, en comparación con quienes reciban un priming individualista y con quienes reciban uno neutro, que se comportarán de forma más inconformista.

Individualismo-colectivismo cultural y desigualdad económica

¿Cómo se relaciona la dimensión individualista-colectivista de las culturas con la desigualdad económica? Seguidamente se revisan y plantean de forma resumida algunos hallazgos de investigación reciente, luego de lo cual se

discuten algunas de sus implicaciones y se plantean algunos elementos de interrelación entre los diferentes estudios empíricos citados en este trabajo.

La cultura, más que una característica rígida de las sociedades, muestra evidencias de dinamismo.

Lo anterior se refleja en el uso de técnicas de priming, es decir, en que la inducción a asumir ciertos marcos mentales o valores, suele ser más maleable de lo que se cree. En una investigación nuestra (Chaverri Chaves y Fernández, 2023), encontramos que una estrategia de priming agentivo induce mejor las orientaciones culturales en comparación con una estrategia narrativa, lo cual añade una importante consideración por los términos en los que se presenta la información en relación con el participante a la comprensión de la técnica del priming. Mientras la estrategia narrativa habla de una situación experimentada por otra persona, la estrategia agentiva habla en primera persona, pidiendo al participante que piense en sí mismo, lo cual tuvo un efecto en generar un autoconcepto independiente más saliente.

Este es un hallazgo relevante, porque generalmente la teoría sobre estrategias de priming cultural no suele hacer una distinción en los términos en que se plantea la información (Oyserman y Lee 2008). Nuestros resultados subrayan que tales términos son relevantes y que cuando se apela a la persona directamente es probable que se logre un mayor efecto que cuando se apela a una situación vivida por alguien más. Es posible que estos efectos diferenciados encuentren parte de su explicación en la mayor proximidad que percibe el sujeto cuando se le pide que piense en sí mismo, versus la mayor distancia cuando se le pide que piense en otra persona que se ve a sí misma de forma más independiente o interdependiente.

Además, estos resultados respaldan la idea de ver la cultura como cognición situada (Oyserman 2016; Esteban, Bastiani, y Vila 2009), que es diferente a la representación más cristalizada de la cultura, pues esto quiere decir que las orientaciones culturales pueden cambiar dependiendo de los estímulos y restricciones que sean más salientes crónicamente, lo cual es parcialmente coincidente con la teoría de evolución cultural de Inglehart (2018), para quien las condiciones de desarrollo humano y de seguridad existencial moldean los valores culturales, haciéndolos más colectivistas o más individualistas, según las condiciones de vida de las personas permitan más libertad o impliquen más restricción para el individuo. Esto es también coincidente con los hallazgos de Gelfand y colegas (2011), así como Kraus y colegas (2012), y Mansstead (2018), para quienes los niveles de bienestar-malestar permiten, respectivamente, mayores o menores niveles de libertad personal y de orientación al cumplimiento de normas sociales. Al verse la cultura como cognición situada, entonces sus resultados estarán ligados a las condiciones de vida que son más crónicamente persistentes en la vida de las personas. Esto quiere decir que, si una sociedad produce niveles crecientes de desarrollo socioeconómico y bienestar, entonces sus habitantes podrían volverse más individualistas, lo cual, en efecto, ha sido encontrado en varios estudios recientes

(Bianchi 2016; Ogihara 2018). En suma, nuestros resultados son coincidentes con otros estudios en apuntar a una visión más cambiante de la cultura, que plantea que la información más saliente situacional y crónicamente para las personas influye en sus orientaciones culturales predominantes.

La inducción del individualismo influye en un mayor rechazo a la desigualdad, especialmente ante los intercambios altamente desiguales.

Nuestra investigación en el contexto costarricense ha encontrado que cuando las personas son inducidas a pensar de forma individualista (se les pide pensar en qué se diferencian de las demás personas), tienden a ser menores tolerantes a la desigualdad en un juego de interdependencia económica como lo es el juego del ultimátum en versión de pago por trabajo (Chaverri Chaves y Fernández 2024). Una posibilidad es que este resultado se explique porque las personas más individualistas (en este caso inducidas a pensar de forma individualista por medio de una técnica de priming) se sientan más desconectadas de los demás y más autónomas frente a la influencia de otros individuos, y que por tanto perciban una menor necesidad de depender, colaborar y aceptar intercambios con estos. Esta interpretación sería coherente con parte del modelo propuesto por Kraus y colegas (2012), para quienes las personas más individualistas muestran tendencias sociocognitivas más solipsistas, enfocadas en los propios estados internos, metas, motivaciones y emociones. Entonces, esta mayor sensación de libertad ante los demás, llevaría a una menor disposición a aceptar intercambios desiguales y a una mayor tendencia a rechazarlos.

La inducción del colectivismo no presenta influencia en el comportamiento ante la desigualdad.

Nuestros estudios (Chaverri Chaves y Fernández 2024) sugieren que inducir a pensar de forma colectivista (pidiéndoles que piensen en qué les asemeja a las demás personas) no muestra influencia significativa en el comportamiento frente a la desigualdad. Este fue un resultado sorprendente, porque se esperaba que quienes fueron inducidos a pensar de forma colectivista tenderían a aceptar más los intercambios desiguales. Sin embargo, este resultado no ocurrió, pues la aplicación del priming colectivista no se asoció con el comportamiento ante los intercambios desiguales. Una posible explicación para este resultado sería que, al haberse aplicado el priming colectivista en una sociedad también colectivista (como lo es el caso de Costa Rica y de su contexto más amplio que es América Latina), entonces se produciría un menor efecto de contraste de este priming y por tanto un menor efecto en el comportamiento ante los intercambios desiguales. Sin embargo, esta interpretación requerirá de mayor investigación en el futuro.

Un priming normativo para inducir actitud conformista o inconformista no logró influir en el comportamiento ante la desigualdad.

Un estudio nuestro (Chaverri Chaves y Fernández, 2024b) encontró que hacer pensar de forma conformista o inconformista no muestra impacto en la conducta ante la desigualdad. Este fue un resultado sorprendente para nuestra investigación, porque esperábamos que quienes fueron inducidos a pensar de forma más conformista tenderían a mostrar una mayor aceptación de intercambios desiguales en comparación tanto con un grupo control como con quienes fueron inducidos a pensar de forma más inconformista. Interesantemente, nuestros resultados no apoyaron esta expectativa y por el contrario mostraron una tendencia consistente a rechazar los intercambios desiguales, incluso frente a un priming que inducía a pensar que “se debe ser humilde y aceptar lo que otros quieran darnos por nuestro trabajo”. Una alternativa de explicación a este llamativo resultado es que nuestros sujetos adolescentes evaluados poseen una motivación intrínseca por la igualdad y una aversión a la desigualdad (Fehr, Naef y Schmidt 2006), que se ven aumentadas cuando el intercambio que se propone en el juego del ultimátum es el resultado de un esfuerzo compartido en partes iguales (Warneken 2018), que constituyen mecanismos psicológicos que les llevan a rechazar la desigualdad, incluso habiendo sido expuestos a una norma que les pedía ser conformistas y aceptar cualquier intercambio. Es decir, tenemos aquí que tal preferencia por la igualdad y la aversión por la desigualdad, mostraron ser más fuertes que una inducción al conformismo y la aceptación de la desigualdad.

El autoconcepto independiente (versus interdependiente) influye en un mayor rechazo a la desigualdad, lo cual ocurrió fuera del efecto del priming y se dio así tanto en la muestra de jóvenes costarricenses como de jóvenes españoles.

Nuestros resultados (Chaverri Chaves y Fernández, 2024c) suman a la idea de que cuando las personas se autoperciben de forma más autónoma y separada de los demás, reflejan entonces un mayor rechazo a la desigualdad. Además, esto es consistente con los estudios que indican que las sociedades individualistas son menos desiguales en la distribución de la riqueza que las sociedades colectivistas (Gorodnichenko & Roland, 2012; Nikolaev et al., 2017). Es posible que uno de los mecanismos psicosociales que contribuya a explicar tal diferencia es que las personas en las sociedades individualistas serían menos tolerantes a la desigualdad que las personas de sociedades colectivistas, a lo cual subyacería un autoconcepto más independiente en las primeras y más interdependiente en las segundas, lo cual facilitaría la posibilidad de rechazar cooperar en el primer caso y la haría más difícil en el segundo caso.

Los adolescentes tienden a tolerar más el trato desigual de sus pares que niños y jóvenes.

Este resultado de nuestra investigación (Chaverri Chaves y Fernández, 2024d) es coincidente con otros estudios similares, donde se encontró que la presencia de un par en la interacción condujo a una mayor aceptación de asignaciones que implicaban una inequidad desventajosa (recibir menos que el par) en muestras de personas adolescentes (Sullivan, Li, y Huettel 2022). Esto podría estar relacionado con un efecto llamado “victimario feliz”, que consiste en una disposición a ver a un par que brinda malos tratos de una forma más favorable, atribuyéndole sentimientos positivos (Ruggeri et al. 2018). Es decir, que esta tendencia a aceptar más la desigualdad en adolescente tempranos comparados con niños intermedios y jóvenes adultos estaría influida por una motivación más propia de esta etapa a tolerar a los pares, debido a una fuerte motivación a identificarse y encajar en el grupo de pares y mantener una reputación de ser colaborador con estos, incluso frente a tratos desiguales o comportamientos riesgosos (Tomé et al. 2012)

Los jóvenes costarricenses se ven más influidos por el priming individualista que los españoles.

Este hallazgo de nuestra investigación (Chaverri Chaves y Fernández, 2024e) podría deberse a que la inducción del individualismo representa un mayor contraste con la condición de base en costarricenses que en españoles. Es decir, que al ser Costa Rica una sociedad colectivista, el priming individualista en esta sociedad tendría mayor efecto que en España (que es una sociedad individualista), debido a que tal inducción se diferencia más de la condición de base en la primera sociedad en comparación con la segunda, donde pedir que se piense de forma individualista sería algo más crónicamente presente y por tanto menos llamativo y saliente (Oyserman y Lee, 2008; Fiske y Taylor, 2013). Entonces, mientras en las culturas individualistas es más probable que se enfatice el “tomar tu propio camino”, en las culturas colectivistas es más probable que se enfatice que “debes prestar atención a tu ubicación social”, por lo que inducir a personas del primer tipo de cultura a pensar en términos independientes sería menos saliente que el hacerlo en personas del segundo tipo de cultura (Oysermann, 2016). De este modo, esta saliencia relativa del priming con respecto a la orientación cultural de base podría explicar el mayor efecto de inducir el individualismo en una sociedad colectivista en comparación con una sociedad individualista.

Los jóvenes costarricenses muestran un mayor rechazo a la desigualdad que sus pares españoles.

Este resultado en nuestros estudios (Chaverri Chaves y Fernández, 2024e) representó un hallazgo contrario a la expectativa, pues se esperaba lo opuesto, es decir que los integrantes de la cultura individualista (España) tuvieran un mayor rechazo a la desigualdad que sus pares de la sociedad colectivista (Costa Rica). Una posible explicación alternativa a estos resultados es que ambas sociedades difieren de manera importante en la dimensión cultural de la distancia de poder (Hofstede 2001), que se refiere al grado en que se es-

pera y acepta que el poder se distribuya de manera desigual, la cual es alta en España y baja en Costa Rica, lo que podría constituir un factor subyacente que influye en una mayor tendencia a tolerar intercambios desiguales en jóvenes españoles. Además, se obtuvo que el priming individualista solo tuvo efecto en el rechazo a la alta desigualdad en el caso costarricense y no así en el español, lo cual podría explicarse por un efecto de mayor contraste con respecto a la orientación cultural de base en la primera sociedad en comparación con la segunda.

El aceptar intercambios desiguales correlacionó con las condiciones socioeconómicas.

Encontramos que entre más desaventajadas tales condiciones, mayor la tendencia a aceptar la desigualdad (Chaverri Chaves y Fernández 2024). Particularmente, se identificó una asociación linealmente consistente entre la cantidad de habitantes del hogar y el comportamiento ante la desigualdad, pues entre más habitantes en el hogar, mayor fue la aceptación de intercambios desiguales. Es posible que este resultado esté asociado con que las personas que cohabitan con más personas estén más acostumbradas a tener que compartir y ceder recursos ante los demás, mientras que quienes viven en hogares con menos personas tendrían que distribuir bienes entre menos personas y estarían más acostumbradas a quedarse con proporciones más generosas. Este resultado, aunque requiere de mayor investigación en el futuro, es consistente con el planteamiento de Kraus y colegas (2012) quienes proponen que para las personas de estratos socioeconómicos más altos hay más recursos disponibles, mayores opciones de elección y por tanto menos presión de sentir dependencia de otras personas, a lo cual llaman solipsismo, mientras que para las personas de estratos bajos, ocurre el efecto opuesto, creando una mayor dependencia de los demás, a lo cual llaman contextualismo.

En general, los hallazgos de nuestra investigación confirman una tendencia de preferencia por la igualdad y de aversión a la desigualdad en niños intermedios, adolescentes tempranos y jóvenes adultos.

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

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

Conclusiones

El presente trabajo se propuso analizar la desigualdad económica desde una perspectiva psicosocial, enfatizando en la influencia de la dimensión individualista-colectivista de las culturas. Para ello, revisamos aquí varios estudios que analizaron la influencia de la inducción del colectivismo y del individualismo cultural en el comportamiento conformista e inconformista en la aceptación o rechazo de ofertas de distribución desigual de recursos en un juego de interdependencia económica denominado juego del ultimátum en versión de pago por trabajo, en muestras de niñas/os intermedios, adolescentes tempranos y jóvenes adultos costarricenses. En este último grupo también se analizó a jóvenes adultos españoles. La pregunta general a la que se trata de dar respuesta es la siguiente: ¿cómo influye la inducción del colectivismo e individualismo culturales en el comportamiento conformista (aceptación) e inconformista (rechazo) ante la desigualdad en la distribución de recursos?

Los hallazgos reportados en los estudios empíricos revisados permiten sugerir que se registra un efecto del individualismo en el rechazo a la desigualdad, aunque no así por parte del colectivismo. Además, en todos los estudios revisados se apreció una aversión a la desigualdad y una preferencia por la

igualdad en los tres grupos de edad y los dos países estudiados. La inducción del individualismo influyó en el caso de Costa Rica, pero no así en el de España. Esto podría obedecer a que, dado que la sociedad española es individualista, la inducción de esta orientación cultural no tuvo efecto porque no representa un contraste con la orientación de base.

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

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

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

Limitaciones

La investigación sobre la cultura es por sí misma limitada porque el concepto de cultura es polisémico, multidimensional y altamente complejo, y no parece haber una sola definición completa ni consensual que especifique su naturaleza sin lugar a discusión. Además, se acepta que la cultura tiene diversos componentes difíciles de captar empíricamente de forma válida y confiable, así como productos observables y procesos inobservables directamente, y puede ser estudiada desde diferentes disciplinas, además de la psicología social, tales como la antropología, la sociología, la historia, la economía y más recientemente la neurociencia. Dado esto, se reconoce aquí la dificultad e incluso la imposibilidad de poder abarcar el fenómeno de la cultura en su totalidad, con precisión plena y sin lugar a ambigüedades. Este es el caso de la dimensión individualista-colectivista de las culturas, donde persiste un importante debate acerca de la validez de estos constructos, las características definitivas que incluye y aquellas que no, su existencia real más allá de la percepción subjetiva de las personas y sus distintos subniveles y diferenciaciones internas.

Por otra parte, nuestra revisión se basa en estudios con instrumentos de recolección de datos en papel y lápiz que, aunque son una técnica ampliamente aceptada de investigación psicosocial, tienen la limitación de la validez

ecológica; es decir, de la dificultad para saber en qué medida lo que las personas responden en un cuestionario es lo que harían en una situación real; en otras palabras, hasta qué punto es lo mismo lo que se dice que se haría versus lo que se hace realmente.

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

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

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

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

Líneas futuras

Los estudios aquí revisados abordaron a niños escolares, adolescentes tempranos y jóvenes universitarios, por lo que futuros estudios podrían adaptar el protocolo implementado con niños más pequeños, así como con adultos intermedios y mayores, lo cual sería de interés científico, porque hay evidencia de que los efectos de la socialización en la toma de decisiones se reflejan más claramente a partir de la niñez intermedia y que tienden a mantenerse más estables en etapas más tardías de la vida, lo cual contradice la creencia de que las personas se vuelven más conservadoras conforme más viejas son (Inglehart 2018).

Aunque los trabajos revisados comparan entre dos sociedades distintas (Costa Rica y España), futuros trabajos podrían ampliar su muestra a más

sociedades, de manera que el valor comparativo se pueda ampliar y que esto contribuya a distinguir mejor, por ejemplo, entre los efectos situacionales (priming) y crónicos del contexto cultural.

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

Futuras investigaciones podrían también analizar los efectos de otras dimensiones culturales además del individualismo-colectivismo, tales como, por ejemplo, la distancia de poder, la feminidad-masculinidad, la evitación de la incertidumbre, la orientación de largo/corto plazo, o la indulgencia-restricción (Hofstede 2001). La incorporación de otras dimensiones podría contribuir a ampliar la comprensión de diversas relaciones entre cultura y desigualdad.

Otro aspecto importante a considerar en futuros estudios es el nivel de muestreo, pues las investigaciones transculturales suelen aparejar cultura con país, pero de hecho existen importantes diferencias culturales dentro de un mismo país, como por ejemplo las que existen entre regiones rurales y urbanas o entre clases sociales (Manstead, 2018), por lo que sería importante incluir poblaciones diversas dentro de un mismo país y mostrar sus diferencias culturales, comparando intencionalmente entre, por ejemplo, poblaciones urbanas y rurales, indígenas y no indígenas, de alto y bajo nivel educativo, de altos y bajos niveles de ingresos económicos, de diversas actividades y sectores económicos, o de diversas religiones.

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

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

Bibliografía

- Bianchi, Emily C. 2016. «American Individualism Rises and Falls with the Economy: Cross-Temporal Evidence That Individualism Declines When the Economy Falts.» *Journal of Personality and Social Psychology* 111 (4): 567-84. <https://doi.org/10.1037/pspp0000114>.
- Binder, Carola Conces. 2019. «Redistribution and the Individualism–Collectivism Dimension of Culture». *Social Indicators Research* 142 (3): 1175-92. <https://doi.org/10.1007/s11205-018-1964-6>.
- Camerer, Colin. 2003. *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. The Roundtable Series in Behavioral Economics. New York, NY: Russell Sage Foundation [u.a.].
- Chaverri Chaves, Pablo e Itziar Fernández Sedano. 2022. «Desigualdad y estratificación socioeconómica en relación con el individualismo y el colectivismo cultural: una discusión teórica de su construcción desde la psicología social». *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, n.o 67 (septiembre), 324-64. <https://doi.org/10.35575/rvucn.n67a13>.
- Chaverri Chaves, Pablo. y Barrantes Pereira, Rolando. 2023. “Teorías Cognitivas Sobre Toma De Decisiones: Entre La razón, Las Emociones Y El Contexto Social”. 2023. *Revista ABRA* 43 (67): 1-19. <https://doi.org/10.15359//abra.43-67.2>.
- Chaverri Chaves, Pablo e Itziar Fernández Sedano. 2023. «Efectos de priming agentivo y narrativo para inducir individualismo y colectivismo en adolescentes costarricenses». *Acción Psicológica* 20 (2). <https://doi.org/10.5944/ap.20.2.37618>.
- Chaverri Chaves, Pablo e Itziar Fernández Sedano. 2024. «Individualismo y colectivismo en el comportamiento de adolescentes costarricenses frente a la desigualdad en la distribución de recursos». *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, n.o 71 (febrero), 25-49. <https://doi.org/10.35575/rvucn.n71a3>.
- Chaverri Chaves, Pablo e Itziar Fernández Sedano. 2024b. Aversión a la desigualdad y normas sociales en la distribución de recursos por adolescentes costarricenses. *Ánfora*, 31(58), <https://publicaciones.autonoma.edu.co/index.php/anfora>
- Chaverri Chaves, Pablo e Itziar Fernández Sedano. 2024c. Justicia Distributiva, Cultura y Autoconcepto: comparación entre España y Costa Rica. Artículo en revisión en revista científica.
- Chaverri Chaves, Pablo e Itziar Fernández Sedano. 2024d. «The Influence of Individualism and Collectivism on Costa Rican Children, Adolescents and Young Adults’ Decisions Facing Inequality in Resource Distribution». *Journal of Poverty*, abril, 1-14. <https://doi.org/10.1080/10875549.2024.2338169>.

- Chaverri Chaves, Pablo e Itziar Fernández Sedano. 2024e. Influencia de la inducción del individualismo y el colectivismo en la aceptación y el rechazo de la desigualdad en jóvenes españoles y costarricenses. Artículo en revisión en revista científica.
- Choi, Incheol, Richard E. Nisbett, y Ara Norenzayan. 1999. «Causal Attribution across Cultures: Variation and Universality.» *Psychological Bulletin* 125 (1): 47-63. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.125.1.47>.
- Cochard, François, Julie Le Gallo, Nikolaos Georgantzis, y Jean-Christian Tisserand. 2021. «Social Preferences across Different Populations: Meta-Analyses on the Ultimatum Game and Dictator Game.» *Journal of Behavioral and Experimental Economics* 90 (febrero):101613. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2020.101613>.
- Cuadrado Guirado, Isabel, Elena Gaviria Stewart, y Mercedes López Sáez. 2019. *Introducción a la psicología social*. 3a ed. Madrid: Sanz y Torres.
- De Courson, Benoît, y Daniel Nettle. 2021. «Why Do Inequality and Deprivation Produce High Crime and Low Trust?» *Scientific Reports* 11 (1): 1937. <https://doi.org/10.1038/s41598-020-80897-8>.
- Deacon, Terrence William. 1998. *The Symbolic Species: The Co-Evolution of Language and the Brain*. 1. publ. as a Norton paperback. New York, NY: Norton.
- Dijk, Eric van, y Carsten K.W. De Dreu. 2021. «Experimental Games and Social Decision Making.» *Annual Review of Psychology* 72 (1): 415-38. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-081420-110718>.
- Durante, Federica, Susan T. Fiske, Nicolas Kervyn, Amy J. C. Cuddy, Adebowale (Debo) Akande, Bolanle E. Adetoun, Modupe F. Adewuyi, et al. 2013. «Nations' Income Inequality Predicts Ambivalence in Stereotype Content: How Societies Mind the Gap.» *British Journal of Social Psychology* 52 (4): 726-46. <https://doi.org/10.1111/bjso.12005>.
- Ensminger, Jean, y Joseph Patrick Henrich, eds. 2014. *Experimenting with social norms: fairness and punishment in cross-cultural perspective*. New York, New York: Russell Sage Foundation.
- Esteban, Moisès, José Bastiani, y Ignasi Vila. 2009. «El impacto de la cultura en el autoconcepto. Un estudio con mestizos de distintos entornos educativos de Chiapas.» *Cultura y Educación* 21 (3): 361-70. <https://doi.org/10.1174/113564009789052307>.
- Farah, Martha J. 2017. «The Neuroscience of Socioeconomic Status: Correlates, Causes, and Consequences.» *Neuron* 96 (1): 56-71. <https://doi.org/10.1016/j.neuron.2017.08.034>.
- Fehr, Ernst. 2009. «Social Preferences and the Brain.» En *Neuroeconomics*, 215-32. Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-374176-9.00015-4>.
- Fehr, Ernst, Michael Naef, y Klaus M Schmidt. 2006. «Inequality Aversion, Efficiency, and Maximin Preferences in Simple Distribution Experiments:

- Comment». *American Economic Review* 96 (5): 1912-17.
<https://doi.org/10.1257/aer.96.5.1912>.
- Fincher, Corey L, Randy Thornhill, Damian R Murray, y Mark Schaller. 2008. «Pathogen Prevalence Predicts Human Cross-Cultural Variability in Individualism/Collectivism». *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences* 275 (1640): 1279-85.
<https://doi.org/10.1098/rspb.2008.0094>.
- Fischer, Ronald, y Peter B. Smith. 2003. «Reward Allocation and Culture: A Meta-Analysis». *Journal of Cross-Cultural Psychology* 34 (3): 251-68.
<https://doi.org/10.1177/0022022103034003001>.
- Fiske, Susan T. 2018. *Social cognition: selected works of Susan Fiske*. 1 Edition. New York: Routledge.
- Fiske, Susan T., y Shelley E. Taylor. 2013. *Social Cognition: From Brains to Culture*. 2nd edition. Los Angeles London New Delhi Singapore Washington, DC: Sage.
- Gelfand, Michele J., Jana L. Raver, Lisa Nishii, Lisa M. Leslie, Janetta Lun, Beng Chong Lim, Lili Duan, et al. 2011. «Differences Between Tight and Loose Cultures: A 33-Nation Study». *Science* 332 (6033): 1100-1104.
<https://doi.org/10.1126/science.1197754>.
- Gorodnichenko, Yuriy, y Gérard Roland. 2012. «Understanding the Individualism-Collectivism Cleavage and Its Effects: Lessons from Cultural Psychology». En *Institutions and Comparative Economic Development*, editado por Masahiko Aoki, Timur Kuran, y Gérard Roland, 213-36. London: Palgrave Macmillan UK.
https://doi.org/10.1057/9781137034014_12.
- Gummerum, Michaela, Belén López-Pérez, Eric Van Dijk, y Lotte F. Van Dillen. 2022. «Ire and Punishment: Incidental Anger and Costly Punishment in Children, Adolescents, and Adults». *Journal of Experimental Child Psychology* 218 (junio):105376.
<https://doi.org/10.1016/j.jecp.2022.105376>.
- Hackman, Daniel A., y Martha J. Farah. 2009. «Socioeconomic Status and the Developing Brain». *Trends in Cognitive Sciences* 13 (2): 65-73.
<https://doi.org/10.1016/j.tics.2008.11.003>.
- Hamann, Katharina, Felix Warneken, Julia R. Greenberg, y Michael Tomasello. 2011. «Collaboration Encourages Equal Sharing in Children but Not in Chimpanzees». *Nature* 476 (7360): 328-31.
<https://doi.org/10.1038/nature10278>.
- Hamlin, J. Kiley, y Karen Wynn. 2011. «Young Infants Prefer Prosocial to Antisocial Others». *Cognitive Development* 26 (1): 30-39.
<https://doi.org/10.1016/j.cogdev.2010.09.001>.
- Harari, Yuval N. 2015. *Sapiens: A Brief History of Humankind*. First U.S. edition. New York: Harper.

- Henrich, Joseph, y Michael Muthukrishna. 2021. «The Origins and Psychology of Human Cooperation». *Annual Review of Psychology* 72 (1): 207-40. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-081920-042106>.
- Hofstede, Geert H. 2001. *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. 2nd ed. Thousand Oaks, Calif: Sage Publications.
- House, Bailey R., Patricia Kanngiesser, H. Clark Barrett, Tanya Broesch, Senay Cebiloglu, Alyssa N. Crittenden, Alejandro Erut, et al. 2020. «Universal Norm Psychology Leads to Societal Diversity in Prosocial Behaviour and Development». *Nature Human Behaviour* 4 (1): 36-44. <https://doi.org/10.1038/s41562-019-0734-z>.
- House, Bailey R., y Michael Tomasello. 2018. «Modeling Social Norms Increasingly Influences Costly Sharing in Middle Childhood». *Journal of Experimental Child Psychology* 171 (julio):84-98. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2017.12.014>.
- Houser, Daniel, y Kevin McCabe. 2014. «Experimental Economics and Experimental Game Theory». En *Neuroeconomics*, 19-34. Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-416008-8.00002-4>.
- Inglehart, Ronald F. 2018. *Cultural Evolution: People's Motivations are Changing, and Reshaping the World*. 1.a ed. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108613880>.
- Jensen, Keith, Josep Call, y Michael Tomasello. 2007. «Chimpanzees Are Rational Maximizers in an Ultimatum Game». *Science* 318 (5847): 107-9. <https://doi.org/10.1126/science.1145850>.
- Jetten, Jolanda, y Kim Peters, eds. 2019. *The Social Psychology of Inequality*. Cham, Switzerland: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-28856-3>.
- Jiao, Jingjing, y Jun Zhao. 2023. «Individualism, Collectivism, and Allocation Behavior: Evidence from the Ultimatum Game and Dictator Game». *Behavioral Sciences* 13 (2): 169. <https://doi.org/10.3390/bs13020169>.
- Johnson, S. B., J. L. Riis, y K. G. Noble. 2016. «State of the Art Review: Poverty and the Developing Brain». *PEDIATRICS* 137 (4): e20153075-e20153075. <https://doi.org/10.1542/peds.2015-3075>.
- Kahneman, Daniel. 2011. *Thinking, fast and slow*. 1st ed. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kanngiesser, Patricia, Marie Schäfer, Esther Herrmann, Henriette Zeidler, Daniel Haun, y Michael Tomasello. 2022. «Children across Societies Enforce Conventional Norms but in Culturally Variable Ways». *Proceedings of the National Academy of Sciences* 119 (1): e2112521118. <https://doi.org/10.1073/pnas.2112521118>.
- Kraus, Michael W., Paul K. Piff, Rodolfo Mendoza-Denton, Michelle L. Rheinschmidt, y Dacher Keltner. 2012. «Social Class, Solipsism, and

- Contextualism: How the Rich Are Different from the Poor.» *Psychological Review* 119 (3): 546-72. <https://doi.org/10.1037/a0028756>.
- Lawson, Gwendolyn M., Cayce J. Hook, y Martha J. Farah. 2018. «A Meta-Analysis of the Relationship between Socioeconomic Status and Executive Function Performance among Children». *Developmental Science* 21 (2): e12529. <https://doi.org/10.1111/desc.12529>.
- Li, Jing, Wen Wang, Jing Yu, y Liqi Zhu. 2016. «Young Children's Development of Fairness Preference». *Frontiers in Psychology* 7 (agosto). <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.01274>.
- Manstead, Antony S. R. 2018. «The Psychology of Social Class: How Socioeconomic Status Impacts Thought, Feelings, and Behaviour». *British Journal of Social Psychology* 57 (2): 267-91. <https://doi.org/10.1111/bjso.12251>.
- March, James G. 2010. *A Primer on Decision Making: How Decisions Happen*. New York: Free Press.
- Marx, Karl. 2011. *Capital: A Critique of Political Economy* [El capital: una crítica de la economía política]. Nueva York: Dover Publications. Trabajo original publicado en 1867.
- Mijs, Jonathan J B. 2021. «The Paradox of Inequality: Income Inequality and Belief in Meritocracy Go Hand in Hand». *Socio-Economic Review* 19 (1): 7-35. <https://doi.org/10.1093/ser/mwy051>.
- Miller, Joan G., Rekha Das, y Sharmista Chakravarthy. 2011. «Culture and the Role of Choice in Agency.» *Journal of Personality and Social Psychology* 101 (1): 46-61. <https://doi.org/10.1037/a0023330>.
- Nikolaev, Boris, Christopher Boudreaux, y Rauf Salahodjaev. 2017. «Are Individualistic Societies Less Equal? Evidence from the Parasite Stress Theory of Values». *Journal of Economic Behavior & Organization* 138 (junio):30-49. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2017.04.001>.
- Nisbett, Richard E. 2004. *The Geography of Thought: How Asians and Westerners Think Differently ... and Why*. 1. Free Press trade paperback ed., [Nachdr.]. New York: Free Press.
- OECD (2019). *Inequality and income*. <http://www.oecd.org/social/inequality.htm#income>
- Ogihara, Yuji. 2018. *Economic Shifts and Cultural Changes in Individualism*. Vol. 1. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780190492908.003.0010>.
- Oxfam. 2019. *Public good or private wealth*. <https://oxfamilibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/620599/bp-public-good-or-private-wealth-210119-en.pdf>
- Oyserman, Daphna. 2015. «Culture as Situated Cognition». En *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences*, editado por Robert A

- Scott y Stephan M Kosslyn, 1.a ed., 1-20. Wiley.
<https://doi.org/10.1002/9781118900772.etrds0067>.
- Oyserman, Daphna. 2016. «What Does a Priming Perspective Reveal about Culture: Culture-as-Situated Cognition». *Current Opinion in Psychology* 12 (diciembre):94-99. <https://doi.org/10.1016/j.copsy.2016.10.002>.
- Oyserman, Daphna, y Spike W. S. Lee. 2008. «Does Culture Influence What and How We Think? Effects of Priming Individualism and Collectivism.» *Psychological Bulletin* 134 (2): 311-42. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.134.2.311>.
- Oyserman, Daphna, Sheida Novin, Nic Flinkenflögel, y Lydia Krabbendam. 2014. «Integrating Culture-as-Situated-Cognition and Neuroscience Prediction Models». *Culture and Brain* 2 (1): 1-26. <https://doi.org/10.1007/s40167-014-0016-6>.
- Pickett, Kate E., y Richard G. Wilkinson. 2015. «Income Inequality and Health: A Causal Review». *Social Science & Medicine* 128 (marzo):316-26. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2014.12.031>.
- Pinker, Steven. 2021. *Rationality: What It Is, Why It Seems Scarce, Why It Matters*. New York: Viking.
- Robbins, Philip, y Murat Aydede, eds. 2009. *The Cambridge handbook of situated cognition*. Cambridge ; New York: Cambridge University Press.
- Ruggeri, Azzurra, Shenghua Luan, Monika Keller, y Michaela Gummerum. 2018. «The Influence of Adult and Peer Role Models on Children' and Adolescents' Sharing Decisions». *Child Development* 89 (5): 1589-98. <https://doi.org/10.1111/cdev.12916>.
- Sánchez-Rodríguez, Ángel, Rosa Rodríguez-Bailón, y Guillermo B. Willis. 2020. «Efectos de la actividad económica sobre el individualismo-colectivismo». *Escritos de Psicología - Psychological Writings* 13 (1): 1-12. <https://doi.org/10.24310/espsiescpsi.v13i1.10073>.
- Sapolsky, Robert M. 2017. *Behave: the biology of humans at our best and worst*. New York, New York: Penguin Press.
- Schäfer, Marie, Daniel B. M. Haun, y Michael Tomasello. 2015. «Fair Is Not Fair Everywhere». *Psychological Science* 26 (8): 1252-60. <https://doi.org/10.1177/0956797615586188>.
- Sommerville, Jessica A. 2015. «The Emergence of Moral Character in Infancy». En *Character*, editado por Christian B. Miller, R. Michael Furr, Angela Knobel, y William Fleeson, 445-66. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780190204600.003.0021>.
- Sommerville, Jessica A., y Jean Decety, eds. 2017. *Social cognition: development across the life span*. New York, NY: Routledge, Taylor & Francis Group.

- Spolaore, Enrico, y Romain Wacziarg. 2013. «How Deep Are the Roots of Economic Development?» *Journal of Economic Literature* 51 (2): 325-69. <https://doi.org/10.1257/jel.51.2.325>.
- Stiglitz, Joseph E. 2013. *The price of inequality*. New York: W. W. Norton & Company.
- Stiglitz, Joseph. 2020. *Conquering the Great Divide*. Finance & Development. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2020/09/COVID19-and-global-inequality-joseph-stiglitz.htm>
- Sullivan, Nicolette J., Rosa Li, y Scott A. Huettel. 2022. «Peer Presence Increases the Prosocial Behavior of Adolescents by Speeding the Evaluation of Outcomes for Others». *Scientific Reports* 12 (1): 6477. <https://doi.org/10.1038/s41598-022-10115-0>.
- Thornhill, Randy, y Corey L. Fincher. 2014. *The Parasite-Stress Theory of Values and Sociality: Infectious Disease, History and Human Values Worldwide*. 1st ed. 2014. Cham: Springer International Publishing: Imprint: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-08040-6>.
- Todd, Peter M., y Gerd Gigerenzer. 2012. *Ecological Rationality/Intelligence in the World*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195315448.001.0001>.
- Tomasello, Michael. 2021. *Becoming Human: A Theory of Ontogeny*. Cambridge, Mass: Belknap Press of Harvard University press.
- Tomasello, Michael, y Amrisha Vaish. 2013. «Origins of Human Cooperation and Morality». *Annual Review of Psychology* 64 (1): 231-55. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-113011-143812>.
- Tomé, Gina, Margarida Matos, Celeste Simões, José Alves Diniz, y Inês Camacho. 2012. «How Can Peer Group Influence the Behavior of Adolescents: Explanatory Model». *Global Journal of Health Science* 4 (2): p26. <https://doi.org/10.5539/gjhs.v4n2p26>.
- Triandis, Harry C. 1993. «Collectivism and Individualism as Cultural Syndromes». *Cross-Cultural Research* 27 (3-4): 155-80. <https://doi.org/10.1177/106939719302700301>.
- Triandis, Harry C., y Michele J. Gelfand. 2012. «A Theory of Individualism and Collectivism». En *Handbook of Theories of Social Psychology*, de Paul Van Lange, Arie Kruglanski, y E. Higgins, 498-520. 1 Oliver's Yard, 55 City Road, London EC1Y 1SP United Kingdom: SAGE Publications Ltd. <https://doi.org/10.4135/9781446249222.n51>.
- Uchida, Yukiko, Kosuke Takemura, y Shintaro Fukushima. 2020. «How Do Socio-Ecological Factors Shape Culture? Understanding the Process of Micro-Macro Interactions». *Current Opinion in Psychology* 32 (abril):115-19. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.06.033>.

- UNDP. 2019. Human development report 2019: Beyond income, beyond averages, beyond today: inequalities in human development in the 21st century. United Nations Development Programme.
- Vignoles, Vivian L., Ellinor Owe, Maja Becker, Peter B. Smith, Matthew J. Easterbrook, Rupert Brown, Roberto González, et al. 2016. «Beyond the 'East–West' Dichotomy: Global Variation in Cultural Models of Selfhood.» *Journal of Experimental Psychology: General* 145 (8): 966-1000. <https://doi.org/10.1037/xge0000175>.
- Wang, Zhechen, Jolanda Jetten, y Niklas K. Steffens. 2022. «Restless in an Unequal World: Economic Inequality Fuels the Desire for Wealth and Status». *Personality and Social Psychology Bulletin*, abril, 014616722210837. <https://doi.org/10.1177/01461672221083747>.
- Warneken, Felix. 2018. «How Children Solve the Two Challenges of Cooperation». *Annual Review of Psychology* 69 (1): 205-29. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-122216-011813>.
- World Bank Group. 2016. Poverty and Shared Prosperity 2016: Taking on Inequality. World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0958-3>.