

## CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

(Licencia de uso)

Bogotá, D.C., 22 de Enero del 2013

Señores

Biblioteca Alfonso Borrero Cabal S.J.

Pontificia Universidad Javeriana

Cuidad

Los suscritos:

|  |               |                   |
|--|---------------|-------------------|
| <b>Diana Patricia Franco Yamin</b>     | , con C.C. No | <b>1020748423</b> |
| <b>Maria Angélica Pineda Maldonado</b> | , con C.C. No | <b>1020750371</b> |
| <b>Maria Paula Mesa Giraldo</b>        | , con C.C. No | <b>1088275074</b> |

En mi (nuestra) calidad de autor (es) exclusivo (s) de la obra titulada:

**Atribuciones racionales sobre la cooperación en un dilema social**

(por favor señale con una "x" las opciones que apliquen)

Tesis doctoral  Trabajo de grado  Premio o distinción: Si  No

cual:

presentado y aprobado en el año 2012, por medio del presente escrito autorizo

(autorizamos) a la Pontificia Universidad Javeriana para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer sobre mi (nuestra) obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autorizan a la Pontificia Universidad Javeriana, a los usuarios de la Biblioteca Alfonso Borrero Cabal S.J., así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Universidad tenga perfeccionado un convenio, son:

| <b>AUTORIZO (AUTORIZAMOS)</b>   | <b>SI</b> | <b>NO</b> |
|---|-----------|-----------|
| 1. La conservación de los ejemplares necesarios en la sala de tesis y trabajos de grado de la Biblioteca.   | X         |           |
| 2. La consulta física o electrónica según corresponda   | X         |           |
| 3. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer   | X         |           |
| 4. La comunicación pública por cualquier procedimiento o medio físico o electrónico, así como su puesta a disposición en Internet   | X         |           |
| 5. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previo convenio perfeccionado con la Pontificia Universidad Javeriana para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones | X         |           |
| 6. La inclusión en la Biblioteca Digital PUJ (Sólo para la totalidad de las Tesis Doctorales y de Maestría y para aquellos trabajos de grado que hayan sido laureados o tengan mención de honor.)   |           | X         |

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito de que en dicho lapso mi (nuestra) obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.

De manera complementaria, garantizo (garantizamos) en mi (nuestra) calidad de estudiante (s) y por ende autor (es) exclusivo (s), que la Tesis o Trabajo de Grado en cuestión, es producto de mi (nuestra) plena autoría, de mi (nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi (nuestra) creación original particular y, por tanto, soy (somos) el (los) único (s) titular (es) de la misma. Además, aseguro (aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos de la Tesis o Trabajo de Grado es de mí (nuestro) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Pontificia Universidad Javeriana por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaré (continuaremos) conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Pontificia Universidad Javeriana está en la obligación de RESPETARLOS Y HACERLOS RESPETAR, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

**NOTA: Información Confidencial:**

Esta Tesis o Trabajo de Grado contiene información privilegiada, estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de una investigación que se adelanta y cuyos

resultados finales no se han publicado.

Si

No

X

En caso afirmativo expresamente indicaré (indicaremos), en carta adjunta, tal situación con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

| NOMBRE COMPLETO                 | No. del documento de Identidad | FIRMA                    |
|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------|
| María Angélica Pineda Maldonado | 1020750371                     | María Angélica Pineda M. |
| María Paula Mesa Giraldo        | 1088275074                     | María Paula Mesa G.      |
| Diana Patricia Franco Yamin     | 1020748423                     | Diana Franco Y.          |

FACULTAD: Psicología

PROGRAMA ACADÉMICO: Psicología

BIBLIOTECA ALFONSO BORRERO CABAL, S.J.

**DESCRIPCIÓN DE LA TESIS DOCTORAL O DEL TRABAJO DE GRADO**

**FORMULARIO**

| <b>TÍTULO COMPLETO DE LA TESIS DOCTORAL O TRABAJO DE GRADO</b>   |                 |                          |           |
|--|-----------------|--------------------------|-----------|
| Atribuciones racionales sobre la cooperación en un dilema social |                 |                          |           |
| <b>SUBTÍTULO, SI LO TIENE</b>                                    |                 |                          |           |
|  |                 |                          |           |
| <b>AUTOR O AUTORES</b>   |                 |                          |           |
| <b>Apellidos Completos</b>                                       |                 | <b>Nombres Completos</b> |           |
| Franco Yamin   |                 | Diana Patricia           |           |
| Pineda Maldonado   |                 | Maria Angélica           |           |
| Mesa Giraldo   |                 | Maria Paula              |           |
| <b>DIRECTOR (ES) TESIS DOCTORAL O DEL TRABAJO DE GRADO</b>       |                 |                          |           |
| <b>Apellidos Completos</b>                                       |                 | <b>Nombres Completos</b> |           |
| Gómez Montañez   |                 | Cesar Mario              |           |
|  |                 |                          |           |
|  |                 |                          |           |
| <b>FACULTAD</b>  |                 |                          |           |
| Psicología   |                 |                          |           |
| <b>PROGRAMA ACADÉMICO</b>  |                 |                          |           |
| <b>Tipo de programa ( seleccione con "x" )</b>                   |                 |                          |           |
| Pregrado   | Especialización | Maestría                 | Doctorado |
| X  |                 |                          |           |
| <b>Nombre del programa academico</b>                             |                 |                          |           |

|  |                           |   |                |       |                          |            |
|--|---------------------------|---|----------------|-------|--------------------------|------------|
| <b>Psicología</b>  |                           |   |                |       |                          |            |
| <b>Nombres y apellidos del director del programa académico</b>   |                           |   |                |       |                          |            |
| Martin Emilio Gáfaró Barrera   |                           |   |                |       |                          |            |
| <b>TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE:</b>  |                           |   |                |       |                          |            |
| Psicólogo  |                           |   |                |       |                          |            |
| <b>PREMIO O DISTINCIÓN</b> <i>(En caso de ser LAUREADAS o tener una mención especial):</i>   |                           |   |                |       |                          |            |
| No   |                           |   |                |       |                          |            |
| <b>CIUDAD</b>  |                           | <b>AÑO DE PRESENTACIÓN DE LA TESIS O DEL TRABAJO DE GRADO</b> |                |       | <b>NÚMERO DE PÁGINAS</b> |            |
| Bogotá   |                           | 2012  |                |       | 66                       |            |
| <b>TIPO DE ILUSTRACIONES ( seleccione con "x" )</b>  |                           |   |                |       |                          |            |
| Dibujos  | Pinturas                  | Tablas, gráficos y diagramas                                  | Planos         | Mapas | Fotografías              | Partituras |
|  |                           | X   |                |       |                          |            |
| <b>SOFTWARE REQUERIDO O ESPECIALIZADO PARA LA LECTURA DEL DOCUMENTO</b>  |                           |   |                |       |                          |            |
| <p><b>Nota:</b> En caso de que el software (programa especializado requerido) no se encuentre licenciado por la Universidad a través de la Biblioteca (previa consulta al estudiante), el texto de la Tesis o Trabajo de Grado quedará solamente en formato PDF.</p> |                           |   |                |       |                          |            |
| No   |                           |   |                |       |                          |            |
| <b>MATERIAL ACOMPAÑANTE</b>  |                           |   |                |       |                          |            |
| <b>TIPO</b>  | <b>DURACIÓN (minutos)</b> | <b>CANTIDAD</b>   | <b>FORMATO</b> |       |                          |            |
|  |                           |   | CD             | DVD   | Otro ¿Cuál?              |            |
| Vídeo  |                           |   |                |       |                          |            |
| Audio  |                           |   |                |       |                          |            |
| Multimedia   |                           |   |                |       |                          |            |

|   |  |  |                        |  |  |
|---|--|--|------------------------|--|--|
| Producción electrónica  |  |  |                        |  |  |
| Otro Cuál?  |  |  |                        |  |  |
| <b>DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVE EN ESPAÑOL E INGLÉS</b>  |  |  |                        |  |  |
| <p>Son los términos que definen los temas que identifican el contenido. <i>(En caso de duda para designar estos descriptores, se recomienda consultar con la Sección de Desarrollo de Colecciones de la Biblioteca Alfonso Borrero Cabal S.J en el correo <a href="mailto:biblioteca@javeriana.edu.co">biblioteca@javeriana.edu.co</a>, donde se les orientará).</i></p>  |  |  |                        |  |  |
| <b>ESPAÑOL</b>  |  |  | <b>INGLÉS</b>          |  |  |
| Cooperación (7689)  |  |  | Cooperation (7689)     |  |  |
| Racionalidad (589)  |  |  | Rationality (589)      |  |  |
| Dilema Social (188)   |  |  | Social Dilemma (188)   |  |  |
| Teoría de Juegos (1181)   |  |  | Game Theory (1181)     |  |  |
| Comportamiento Social (9132)  |  |  | Social Behavior (9132) |  |  |
| <b>RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS</b>  |  |  |                        |  |  |
| (Máximo 250 palabras - 1530 caracteres)   |  |  |                        |  |  |
| <b>Resumen</b>  |  |  |                        |  |  |
| <p>Con el objetivo de incluir en una situación experimental la complejidad de la cooperación como fenómeno humano, mediado por condiciones contextuales y aspectos individuales, la investigación fue estructurada metodológicamente a partir de un Juego de Apuestas basado en la teoría de los dilemas sociales, donde se plantó la posibilidad de actuar cooperativamente o no hacerlo. Posteriormente, se recogieron las atribuciones racionales de los participantes sobre lo sucedido en el Juego, que se agruparon en torno a tres aspectos organizadores; la racionalidad del juego, la racionalidad emergente del juego y la reflexividad. Los participantes fueron jóvenes de diferentes estratos socioeconómicos (alto, medio y bajo), que se conocían y que no se conocían entre ellos, repartidos en ocho grupos de cinco personas cada uno. Los resultados se organizaron en un análisis intra e intergrupar, y a partir de ellos se reconstruyó la porción teórica y la discusión sobre la cooperación en relación a las categorías inicialmente planteadas y las emergentes. Así, se reconocieron diferentes tipos de funcionamiento de</p> |  |  |                        |  |  |

grupo, estrategias utilizadas por los jugadores y modos de entender el juego, todo esto resaltando la particularidad de cada experiencia. La investigación dio cuenta de un tipo de racionalidad que no se limitó a lo económico, sino que supuso relaciones racionales bidireccionales y multicausales, a partir de la posibilidad de un distanciamiento de cursos de acción y el ingreso al espacio lógico de las razones.

### **Abstract**

With the objective of including in an experimental situation the complexity of cooperation as a human phenomenon, mediated by contextual conditions and individual aspects, the investigation was structured methodologically on a betting game based on the social dilemma theory, where the possibility of acting cooperatively or not is planted. Subsequently, the participants' rational attributions over what happened in the game were collected, of which were grouped around three organizational aspects: the rationality of the game, the emergent game rationality, and the emerging reflexivity of the game. The participants were youth of different socioeconomic classes (high, middle, and low); some knew each other, others didn't; and were then divided into eight groups than consisted of five people each. The results were organized in an intra and inter group analysis, and based on them the theoretical portion was constructed, as well as the discussion over the cooperation in relation to the categories previously planted, and the emergents. Thus, they recognized different types of group functioning, strategies used by players and ways of understanding the game, all highlighting the uniqueness of each experience. The investigation showed that a rationality was not limited by economic terms but by bidirectional, multi-causal, rational relations, based on the possibility of taking distance from courses of action and entering into the logical space of reasons.

ATRIBUCIONES RACIONALES SOBRE LA COOPERACIÓN EN UN DILEMA  
SOCIAL

Diana Patricia Franco Y., María Paula Mesa G. y María Angélica Pineda  
César Gómez\*

Trabajo de Grado

Pontificia Universidad Javeriana

Facultad de Psicología

---

\* Director de trabajo de grado



Bogotá D.C., Enero 22 de 2013

Señores(as)

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

Pontificia Universidad Javeriana

Presento a consideración de los lectores académicos que se convoquen para tal fin, el trabajo de grado titulado *La Cooperación: atribuciones racionales y toma de decisiones en un dilema social*, de las estudiantes DIANA PATRICIA FRANCO YAMIN identificada con c.c. 1.020.748.423 , MARÍA PAULA MESA GIRALDO identificada con c.c. 1.088.275.074 y MARÍA ANGÉLICA PINEDA MALDONADO identificada con c.c. 1.020.750.371

El trabajo de grado aborda juiciosamente el asunto de la cooperación a partir de un modelo de juegos que establece rendimientos cooperativos entre grupos de características diversas. Dada la revisión bibliográfica y los antecedentes consultados, la aplicación mantuvo consistencia con resultados de investigaciones previas que determinaron la importancia del conocimiento entre personas como factor clave en el aumento del rendimiento cooperativo. Por ello, las estudiantes quisieron dar un paso más e indagar por las atribuciones racionales que pudieran iluminar razones de esta incidencia. El paso del mero conocimiento a las atribuciones de confianza permite establecer líneas de infagación interesantes que permitan ahondar en un aspecto fundamental para la vida en común y la construcción intersíquica de relaciones de apoyo mutuo y solidaridad.

Por el buen desempeño demostrado a lo largo del proceso académico, la calidad de su trabajo y la responsabilidad mostrada, las estudiantes tienen una nota de 5,0 (cinco, cero). Esta nota no pretende reflejar un trabajo immaculado o sin errores, sino un proceso completo de alta calidad en el nivel formativo de las estudiantes, su capacidad de confrontar situaciones novedosas, su nivel reflexivo y trabajo coordinado entre ellas.

Atentamente,



CÉSAR MARIO GÓMEZ MONTAÑEZ

c.c. 80.425.504 de Bogotá

## **Tabla de Contenido**

Atribuciones racionales sobre la cooperación en un dilema social 1

Objetivos 17

Método 17

Tipo de investigación 17

Participantes 18

Instrumento 18

Procedimiento 19

Categorías de análisis 22

Resultados 24

Resultados numéricos 24

Resultados intra grupos 32

Resultados intergrupos 38

Discusión 42

Conclusiones 55

Referencias 59

APENDICES 63

Resultados de cada grupo 63

Resultados inter e intragrupos 93

### **Atribuciones racionales sobre la cooperación en un dilema social**

Jonathan Haidt (S.F. citado por Sigmund 2010) afirmaba que si se tuviera que explicar la conducta humana en menos de dos palabras, la resumiría en “interés personal”. Si bien nuestros actos están predominantemente guiados por motivaciones individuales, ¿Cómo se explica la búsqueda de los intereses grupales? (Dawes & Messick, 2000). La pregunta sobre el individualismo y la cooperación se ha abordado metodológicamente a partir los dilemas sociales como principal diseño experimental. Con el fin de situar esta pregunta en el contexto sociocultural colombiano, se optó por alejarse de la tradición investigativa para reflexionar sobre posibles aportes a la comprensión de este fenómeno, desde particularidades poblacionales que a su vez responden a características circunstanciales del país. El planteamiento de la pregunta general fue construido a partir de la revisión empírica y conceptual de la cooperación, los dilemas sociales y la racionalidad, que le otorgó una relevancia, justificación y pertinencia en términos teóricos y prácticos.

El estudio empírico de la cooperación se ha relacionado al de lo moral; Así como el altruismo, el egoísmo, la trasgresión de normas sociales, la empatía, la obediencia, la justicia, las normas y los prejuicios, la cooperación se inscribe en una línea de investigación que implica la consideración de lo moral (Haidt & Kesebir, 2010). Lo moral puede ser entendido como “un conjunto interrelacionado de valores, virtudes, normas, prácticas, identidades, instituciones, tecnologías, y mecanismos psicológicos que funcionan en conjunto para eliminar o regular el egoísmo y vivir en sociedad cooperativamente” (Haidt & Kesebir, 2010). El valor de esta definición en relación a la cooperación radica en que abarca tres aspectos fundamentales que se complementan mutuamente. Primero, tiene en cuenta las características propias del individuo como son los valores, virtudes, identidades y mecanismos psicológicos. Segundo, hace alusión a factores intersubjetivos como normas, prácticas, instituciones y tecnologías. Tercero, aborda la relación entre las dos cuestiones anteriores, planteando la dicotomía entre el egoísmo y la cooperación. De este modo, el ámbito de lo social se constituye como escenario indispensable para considerar la cooperación y su relación con lo moral; siempre involucrando a un tercero.

Surge entonces la idea de la cooperación como uno de los pilares básicos que permiten la vida en sociedad. La cooperación implica, en primer lugar, el reconocimiento del individuo

como parte de un grupo social, y, en segundo lugar, la búsqueda de un bienestar colectivo. Así, la conducta cooperativa hace parte de la forma como los seres humanos se relacionan entre sí para hacer posible una sociedad (Haidt y Kesebir, 2010) y se opone al individualismo, en donde el sujeto actúa respondiendo al interés de obtener sus logros personales (Van Lange, De Cremer, Van Dijk, & Van Vugt, 2007).

Desde muchas disciplinas se ha tratado de entender el comportamiento social de los seres humanos y se ha encontrado, que desde muy temprana edad, aparecen comportamientos prosociales como el altruismo, la empatía y la cooperación, que hace evidente la importancia del mundo social para los hombres. Para Michael Tomasello (2010), no solo en el desarrollo ontogenético de los seres humanos, sino en el proceso de desarrollo filogenético de la especie, se pueden encontrar razones adaptativas que demuestran que los comportamientos cooperativos no son sólo producto de un moldeamiento social de la conducta, sino que son pautas comportamentales que sirvieron a la especie humana para su evolución. La capacidad de cooperar es compartida con otras especies y está mediada por el interés empático; Sin embargo, por medio de diversas investigaciones, Tomasello (2010), encontró que la forma como se manifiesta la cooperación y el altruismo en los seres humanos es específica de ellos, en la medida en que los aspectos culturales moldean la tendencia cooperativa de sus conductas.

Tomasello (2010) explica que las conductas cooperativas, que en un principio son generalizadas, posteriormente se ven afectadas por los juicios que se van construyendo acerca de la reciprocidad de los otros. Estos últimos representan las normas sociales propias de la cultura que una vez el individuo internaliza, le indica cómo se debe relacionar con los demás. Así, cada persona se va haciendo más cauteloso y selectivo en su conducta cooperativa según las características de los individuos con los que interactúa, pues como lo dice Tomasello (2010), “Todos los organismos [...] deben preocuparse por su propia supervivencia y bienestar” (p. 24).

Así, los seres humanos son más, o menos cooperativos dependiendo de las características de la situación en la que se encuentran (Warneken & Tomasello, 2006; 2008; Warneken, Hare, Melis, Hanus y Tomasello, 2007, citados por Tomasello, 2010). Las normas sociales no son simplemente parámetros que regulan la conducta de los seres humanos y no sólo tienen un uso instrumental para solucionar problemas de la vida, sino que son entendidas como formas sociales supraindividuales que son independientes y superiores al temor ante la autoridad o a la

expectativa de reciprocidad. La posibilidad de cooperar se relaciona así con el cumplimiento de las normas sociales, como resultado de un movimiento social que se basa en la identificación con otros y en la intencionalidad compartida que se crea al tener una meta conjunta (Tomasello, 2010). A partir de las normas sociales, se pueden construir juicios normativos que sirven para comparar las acciones de cada individuo con unos criterios generales. Sin embargo, estas normas sociales se construyen también como prácticas culturales; en la medida en que esta actividad se da con frecuencia en una comunidad, todos sus integrantes conocen su estructura y puede ser realizada por diferentes individuos, regulando así la conducta humana (Tomasello, 2010 & Biel & Torgersen, 2006).

Otro aspecto que se relaciona con la cooperación, es la solidaridad, en la medida que cooperar implica ser solidario con la construcción de un bienestar colectivo. Aquello que motiva la solidaridad es la concepción de que los agentes de la comunidad tienen una obligación política, moral o legal con respecto otros agentes (Offe, 2004 citado por Derpmann, 2009). Cuando se habla de solidaridad, los miembros de un grupo se sienten obligados a promover el bienestar de otros miembros, incluso llegando a realizar sacrificios por el bienestar grupal (Derpmann, 2009). En esta medida, al ser la cooperación conceptualizada en términos de solidaridad, se hace alusión a esta obligación política, moral o legal que marca un curso determinado de acción, y podría asociarse con un mayor grado de cooperación.

La confianza también tiene una estrecha relación con la conducta cooperativa (Heidarabadi, Sarukhani, & Valadbigi, 2012; Sønderskov, 2011 & Flanagan, 2010). Según Heidarabadi, Sarukhani, y Valadbigi (2012), la confianza es uno de los aspectos vitales de las relaciones humanas, ya que hace eco en la cooperación entre los miembros de una sociedad; acelera el compromiso y la participación en diferentes áreas de la vida social y promueve a los individuos a estar más dispuestos a cooperar con otros grupos. Así, la confianza es asociada positivamente con la cooperación, la tolerancia, el voluntariado, la caridad y la participación en cuestiones pública (Putnam, 2000 & Uslaner, 2002, citados por Flanagan, 2010).

La confianza tiene diferentes significados; por un lado es una parte de la vida social, pero también revela partes de la vida interpersonal de cada individuo (Heidarabadi, Sarukhani, & Valadbigi, 2012 & Mirfardi, 2011). Mientras que la confianza interpersonal se basa en experiencias concretas con personas que son familiares, la social refleja las creencias acerca de

qué tanto se puede o no confiar en la gente en general. A pesar que es posible diferenciar entre estos dos tipos de confianza, estas se relacionan entre sí; cuando la confianza que se le tiene a personas que son familiares es reforzada por el contacto frecuente, se puede obtener un sentido de la confianza cada vez más amplio en la gente que no se conoce (Putnam, 2000, citado por Flanagan, 2010).

Se han identificado varios factores que influyen en la confianza o en la desconfianza. Como algunos de los principales, se encuentran la tendencia de cada individuo de confiar (Mayer, Davis, & Schoorman, 1995 & Rotter, 1967, citados por Van den Bos, Van Dijk, & Crone, 2011), la historia relacional (Boon & Holmes, 1991 & Boyle & Bonacich, 1970, citados por van den Bos, Van Dijk, & Crone, 2011), y las emociones específicas que se desatan en cada relación (Dunn & Schweitzer, 2005 Huang & Murnighan, 2010 & McAllister, 1995; citados por Van den Bos, Van Dijk, & Crone, 2011). Además, se ha demostrado empíricamente que confiar es más probable en situaciones de baja incertidumbre, es decir, cuando se tiene toda la información necesaria de la situación y de los demás participantes para saber cómo actuar (Bracht & Feltovich, 2009, citados por Hillebrandt, Sebastian, & Blackemore, 2011). De igual forma, se ha demostrado que la gente coopera más, cuando están interactuando con personas conocidas o amigos, que cuando se hace con extraños (Majolo et al., 2006, citado por Hillebrandt, Sebastian, & Blackemore, 2011), y que un encuentro corto y relativamente superficial entre los participantes, es suficiente para incrementar la confianza (Hillebrandt, Sebastian, & Blackemore, 2011). También, se han correlacionado características demográficas de las personas como la posición social y la edad. Las diferencias entre la posición social de cada uno de los individuos, influye en el grado de confianza que se tengan; entre mayor sea la distancia social entre ellos, menor confianza habrá entre ellos (Goto, 1995; citado por Hillebrandt, Sebastian, & Blackemore, 2011). También, existen importantes cambios en la confianza de acuerdo a la edad y la etapa del desarrollo del individuo. Los adultos demuestran tener mayor nivel de confianza que los niños (Sutter & Kocher, 2006; Harbaugh, Krause, Liday, & Vesterlund, 2002; Van den Bos, Westenberg, Van Dijk, & Crone, 2010, citados por Van den Bos, Van Dijk, & Crone, 2011).

Retomando el tema de la especificidad de la cooperación humana, en comparación con la de otras especies, expresa el desarrollo de capacidades cognitivas y sociales que hacen posible la

comunicación y la coordinación de actividades hacia un objetivo común; por medio de la división de las tareas, la atención conjunta y la comprensión de todos los individuos acerca del rol de cada participante. Lo anterior implica un acoplamiento de los estados intencionales de los individuos y una construcción de una identidad de grupo: “En suma, la estructura de las actividades colaborativas de nuestra especie, es la de una meta conjunta con roles individuales coordinados por medio de la atención conjunta y las perspectivas individuales” (Tomasello, 2010, p. 94). En este sentido, para Muñoz y Rueda (2010), el lenguaje aparece en el proceso de desarrollo filogenético como estructura que facilita las relaciones entre los individuos de la especie humana, que posibilita una comunicación eficaz incidiendo en las prácticas cooperativas que se expresan en la búsqueda del bien común.

Lo anterior, lo han clasificado Smith y Davis (1981, citados por Jiao, 2010) como cooperación basada en resultados compartidos (“result-sharing-based”), donde siempre existe una meta que para ser conseguida, se descompone en tareas que se realizan individualmente entre los agentes involucrados, que actúan coordinadamente. Este tipo de cooperación explica que en algunas ocasiones, los agentes de interacción no perciban la existencia de otros que actúan con él para conseguir un objetivo común. Para que la cooperación se dé bajo estas condiciones, la meta global que configura el plan cooperativo debe haber sido especificada con anterioridad para que cada participante pueda planear sus acciones individuales que se ajusten al objetivo común (Jiao, 2010).

De esta forma, para cooperar eficazmente, los agentes deben estar comunicándose (así no sea verbalmente) puesto que cada individuo necesita actuar en reacción a las acciones emprendidas por los otros participantes de la cooperación. De esta forma, si cada participante puede predecir las acciones que los otros van a realizar, es posible que tome decisiones de su propia conducta (Jiao, 2010).

Se ha demostrado en esta medida, que la comunicación permite una coordinación de las acciones de los individuos para alcanzar un objetivo común. No obstante, en muchas ocasiones donde no existe la posibilidad de comunicación y de establecer acuerdos previos, no se entabla una coordinación explícita, pero surge la posibilidad de coordinar tácitamente las decisiones (Schelling, 1960, citado por van Dijk, de Kwaadsteniet & de Cremer, 2009). Esto es posible cuando existe un entendimiento común de los objetivos y las dinámicas de la situación. Este

tema lleva en este sentido a describir dos tipos diferentes de situaciones que se pueden presentar que interfieren en la comunicación y en la conducta cooperativa y son; “situaciones psicológicamente fuertes”, donde se proveen claves claras que guían el comportamiento y que tienen un alto nivel de estructuración y definición, o “situaciones psicológicamente débiles” que por su relativa pobreza estructural y ambigua, no brinda claves comportamentales claras. Esto se relaciona con la presencia de la incertidumbre en una situación, que corresponde a la cantidad de información que se provee sobre ella. En las situaciones fuertes, la conducta es guiada por restricciones de la situación, con poca interferencia de las diferencias individuales en las respuestas, mientras que en las situaciones débiles el comportamiento es guiado más por factores disposicionales propios, dando cabida a la variación interpersonal (Snyder and Ickes 1985, citado por Van Dijk, de Kwaadsteniet & de Cremer, 2009).

Otro elemento que ha demostrado tener una gran injerencia en la conducta cooperativa, es la teoría de la mente. Esto hace referencia a un modo particular de percibirse a sí mismo y a los otros. Es entendida como la capacidad de comprender e intuir las preferencias y las intenciones de los otros jugadores. Se han descrito dos modos en que pueden ser percibidos estos estados mentales de un tercero; a partir de la proyección social, que radica en usar el propio estado mental para intuir el de la contraparte, y partir del estereotipo, que consiste en utilizar suposiciones generales sobre un grupo para asumir los estados mentales de la contraparte. Se ha demostrado igualmente, que a mayor nivel de similaridad percibida, se reduce el estereotipo y aumenta la proyección social (Ames, Weber y Zou, 2012).

Como se había enunciado, la principal metodología de investigación en torno al tema de la cooperación, han sido los dilemas sociales que se basan en la teoría de juegos, abordando el conflicto entre el interés individual y el colectivo, resultando en situaciones paradójicas (Dawes, 1980, Komorita & Parks, 1997 & Messick & Brewer, 1983, citados por Dawes & Messick, 2000, Klapwijk & Van Lange, 2009). Según Dawes & Messick (2000) hay dos propiedades que definen un dilema social; primero, la ganancia monetaria para cada individuo es más alta si no coopera, independientemente de las decisiones de los demás y segundo, la ganancia monetaria para todos los individuos del grupo es más alta si todos cooperan que si ninguno lo hace. Según Dawes y Messick (2000) en muchas ocasiones, los dilemas sociales se resuelven creando un sentido donde la decisión de cada persona se tome no solo favoreciéndose a sí misma, sino



también pensando en el bienestar del grupo. La cooperación no es solo una acción que se emprende para conseguir metas concretas, sino también para evitar conflictos sociales que se pueden presentar (Jiao, 2010). El estudio de estos dilemas inicia en los años setentas (Hardin, 1968 citado por Wubben, 2010), y en psicología social, han sido útiles para estudiar qué variables influyen en la cooperación y de qué manera lo hacen. Los dilemas sociales han sido utilizados en torno a diferentes temas y problemáticas como el medio ambiente, los impuestos y los espacios públicos (Wubben, 2010).

La investigación basada en la teoría de juegos, puede llevarse a cabo con dos o más jugadores y se pueden jugar una o varias rondas. El ejemplo paradigmático del juego con dos jugadores, es el dilema del prisionero (Flood, 1952, 1958, citado por Kagel & Roth, 1995), donde los participantes pueden o no confesar su delito o delatar a su compañero, obteniendo el equilibrio entre los dos cuando todos confiesan y reciben iguales ganancias (Kagel & Roth, 1995). En cuanto a los juegos de más de dos jugadores, existen dos tipos de situaciones que se plantean: Por un lado, el “take-some” dilema, es una situación donde los individuos tienen la tentación de disfrutar de un beneficio privado y a corto plazo, ocasionando costos colectivos a largo plazo (McCarter, Budescu, Sheffran, 2011). Por otro lado, el “give-some” dilema es una situación donde los individuos tienen la tentación de evitar costos privados a corto plazo, aún sabiendo que puede o no recibirse un beneficio colectivo a largo plazo (McCarter, Budescu, Sheffran, 2011). En términos experimentales y metodológicos, cada tipo de dilema se define por las tareas de los jugadores: en la situación “take-some” los participantes toman recursos de un fondo común, mientras que en el “give-some” los dan. El modo de acceso al incentivo (tomar o contribuir) y la naturaleza del bien de la acción colectiva, por ejemplo dinero o un recurso natural, es aquello que diferencia a estos dos tipos de dilema, siendo el dilema del bien público un ejemplo del “give some dilemma”, mientras que el dilema de los comunes es un ejemplo del “take some dilemma”. También existen dilemas híbridos que mezclan los dos tipos anteriores, pero han sido poco estudiados (McCarter, Budescu, Sheffran, 2011).

Una explicación esquemática de lo que ocurre en términos de ganancia en un dilema social tipo “give-some”, que es justamente el que se utilizó en esta investigación, es el siguiente:

Tabla 1. Relaciones de ganancia y pérdida en el juego.

|                       | Yo Coopero        | Yo NO coopero                |
|-----------------------|-------------------|------------------------------|
| Los demás cooperan    | +<br>(Recompensa) | ++<br>(Tentación)            |
| Los demás NO cooperan | --<br>(Riesgo)    | -<br>(Castigo por tentación) |

Esta tabla muestra las relaciones económicas que tenía una persona en torno a su decisión en el dilema social. Así, si se decide cooperar y los demás cooperan, todos los jugadores obtienen una recompensa. Sin embargo, el cooperar también lleva implícito el riesgo de que los demás no cooperen y la pérdida será mayor. Por el contrario, si la decisión es no cooperar, se obtiene el mayor beneficio a costa de los demás cuando estos cooperan. Aunque, si ningún jugador coopera, todos pierden.

En la literatura se hace referencia a los Valores de Orientación Social (Social Value Orientation, SVO) como factores disposicionales propios de cada individuo. Estos se definen como un rasgo que marca diferencias individuales en como las personas evalúan los resultados para sí mismos y para los otros, determinando así las razones o motivos por los cuales se coopera, las estrategias y las causas (Messick & McClintock, 1968 citado por van Dijk, de Kwaadsteniet & de Cremer, 2009). Se han descrito tres orientaciones principales; *La orientación individualista* que busca obtener la mayor cantidad de recursos para sí mismo, independientemente de lo que reciban los otros. *La orientación competitiva*, que busca obtener más recursos para sí mismo que para los otros. Por último, *la orientación cooperativa* que intenta maximizar la suma de los ingresos, tanto para sí mismo como para los demás. Las dos primeras se han agrupado como “proindividualistas” mientras que la última como “prosocial” (Van Lange, 1999 citado por van Dijk, de Kwaadsteniet & de Cremer, 2009).

Antecedentes empíricos han llevado a una mayor comprensión del rol de ciertos factores en la evolución de la cooperación como el número de jugadores, la variedad de decisiones

posibles, la variación en la estructura de pago, el número de rondas jugadas, los distractores, las dinámicas poblacionales (Axelrod & Dion citados por Sigmund, 2010), así como la incidencia de las emociones y normas morales, el hecho de ser observados, la posibilidad de castigar y la posibilidad de retirarse del juego (Sigmund, 2010).

Kagel & Roth (1995) recogieron los resultados de varias investigaciones y muestran cómo en el diseño metodológico del instrumento existen tres tipos de factores que intervienen, y que pueden ser adaptados y manejados hacia los objetivos particulares de los instrumentos; *los ambientales*, que son fáciles de controlar como la repetición, el conocimiento común, el género o la simetría entre los participantes, *los sistémicos*, que son difíciles de controlar e incluyen las creencias, el entrenamiento y la experiencia económica, la identificación de grupos y la aversión al riesgo, y *las variables del diseño*, que son la comunicación o la persuasión moral.

Considerando esto y con el fin de acercar los planteamientos teóricos a la metodología de la investigación, a continuación se destacan los antecedentes empíricos relevantes en relación a las variables intervinientes en el diseño metodológico de la presente investigación. En primer lugar, los incentivos que se utilizan en el juego, a pesar de que tengan una connotación económica, pueden también representar estímulos como bienes, información o ideas que pueden intercambiarse cooperativamente (Kopelman, 2009). Otro factor que interviene es el hecho de no poder ver la cantidad de fichas con la que los otros participantes han cedido, ya que se ha encontrado que en la medida en que la cooperación se realice de manera anónima, puede llevar a que haya una menor cooperación (Kiyonari, & Barclay, 2008). También se ha demostrado (Orbell, van del Kragt y Dawes, 1988, Kiesler, Sproull, and Waters, 1996, citado por Biel & Torgersen, 2006), que cuando los participantes de un dilema social tienen la oportunidad de discutir entre ellos, se reafirma la creencia de que todos están comprometidos con el mismo objetivo, aumentando así la cooperación. Kerr (1995, citado por Biel & Torgersen, 2006) menciona que la comunicación entre participantes de un dilema social promueve el compromiso como una norma de juego, lo que se ha relacionado fuertemente con los resultados de la cooperación (Orbell et al., 1988 citado por Biel & Torgersen, 2006). De igual forma, se ha encontrado (Biel & Torgersen, 2006) que el efecto de la comunicación en la cooperación sólo se da en la medida en que ésta sea relevante para la situación, lo que quiere decir que no toda

comunicación entre los participantes tiene efectos de aumento en la cooperación. Sin embargo, poder ver las expresiones faciales de los otros puede elicitación emocional, es decir, transmitir emociones como miedo, rabia o decepción que resultan en una mayor cooperatividad (Wubben, 2009, Kagel & Roth, 1995). Además, algunos autores como Biel & Torgersen (2006) han probado que en un contexto social, la conducta de los otros puede llegar a influir en la decisión de cooperar que tome un individuo, lo cual responde a un despliegue particular de esta conducta a lo largo del tiempo, guiada probablemente por la reciprocidad y la información que se reciba sobre los otros.

Igualmente, se ha encontrado en los antecedentes empíricos (McCarter, Budescu & Scheffran, 2010) que en la medida en que exista una posibilidad de aprendizaje y retroalimentación de la situación, hay más probabilidad de cooperación. En este sentido, si el juego se hace repetidamente, con varias rondas, es posible obtener una mayor cooperación. Sin embargo, también se encuentran antecedentes empíricos (Kagel & Roth, 1995) que aseguran que la contribución disminuye con la repetición, por lo que los resultados a este respecto son contradictorios. De igual modo, se ha demostrado que el sólo hecho de mencionar la cooperación desde un principio puede influir en la conducta cooperativa (Pruyn & Riezebos, 2001). Por último, es importante tener en cuenta el número de participantes, pues se conoce que entre más jugadores participen en el dilema social, menos cooperación se obtiene (Archetti, 2009).

La metodología de los dilemas sociales, se basa en la teoría de juegos, formalizada en 1944 por Von Neumann y Morgenstern en “Theory of games and economic behavior” y nace como una herramienta matemática para el estudio de la toma de decisiones (Gintis, 2011) y es utilizada por disciplinas como la economía, la sociología, la filosofía y la psicología. Esta teoría está enmarcada dentro de una comprensión del sujeto que va más allá del individualismo metodológico, es decir que se concibe la sociedad humana como un sistema complejo con propiedades emergentes, como lo son las normas sociales. Esto se traduce en una epistemología social, que estudia los procesos humanos racionales que se encargan del conocimiento, la comprensión y la capacidad de compartir el contenido de las mentes de otras personas, lo cual sería imposible para agentes puramente racionales que buscan sus propios intereses (Gintis, 2011). La epistemología social reconoce de este modo la racionalidad humana dentro de una esfera intersubjetiva. Se enmarca bajo una lógica de racionalidad modelada a partir de una

epistemología social, en un contexto de normas que recoge dispositivos sociales resultando en una “coreografía social de interacciones” (Gintis, 2011).

Así, se ha llevado a cabo una transición desde la comprensión de hombre con una racionalidad económica tradicional, al hombre psicológico con creencias, afectos y un entorno social. En la teoría de juegos, esta diferencia básica se ve reflejada en la versión clásica y la evolutiva. La primera, busca que los resultados del juego demuestren o desmientan la racionalidad de los participantes, mostrando cómo pueden ser “irracionales”; mientras que en la segunda, los resultados comprueban qué tan buena es una determinada estrategia. La teoría de juegos basada en la evolución permite comprender la emergencia, transformación y estabilización de las conductas, así como el aprendizaje y la imitación como estrategias que predominan frente a las puramente racionales. También se reconoce en la teoría evolutiva los *a-prioris* subjetivos (las creencias) que juegan un papel fundamental en las interacciones.

Al respecto de la racionalidad, es fundamental hacer referencia a la concepción de racionalidad que propone McDowell (1995 citado por Hernández, 2012), que es justamente en la que se basa la presente investigación y que se establece como una mirada alternativa al concepto tradicional de racionalidad. Aunque ya se amplió la concepción de la racionalidad puramente económica, acercándola a áreas como la psicología (Kahneman & Tversky, 1982 citado por Maital, 2004), la presente investigación se adhiere a la conceptualización de McDowell (1995 citado por Hernández, 2012), en la medida en que se basa en el lenguaje y resalta la noción de responsabilidad. Según McDowell, la racionalidad se explica en tanto hechos, acciones o pensamientos que pueden ubicarse en un espacio lógico de las razones, es decir, inscribirse en una configuración de relaciones racionales que explica y justifica motivos. Esta concepción está basada en una diferenciación que separa necesariamente lo mental (es decir las atribuciones racionales), de los hechos y las situaciones donde se llevan a cabo. La racionalidad contiene en sí misma la *posibilidad* de distanciarse de lo que se hace y de lo que se piensa (es decir que es susceptible de entrar en el espacio lógico de las razones), aunque de hecho no se haga de manera explícita. Es decir, aunque en el momento no se piense sobre lo que se está haciendo, o no se estructuren discursos mentales sobre esto, se sabe qué y por qué se está haciendo, se puede volver retrospectivamente sobre ellas y volverlas un objeto del pensamiento. Lo anterior reclama una diferenciación de estos dos tipos de racionalidad; por un lado, una racionalidad en acción,

donde la acción lleva implícita esta posibilidad de ser pensada desde este distanciamiento y una racionalidad reflexiva, que no sólo contiene en sí misma la posibilidad sino que de hecho es llevada a cabo. Por otro lado, elementos que se encuentran por fuera del espacio lógico de las razones son aquellos aspectos que “no son susceptibles de ser tratados en términos de qué es una razón para qué, y éste es un buen motivo para querer acotar algo así como el espacio de las razones” (Hernández, 2012), donde se incluyen elementos que no hacemos por razones, como procesos fisiológicos, actos reflejos, la proxemia o la distancia social cuando se habla con alguien.

Las consideraciones en torno a la concepción de la racionalidad humana, dejaron entrever que las conclusiones a las que llegaban los estudios inscritos en la tradición investigativa de la cooperación en los dilemas sociales, no eran suficientes para dar cuenta de la complejidad de este fenómeno. En este sentido, se empezó a cuestionar sobre las relaciones causales y deterministas que parecían hallarse al enmarcar fenómenos complejos en una situación concreta donde se controlaban unas determinadas variables. Esto es, parecía como si los diseños metodológicos que partían de los dilemas sociales, tendían a caer en un sesgo de confirmación al controlar estrictamente ciertas variables y que al no tener en cuenta la emergencia de otros resultados no contemplados inicialmente, confirmaban así hipótesis previas (Monin y Pizarro, 2007). Otra de las principales críticas que han recibido estos dilemas sociales es acerca de su artificialidad, ya que generalmente su aplicación se hace con medios electrónicos donde no hay una interacción directa entre los participantes. En este sentido, el carácter anónimo, al aplicarse frente a un computador, ignora el efecto de la reputación, de las interacciones futuras y el hecho de conocer a la persona (Sigmund, 2010). Para superar lo anterior, cada vez más los científicos sociales y los economistas están diseñando escenarios que compartan características con la vida real (McCarter, Budescu, Sheffran, 2011; Sigmund, 2010).

Como respuesta a esto, algunos autores han señalado que los dilemas sociales no pretenden simular interacciones reales de la cotidianidad, sino analizar situaciones estratégicas (Sigmund, 2010). Sin embargo, aunque se intenten controlar un gran número de variables en estas situaciones y se analicen situaciones puramente estratégicas, en muchas ocasiones se desconoce la multicausalidad, las relaciones de retroalimentación y reciprocidad de las variables tenidas en cuenta, y el espectro de condiciones que no pueden ser controladas a priori.

Teniendo en cuenta estas limitaciones en la investigación de la cooperación a partir de los dilemas sociales, con el diseño metodológico propuesto por la presente investigación, se intentó complejizar el abordaje a partir de los siguientes principios; Primero, no basarse en hipótesis iniciales unidireccionales, dado el interés por un abordaje multicausal del fenómeno. Es decir, se tuvieron en cuenta variables de los participantes; como el estrato socio-económico y el conocimiento entre ellos, así como normas concretas en la situación, con el fin de partir de supuestos ya comprobados empíricamente y que permitían una organización y sistematización de la información, para poder centrar la atención en lo emergente. Segundo, abrir un espacio de discusión para que los participantes mismos explicaran lo sucedido, para mediar los prejuicios teóricos de las investigadoras, contruidos en torno a la revisión de los antecedentes conceptuales y empíricos, y partir así de la propia experiencia de los participantes, buscando así categorías y explicaciones emergentes y particulares de la situación. Y tercero, este espacio de discusión buscó enfatizar en las razones y no sólo en la descripción de lo ocurrido. Esto último, se hizo a partir de la identificación del tipo de racionalidad al que correspondía cada atribución, para poder entender las acciones de los participantes, prescindiendo de juicios morales y redistribuyendo la responsabilidad basada en las dinámicas relacionales particulares.

Todo lo anterior ha dado cuenta de una perspectiva sobre la que se sitúa esta investigación, que estudia el modo como las personas entienden y hacen sentido de sí mismos, de los otros y de las situaciones en las que se desempeñan. Estas valoraciones son flexibles y dependen de variables contextuales (Crusius, et al., 2011). Desde este enfoque, los resultados obtenidos en la situación experimental no se limitaron a las variables seleccionadas (la clase socio-económica y conocimiento). Precisamente, se pretendió dar un lugar y una relevancia al impacto de otras condiciones de la situación que intervienen y que afectan en cómo cada individuo se siente, piensa y comporta.

Ahora bien, para esta investigación, el lenguaje se utilizó como una herramienta retórica que dio cuenta de construcciones sociales que responden a condiciones sociales y culturales determinadas. La racionalidad justamente se pone en evidencia a partir de la comunicación y el lenguaje. Según Foucault (1970, citado por Shotter, 2001), la retórica responde al construccionismo social, en el sentido que puede situar condiciones socio-históricas y socioculturales de la vida. Para esto, es necesario dejar de pensar la “realidad” como algo

homogéneo, estático e igual para todos. Se debe repensar en términos heterónomos y consistentes a distintas regiones y situaciones con propiedades diferenciadas; “Personas diferentes en posiciones diferentes y en momentos diferentes vivirán realidades diferentes” (Foucault, citado por Shotter, 2001. p. 35).

Con relación a esto, Gergen (2007) describe cómo por medio del lenguaje se involucra paralelamente la construcción del mundo y un uso de su ontología para construir un vínculo entre el sistema de símbolos y las circunstancias sociales. Esto permite establecer un proceso de construcción y explicación de un contexto (Gergen, 2007). En este sentido la metodología del presente estudio investigativo, dio cuenta de la realidad social, interpretada con base a un sistema de símbolos de los participantes por medio del lenguaje. Esto resultó en formas explicativas de las interacciones durante el juego y en algunos casos en reflexiones sobre su mundo social.

Burr (1995), por su parte, afirmaba que en las interacciones de los individuos se construyen conjuntamente en un contexto de significados compartidos a través del lenguaje (Burr, 1995). El contexto de significación se crea en las prácticas cotidianas. Estas se originan en espacios sociales y condiciones materiales de existencia, prácticas y posiciones. Estas últimas se entienden como el lugar que se ocupa en el espacio de interacción, lo que determina a su vez la clase socio-económica como una mediación entre las prácticas del individuo y la sociedad. Según Bourdieu (1987, citado por Alvarez 1996)

“La clase socio-económica no se define por una propiedad (aunque se trate de las más determinante...) ni por la suma de propiedades (propiedades de sexo, de edad, de origen social o étnico, de ingresos, de nivel de instrucción, etc) ni mucho menos por una cadena de propiedades ordenadas a partir de la propiedad fundamental (la posición de las relaciones de producción) en una relación de causa a efecto, de condicionante a condicionado, sino por la estructura de las relaciones entre todas las propiedades pertinentes, que confiere su propio valor a cada una de ellas y por los efectos que ejerce sobre sus prácticas” (p. 151).

En este sentido, la clase socio-económica no solamente es determinada por sus características aisladas sino por la relación entre estas, que dan cuenta de una posición social que construye unos significados particulares. La cultura se puede entender en un contexto de relaciones de poder, específicamente de poder económico. Se ha demostrado que las dinámicas y asimetrías del poder influyen las decisiones en diferentes escenarios y este ha sido uno de los objetos de estudio de los dilemas sociales. La asimetría económica generalmente se introduce y



manipula por los investigadores a partir de una repartición diferencial de la dotación inicial de cada participante. En los dilemas asimétricos de varios jugadores, se ha encontrado que los participantes juegan más buscando su beneficio propio que el colectivo (Kopelman, 2009).

Esta asimetría reflejada en la clase socioeconómica toma un tinte particular en el contexto colombiano, por lo que resulta fundamental referirse a la manera como se enmarca en las coyunturas del país. En el contexto colombiano y según el DANE, la población en el país se estratifica según las condiciones socio-económicas de los inmuebles residenciales en diversos grupos socio-económicos que son homogéneos en sí y heterogéneos entre sí a partir de sus particularidades físicas, del entorno directo y del contexto urbano o rural en el que se sitúan. La estratificación en Colombia es necesaria ya que es un Estado Social de Derecho que tiene como principio constitucional, redistribuir el ingreso de las personas que lo integran. De esta forma, a partir de la localización geográfica de la población, según las características socio-económicas, es posible orientar la planeación de la inversión pública en programas sociales, de infraestructura, de salud, de educación y de recreación. Así mismo, se cobran las tarifas de los impuestos, de forma diferencial por el estrato. A pesar de que en términos prácticos se estratifica de este modo en Colombia a la población, se debe reconocer que existen otros elementos pertinentes para la definición de la case social que va más allá de la suma aislada de las propiedades que la componen, refiriéndose a la relación que se establece entre sus partes. De igual forma, es importante mencionar que, con relación a la distribución de la riqueza económica del país, Colombia se caracteriza por ser uno de los países de Latino América y el Caribe, con mayor concentración de la riqueza en una porción de la población y con una distribución inadecuada de los ingresos según el Informe alterno al quinto informe del estado colombiano ante el comité de Derechos económicos, sociales y culturales (2010).

En este sentido, cabe resaltar la importancia que toma esta investigación en ámbitos disciplinares y sociales. En términos de la disciplina psicológica, se abordó la perspectiva de la cooperación a partir del diálogo con otras áreas como la economía, la filosofía y la sociología. La interdisciplinariedad aportó una comprensión compleja de los fenómenos y en este caso concreto, de la cooperación en el ser humano. Por este motivo fue relevante académicamente basarse en metodologías alternativas a las tradicionalmente utilizadas en la investigación

puramente psicológica, ya que los métodos y preguntas diferentes pudieron traducirse a la vez en respuestas diferentes.

De igual forma, la investigación es coherente con el Proyecto Educativo de la Pontificia Universidad Javeriana, en la medida en que se comprometió con la búsqueda del saber que extiende el conocimiento ya utilizado, por medio de un proceso autónomo de indagación, y a través de la utilización de la interdisciplinariedad.

En cuanto al ámbito social, estudiar la cooperación es relevante porque implica acercarse a las relaciones sociales y a la convivencia humana. Muñoz y Rueda (2010), describen como “La cooperación -citada en la declaración de la Naciones Unidas en varias ocasiones- es una de las características esenciales de los seres humanos, indispensable para sobrevivir como especie, una característica que se imbrica con la comunicación, el lenguaje, la socialización, la creatividad, la cultura y la racionalidad. Una herramienta esencial para dar respuesta a las variaciones endógenas y exógenas, para conservar un equilibrio dinámico, para mantener el bienestar” (p.56).

La cooperación es entonces transversal a las creaciones e interrelaciones humanas, no sólo basadas en la sobrevivencia, sino repercutiendo también en ámbitos como el ambiental, el político, el económico, el educativo y en última instancia en lo cotidiano y en todos los aspectos de la socialización. En el contexto colombiano, referirse a la cooperación puede contribuir a la reflexión sobre aquellos elementos que permiten una relación coordinada por objetivos comunes, independientemente de segmentaciones realizadas a partir del poder económico y del estatus social. Solo a partir del estudio de estas variables, desde múltiples perspectivas, incluyendo la empírica, se pueden diseñar proyectos y políticas coherentes con las dinámicas del país.

En este orden de ideas, considerando que es posible dar razones de los acontecimientos y tomar distancia de ellos para decidir cómo se va a actuar (Hernández, 2012), se intentó acercarse a la cooperación teniendo en cuenta la especificidad del lenguaje y lo emergente, por lo que fue pertinente preguntarse, ¿Cuáles son las atribuciones racionales sobre los comportamientos cooperativos de personas de diferente nivel socio-económico, que se conocen y que no se conocen entre ellos, basado en su desempeño en un juego de apuestas?

### *Objetivos*

#### **General**

Analizar los factores que pueden intervenir en la cooperación en un Juego de Apuestas a partir del desempeño en este y de las atribuciones racionales de 8 grupos de jóvenes de los 16 a los 21 años de edad, de diferentes estratos socio-económicos.

#### **Específicos**

Identificar las atribuciones racionales que se establecen en torno a la racionalidad propia del juego, la racionalidad emergente y la reflexividad de los participantes.

Estudiar los aspectos que intervienen en la evaluación de las conductas de extraños y de si mismos en relación a un juego, es decir en una situación y un contexto concreto.

Comparar las atribuciones racionales para identificar aspectos comunes y específicos de cada uno de los grupos.

Comparar el desempeño en el juego, entendido como la acción de contribuir y el monto con el que se coopera, para identificar aspectos comunes y específicos de cada uno de los grupos.

### **Método**

#### *Tipo de investigación*

Se llevó a cabo una investigación de tipo cualitativa de corte transversal que utilizó los resultados de la cooperación de un juego de apuestas, como condición para una conversación en grupo alrededor de lo ocurrido en el juego. Los resultados del juego, obtenidos en términos numéricos, estuvieron en este sentido al servicio de las atribuciones racionales a posteriori obtenidas por medio de una entrevista abierta semi estructurada, dirigida a los mismos participantes del juego donde se hizo una valoración de la experiencia.

Al ser esta una investigación cualitativa, contó con un diseño abierto y emergente que se iba definiendo según lo que iba sucediendo en la práctica, es decir que no estaba preestablecida en un inicio. Su lógica fue abductiva, que hace referencia a una elaboración teórica no deductiva en la que se establece un diálogo entre los antecedentes teóricos y los datos empíricos, sin hipótesis previamente definidas y con categorías emergentes. Ana María Fernandez (2007, p.

32), menciona que la metodología es “una labor propositiva, una exploración acerca de, inacabada, sujeta a revisiones y ajustes provisorios, aunque no por eso menos rigurosa”.

### *Participantes*

Los participantes fueron grupos de estudiantes de 16 a 21 años, unos que no se conocían (grupo A) y otros que sí se conocían entre ellos (grupo B), pero que compartían la misma clase socio-económica y dos grupos de control de varias clases socioeconómicas, donde uno se conocía entre sí y el otro no. El criterio operativo sobre el nivel socioeconómico de los participantes fue determinado por el colegio donde estudiaban. En este sentido la selección se llevó a cabo a partir de un muestreo no probabilístico intencional basado en los criterios de conocimiento y clase socio-económica, buscando una representatividad teórica y homogeneidad en los grupos. Cada grupo se conformó por 5 personas. La edad y la escolaridad fueron controladas y tenidas en cuenta por criterios de conveniencia, por el acceso a instituciones educativas públicas y privadas de la ciudad de Bogotá, que facilitó la conformación de grupos medianamente homogéneos y la aplicación misma del instrumento. La distribución de los grupos fue la siguiente:

Tabla 2. *Distribución de la población por grupos*

| Clase Socio-económica | Grupo A | Grupo B | Número de personas en cada grupo |
|-----------------------|---------|---------|----------------------------------|
| Alta                  | 1       | 1       | 5                                |
| Media                 | 1       | 1       | 5                                |
| Baja                  | 1       | 1       | 5                                |
| Control               | 1       | 1       | 5                                |

### *Instrumento*

El instrumento contó con dos herramientas de recolección de datos. Por un lado, un *Juego de apuestas* que consistió en una adaptación de un dilema social basado en el “give-some”, sin comunicación entre los participantes y con retroalimentación al final de cada ronda (Wubben,

2010). Por otro lado, después del juego se contó con una discusión de los participantes en torno a lo sucedido en el juego.

En primer lugar, el *Juego de Apuestas* tuvo como objetivo plantear un escenario ecológicamente válido para estudiar la cooperación que tuviera un sustento empírico. Así, las variables que intervinieron procuraron replicar las condiciones de cooperación en una situación cotidiana, abordando aspectos como la poca comunicación o acuerdos previos que se establecen con las personas, la interacción cara a cara que se da tanto con conocidos como con desconocidos, los incentivos de diferente tipo que median las relaciones, el carácter anónimo de la cooperación, la posibilidad de retroalimentación y la repetición de la situación.

En un segundo lugar, se hizo una *Entrevista semi-estructurada*. El hecho de poder hacer atribuciones racionales sobre el juego, implicaba que éste entrañaba una racionalidad, entendida como la posibilidad de entrar en el espacio lógico de las razones, tomar un distanciamiento de la acción y los hechos y poder dar cuenta de lo que se hacía y del por qué se hacía. Esto se denomina una racionalidad en acción, donde la posibilidad de distanciarse está implícita aún cuando no se lleve a cabo. La entrevista en grupo tuvo como fin hacer que emergiera esta racionalidad a partir de juicios relacionales racionales de los participantes en torno al juego (Hernández, 2012). Esta discursividad permitió así la emergencia de categorías no contempladas en un principio.

### *Procedimiento*

Este constó de diferentes momentos que permitieron organizar y estructurar la investigación:

1. En primer lugar, se llevó a cabo una revisión de medios audiovisuales, publicaciones académicas y una observación atenta de fenómenos de la cotidianidad que llamaron nuestra atención. El principal interés radicó en lo moral y en la toma de decisiones. Con base a este interés, se inició una revisión de bases de datos, publicaciones universitarias de la Universidad Javeriana y producciones académicas de los estudiantes en sus trabajos de grado. Las bases de datos se escogieron porque ofrecían un panorama de estatus, credibilidad y científicidad internacional, proporcionando información de la producción que ha sido validada, publicada y sometida a revisión bajo unos criterios de rigurosidad y calidad específicos del conocimiento

actual que hace que sus publicaciones sean reconocidas y accesibles a toda la comunidad académica. La búsqueda se centró en las siguientes bases de datos: Science Direct, J Stor, PsychArticles, Proquest, EbscoHost, Annual Reviews, Social Sciences, Scielo y Redalyc. De esta búsqueda se obtuvieron los principales debates, campos problemáticos y metodologías utilizadas para estudiar los fenómenos relacionados con las áreas mencionadas.

2. A partir de una primera sistematización de resultados encontrados, se reorientó el interés hacia la cooperación entendida como una expresión de lo moral y su importancia en la vida cotidiana. Esta última fue aterrizada al contexto colombiano a partir de la inclusión del nivel socioeconómico. A partir de esto, se empezó a construir un acercamiento de los antecedentes teóricos y empíricos de estos temas, que destacó los dilemas sociales como una posibilidad interesante de abordaje. De este modo se delimitó el planteamiento del problema de la investigación y se escogió el instrumento y los elementos principales de la metodología. Para esto, se realizó una aplicación piloto del instrumento que proporcionó información para estructurar de una mejor manera el instrumento.

3. Una vez delimitadas las principales características de la metodología, se llevó a cabo el muestreo por criterios y la convocatoria de los participantes. Una vez se lograba reunir un grupo, los participantes firmaban un consentimiento informado, declarando la participación voluntaria en el experimento, la libertad de retirarse en cualquier momento y el anonimato de la información y se proseguía a realizar la aplicación.

En el Juego de Apuestas de la investigación, cada participante tuvo 5 fichas iniciales. Se les indicó que asumieran que las fichas equivalían a dinero. Se jugaron 4 rondas más una de ensayo, donde cada participante pudo decidir destinar algunas o todas sus fichas en un fondo común o no hacerlo. En el fondo común, el total cedido por los participantes que se multiplicaba x2 y el total del fondo común se dividía entre todos los participantes, otorgándole la misma cantidad a cada uno, independientemente de cuánto hubieran aportado al fondo común. En primer lugar se explicaron las instrucciones del juego y se hizo una ronda de práctica. Después de esto, se realizaron 4 rondas más. Al final de cada ronda se contó el total de fichas y se retroalimentó al grupo sobre cuántas personas habían cooperado y cuánto era el total sobre el que

se dividía. Cada uno recibió su parte de esa división y empezaba la siguiente ronda hasta hacerlo cuatro veces.

Las instrucciones que se les dieron a los participantes fueron las siguientes: “Vamos a jugar un juego en esta primera parte. No se puede hablar con los otros participantes. Cada uno de ustedes va recibir 5 fichas, hagan de cuenta que equivalen a plata; cada ficha son mil pesos y en total cuentan con 5mil pesos. En cada ronda, ustedes pueden ingresar el dinero que quieran a un fondo común o no hacerlo. Toda la plata que sea ingresada al fondo común se multiplicará por 2 y se dividirá entre cada uno de ustedes, sin importar cuánto haya dado cada quien. Todos los jugadores recibirán la misma cantidad de dinero: Cada persona escoge si quiere o no quiere dar en el fondo común, y cuánta plata quiere poner en el. En total se jugarán 5 rondas. Después de cada ronda, se escribirá en el tablero una tabla con los siguientes datos:

Tabla 3. *Información de retroalimentación durante el Juego de apuestas.*

| Rondas     | Cuántas personas cedieron | Cuánto dinero se cedió |
|------------|---------------------------|------------------------|
| (Ensayo) 1 |                           |                        |
| 2          |                           |                        |
| 3          |                           |                        |
| 4          |                           |                        |
| 5          |                           |                        |

Seguido, se realizó la entrevista semiestructurada con el fin de comprender las atribuciones racionales que los participantes le dieron a la manera como jugaron. De esta manera, las preguntas orientadoras fueron:

¿De qué creen que se trataba el juego?

¿Qué pasó en el juego?

¿Por qué creen que pasó?

¿Cómo se relaciona esto con situaciones cotidianas?

Esta entrevista fue justo después de terminar el juego, y se hizo de manera grupal para darle voz al grupo y no solo a los participantes de manera individual.

4. Los resultados se organizaron en tablas según las variables y el tipo de información, es decir, los resultados del juego o las atribuciones racionales.

5. Completada la organización de los resultados de los ocho grupos previstos en la metodología, se llevó a cabo un primer análisis de los resultados a partir de las categorías planteadas. De esta manera, para el cruce de la información obtenida, se dividieron los resultados en todos los grupos en inter grupos e intra grupos, además de la sistematización de los resultados del juego. En este mismo momento de la investigación, se describieron las categorías emergentes.

6. Luego, se volvió al proyecto de grado para reestructurarlo a partir de los resultados emergentes, complementando así teóricamente y corrigiendo anotaciones metodológicas. En tanto aspectos como lo emocional puede regular los discursos en relación a la información sobre la favorabilidad o deseabilidad de determinados tipos de atribuciones (Krettenauer, Jia & Mosleh, 2011) tomó una importancia radical tener en cuenta los resultados de la cooperación del juego de apuestas, como base y contraste para la discusión. A partir de esto, se realizó la discusión de los resultados, las conclusiones y recomendaciones para futuras investigaciones en el tema.

### *Categorías de análisis*

*Categoría cooperación en el juego:* La cooperación se midió en un grupo de dos modos, en una escala ordinal y en una nominal dicotómica: La primera, tuvo en cuenta el monto de dinero cedido, que determinaba que entre más dinero hubiera en el fondo común, más cooperativo era un grupo. La segunda, el número de personas que cedieron dinero, dado que a mayor número de personas que cedían dinero, más cooperativo era el grupo. En esta medida, cooperar se determinó por la acción de contribuir en el banco común del grupo, mientras que no cooperar se basó en que los participantes no aportaran al fondo colectivo (nominal dicotómico). Sin embargo, también influyó el monto con el que se cooperaba (ordinal).



*Categoría atribuciones racionales:* Se entendió como las narraciones de los participantes en la entrevista grupal, y el modo como los individuos dieron cuenta y explicaron las causas, razones, motivos y procedimientos que se dieron en el juego basado en el dilema social, relacionados con las conductas de cooperación.

*Subcategoría atribuciones racionales de los participantes acerca de la cooperación en el juego a partir de la variable de nivel socioeconómico:* Esta subcategoría estudió por medio del análisis de los resultados cualitativos si existieron similitudes o diferencias en las atribuciones racionales en todos los grupos de una misma clase socio-económica. Esto implicó abordar el modo como, independientemente del grado de conocimiento, podía existir una tendencia atributiva compartida determinada por el estrato socioeconómico.

*Subcategoría atribuciones racionales de los participantes acerca de la cooperación en el juego a partir de la variable de conocerse entre ellos:* Se refirió a similitudes o diferencias en las atribuciones racionales en todos los grupos, según si se conocen o no entre ellos. Esto quiere decir, que más allá del nivel socioeconómico del cual hacía parte, podía haber una tendencia atributiva común según si se conocían o no.

*Subcategoría racionalidad del juego:* Se entendió como las normas y condiciones del juego planteadas a priori y que han sido estudiadas como factores que influyen en la conducta cooperativa. Estos fueron: La poca comunicación o acuerdos previos que se establecieron con los otros participantes, la posibilidad de ver la expresión facial del otro, la dotación inicial de fichas con una connotación económica, el carácter anónimo de la cooperación, la posibilidad de retroalimentación después de cada ronda, el número de participantes, el no ser informado que el juego se trataba de cooperar y la repetición de la situación (5 rondas).

*Subcategoría racionalidad emergente del juego:* Se definió como aquellas atribuciones que tuvieron que ver con el juego, pero que no se refirieron a las normas ni a condiciones que hubieran sido controladas en la investigación. Aquí se incluyeron las estrategias de los participantes así como posibilidades no contempladas en las condiciones del juego.

*Subcategoría reflexividad:* Hizo alusión a aquellos señalamientos que aparentemente no tenían conexión con el juego, sino que éste actuó como base para reflexiones más abstractas relacionadas con la condición humana o con la vida cotidiana.

### Resultados

A continuación, se presentan los resultados obtenidos del Juego de Apuestas y de la discusión. Así, en primer lugar, se exponen los resultados numéricos provenientes del desempeño del juego de cada uno de los grupos en una escala nominal dicotómica (si se coopero o no se coopero, es decir si se cedió o no se cedió dinero) y ordinal (monto con el que se coopera), y un análisis comparativo entre los grupos teniendo en cuenta las variables de Conocimiento/desconocimiento y Nivel socio-económico. Con lo anterior se intenta esclarecer la categoría de evaluación de Cooperación en el juego.

Por otro lado, con las atribuciones racionales recogidas de la discusión en cada uno de los grupos, se realizó, en primer lugar, un análisis intra grupo, en el cual se reconoció y se describió el funcionamiento general y particular de cada uno de los grupos, por medio de la identificación de atribuciones racionales similares y diferentes de los participantes de un mismo grupo. En segundo lugar, se llevó a cabo un análisis inter grupo en donde se buscaron las atribuciones racionales similares entre los grupos, teniendo en cuenta las variables de Conocimiento y de Nivel socio-económico. De igual forma, se buscaron temas comunes a todos los grupos, y se realizó una caracterización de tipos de jugadores encontrados a lo largo de todos los grupos, teniendo en cuenta concepciones que tenían del juego y las estrategias que utilizaban en este.

#### *Resultados numéricos*

Tabla 4. *Sumatoria total de dinero cedido por ronda, de acuerdo al conocimiento y al Nivel socio-económico.*

| Clase socio-económica | Total en el fondo común | Ronda 1 | Ronda 2 | Ronda 3 | Ronda 4 | Ronda 5 | $\Sigma$ total en el fondo común |
|-----------------------|-------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------------------|
| Alta                  | Grupo A                 | 6       | 10      | 8       | 9       | 7       | 40                               |

|         |         |    |    |    |    |    |    |
|---------|---------|----|----|----|----|----|----|
|         | Grupo B | 5  | 8  | 7  | 15 | 18 | 53 |
| Media   | Grupo A | 7  | 10 | 12 | 8  | 4  | 41 |
|         | Grupo B | 12 | 10 | 15 | 15 | 19 | 71 |
| Baja    | Grupo A | 8  | 9  | 7  | 3  | 6  | 33 |
|         | Grupo B | 6  | 8  | 10 | 14 | 26 | 64 |
| Control | Grupo A | 5  | 4  | 6  | 2  | 1  | 18 |
|         | Grupo B | 10 | 11 | 10 | 11 | 10 | 52 |

**Figura 1.** Sumatoria total de dinero cedido por ronda, de acuerdo al conocimiento y al nivel socio-económico.

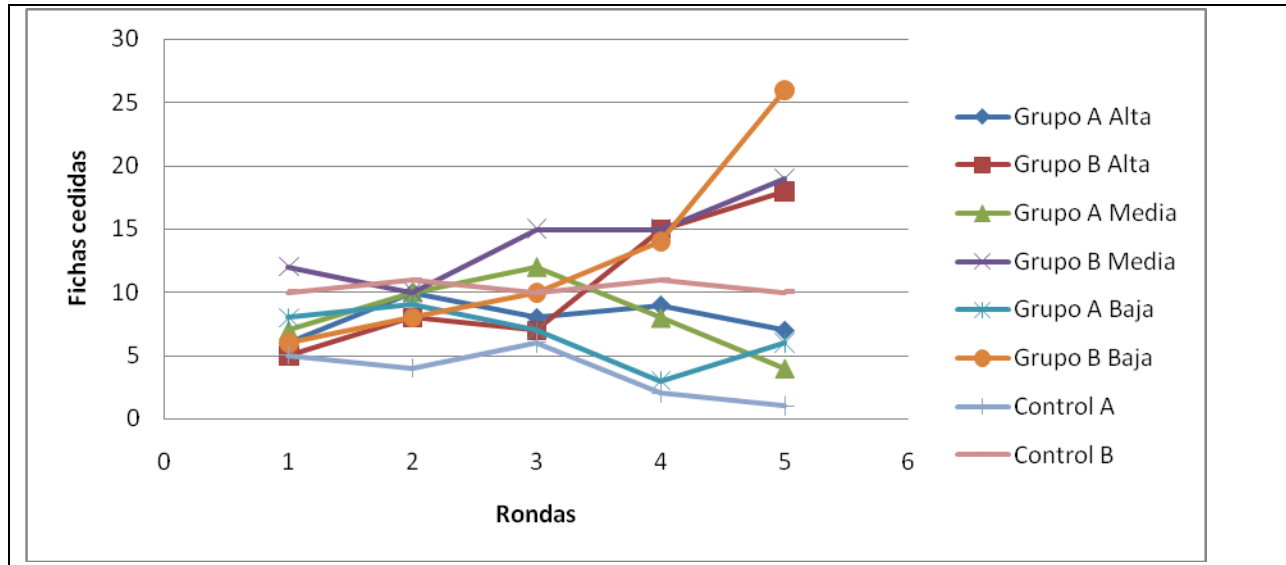


Figura 1. Gráfico lineal de comparación del total de dinero cedido por ronda de los ocho grupos, teniendo en cuenta las variables de conocimiento y de estrato social. Los grupos A son los grupos de cada Nivel Socio-económico que no se conocen entre sí, mientras que los grupos B son los grupos de cada Nivel Socio-Económico que se conocen entre sí.

En cuanto a la tendencia de los resultados del juego de cada grupo por ronda, se pudo ver que tres de los cuatro grupos que se conocen entre sí (B Alta, B Media y B Baja) cedieron progresivamente más fichas con el número de rondas. Por el contrario, dos de los cuatro grupos que no se conocen entre sí (A Media y A Control), terminaron el juego cediendo menos fichas en la última ronda en comparación del número cedido en la primera. Por último, los otros tres grupos de los ochos que participaron en la investigación (A Alta, A baja y B Control), se mantuvieron relativamente estables según el número de fichas cedidas a lo largo de las rondas del juego.

Tabla 5. Sumatoria total de dinero cedido de acuerdo al conocimiento

|          | $\Sigma$ Total de dinero cedido |
|----------|---------------------------------|
| Grupos A | 132                             |
| Grupos B | 240                             |

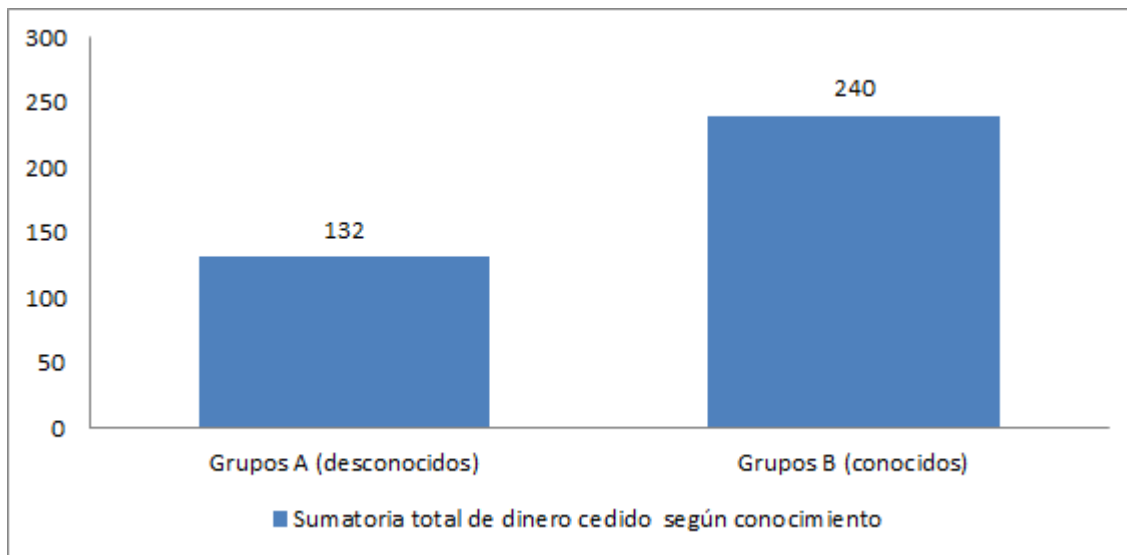
**Figura 2.** Dinero cedido según conocimiento

Figura 2. Gráfico de barras en donde se compara el total del dinero cedido durante el Juego de Apuestas de todos los grupos A, que no se conocen entre sí, y de todos los grupos B, que se conocen entre sí.

Los resultados del juego mostraron que en total, los grupos que se conocen entre sí (Grupos B), cedieron 108 fichas más, lo que corresponde a un 45% más de lo cedido por los grupos que no se conocen entre sí (Grupos A).

Tabla 6. Sumatoria total de dinero cedido de acuerdo al Nivel socio-económico

|                      | $\Sigma$ Total de dinero cedido |
|----------------------|---------------------------------|
| Grupos Estrato Alto  | 93                              |
| Grupos Estrato Medio | 112                             |
| Grupos Estrato Bajo  | 97                              |
| Grupos Control       | 70                              |

Figura 3. Total de dinero cedido según Nivel socio-económico

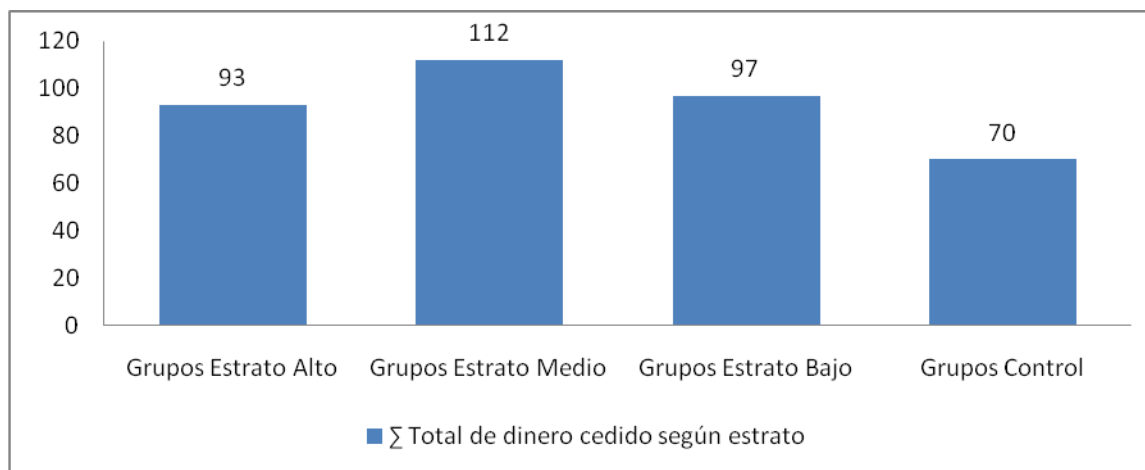


Figura 3. Gráfico de barras en donde se compara el total del dinero cedido durante el Juego de Apuestas de todos los grupos de cada Nivel socio-económico: Alto, Medio y Bajo; y de los grupos Control.

Los resultados obtenidos en el juego, mostraron que no hubo diferencias importantes entre el total de dinero cedido en la sumatoria de los dos grupos de cada estrato. El que más cedió, fue el estrato medio con 112 fichas y con 30,10 % del total de fichas cedidas por todos los grupos; el que menos cedió fue el grupo control con 70 fichas y con 18,81% del total de fichas. La diferencia entre los dos grupos anteriores fue de 42 fichas entre ellos, es decir un 11,29% de diferencia. Esto indica que los grupos de estrato alto y estrato medio dieron un monto muy

similar, el primero de 93 fichas (25%) y el segundo de 97 (26,07%). La diferencia de dinero cedido entre estos dos grupos y el grupo medio que fue el que más cedió es de 5,10% con el grupo de estrato alto y de 4,03% con el grupo de estrato medio. De la misma forma, la diferencia entre el grupo de estrato alto y el grupo de estrato medio con el grupo control que fue el que menos dinero cedió en total, es de 6,19% y de 7,26% respectivamente.

Tabla 7. *Total de personas que cedieron por ronda, de acuerdo al conocimiento y al nivel socio-económico y promedio del grupo.*

| Clase socio-económica | Número de personas que cooperaron | Ronda 1 | Ronda 2 | Ronda 3 | Ronda 4 | Ronda 5 | Promedio del grupo |
|-----------------------|-----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|--------------------|
| Alta                  | Grupo A                           | 5       | 5       | 5       | 5       | 3       | 4.6                |
|                       | Grupo B                           | 4       | 5       | 2       | 5       | 4       | 4                  |
| Media                 | Grupo A                           | 4       | 5       | 4       | 4       | 4       | 4.2                |
|                       | Grupo B                           | 5       | 5       | 5       | 5       | 5       | 5                  |
| Baja                  | Grupo A                           | 5       | 5       | 3       | 3       | 3       | 3.8                |
|                       | Grupo B                           | 5       | 5       | 5       | 5       | 5       | 5                  |
| Control               | Grupo A                           | 3       | 4       | 3       | 1       | 1       | 2.4                |
|                       | Grupo B                           | 5       | 4       | 5       | 4       | 5       | 4.6                |

Tabla 8. *Promedio de personas que cedieron de acuerdo al conocimiento*

|          | Promedio de personas que cedieron |
|----------|-----------------------------------|
| Grupos A | 15                                |
| Grupos B | 18.6                              |

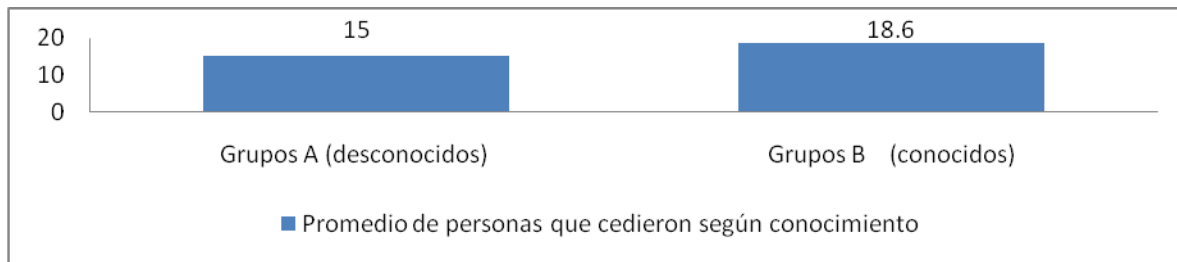
**Figura 4.** Promedio de personas que cedieron según conocimiento

Figura 4. Gráfico de barras en donde se compara el promedio de personas que cedieron durante el Juego de Apuestas de todos los grupos A, que no se conocen entre sí, y de todos los grupos B, que se conocen entre sí.

Los resultados del juego mostraron que en total, en los grupos que se conocen entre sí (Grupos B), cedieron un promedio de 3.6 personas, lo que corresponde a un 19.4% más de las personas que cedieron en los grupos que no se conocen entre sí (Grupos A).

Tabla 9. *Promedio de personas que cedieron de acuerdo al estrato socioeconómico*

|                      | Promedio de personas que cedieron |
|----------------------|-----------------------------------|
| Grupos Estrato Alto  | 8.6                               |
| Grupos Estrato Medio | 9.2                               |
| Grupos Estrato Bajo  | 8.8                               |
| Grupos Control       | 7                                 |



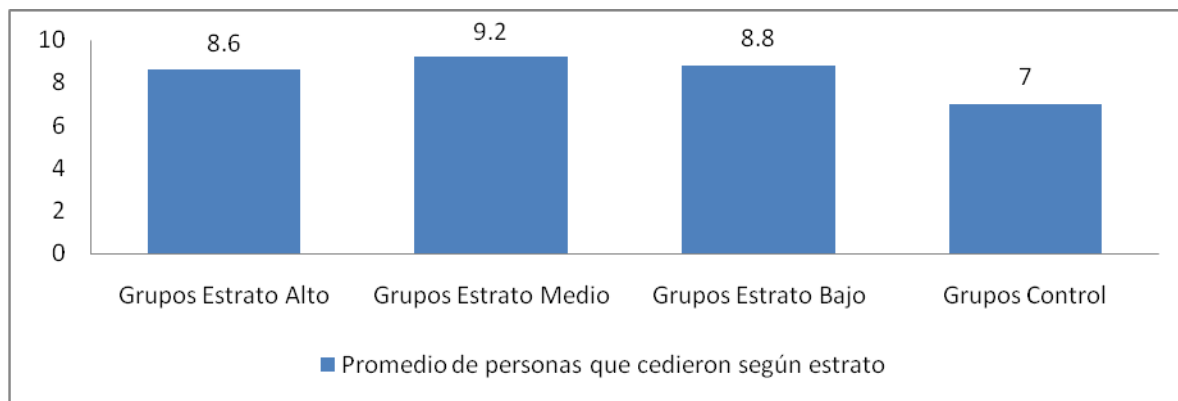
**Figura 5.** Promedio de personas que cedieron según estrato social

Figura 5. Gráfico de barras en donde se compara el promedio de personas que cedieron durante el Juego de Apuestas de todos los grupos de cada Nivel socio-económico: Alto, Medio y Bajo; y de los grupos Control.

Los resultados obtenidos en el juego, mostraron que no hubo diferencias importantes entre el promedio de personas que cedieron teniendo en cuenta los dos grupos de cada estrato. El mayor promedio de personas que cedieron, fue en el estrato medio, con un promedio de 9.2 personas, y el que menos el grupo control con 7 personas en promedio, es decir que hay una diferencia de 2.2 personas en promedio. Por otro lado, entre los grupos de estrato alto y estrato medio el promedio de personas que dieron es similar, el primero de 8.8 y el segundo de 8.6.

A partir de estos resultados, se percibió que el estrato que más cooperó fue el medio, y los grupos que menos lo hicieron fueron los de control. En cuanto al conocimiento, los grupos que más cooperaron, en dinero y en promedio de personas, fueron los que se conocían entre sí. Es importante resaltar que los resultados obtenidos no pretendían ser estadísticos y por lo tanto no permiten hacer conclusiones definitivas por sí solos; sólo en la medida en que fueron comparados con las atribuciones racionales de los participantes acerca del juego, tomaron un valor explicativo.

*Resultados intra grupos*

A partir de los resultados intra grupos, se reconoció un tipo de funcionamiento general de cada grupo que permitió darle un nombre para caracterizarlo y facilitar la presentación de lo obtenido. Este análisis descriptivo se realizó mediante la identificación de similitudes y diferencias de las atribuciones racionales al interior de cada grupo.

Tabla 10. *Caracterización de grupos*

| Caracterización del grupo             | Grupo                |
|---------------------------------------|----------------------|
| Moralistas (valorativos de los demás) | Alto conocidos       |
| Individualistas Puros                 | Alto desconocidos    |
| Desconfiados                          | Medio conocidos      |
| Aleatorio                             | Medio desconocidos   |
| Cooperativos incidentales (aliados)   | Bajo conocidos       |
| Dependientes estratégicos             | Bajo desconocidos    |
| Desconfiados                          | Control conocidos    |
| Arrepentidos                          | Control desconocidos |

El grupo de *estrato alto que se conocen entre sí*, se pudo describir como un grupo que a partir de las atribuciones racionales posteriores al juego, plantearon los criterios para evaluar la forma de jugar en términos de lo que está “bien” y lo que está “mal” desde las consecuencias que tuvo su desempeño en el bien común; por esto se pudo nombrar como un grupo *Moralista*. Jugar sin pensar en los demás fue valorado como una “mala” forma de proceder (lo cual incluye el jugar aleatoriamente) mientras que pensar en los demás tenía la connotación de lo que está “bien”. Esta valoración de la conducta de los participantes de este grupo se realizó basado en las consecuencias de las acciones de los demás, a partir de lo esperado. El “sentirse bien o mal” con el modo como se actuó en el juego dependió de elementos como la confianza, el sacrificio y seguridad en los demás. En este grupo, hubo dos tipos de estrategias, en la medida en que tres de los participantes jugaron “al azar”, sin “entender bien de que se trataba el juego”, mientras que

los otros dos jugaron buscando cooperar. Lo anterior se observó cuando dijeron “nunca pensé que eso fuera a perjudicarlos” o “siento satisfacción de haber hecho lo correcto”.

Por otro lado, es importante ver en este grupo como se entendió la cooperación (dar más) como un sacrificio y un acto de confianza hacia los demás. Se observó que para aquellos que no cooperaron en gran cantidad, no saber cómo iban a jugar los demás y pensar que ninguno iba a cooperar, impidió que tuvieran confianza y se arriesgaran a ceder mayor cantidad de fichas en cada ronda (Cada uno cedió entre 1 y 5 fichas en cada ronda, mientras que los que pensaron en el beneficio de todos, “como ganar todos”, daban entre 2 y 8 fichas en cada ronda).

Por último, se pudo inferir que con el fin de atenuar los juicios en torno a lo que esta “bien” y lo que está “mal”, se justificaron las acciones de aquellos que ante el grupo no jugaron bien (jugaron sin pensar en el bien del grupo). Esto se hizo apelando a una divergencia entre lo sucedido en el juego y la “forma de ser” de cada participante en la vida cotidiana, diciendo que “Hay una discrepancia entre como somos, entre nuestra personalidad y como nos fue en el juego”.

En el grupo de *estrato alto que no se conocen entre sí*, no se observó una actitud cooperativa de los participantes, es decir que a pesar de reconocer que la mejor estrategia era que todos cedieran para que todos ganaran, esta fue utilizada en beneficio individual. El fin último de cada jugada era buscar aumentar el número de fichas de forma personal; sin pensar en la posibilidad de que hubiera un bien grupal, y poder actuar con relación a esto. Por lo anterior, se pudo llamar a este grupo como *Individualistas puros*. Esto último se pudo relacionar con la explicación racional posterior al juego en donde comentan, por ejemplo, que “Así hubiera gente que se estuviera enriqueciendo a costa mía, lo importante era que yo ganara”. De igual forma, se pudo observar que todos los participantes estaban de acuerdo con que “Si uno no apostaba nada, igual iba a ganar fichas. Pero, si nadie daba, nadie ganaba”. Lo anterior expresa que para cada participante de este grupo, no cooperar no tuvo consecuencias negativas para el objetivo del juego y por el contrario si tuvo efectos positivos individuales. Sin embargo, ellos se dieron cuenta que si todos los participantes no cedían, entonces las consecuencias eran negativas para todo el grupo.

Centrándose en la forma como los participantes de este grupo actuaron en el juego, se diferenciaron dos formas de jugar. La primera fue aleatoria, donde no se tuvo una percepción

unificada de todo el juego. Por el contrario, cada ronda se analizó de manera independiente, y se decidía cómo jugar sin observar los resultados de rondas anteriores y sin importar cómo jugaban los demás participantes (Estratégica aleatoria). La segunda forma de jugar observada en el grupo, fue de forma más ordenada, donde se trató de desarrollar una estrategia de juego con base a los resultados de rondas anteriores para decidir como apostar en la siguiente. En este sentido, la forma como jugaban los demás participantes del juego, era información para las decisiones de apuesta de cada uno (Dependiente estratégico). Este grupo también resalta que el hecho de no conocer a los demás y no saber cómo van a jugar, además de la variable de tiempo y de pocas rondas, dificultó una estrategia organizada durante todo el juego.

En el grupo de *estrato medio que se conocen entre sí*, se observa en primer lugar, diferencias entre los participantes respecto al objetivo del juego. Se dan tres perspectivas diferentes: primero jugar individualmente, segundo pensar en los demás, y tercero basarse en lo que iban a hacer los otros. Esto se pudo relacionar con las diferencias que hay entre las explicaciones racionales de las estrategias o las formas de jugar de cada participante. Sin embargo, estas estrategias utilizadas por los participantes, se podrían clasificar en las dos grandes categorías mencionadas en los resultados del grupo de estrato alto que no se conocen entre sí: Dependiente estratégico o Estratégico aleatorio.

De igual forma, se observó en el grupo una relación entre el interés individual, el grupal, tener confianza y arriesgarse. Tener confianza en el grupo hizo que se arriesgaran más en el juego, sin embargo, no explican claramente la relación entre estas dos situaciones y pensar en el interés individual o grupal. Para ellos el hecho que no todos cooperaran, se explicó por “miedo a perder”, por “pensar individualmente en la plata”, por “tacaños”, o por “jugar sin pensar”. Esto lo relacionaron con la vida cotidiana, entendiendo que el desempeño del grupo en el juego se correspondió con la forma como los individuos actúan en situaciones de la cotidianidad. Decían “Así es la sociedad, a veces pensamos solo en nosotros mismos, somos tacaños, no nos arriesgamos tanto, no nos tenemos confianza”. Esto último es el mayor acuerdo del grupo, por lo que este se nombró como un grupo *Desconfiado*.

En el grupo de *estrato medio que no se conocen entre sí*, se encontró más diferencias que similitudes en las racionalizaciones posteriores al juego de los participantes. No hubo claridad en cuanto a lo que se trataba el juego. Esto se sustentó con que dos de los participantes no sabían

decir de lo que trataba el juego “No sé, yo solo jugaba”, y otro participante, demostró tener dudas en su respuesta: “Percepción ante las fichas ¿Cuánto ganar?”.

Se observaron tres maneras de jugar. La primera, tuvo que ver con una forma de juego por “curiosidad”, es decir el modo estratégico aleatorio en donde cada ronda era independiente de las demás. Otra forma, era dependiente estratégico. Por último, la estrategia fue dar lo menos posible e igual ganar fichas. Por lo anterior, y especialmente por no haber encontrado acuerdos entre los participantes del grupo, se nombró a este como un grupo *Aleatorio*.

Relacionado con la concepción de cooperación, el grupo entendió la cooperación como solidaridad. Esto, se opone a la forma como el grupo evaluó su desempeño, ya que dijeron que no fueron muy solidarios. En este punto, se evidenció que la mejor estrategia de juego fue jugar grupalmente, y que el objetivo del juego fue la cooperación. Sin embargo, no se puede observar precisiones, abstracciones o claridades fuertes en los participantes, que indiquen que reconocieron a profundidad lo anterior. Esto se observó al finalizar el juego cuando se le preguntó al participante que tuvo menos fichas, acerca de su experiencia y dijo “soy mala en el juego porque tengo menos fichas que todos, pero me siento bien de alguna forma”.

En el grupo de *estrato bajo que se conocen entre sí*, se entendió lo sucedido como un juego en donde todos ganaban o perdían en oposición a un agente externo quien les daba fichas en cada ronda y disminuía sus reservas. Por lo anterior, el grupo se podría llamar como *Cooperativos incidentales* en la medida en que sus acciones y estrategias no iban en contra de los intereses de los demás, lo que podría ser cooperativo; sin embargo lo anterior, no fue un objetivo de los participantes, sino que más bien fue la consecuencia de las estrategias utilizadas. El grupo evaluó su desempeño en el juego como bueno en la medida en que no perdieron fichas y tampoco hicieron trampa.

En un primer momento, el grupo no hizo la diferenciación entre cooperar y no cooperar, sin embargo, dar fichas en cada ronda era algo que se debía hacer. Relacionado con lo anterior, cuando dijeron que “Uno no puede ser miserable ni egoísta, por eso yo creo que todos pusimos”, podría afirmarse que los participantes dieron por sentado un conocimiento entre ellos que les impidió, en las atribuciones racionales, valorar positivamente el individualismo.

El grupo explicó lo sucedido en el juego refiriéndose a la ambición, lo que pudo indicar que a pesar que el grupo expresó una alianza entre ellos, esta no iba dirigida a buscar un

beneficio grupal, sino en contra del experimentador. La falta de cooperación en el grupo, la explicaron por la ambición, y por las características del juego en donde la comunicación entre los participantes se restringió. Por último, este grupo se refirió a la vida cotidiana y a la forma de ser de los individuos al hablar de la ambición y del amor.

En el grupo de *estrado bajo que no se conocen entre sí*, se observó cómo a pesar que las abstracciones posteriores al juego de los participantes fueron diferentes, todos los participantes compartieron una concepción individualista del juego y utilizaron la misma estrategia de base: orientaron su forma de jugar dependiendo de si observaban que los demás estaban apostando o no lo estaban haciendo. Por esta razón, este grupo pudo llamarse como *Dependientes (del la percepción del juego de los demás) y estratégicos*.

El grupo explicó esta forma de desempeñarse en el juego con las características de la situación, y en especial al hecho de no poder comunicarse. Dijeron que si hubieran tenido la posibilidad de tener contacto y si se conocieran, las cosas hubieran sido distintas pues hubieran creado estrategias para fines comunes. Sin embargo, comentaron que de haberse podido comunicar, también hubieran utilizado esta situación para beneficio propio (engañar a los otros).

El grupo de *control que se conocen entre sí*, hicieron una división de las posibles maneras de jugar. En primer lugar, se podía pensar en el bien común, y así ser generoso. Por el contrario, se podía pensar en el beneficio propio, y en consecuencia “ser avaro”. Estas dos maneras de jugar y apostar, dependieron de la confianza que cada uno tenía en los demás que le permitía arriesgarse más. Conocerse o no conocerse determinó para ellos la confianza en los demás. Los participantes del grupo desarrollaron diferentes estrategias que se configuraron alrededor de la confianza que se tenía en los otros y en ese sentido en cuanto iban a arriesgarse o no. Por ejemplo, “Apostar poco para no perder mucho”, “Apostar cada vez más, pero al ver que no ganaba más entre más apostaba, disminuye las apuestas”, “Saber que los otros daban les aseguraba que iban a ganar fichas así ellos no dieran”, “Pensaba que de pronto nadie apostaba”.

Relacionado con la división del grupo, los participantes identificaron formas alternativas de juego y a partir de esto evaluaron su desempeño. Un ejemplo de lo anterior es cuando dijeron que “Si hubiera pensado en el bien de todos hubiera dado más, pero estaba pensando era en mí” o “Si hubiera pensado en el bien de todos hubiera jugado igual”. Debido a que se encontró en este grupo que el mayor acuerdo fue explicar lo sucedido en el juego a partir de la desconfianza

que se tuvieron entre sí, se llamó a este grupo, al igual que al grupo de estrato medio que se conocían entre sí, *Desconfiados*.

Por último, en el grupo de *control que no se conocen entre sí*, hubo muchos desacuerdos en cuanto a las explicaciones racionales. De igual forma, se habló acerca de conocer a los demás participantes del juego para saber cómo iban a actuar (si iban a apostar o no o si lo iban a engañar o no). Las explicaciones acerca de lo que sucedió en el juego, se dividieron en el grupo en diferentes perspectivas. La primera de ellas se relacionó con las características de los individuos, es decir con la ambición de ganar, o si se pensaba en uno mismo o en el grupo. Por otro lado, lo sucedido en el juego lo explicaron también desde las características de la situación, especialmente con base a la regla de no poder comunicarse entre sí. De igual forma, conocerse o no conocerse fue para algunos participantes una variable que influyó en no poder haber hecho una estrategia conjunta. Por último, también explicaron lo sucedido desde el miedo a arriesgarse y a perder lo que tenía cada uno.

En este punto, se desplegaron tres puntos de vista diferentes; Primero, quienes pensaban que hubiera sido diferente si se conocieran entre sí ya que hubieran sabido cómo actuar en relación con la forma de jugar de los demás de acuerdo al conocimiento que se tiene de los otros. En segundo lugar, quienes pensaron que por envidia y ambición de ganar, conocerse entre todos no hubiera cambiado las cosas. Una tercera opinión se basó en que no importaba si los participantes se conocían o no anteriormente, lo importante era poder hablar entre ellos y hacer una estrategia común. En este grupo se habla constantemente de la envidia, las posibilidades de engañarse entre los participantes y el miedo a perder lo que se tiene, como características negativas del ser humano y de cómo se actuó en el juego. De esta forma, reconocieron haber jugado individualmente y que la mejor estrategia era haber jugado en grupo. Por esto último, se pudo nombrar este grupo como *Arrepentidos*.

*Resultados intergrupos***Tipos de jugadores**

Independientemente del grupo al que hacían parte, se encontraron características que compartieron algunos jugadores. Estas se constituyeron en la medida en que los tres valores de orientación social encontrados en los antecedentes, competitivo, individualista y cooperativo (Van Lange, 1999 citado por van Dijk, de Kwaadsteniet & de Cremer, 2009) no dieron cuenta de la totalidad de valores presentes en los resultados. En este sentido, se llevó a cabo una caracterización de los tipos de jugadores que se encontraron en el análisis inter grupal. Lo anterior se dividió en los tipos de jugadores según la concepción que tenían del juego, y según las estrategias. Se pudieron encontrar entonces, combinaciones entre concepciones y estrategias en un mismo jugador y estas se mantuvieron a lo largo del juego.

**Concepción del juego**

*Los Individualistas puros:* Estuvieron siempre buscando un beneficio propio y no se les ocurrió la posibilidad de que hubiera un bien grupal. Ni lo pensaron ni lo actuaron.

*Los Moralistas:* Lo importante no fue ganar o perder, sino sentir que “actuaron bien” (no hacer trampa y no perjudicar a los demás) en el juego y tenían la conciencia tranquila.

*Los tramposos:* Concibieron el objetivo del juego como ganar más individualmente, por lo que introdujeron la posibilidad era engañar.

*Los proyectivos:* Tuvieron como idea base para jugar que los demás actuaban igual a como ellos pensaban hacerlo.

*Los Maximizadores:* Una idea principal para jugar, fue buscar la manera de ganar más dando menos. En este grupo también estuvieron los participantes que se abstuvieron de apostar fichas esperando a que los demás sí lo hicieran y así, sin haber cedido fichas, pudieran ganar el juego

**Estrategia de juego**



*Desconfiados:* Tuvieron en cuenta como criterios para decidir, el riesgo y la desconfianza. Hicieron todo por asegurar algo, y no por ganar más.

*Aleatorios-Automáticos:* Actuaron al azar, no refirieron tener razones para jugar como lo hicieron, simplemente jugaron aleatoriamente.

*Aleatorios-Estratégicos:* Siempre cambiaron el monto con el que cooperaban, como estrategia estructurada, basados en los resultados anteriores propios sin tener en cuenta el juego de los demás.

*Dependientes estratégicos:* Jugaron en el momento de la jugada evaluando qué tanto se había cooperado en la ronda anterior para así decidir su siguiente movimiento. No tuvieron una estrategia previa, esta se iba configurando situacionalmente a partir del funcionamiento del grupo. Como se jugó dependió de cómo percibieron el juego de los demás.

*Cooperativos incidentales:* Actuaron cooperativamente sin hacerlo intencionalmente, es decir, este no fue el objetivo del juego pero estratégicamente concibieron que cooperar les implicaba ganar más. En este sentido, fueron cooperativos por la estrategia misma y no por la percepción del objetivo del juego.

Estos resultados se organizaron en torno a los acuerdos de los participantes de los grupos que se compararon. En el *estrato alto*, los participantes estuvieron de acuerdo en que la dinámica del juego dependía que todos dieran más, para así ganar más. Sin embargo, este enunciado no se correspondió con la conducta en el juego. La discrepancia se puede explicar porque ellos se refirieron al ideal o la abstracción de lo que ellos “debían hacer” para maximizar los resultados, opuesto a lo que realmente hicieron. Al indagar sobre lo que había sucedido concretamente en el juego, ambos grupos coincidieron en que en varias ocasiones, no tuvieron una estrategia fija, sino que decidieron cooperar o no hacerlo de manera aleatoria. Como ya se había mencionado, la aleatoriedad puede ser concebida primero como ausencia de estrategia o segundo, como una estrategia basada en la aleatoriedad misma. En la primera de las concepciones, los participantes de estrato alto manifestaron que el juego tenía un componente de incertidumbre.

En lo que respecta a la incertidumbre, los participantes contemplaron las acciones dentro del juego como una cuestión de arriesgarse o no hacerlo: En un entorno incierto, no se trató de

cooperar sino de arriesgarse. En este sentido, lo que primó eran las acciones que minimizaran la desconfianza y el miedo. En la medida en que el temor y la desconfianza se redujeran, el monto que se “arriesgaba” era mayor. Así, el juego giró en torno a asegurar cierto capital, independientemente de cómo jugara el resto de participantes. Ellos mismos refirieron que su actuación se basó en el beneficio personal; ya fuera para ganar más o para tener una seguridad personal (que se reflejó en el juego en no apostar tanto). Es decir, para los participantes de este estrato, apostar el menor número de fichas supuso tener más fichas aseguradas y en este sentido, ganar más. En este estrato equivalió el hecho de ganar, con reducir el riesgo; Fue un ambiente de preocupación, lo que les llevó a jugar en pro de su interés individual y mantenerlo durante el juego para poder reducir la incertidumbre y la inseguridad. En esta medida, el desempeño de los demás jugadores no fue tan relevante, como el hecho de asegurar su bienestar propio.

No hubo elementos en común entre la reflexión que hace el estrato alto y los otros estratos. Únicamente en torno al elemento de la desconfianza y la noción de riesgo, se pudo evidenciar una coincidencia con las atribuciones racionales del estrato alto y el grupo control, donde ambos concordaron con que a esto se debe que el juego se haya desarrollado del modo que lo hizo.

En cuanto al *estrato medio*, tomó una importancia mucho mayor la consideración sobre el comportamiento de juego de los otros participantes. Esto explicó que las estrategias individuales estuvieran bien definidas en torno al modo como los demás jugaran. La estrategia más prevalente fue la aleatoria estratégica, que consistió en “Empecé suave y después miraba cómo era la movida con todos” (Participante Medio-Conocidos). Esto implicó basar el modo de juego en el juego de los demás, que era estar siempre a la expectativa y dependiendo de lo que hicieran los otros participantes: “Si nadie da, yo no voy a seguir dando”. Este juego mediado por los demás, adquiriría, según ellos, un carácter más serio si se hubiera jugado con plata real, ya que hubiera requerido mayor consideración, análisis y precaución. Este hecho se reforzó cuando se indagó sobre lo que trataba el juego, a lo que ellos resaltaron las fichas y la plata como elemento central. En relación a los otros grupos, este estrato coincidió únicamente con el grupo control y con el estrato bajo en torno a la estrategia de aleatorio estratégica.

Respecto a los participantes de *estrato bajo*, el énfasis se puso en las reglas del juego. Es decir, independientemente de si se conocían o no, lo importante era la condición de no poder

establecer un contacto verbal o no verbal con los demás participantes: “Si no hay contacto sería prácticamente lo mismo” (Participante bajo-desconocido). Estos grupos recalcaron, más allá del conocerse entre ellos, la importancia del lenguaje no verbal para poder crear alianzas e interpretar lo que los otros hacían. En este sentido referían que si las normas permanecieran iguales, era de poca importancia el hecho de conocerse o no.

Por otro lado, al explicar el juego lo describieron como consistente en hacer apuestas, lo que denotó una dificultad para pensar más allá de lo sugerido inicialmente por las investigadoras. Esto quiere decir, al inicio del juego se les planteaba que era un “juego de apuestas”. Posteriormente, muchos grupos, cuando se indagaba sobre “de qué trataba el juego” podían hacer reflexiones que no se limitaban a lo descrito por las investigadoras, mientras que otros grupos, como los de estrato bajo, únicamente se quedaban con esta afirmación inicial. También, como se mencionó con anterioridad, este grupo resaltó la forma de jugar dependiente estratégica. En relación a los otros grupos, únicamente compartieron el método de juego por medio de la aleatoriedad estratégica y la concepción de este como un “juego de apuestas”.

En el grupo control, por su parte, se vieron varios de los elementos ya mencionados en los estratos alto-medio-Bajo. De hecho, no se encontraron elementos únicos de este grupo, todos ya estuvieron presentes en los demás grupos. El único elemento que no compartieron con otros fue el individualismo que refirieron como el mecanismo mediante el cual se operó en el juego. Este se entendió de dos modos diferentes, primero como no pensar en el bien común, pero también fue equivalente a buscar maximizar las fichas, es decir ganar más, apostando menos. El resto de atribuciones se correspondieron con las de los otros estratos; la noción de riesgo, la desconfianza, la estrategia aleatoria estratégico y concebir el juego como un “juego de apuestas”.

Los participantes del juego manifestaron que el hecho de conocerse o no conocerse, intervino de dos modos:

- Desconocimiento generó desconfianza
- Desconocimiento implicó pensar menos en el otro (no tener consideración por el otro)

En relación a lo anterior, el tema más común, que se repitió en todos los grupos de todos los estratos que se *conocen entre ellos* fue la desconfianza. La confianza describía el hecho de si cooperaban o no y con cuánto lo hacían, que podía o no tener como base el conocimiento entre ellos. Es decir, podía un grupo conocerse pero no tener confianza entre ellos, o podía un grupo

no conocerse bien y sentirse confiados. De igual modo, refirieron cómo jugar pensando en el bien de todos hubiera implicado una mayor confianza: “Por la desconfianza no todos dimos” (Participante alto-conocidos). Este tema se repitió, tanto en las descripciones sobre lo que pasó en el juego como en los motivos sobre el por qué se dio de esta manera y no de otra y se relaciona, como ya se había mencionado, con la influencia de conocerse o no hacerlo para apostar más o menos.

El tipo de juego dependiente estratégico, también se evidenció en varias de las atribuciones de los grupos. Tres de ellos la refieren como la estrategia utilizada en el juego, dependiendo así del modo de jugar de los demás. De igual manera, la noción de riesgo se repitió en varios discursos de los participantes que se conocen entre ellos como un factor determinante en la decisión de cooperar o no cooperar y de la cantidad en que se hacía, lo cual fue concebido como “arriesgarse o no arriesgarse”.

Por otro lado, en los *grupos que no se conocían entre ellos* no hubo igual número de coincidencias, como sí se presentaron en los grupos que se conocían entre ellos. Esto quiere decir que no hubo elementos en los que hubiera un acuerdo en los cuatro grupos, la mayoría de coincidencias en las atribuciones reflexivas fueron de 3 grupos. Una de las concordancias que hubo fue al referirse al juego como un “juego de apuestas” en el cual el individualismo y la rentabilidad fueron ejes centrales del mismo. En este grupo, el “azar” fue predominante, ya fuera como estrategia previamente estructurada o simplemente como respuesta “automática” frente a la incertidumbre.

### **Discusión**

A partir de los resultados del Juego de Apuestas y de las atribuciones racionales posteriores al mismo, fue posible realizar una discusión en donde se analizaron los resultados a la luz de la pregunta de investigación, los antecedentes teóricos y empíricos, las categorías de análisis, los objetivos, y por último, con la metodología planteada. En este sentido, el orden en el que se presenta esta discusión, comienza por el análisis de la influencia de las dos variables tenidas en cuenta para la conformación de los grupos, el nivel socioeconómico y conocimiento, según el contraste de los resultados entre los diferentes grupos. Seguidamente, se presenta el análisis de los resultados obtenidos para la categoría de Atribuciones Racionales en cuanto a la racionalidad propia del juego, la racionalidad emergente y la reflexividad de los participantes.

Por último, se discuten los resultados con la pregunta de investigación y se plantean conclusiones que son a su vez nuevos interrogantes para futuros proyectos. Un aspecto a tener en cuenta a lo largo de toda la discusión, es la diferenciación que se ha realizado entre “lo que debería ser” en términos éticos y “lo que es” empíricamente. Los participantes alternaron entre estas dos concepciones en sus atribuciones racionales sobre el juego. Se partió entonces de la concepción que, a pesar de que no se puedan definir principios morales en situaciones experimentales, la investigación científica acerca del tema si puede contribuir a la comprensión de la naturaleza moral del hombre y en esta medida poder actuar sobre ella (Greene, 2003).

En primer lugar, en relación con las variables de la clase socio-económica y el conocimiento, se puede decir que estas influyeron de diferente forma en los resultados de cooperación entre los participantes y en las atribuciones racionales posteriores al Juego de Apuestas. La clase socio-económica no apareció como un factor determinante ni en el juego de cooperación ni en las atribuciones racionales a posteriori. Esto es, no hubo coincidencias significativas en las atribuciones racionales de cada estrato, ni lo refirieron como un factor importante en la cooperación. Por otro lado, en cuanto al conocimiento, en los resultados del juego referentes al monto con el que se cooperó, se encontraron diferencias entre aquellos grupos que se conocían entre sí y los que no. De esta forma, los que se conocían, independientemente del estrato, siempre cooperaron en mayor cantidad. En las atribuciones reflexivas, el conocimiento también fue destacado como un factor interviniente en la cooperación, lo cual será discutido más adelante. Sin embargo, en la comparación inter grupos, no se encontraron atribuciones que se compartieran en todos los grupos que tenían en común el conocimiento o el desconocimiento entre los participantes. Lo que podría afirmarse entonces respecto a la variable del conocimiento, es que, fue consistente con los antecedentes empíricos sobre la incidencia que tiene el conocerse en la conducta cooperativa. Esto se relaciona con estudios recientes con dilemas sociales y confianza, en donde se ha encontrado que es más probable que una persona confíe en otra cuando, por previos contactos, tiene información acerca de la historia de comportamientos que puede considerar como confiables (Bracht & Feltovich, 2009, citados por Hillebrandt, Sebastian, & Blackemore, 2011). De igual forma, resultados de diferentes estudios han demostrado, que la gente coopera más, o dona más dinero a los demás, cuando están jugando

con personas conocidas o amigos, que cuando participan con extraños (Majolo et al., 2006, citado por Hillebrandt, Sebastian, & Blackemore, 2011).

A primera vista, no parecen existir acuerdos significativos entre los diferentes estratos, lo cual comprobaría una incidencia de la variable de la clase socio-económica en las atribuciones reflexivas en torno a la manera de cooperar. Sin embargo, los resultados fueron abordados a partir de los principales acuerdos, debido a que éstos eran menos que las divergencias entre los estratos. A pesar de que por cuestiones prácticas y de organización los resultados fueron presentados de modo en que se resaltan las convergencias, es notable que existe un mayor número de disensos que ascensos entre estratos. Esto podría llevar a pensar que el factor del nivel socioeconómico puede determinar en gran medida los discursos racionales atribuidos al juego.

**Figura 6.** Primera interpretación de los resultados descriptivos

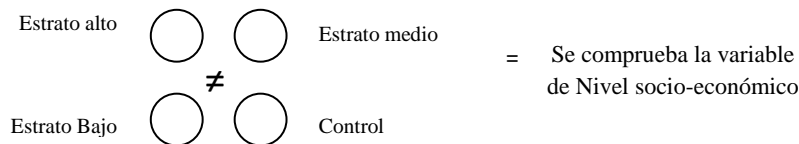


Figura 6. Diagrama en donde se expresa gráficamente la primera interpretación de los resultados descriptivos que parecería comprobar la variable de nivel socio-económico, a través de los disensos entre los diferentes estratos.

No obstante, estas diferencias, presentes en la comparación entre estratos, también estuvieron presentes en la comparación al interior de los dos grupos que conforman los estratos mismos; esto es, el grupo que se conocen y los que no se conocen del estrato alto, del estrato medio, del estrato bajo y del grupo control. Esto implicó, que si bien hay diferencias entre cada estrato (compuesto por los dos grupos, que se conocen y que no se conocen), al interior de estos estratos también son más notables las divergencias que las convergencias, por lo que no se pudo establecer si las diferencias fueron determinadas principalmente por el nivel socioeconómico a la que se pertenece.

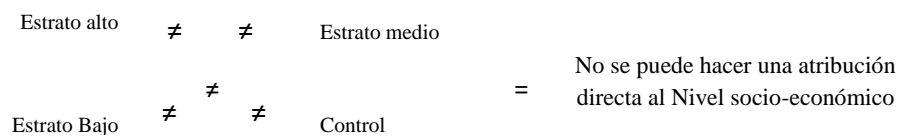
**Figura 7.** Segunda interpretación de los resultados descriptivos

Figura 7. Diagrama en donde se presenta la segunda interpretación de los resultados descriptivos, que expresa cómo, además de las diferencias entre los estratos, también hay divergencias al interior de estos, por lo que no se puede hacer una atribución directa al nivel socio-económico.

Con relación a la variable de conocimiento, al igual que en relación a la clase socio-económica, no sería factible hacer inferencias sobre esta categoría, debido a que no hubo entre los participantes un consenso generalizado respecto a la mayoría de los temas discutidos. En este sentido, aunque sí hay elementos que compartían la mayoría de los grupos que se conocen, por ejemplo la confianza, el riesgo y la estrategia dependiente estratégica; así como al interior de los grupos que no se conocen, como el individualismo puro o la estratégica aleatoria, siguen siendo importantes las divergencias.

A pesar de lo abordado con anterioridad, que resalta el hecho de que no se puedan hacer correspondencias directas entre las categorías de clase socio-económica o conocimiento/desconocimiento y las atribuciones sobre la cooperación, esto no implica que no sean factores que inciden en la manera como se atribuye racionalmente sobre el juego (Shotton, 2001). Es decir, aunque se deben tener en cuenta las diferencias entre los grupos, también son relevantes los puntos en común.

Para discutir los resultados se tuvieron en cuenta tres criterios organizativos de las atribuciones racionales que hicieron los participantes del juego y que corresponden con las tres sub categorías de las atribuciones racionales al mismo; Racionalidad del Juego, Racionalidad Emergente del Juego y Reflexividad. Como se explicó con anterioridad, el juego entraña una racionalidad que radica en la posibilidad de tomar distancia de un curso de acción (inmediatamente o a posteriori) y poder pensar sobre las razones que este contiene (Hernández, 2012). En relación a las atribuciones racionales hechas por los participantes, pueden diferenciarse las narraciones en torno a la racionalidad propia del juego, que tiene que ver con las normas del juego, a la racionalidad emergente del juego, entendida como aquellos elementos que no se tuvieron en cuenta a priori pero que fueron resaltados como razones importantes en la situación de juego que influyeron en la conducta cooperativa y por último, en torno a la reflexividad que aparentemente no se conecta con el juego de apuestas y que da cuenta de reflexiones personales basadas en la experiencia propia y en la historia personal. Estos son elementos que deben resaltarse por su posible valor explicativo y predictor de aquello que podría contribuir una mayor cooperación.

En cuanto a la *Racionalidad del Juego*, un elemento destacado fue el hecho de que si hubieran sabido desde un principio de qué trataba el juego, hubieran cooperado más. Esto lleva a reflexionar sobre las implicaciones que tiene explicitar el tipo de juego o el tipo de situación a la que se iban a enfrentar los participantes. En otras palabras, al iniciar la aplicación, con el fin de no sesgar los resultados, no se introdujo el término “cooperación” para poder recrear así una situación que asemejara las condiciones que se presentan de manera espontánea en el día a día, donde no hay un aviso previo sobre el tipo de situación en la que se estará inmerso. A pesar de lo anterior, es probable que se hubieran encontrado resultados diferentes en el desempeño y las atribuciones racionales si se hubiera mencionado el objetivo del juego, ya que se hubieran sesgado los resultados, puesto que se ha demostrado que el conocimiento sobre las dinámicas de los dilemas sociales, previene sobre las pérdidas de no actuar competitivamente (Pruyn & Riezebos, 2001).

Otro elemento de este grupo de razones de lo sucedido en el juego, es el hecho de que si hubiera más rondas, hubieran podido crear una estrategia más concreta de juego. Se conoce por antecedentes empíricos (McCarter, Budescu & Scheffran, 2010), que si en las situaciones donde



es posible cooperar existe una posibilidad de aprendizaje y de retroalimentación, se incrementa la posibilidad de cooperar; en este sentido, si el juego se hace repetidamente, es posible obtener una mayor cooperación en los participantes.

Adicionalmente, se destacó fue la inmediatez y la rapidez del juego, que hizo que algunos participantes se sintieran presionados a actuar, según ellos incluso sin pensar. Esto no significa que no estuviera presente una racionalidad, es decir que esta fuera eximida por la rapidez, sino que las razones fueron guiadas por las mismas condiciones del juego que produjeron incertidumbre o riesgo. Como Hernández (2012) le menciona, el hecho que las razones no sean “buenas razones”, en este caso que sean de tipo emocional o referidas al juego, no implica que no exista una racionalidad, así estas sean “malas razones”.

Una última atribución racional al juego, tienen que ver con la regla del juego de no poder comunicarse ni antes ni durante el juego, y con la distribución de los grupos según conocimiento. Estas normas del juego, fueron para los grupos, razones para no cooperar en la medida en que no conocer a los demás era un impedimento de una estrategia conjunta, y no poder comunicarse era un obstáculo para decidir ceder dinero al fondo común. Por ejemplo, el hecho de comunicarse abría la posibilidad de que dos personas se hubieran podido aliar contra el resto y crear una estrategia conjunta “para ganar más”. Lo anterior, se explica en la medida en que los antecedentes empíricos, refieren que la cooperación aumenta en condiciones en las que los individuos pueden comprometerse con el grupo para obtener un fin común (Orbell, Van del Kragt y Dawes, 1988, Kiesler, Sproull, and Waters, 1996, citado por Biel & Torgersen, 2006). En este mismo sentido, a pesar de que no haya una estrategia explícita de compromiso, el hecho de conocerse o poder comunicarse con los demás, construye una norma de juego implícita que promueve resultados de mayor cooperación (Kerr ,1995 & Orbell et al., 1988; citados por Biel & Torgersen, 2006). Según Jiao (2010), para que la cooperación sea eficaz, los agentes deben comunicarse continuamente para que cada uno de ellos pueda actuar en relación a las acciones de los demás; si se puede predecir las conductas que los otros pueden realizar, es más probable que se pueda tomar una decisión de la propia acción.

A propósito de la *racionalidad emergente* un aspecto que los participantes refieren a la discrepancia que existe entre los resultados del juego y la “personalidad” o “manera de ser” de las personas en la realidad. Es fundamental resaltar esta indicación para aclarar que a pesar de los

intentos de que esta situación se asimile a las que se presentan en la vida cotidiana, no dejó de ser una situación experimental con variables que pudieron controlarse y otras que no (Kagel & Roth, 1995). Ellos recalcaron elementos como el tiempo requerido, la posibilidad de aliarse, o de hacer trampa sin que nunca nadie se entere, son características de las situaciones en la vida cotidiana que no se controlaron en la situación experimental, y que disminuyen la validez ecológica.

Dentro de las atribuciones racionales emergentes del juego, se evidencia una conceptualización particular de la conducta cooperativa. Se introdujo la solidaridad, entendida como la consideración del bienestar del otro (Derpmann, 2009). Esto se evidenció al final del juego cuando se emitían juicios valorativos sobre los más y los menos “solidarios”, es decir concibieron el juego como una actividad que radicaba en “tener una percepción del juego y ponerse en el lugar de otros”. Esto se relaciona con la lógica argumentativa que sustenta la conducta prosocial: En tanto la lógica económica no es válida para justificar estas conductas, se opta por un camino argumentativo que introduce la importancia de tener en cuenta la perspectiva de los otros (Habermas, 1983, Keller & Edelman, 1991, Keller & Reuss, 1984, citado por Takezawa, Gummerum & Keller, 2005). Se puede ver en este orden de ideas, que la cooperación no se entiende en términos absolutos de dar-no dar, sino que existen unos grados de cooperación y que también pudieron ser conceptualizados en términos de “generosidad” y “avaricia”. Siguiendo esta línea de argumentación, algunos participantes distinguieron el “actuar bien”, independiente de ganar más o menos en el juego: “que soy mala en el juego porque tengo menos fichas que todos, pero me siento bien de alguna forma”. Esto equivale a una referencia a lo moral basada en los sentimientos de satisfacción y culpa, por haber pensado en los demás y no sólo en sí mismos, aunque también hace alusión a jugar sin trampas y sin engaños. Estas reflexiones tienen un nivel mayor de abstracción, donde entran a mediar principios que van más allá del juego mismo para abordar dimensiones como la emocional y la moral. Esto se corresponde con resultados de investigaciones previas que muestran como cuando una persona coopera, intervienen diferentes mecanismos individuales como el deseo de actuar bajo el principio moral de no hacer daño, la adopción de una responsabilidad social o la identificación del individuo como parte del grupo y la confianza que tiene en el mismo (Dawes & Messick, 2000, Van Lange, De Cremer, Van Dijk & Van Vugt, 2007, Klapwijk & Van Lange, 2009). Otras investigaciones previas han demostrado también, que existe una clara relación entre las

emociones (como la culpa, la simpatía o la vergüenza) las decisiones y la conducta morales, en varios sentidos; de tal modo que primero, las emociones morales pueden ocasionar acciones concretas, segundo, precediendo la conducta como tal o tercero, con una función anticipatoria, regulando acciones futuras ya que proveen información sobre la favorabilidad o deseabilidad de una opción comportamental (Krettenauer, Jia & Mosleh, 2011). En este caso concreto, las emociones jugaron un papel posterior a la conducta, aunque también es posible inferir que cumplirían la función anticipatoria en caso de que se hiciera otra ronda posterior a la discusión grupal.

La confianza y la desconfianza, fue la razón más prevalente que atribuyeron sobre lo sucedido en el juego, específicamente en los jugadores que se conocían entre sí. No solo conocerse influye en si se decide dar más fichas o no, sino que el tipo de relación que hay entre los conocidos, y con esto el grado de confianza que se tienen, es un determinante de la cooperación. La confianza la relacionaron con tener seguridad en los demás, de cómo éstos iban a jugar, y así poder dar más fichas, que era conceptualizado en términos de riesgo. Confiar es más probable en situaciones de baja incertidumbre y cuando, por previos contactos, los individuos tienen información acerca de la historia de comportamientos de los otros (Bracht & Feltovich, 2009, citados por Hillebrandt, Sebastian, & Blackemore, 2011). Para los participantes, conocerse implica saber cómo actúa el otro, y con base a esta información, es posible organizar una estrategia personal en el juego. Esta estrategia personal, permitió según los jugadores, moverse con mayor astucia y seguridad en el juego, en la medida en que podían anticipar las jugadas de los demás participantes. La posibilidad de timar es introducida por dos grupos de personas desconocidas que incluso adjudican la posibilidad de engaño a la desconfianza. Es decir que la posibilidad de hacer trampa implica que existe también una desconfianza en el grupo. Esto se puede explicar por la relación que existe entre relaciones previas entre los participantes del juego, la identificación de grupo y la confianza. Se ha encontrado que en dilemas sociales, los comportamientos cooperativos, las expectativas de reciprocidad y la confianza son mayores cuando hay una identificación de grupo en la medida en que las personas consideran que el grupo es un sistema donde hay reciprocidad que posibilita esperar buen trato y apoyo por parte de los otros miembros (Foddy, Platow, & Yamagishi, 2009; Tanis & Postmes, 2005; citados por

Tripiletti & Capazza, 2011), y que todos los miembros del grupo comparten intereses y metas (Tripiletti & Capazza, 2011).

Los participantes consideraron la cooperación como equivalente a ceder fichas y no necesariamente en pensar en el bien común; Es decir, en las atribuciones racionales posteriores, los participantes no relacionaron el Juego de Apuestas con la cooperación como un concepto abstracto moral, y no implicó para la mayoría de ellos una intencionalidad de contribuir en el bien común. Lo anterior se podría explicar con el contexto del Juego, en donde las condiciones de investigación pudieron haber creado en los participantes una situación “débil”, esto de acuerdo Snyder y Ickes (1985; citados por Kwaadsteniet, van Dijk, Wit & de Cremer, 2006), una situación que no es lo suficientemente estructurada para proporcionar pistas a los individuos para estructurar su comportamiento, por el contrario es ambigua y permite variabilidad en las respuestas de las personas. En este sentido, es posible pensar que para los participantes de la investigación no fue clara la posibilidad de ceder fichas como una decisión de apoyar el interés común, lo que pudo haber llevado a que no hubiera para ellos, un conflicto claro entre el interés personal y el grupal, característica de un dilema social (Dawes & Messick, 2000).

Otra conceptualización que hicieron en torno a la cooperación, fue aquella en la que la entendieron como un “sacrificio” y no como una búsqueda del beneficio grupal. La cooperación podría, en cierto modo, comprenderse como un sacrificio de la maximización del interés individual que se obtendría al no cooperar nunca, siendo esta la posibilidad una tentación para los participantes. No obstante, el que todos cooperaran con una gran parte de su capital de manera igualitaria, maximizaría el beneficio para todos. Esto tiene que ver con las relaciones de ganancia y pérdida en el juego, que sustentan el hecho de que la situación planteada fuera un dilema social (ver *tabla1*).

Dentro de las racionalidades emergentes del juego expresadas por los participantes, también se pueden considerar todas aquellas estrategias en la medida en que fueron construidas con base a las normas y características de la situación, pero no fueron plantadas como condición a priori. Una de las estrategias expresadas por los jugadores, fue la de ganar sin cooperar, en donde una idea principal para jugar era buscar la manera de ganar más dando menos, lo cual corresponde a la *tentación* y a una concepción del juego de maximizadores y una estrategia individualista pura. Este tipo de estrategia se repitió solo en grupos donde los jugadores eran

desconocidos entre ellos, lo cual puede indicar que hay una posible relación entre el no conocimiento y el individualismo. Esto a su vez, se podría relacionar con el hecho de que no hay un compromiso de actuar en beneficio de un objetivo común (Orbell, van del Kragt y Dawes, 1988, Kiesler, Sproull, and Waters, 1996, citado por Biel & Torgersen, 2006) sino que más bien se juega en función de una estrategia personal.

Otra de las estrategias que surgió en las atribuciones racionales, fue un juego aleatorio automático. Cuando se les preguntó a estos jugadores sobre sus explicaciones de lo sucedido, manifestaron no tener razones para haber jugado como lo hicieron. Sin embargo, esta forma de actuar en el juego se podría también explicarse por las reglas del mismo, en la medida en que no se mencionó de qué se trataba el juego y además no hubo un número de rondas que les permitiera reconocer el objetivo del juego y estructurar una estrategia. Sin embargo, jugar aleatoriamente, también puede relacionarse con la posibilidad de que la situación, al ser conceptualizada como “juego”, no implicara para ellos una verdadera importancia y compromiso, lo cual se relaciona con la crítica principal que se le hace a los dilemas sociales, en términos de la artificialidad de las situaciones planteadas (Sigmund, 2010).

Por otro lado, hubo quienes jugaron ordenadamente basando su decisión de juego en los resultados de las rondas anteriores. Estos jugadores, *Dependientes estratégicos*, jugaban como por ensayo y error, no tenían una forma de jugar previa, sino que ésta se iba configurando situacionalmente a partir del funcionamiento del grupo. Esto puede relacionarse con el concepto de reciprocidad desde donde fue explicado originariamente el concepto de altruismo. En un primer momento, se hacía referencia la reciprocidad directa, que explicaba que una persona actuaba de manera altruista hacia otra persona, para que esta última a su vez actuara altruistamente hacia la primera. Posteriormente, se introdujo el término de reciprocidad indirecta, que mostraba cómo, una persona actuaba altruistamente hacia otra, entendiendo que el primero se beneficiará de actos altruistas de otras personas (Smead, 2010). Esta última estrategia se diferencia radicalmente de la forma de jugar aleatoria-estratégica ya que esta opera del mismo modo pero sin tener en cuenta el modo de jugar de los demás o de la percepción de los otros. Esto podría explicarse a partir de una incapacidad de mentalizar, propia de la teoría de la mente, que consiste en la capacidad de atribuir, entender y manipular estados mentales similares y diferentes como creencias, sentimientos, pensamientos o intenciones (Sally & Hill,

2006). Otros participantes explicaban que creían que todos iban a jugar del mismo modo que ellos lo hacían, lo cual ha sido explicado como una percepción de los otros basada en la proyección social, donde se utilizan los estados mentales propios para intuir los estados mentales de la contraparte (Ames, Weber & Zou, 2012).

Otra forma de jugar la que sin planearlo o decidirlo, no concibieron a los otros participantes como sus contrincantes, sino que jugaban en contra del juego mismo. Se puede señalar que este grupo cooperó de forma incidental en la medida en que nunca pensaron en ganarle o no a los demás compañeros, sino a un agente externo a ellos que estaba en contra de todos. Esto lleva a reflexionar en torno a la cooperación como una acción o como una intención. Es decir, se podía cooperar incidentalmente, sin referir que este fuera el objetivo de sus acciones o, atribuir su estrategia en el juego a una cooperación premeditada. Lo anterior se relaciona con el concepto de Cooperación emergente mencionado por Jiao (2010), donde los agentes cooperativos pueden no considerar la existencia de otros cuando actúan, pero en sus acciones se materializa la cooperación. Sin embargo, para que el bien común sea obtenido eficazmente, el plan compartido de cooperación debe ser especificado por los actores con anterioridad a la acción (Durfee 1999, Schwartz 1993, citados por Jiao, 2010). En cuanto a la cooperación intencional, otra estrategia de juego tuvo que ver con el trabajo en equipo que se relaciona con la percepción que tenían del objetivo del Juego de Apuestas: “unirnos, saber conocernos, trabajar en equipo”.

Algunos participantes destacaron la existencia de una competitividad implícita en la situación. Lo anterior es para ellos una de las razones por las que no cooperaron, pues la competencia hace que “se nuble el pensamiento”, es decir que no podían pensar más allá de la situación presente del juego y de buscar la mayor ganancia personal, lo que impedía pensar en los demás (Messick & McClintock, 1968, citados por Biel & Thøgersen, 2007, Van Lange, 1999 citado por van Dijk, de Kwaadsteniet & de Cremer, 2009). Esto se corresponde a la orientación del valor social competitivo donde se busca la mayor ganancia personal en comparación con la de los otros (Messick & McClintock, 1968, citados por Biel & Thøgersen, 2007 & Van Lange, 1999 citado por van Dijk, de Kwaadsteniet & de Cremer, 2009). Esto se evidenció en el juego, donde las personas que más tenían eran también las que progresivamente menos daban, justificando que así no dieran, iban a recibir. La competitividad implícita se puede explicar de

dos maneras; por un lado, ya que las palabras utilizadas en las instrucciones podían variar, por el hecho de que fueran dadas por investigadoras diferentes, lo cual podía inducir un tipo particular de relación. Por otro lado, también puede ser explicado como una justificación o atenuación de la manera como actuaron, en la medida en que ellos mismos mencionaron que buscaron ganar individualmente y lo relacionaron con egoísmo, ambición y competitividad. Esto se incrementa aún más, según los participantes, cuando lo que está en juego no son fichas sino el dinero. El dinero entonces, adquiere una connotación que implica salirse del juego y abordar la situación con mayor detenimiento y precaución. Esto sólo invita a pensar cómo se verían acentuados o modificados los resultados obtenidos si las fichas en realidad fueran dinero que se les pagara al final del juego. También puede hacer preguntarse por el modo como actualmente lo que más requiere este tipo de tratamiento atento es el dinero, cuando de todos modos existe una gran variedad de situaciones e incentivos sobre los que operan los dilemas sociales, que pueden incluso ser intangibles (Poppe, 2005); incluyendo ejemplos como los problemas ambientales, el uso de espacios públicos, problemas sociales como el perdón o la consecución de la paz o situaciones que implican un riesgo de ser sorprendido, entre los que también se incluyen los problemas de tipo monetario.

Ahora bien, más allá de las atribuciones que podrían corresponder con la racionalidad propia del juego y la emergente, una última categoría recoge varios aspectos que relataron los participantes, y es la *Reflexividad*. En esta se incluyeron aspectos como la deseabilidad social, las reflexiones sobre la condición humana y la vida cotidiana. En lo que respecta a la deseabilidad social, esta también fue referida por los participantes como un factor importante a la hora de tomar decisiones. Un ejemplo es la afirmación que expresa “Sentir el rechazo de las personas que pierden. Hay personas que de qué le van a decir a los demás, entonces la persona se va a sentir mal. Como se vista, como juegue, puede ser en el colegio que se la monten por ser el más juicioso”. Estas atribuciones, tienen que ver con lo que se había mencionado en torno al papel anticipatorio regulador de las emociones relacionado con la valoración de la favorabilidad social de determinado curso de acción (Krettenauer, Jia & Mosleh, 2011).

Otro grupo de conceptos emergentes, son las atribuciones que se hicieron en torno a la vida cotidiana a partir de los resultados en el juego. Ejemplos que los participantes propusieron fueron en el amor y en los préstamos económicos del día a día. En cuanto al amor, se manifestó

que “A veces yo le entrego todo de mi a un hombre y nunca recibo lo mismo, siempre están conmigo por estar, pero nunca con la misma intención mía”. En cuanto a los préstamos, se refirió que “Esto pasa en la tienda, cuando la gente necesita plata, uno les presta, pero uno se da cuenta que ya cuando uno es el que necesita plata ya ellos no son tan abiertos como uno lo es. Entonces me toca pensar más en mí, no voy a dar todo si no me responden igual”. Estos apartados se relacionan con otra conceptualización que hicieron los participantes en el conversatorio, donde explicaban que “esperan que los demás actúen como ellos actuaron”. En la vida cotidiana cuando se coopera, puede existir una expectativa de que los otros actúen de la misma manera que ellos, que corresponde a la valoración de las intenciones de los demás a partir de la proyección social (Ames, Weber & Zou, 2012), y se puede relacionar además con la confianza social (Sønderskov, 2011, Flanagan, 2010), que indica la percepción que tiene de cada persona respecto a la posibilidad de confiar en los demás. Ambos casos también conllevan a una decepción posterior, lo cual se puede explicar a partir del vínculo entre lo emocional y lo moral, donde emociones como la culpa o la decepción preceden las acciones que contienen una dimensión moral (Krettenauer, Jia & Mosleh, 2011).

Los participantes se basaron en la situación experimental para hacer reflexiones más abstractas, como cuando advertieron que “Así es la sociedad, a veces pensamos solo en nosotros mismos, somos tacaños, no nos arriesgamos tanto, no nos tenemos confianza.” Esta frase refleja cómo se atribuye la desconfianza a los otros como el motivo por el cual somos individualistas, debido a que cooperar implica un riesgo. Cuando se tiene toda la información necesaria de la situación y de los demás participantes, es decir cuando hay baja incertidumbre, es más probable cooperar (Bracht & Feltovich, 2009, citados por Hillebrandt, Sebastian, & Blackemore, 2011). Se podría pensar entonces que en un ambiente impredecible y de incertidumbre, que puede ser percibido tanto en el juego como en la vida cotidiana, las personas se abstienen de actuar en búsqueda de un beneficio grupal, pues este implica un riesgo.

Una vez realizado el análisis de la influencia de la variable de estrato socio-económico y conocimiento en los resultados del Juego y de las categorías planteadas, fue posible abordar la pregunta de investigación para darle una posible respuesta: *¿Cuáles son las atribuciones racionales sobre los comportamientos cooperativos de personas de diferente nivel socio-económico, que se conocen y que no se conocen entre ellos, basado en su desempeño en un*



*juego de apuestas?* Ante esto, se reconocieron en las atribuciones racionales de los participantes, los tres tipos de razones que atribuyeron a su conducta; Racionalidad del Juego, Racionalidad Emergente y Reflexividad. Estas a su vez, se relacionan con los objetivos específicos de la investigación en la medida en que se identificaron características comunes entre los grupos y específicas de cada uno. A pesar que los análisis de los resultados intra-grupos e inter-grupos se realizaron a partir de las conveniencias entre los participantes y entre los grupos, se pudieron identificar atribuciones específicas de cada uno de ellos, que precisamente fueron las que predominaron. Lo anterior llevó a la posibilidad de caracterizar el funcionamiento de cada grupo, de los diferentes tipos de jugadores y de las diversas concepciones del juego compartidas por algunos de los participantes. Así mismo se conocieron diversos factores que se atribuyeron a la cooperación por medio de las explicaciones emergentes del juego dadas por los participantes (relacionadas con la racionalidad emergente del juego y la reflexividad), y por último se analizaron las relaciones racionales que se establecieron en torno a los tres tipos de razones atribuidas a sus comportamientos en el Juego, encontrando diferentes formas de vincular diversos conceptos.

### **Conclusiones**

La pertinencia de hacer referencia a los distintos tipos de racionalidad, es que tiene implicaciones importantes en cuanto a la noción de libertad y responsabilidad. La posibilidad de tomar distancia de “cursos de acción naturales e instintivos” y reflexionar sobre las razones, tiene sentido en la medida en que se pueda decidir qué hacer. En esta medida, inquirir sobre las razones de los actos, dirige las decisiones, resultando en que “situar un acto en el espacio de las razones sería considerarlo intencional, lo cual entraña una forma especialmente fuerte de responsabilidad” (McDowell, 1995 citado por Hernández, 2012). Así, la noción de racionalidad que hace alusión únicamente a lo económico, en términos de optimización individual, limita la comprensión de un fenómeno complejo como lo es la cooperación. La noción propuesta por Hernández (2012), basado en la tradición anglosajona de la filosofía, propone una alternativa de re conceptualización que da cuenta de las relaciones multicausales y bidireccionales presentes en las dinámicas cooperativas.

El hecho que algo sea considerado como racional, es la función que cumple en la determinación de la conducta y el pensamiento de una persona, en tanto no hace referencia a una

determinación estrictamente lineal-causal, sino a un vínculo racional que establece un “se vuelve justificable”, un “se vuelve preferible”, o un “se vuelve probable” un curso de acción. En esta medida,

“Esto muestra que en circunstancias muy especiales, las de un experimento, se revela la incidencia de factores aparentemente lógicamente irrelevantes sobre ejercicio racional. Pues bien, si dichos factores son realmente no racionales, el hecho es que se convierten en objeto de atención, lo cual abre la posibilidad de que entren a ser parte de lo que se considere en la reflexión, y por ende entren al espacio de las razones. Por ejemplo, si los sujetos de los experimentos conocieran la incidencia de estos factores en su ejercicio racional, podrían hacer de las decisiones en que dichos factores inciden, objeto de escrutinio, lo cual incluiría tomar distancia crítica acerca de estos factores y su incidencia. Si yo sé que tiendo a ser mejor samaritano cuando minutos antes me he encontrado una moneda así sea de cien pesos —algo así sugiere uno de los experimentos— esto podría llevarme a replantear mis convicciones sobre mí como sujeto moral y a modificar mi desempeño en este sentido” (Hernández, 2012, parr. 52).

Es fundamental relacionar a partir de lo anterior, un aspecto transversal a todos los grupos, que fue la evasión de la responsabilidad, atribuida en la mayoría de los casos a otros factores de origen externo a ellos mismos. Este locus de responsabilidad externa, que culpabiliza únicamente a condiciones emergentes o propias del Juego, como determinantes lineales de la conducta, no deja entrever la complejidad de lo moral y de las conductas cooperativas, lo cual probablemente ha limitado este campo de estudio. Los resultados encontrados son relevantes en la medida en que se centraron en las atribuciones racionales hechas por los mismos jugadores, es decir, en la experiencia propia de quien experimentó la situación. En esta medida, se considera que atender a las explicaciones de los participantes de las investigaciones hace posible construir diferentes relaciones de las múltiples circunstancias que intervienen en lo estudiado, más allá de las relaciones conocidas conceptual y empíricamente, para así avanzar en la comprensión del fenómeno.

No obstante, se vuelve fundamental mediar estos resultados, y no interpretarlos en términos absolutos de culpa-inocencia, cooperación-individualismo, sino en grados de responsabilidad y de cooperación multideterminados. Esto a partir de vínculos racionales que hacen más probable un determinado curso de acción por encima de otro, pero que no desconoce el amplio rango de posibilidades que supone una situación única, desde la perspectiva relacional de cada participante. Una evidencia de esto, que implica un aporte para esta área de estudio, es, como ya se había mencionado, la consideración de las atribuciones racionales de los

participantes, que contribuyeron con categorías y conceptos que volvieron casi irrelevantes las dos variables controladas en un principio (clase socio-económica y conocimiento), reorientando el interés hacia la riqueza y la amplitud de lo emergente.

En este sentido, a pesar de que se intentó homogenizar los grupos que participaron de la investigación y que se direccionaron variables y condiciones de la situación experimental, se intentó comprender la multicausalidad del fenómeno de estudio, buscando la emergencia de todas las posibles explicaciones que los participantes pudieran dar a lo sucedido. En este sentido, no solo se confirma la complejidad de las relaciones, los comportamientos y de las atribuciones racionales, sino que además se hicieron visibles las particularidades de cada persona y de cada situación. Esto devuelve la reflexión a lo planteado por Foucault (citado por Shotter, 2001), donde plantea la imposibilidad de concebir la realidad igual para todos, invitando a distinguir y diferenciar las situaciones, las circunstancias y los contextos propios de cada individuo que determina las posibilidades de acción.

Un aspecto esencial sobre el que hace reflexionar los resultados obtenidos y su discusión teórica, es las diferentes conceptualizaciones hechas por los participantes sobre la cooperación y sobre los abordajes mismos hechos por los investigadores que se acercan a estas problemáticas. Por un lado, en cuanto a los participantes, se evidenció la importancia de evaluar las implicaciones y repercusiones de la definición de la cooperación como un sacrificio, como solidaridad, como un deber o como un riesgo. Para futuras investigaciones puede ser relevante estudiar las atribuciones racionales en ambos sentidos; no únicamente cómo las atribuciones racionales se construyen posteriormente, sino cómo interfiere una reflexividad racional sobre las acciones que le siguen. Por otro lado, en cuanto a la conceptualización que hacen los investigadores sobre la cooperación, surge la cuestión de si se está concibiendo como un medio o un fin; es decir, es la cooperación un medio para maximizar los beneficios de las personas involucradas en un dilema social o es una forma de relacionarse, donde media una consideración real por el otro, donde se expresa la teoría de la mente en términos del reconocimiento de estados mentales propios y diferenciados de los propios (Ames, Weber y Zou, 2012), donde existe una confianza (Heidarabadi, Sarukhani, & Valadbigi, 2012; Sønderskov, 2011 & Flanagan, 2010) y una solidaridad (Derpmann, 2009). Esta cuestión se torna vital considerando

una lógica actual basada en un sistema capitalista, que privilegia valores sociales orientadores como la competitividad y el individualismo.

Esto hace preguntarse sobre el status de la cooperación como un ideal de cierto modo intocable de las relaciones sociales sin importar el contexto, que no se pone en duda pero que tampoco se actúa y/o piensa en las situaciones cotidianas, y que por el contrario, puede ser utilizado como argumento moral de acciones que pueden perjudicar a otros. Esto se puede explicar en la medida en que con el objetivo de actuar en beneficio de un grupo social puede llevar a competir deslealmente con otro, a excluir un grupo poblacional o a ser utilizado con una finalidad de daño o injusticia, sin que deje de ser llamado cooperación.

Abordar la complejidad de los fenómenos puede estancarse en la ambigüedad, al no poder concretar o dilucidar conclusiones claras y estructuradas que lleven a poder aplicar las nuevas comprensiones a situaciones específicas del mundo. Sin embargo, al buscar resultados específicos y concretos a partir de la investigación empírica, también se puede caer en la reducción de los fenómenos multicausales de lo humano. Esto cuestiona sobre el modo como este tipo de investigación se relaciona, se retroalimenta y se nutre con la práctica real, de la vida cotidiana, así como el enfrentamiento de lo que “es” con lo que “debería ser” (Greene, 2003). Es decir, ¿En qué medida son verdaderamente útiles y comprobables los hallazgos? ¿En tanto puedan ser traducidas en el campo de la realidad, donde ya no se tienen que diseñar escenarios ecológicamente válidos, sino que se verifican y descartan hipótesis, teniendo un impacto real en la vida de las personas, ya sea a modo de comprensión o acción? ¿Es posible que sin darnos cuenta sigamos replicando modelos y conceptos que ya no se sostienen en las condiciones y contextos relacionales actuales y que no son tan generalizados como alguna vez se pensó?

### Referencias

- Ames, D., Weber, E. & Zou, X. (2012) Mind-reading in strategic interaction: The impact of perceived similarity on projection and stereotyping. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 117, 96–110.
- Archetti, M. (2009). The volunteers dilemma and the optimal size of a social group. *Journal of Theoretical Biology*, 26, 475-480.
- Biel, A. & Thøgersen, J. (2007) Activation of social norms in social dilemmas: A review of the evidence and reflections on the implications for environmental behavior. *Journal of Economic Psychology*, 28, 93-112
- Burr, V. (1995) *An introduction to social constructionism*. Routledge: London.
- Crusius, J., van Horen, F. & Mussweiler, T. (2011) Why process matters: A social cognition perspective on economic behavior. *Journal of Economic Psychology*, 33 (3), 677-685.
- Dawes, R. & Messick, D. (2000). Social Dilemmas. *International Journal of Psychology*, 35 (2), 111- 116.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE (1951). Bogotá, Colombia. Recuperado el 25 de Octubre de 2011 de [http://www.dane.gov.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=354&Itemid=114](http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=354&Itemid=114)
- Derpmann, S (2009). Solidarity and Cosmopolitanism. *Ethical Theory & Moral Practice*, 12 (3), 303-315.
- Flanagan, C. (2010). Developmental Patterns of Social Trust Between Early and Late Adolescence: Age and School Climate Effects. *Journal of Research on Adolescence*, 20, 3, 748–773
- Gergen, K. (2007). *Construccionismo Social. Aportes para el debate y la práctica*. Universidad de Los Andes. Bogotá, Colombia.
- Gintis, H. (2009). *The bounds of reason: Game theory and the unification of the behavioral sciences*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey
- Greene, J. (2003) From neural "is" to moral "ought": what are the moral implications of neuroscientific moral psychology? *Nature Reviews Neuroscience*, 4, 847-850.
- Haidt, J. (2007) The New Synthesis in Moral Psychology. *Science*, 316 (5827), 998-1002

- Haidt, J. & Kesebir, S. (2010) Morality. En S. Fiske, D. Gilbert & G. Lindzey (Eds) *Handbook of social psychology*, 5th edition. Hoboken, NJ: Wiley, 797-832.
- Heidarabadi, A., Sarukhani, B. & Valadbigi, A. (2012). A Study of the Types of Social Trust and the Elements Influencing It: The Case of the Iranian Northern Town of Sari. *Asian Social Science*, 8 (1), 183-196.
- Hernández, J. (2012) Lección Inaugural de la Facultad de Filosofía. El espacio lógico de lo humano y las tradiciones analítica y continental. Pontificia Universidad Javeriana. Presentada el 9 de febrero de 2012 (paper).
- Hillebrandt, H., Sebastian, C. & Blackemore, S. (2011). Experimentally induced social inclusion influences behavior on trust games. *Cognitive Neuroscience*, 2 (1), 27-33.
- Jiao, W. (2010). Multi-agent Cooperation Via Reasoning about the behavior of others. *Computational Intelligence*, 26 (1), 57-83
- Kagel, J. & Roth, A. (1995) *Handbook of Experimental Economics*. Princeton Editors, United States of America
- Kiyonari, T. & Barclay, P. (2008) Cooperation in Social Dilemmas: free riding may be thwarted by second-order reward rather than by punishment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95 (4), 826-842.
- Klapwijk, A. & Van Lange, P. (2009). Promoting Cooperation and Trust in “Noisy” Situations: The Power of Generosity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96 (1), 83–103.
- Kopelman, S. (2009). The effect of culture and power on cooperation in commons dilemma: Implications for global resource management. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 108, 153–163
- Krettenauer, T., Jia, F. Mosleh, M. (2011) The role of emotion expectancies in adolescents’ moral decision making. *Journal of experimental child psychology*, 108, 358-370.
- Kwaadsteniet, E., Van Dijk, E., Wit, A. & de Cremer, D. (2006). Social dilemmas as strong versus weak situations: Social value orientations and tacit coordination under resource size uncertainty. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 509–516.
- Maital, S. (2004) Daniel Kahneman: on redefining rationality. *Journal of Socio-Economics*, 33, 1–14

- McCarter, M., Budescu, D. & Scheffran, J. (2010). The give-or-take-some dilemma: An empirical investigation of a hybrid social dilemma. *Organizational behavior and Human decision processes*, 116, 83-95.
- Mirfardi, A. (2011). Trust and its Relationship to Demographic Factors. *Journal of Social Sciences* 7 (2), 168-174.
- Monin, B. y Pizarro, D. (2007). Deciding Versus Reacting: Conceptions of Moral Judgment and the Reason-Affect Debate. *Review of General Psychology*, 11, 2, 99–111.
- Muñoz, F. & Rueda, B. (2010). Una Cultura de Paz compleja y conflictiva. La búsqueda de equilibrios dinámicos. *Revista de Paz y Conflictos*, 3, 44-61.
- Plataforma Colombiana de Derechos Humanos, Democracia y Desarrollo (2010) *Informe alterno al quinto informe del estado colombiano ante el comité de Derechos económicos, sociales y culturales*. Gente nueva editorial, Bogotá, Colombia
- Poppe, M. (2005) The specificity of social dilemma situations. *Journal of Economic Psychology*, 26, 431–441.
- Pruyn, A. & Riezebos, R. (2001). Effects of the awareness of social dilemmas on advertising budget-setting: A scenario study. *Journal of Economic Psychology*, 22, 43-60.
- Sally, D. & Hill, E. (2006). The development of interpersonal strategy: Autism, theory-of-mind, cooperation and fairness. *Journal of Economic Psychology*, 27, 73–97.
- Shotter, J. (2001). *Realidades conversacionales: La construcción de la vida a través del lenguaje*. Amorrortu editores, Argentina.
- Sigmund, K. (2010). *The calculus of selfishness*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey
- Smead, R. (2010). Indirect reciprocity and the evolution of moral signs. *Biology & Philosophy*, 25(1), 33-51
- Walker, A. (1991). *Thesaurus of Psychological index terms*. Sixth edition, Alvin Walker, Jr. Editor, Arlington, Virginia
- Tomasello, M. (2010). *Nacidos (y criados) para colaborar. ¿Por qué cooperamos?* Katz Editores, Buenos Aires, Argentina

- Van den Bos, W., Van Dijk, E. & Crone, A. (2011). Learning whom to trust in repeated social interactions: A developmental perspective. *Group Processes & Intergroup Relations, Psychology Department of Stanford University*, 15, 243-256
- Van Dijk, E., De Kwaadsteniet, E. & De Cremer, D. (2009) Tacit Coordination in Social Dilemmas: The Importance of Having a Common Understanding. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, (3), 665–678.
- Van Lange, P., De Cremer, D., Van Dijk, E. & Van Vugt, M. (2007). Self-interest and beyond: basic principles of social interaction. In: Kruglanski, A., & Higgins, E. (2007) *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*. New York, Guilford, 540-561.
- Von Neumann, J. y Morgenstern, O. (1944) *Theory of games and economic behavior*. Princeton University Press. En:  
<http://ia700301.us.archive.org/29/items/theoryofgamesand030098mbp/theoryofgamesand030098mbp.pdf>
- Wubben, M. (2010). *Social functions of emotions in social dilemmas*. Erasmus Research Institute of Management– ERIM. Rotterdam School of Management (RSM) and Erasmus School of Economics (ESE).



## APENDICES

### *Resultados de cada grupo*

#### **Grupo A Alta.** (Nivel alto desconocidos)

Tabla 1. *Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda*

| Rondas     | Cuántas personas cedieron | Cuánto dinero se cedió |
|------------|---------------------------|------------------------|
| (Ensayo) 1 | 4                         | 6                      |
| 2          | 5                         | 10                     |
| 3          | 4                         | 8                      |
| 4          | 4                         | 9                      |
| 5          | 4                         | 7                      |

Tabla 2. *Dinero cedido por cada participante en cada ronda*

| Número de fichas que da cada uno | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------|---|---|---|---|---|
| Ronda 1                          | 1 | - | 1 | 2 | 2 |
| Ronda 2                          | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 |
| Ronda 3                          | 3 | 2 | 2 | 1 | - |
| Ronda 4                          | 2 | 4 | 2 | - | 1 |
| Ronda 5                          | 1 | 0 | 3 | 1 | 2 |

Tabla 3. *Atribuciones racionales generales del grupo (en nombre del juego)*

| Preguntas |  |
|-----------|--|
|           |  |

|  |   |
|--|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | De apostar. Del que ganara más fichas, con respecto al número de fichas que se apostaran. Muchos iban perdiendo pero otros recuperándose. De que si uno no apostaba nada, igual iba a ganar fichas. Pero, si nadie daba, nadie ganaba. Entre más dieran, más iba a ganar todo el mundo.                       |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Era muy improbable que nadie diera nada, la mayoría de veces todos apostamos. Siempre ganábamos algo.   |
| ¿Por qué creen que pasó?               | Uno miraba todo el tiempo a ver qué pasaba. Si no daba, igual recibía. La gente que apostaba más era por arriesgados. Nunca apostábamos lo mismo, siempre cambiaba la jugada. Uno nunca repite la jugada para ver de qué manera le va mejor. Nunca pensamos en apostar todo, por miedo a recibir muy poquito. |
| ¿Quieren decir algo más?               | Lo más importante era ver cuánto uno ganaba, sin importar lo que hicieran las otras personas. Lo máximo que dimos fue 3. Si hubieran sido más rondas, sí hubiéramos tenido una estrategia concreta, fueron muy poquitas y fue muy rápido.   |

Tabla 4. *Atribuciones racionales específicas de cada jugador (En nombre de la conducta individual)*

| Preguntas                              | 1                               | 2  | 3   | 4  | 5   |
|--|---------------------------------|--|---|--|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? |                                 |  |   |  |   |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Yo aporté primero 1, después 2, | Cuando vi que estaba perdiendo, empecé a | Yo igual ganaba, así hubiera gente que se estuviera | Cuando dijeron que era de prueba, aposté | Yo apostaba y ya. Perdí dos, pero en la siguiente ronda |

|                          |   |  |   |   |  |
|--------------------------|---|--|---|---|--|
|                          | después 3 a ver qué pasaba. Me decepcioné de ver que cuando aposté 3, volví a ganar las mismas. | disminuir el número de fichas que apostaba.  | enriqueciendo a costa mía, lo importante era que yo ganara  | más.<br>Yo sólo apostaba diferente a ver qué pasaba, nunca repetí una jugada.                                       | gané otra vez...era como aleatorio.  |
| ¿Por qué creen que pasó? |   | Por no quedarse sin fichas, si uno ponía todas y nadie más ponía, uno salía perdiendo. Yo evaluaba si estaba desbalanceado el número de personas que ponían. | Lo más importante era ver cuánto ganaba uno, no importaba tanto cuántas personas habían apostado. | Está presente el pensamiento de para qué voy a apostar todo si igual la gente que no apuesta nada igual va a ganar. | Porque uno piensa que siempre puede tener más que los otros. Si hubiéramos podido hablar hubiera sido más fácil ponerse de acuerdo.<br>Ganamos diferente por las diferentes estrategias.<br>Yo apostaba pensando simplemente en lo que yo sentía que debía apostar, pero nunca |

|                          |                                      |   |  |  |  |
|--------------------------|--------------------------------------|---|--|--|--|
|                          |                                      |   |  |  | pensando en lo que los demás fueran a hacer.   |
| ¿Quieren decir algo más? | Siempre que aposté más de dos perdí. | La mejor estrategia era no apostar más de dos.<br><br>Si nos hubiéramos conocido hubiera sido más como un juego, porque esto fue más como prueba. |  | Influyó mucho el azar, porque no se sabe cuándo los otros van a apostar más. | Todos ganamos... en aprendizaje. Si hubiéramos sido amigos hubiera cambiado todo porque sabemos cómo es la forma de actuar de cada uno, quien es más arriesgado. |

**Grupo B Alta.** (Nivel alto conocidos)

Tabla 5. *Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda*

| Rondas     | Cuántas personas cedieron | Cuánto dinero se cedió |
|------------|---------------------------|------------------------|
| (Ensayo) 1 | 4                         | 5                      |
| 2          | 5                         | 8                      |
| 3          | 2                         | 7                      |
| 4          | 5                         | 15                     |
| 5          | 4                         | 18                     |

Tabla 6. Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda

| Número de fichas que da cada uno | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------|---|---|---|---|---|
| Ronda 1                          | 1 | 1 | 1 | - | 2 |
| Ronda 2                          | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 |
| Ronda 3                          | - | - | 5 | - | 2 |
| Ronda 4                          | 1 | 2 | 1 | 7 | 4 |
| Ronda 5                          | 2 | - | 1 | 8 | 7 |

Tabla 7. Atribuciones racionales generales del grupo (en nombre del juego)

| Preguntas                              |   |
|--|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | De qué tan dispuesto estaba a sacrificar cada uno por los otros. Era un juego sobre la confianza (Niños).<br><br>Nunca pensé bien de que se trataba, no pensaba mucho en cada jugada (Niñas). |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Alguna gente daba mucho, porque se dieron cuenta de la lógica del juego. Otros no daban y nos perjudicaban a todos, hubiéramos podido ganar más si todos hubiéramos dado.                     |
| ¿Por qué creen que pasó?               | Por no arriesgar todo, por tener algo de seguridad.<br><br>Por la desconfianza, no todos dimos.   |
| ¿Quieren decir algo                    | Si verdaderamente nos hubieran dado plata el resultado hubiera sido muy   |

|      |  |
|------|--|
| más? | <p>diferente. Ahí sí nos hubiéramos sentido mal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Nunca pensé que eso fuera a perjudicarlos</li> <li>-Satisfacción de haber hecho lo correcto, pero mal de que tal vez hubiera podido ganar más.</li> </ul> <p>Hay una discrepancia entre como somos, entre nuestra personalidad y como nos fue en el juego. Los resultados no corresponden, ellas no son envidiosas ni nada así.</p> |
|------|--|

Tabla 8. *Atribuciones racionales específicas de cada jugador (En nombre de la conducta individual)*

| Preguntas                              | 1   | 2  | 3  | 4  | 5  |
|--|---|--|--|--|--|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | Nunca pensé de qué se trataba el juego. Los niños ya tienen toda una lógica, nosotras no pensamos mucho en eso. |  |  | Si todos hubiéramos entregado todo siempre, hubiéramos ganado más todos. |  |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Me di cuenta que igual iba a recibir así no diera nada. La  | No pensé que todos fueran a dar muchas fichas entonces | No pensé nunca en un bien común, simplemente |  | Siempre di todo, menos en la primera y eso, pero después |

|                          |   |   |   |   |   |
|--------------------------|---|---|---|---|---|
|                          | mejor idea era entonces dar poquito.                          | por eso di menos.   | pensaba como en la jugada, pero lo hacía al azar.   |   | siempre di el máximo.   |
| ¿Por qué creen que pasó? | No quise nunca poner todo para poder tener algo de seguridad. | Yo no lo hice por tener más plata que ellos, por ganar más, sino por yo tener más seguridad. Si fuera con plata ahí si me sentiría mal porque nunca los quise perjudicar a ellos. | Lo hacía al azar, no tenía ninguna estrategia, no pensaba en nada. Las que no pensamos nos fue mejor. | No quería arriesgarme, yo daba pero siempre me quedaba con una por si acaso. Yo pensaba que todos iban a hacer lo mismo que yo pero no fue así. | Por la desconfianza, si se confía todos ganábamos más, mi estrategia era poner todas siempre. |
| ¿Quieren decir algo más? |   |   |   | No estés bravo (le dice al azul)  | No no estoy bravo, se ríe.  |

**Grupo A Media.** (Nivel medio desconocidos)

Tabla 9. Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda

| Rondas     | Cuántas personas cedieron | Cuánto dinero se cedió |
|------------|---------------------------|------------------------|
| (Ensayo) 1 | 5                         | 7                      |
| 2          | 5                         | 10                     |
| 3          | 5                         | 12                     |
| 4          | 5                         | 8                      |

|   |   |   |
|---|---|---|
| 5 | 3 | 4 |
|---|---|---|

Tabla 10. *Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda*

| Número de fichas que da cada uno | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------|---|---|---|---|---|
| Ronda 1                          | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Ronda 2                          | 2 | 5 | 1 | 1 | 1 |
| Ronda 3                          | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| Ronda 4                          | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| Ronda 5                          | 1 | 0 | 1 | 2 | 0 |

Tabla 11. *Atribuciones racionales generales del grupo (en nombre del juego)*

| Preguntas   |   |
|---|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego?  | “Estrategia de apuestas”  |
| ¿Qué pasó en el juego?  | “Tanteamos sin estrategia, jugamos al que apostara más, buscando ganar más uno e invertir menos y ganar más”  |
| ¿Por qué creen que pasó? -¿Qué hubiera pasado si ustedes se hubieran conocido? ¿y si las fichas fueran plata de verdad? | “De pronto hubiéramos pensado en los otros un poco más si nos hubiéramos conocido. Si fuera plata de verdad, hubiéramos jugado diferente”, “no fuimos muy solidarios” |
| ¿Quieren decir algo más?  |   |



Tabla 12. *Atribuciones racionales específicas de cada jugador (En nombre de la conducta individual)*

| Preguntas   | 1  | 2   | 3  | 4   | 5  |
|---|--|---|--|---|--|
| ¿De qué creen que se trataba el juego?  | Percepción ante las fichas ¿Cuánto ganar?  | No sé, yo solo jugaba   | rentabilidad   | Estrategias de apuestas   | Yo también, solo jugaba  |
| ¿Qué pasó en el juego?  |  | Yo empecé dando mucho, pero no se noto, entonces después di menos, pero tampoco se noto | Yo hice las cosas por curiosidad, di una ficha y recibí 2, y cuando di dos fichas, recibí menos. Casi siempre recibí más | Yo invertía de a 1 o de a 2 porque vi que podía ganar sin dar mucho | Si ellos apostaban, igual yo iba a recibir...  |
| ¿Por qué creen que pasó? - ¿Qué hubiera pasado si ustedes se hubieran conocido? | Yo me imaginaba algo muy diferente, yo pensé que era razonamiento y tener que reflexionar acerca de unas preguntas. No creo que hubiera influido | Si era plata de verdad hubiera jugado diferentes, hubiera pensado más                   | Si hubiera habido más gente, hubiera habido más dinero para invertir, entonces hubiéramos                                |   | A mí me parece que la plata no era lo más importante, aquí lo importante era disfrutar y |

|  |  |   |  |  |                          |
|--|--|---|--|--|--------------------------|
| ¿y si las fichas fueran plata de verdad? | si la gente se conoce o no, porque el juego se trataba de tener una percepción del juego y ponerse en el lugar de otros: si van a poner fichas o no van a poner. |   | ganado más todos. Si nos hubiéramos conocido, hubiéramos pensado en los otros también, no solo en nosotros mismos. |  | compartir con los demás. |
| ¿Quieren decir algo más?                 |  | Respondiendo a la pregunta ¿Qué te hace pensar eso que te dicen, que fuiste la más solidaria? “que soy mala en el juego porque tengo menos fichas que todos, pero me siento bien de alguna forma” | “ella (señalando a la roja) fue la más solidaria”  |  |                          |

**Grupo B Media.** (Nivel medio conocidos)

Tabla 13. *Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda*

| Rondas     | Cuántas personas cedieron | Cuánto dinero se cedió |
|------------|---------------------------|------------------------|
| (Ensayo) 1 | 5                         | 12                     |

|   |   |    |
|---|---|----|
| 2 | 5 | 10 |
| 3 | 5 | 15 |
| 4 | 5 | 15 |
| 5 | 5 | 19 |

Tabla 14. Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda

| Número de fichas que da cada uno | 1 | 2 | 3 | 4  | 5 |
|----------------------------------|---|---|---|----|---|
| Ronda 1                          | 2 | 2 | 3 | 3  | 2 |
| Ronda 2                          | 2 | 1 | 3 | 2  | 2 |
| Ronda 3                          | 4 | 3 | 2 | 3  | 3 |
| Ronda 4                          | 3 | 4 | 4 | 3  | 1 |
| Ronda 5                          | 2 | 2 | 3 | 10 | 2 |

Tabla 15. Atribuciones racionales generales del grupo (en nombre del juego)

| Preguntas   |   |
|---|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego?  | Era un juego de competencia. Si todos dábamos entonces todos recibíamos más.  |
| ¿Qué pasó en el juego?  | En general todos dábamos fichitas, aunque algunos no se arriesgaban a dar mucho. Esto de pronto pasaba porque cada uno pensó más en el interés individual que en el grupal. No hubo mayor confianza en los demás. |
| ¿Por qué creen que pasó? -¿Qué hubiera pasado si ustedes se hubieran conocido? ¿y si las fichas | Si fuera plata de verdad el juego hubiera sido distinto y no hubiéramos dado nada; si con fichas no confiamos en los demás, menos con plata de verdad. No nos arriesgaríamos                                      |

|                          |  |
|--------------------------|--|
| fueran plata de verdad?  | <p>tanto.</p> <p>El hecho de no conocernos hubiera generado más tensión porque habría menos confianza entre nosotros.</p> <p>Que todos no diéramos lo mismo, se relaciona con no encontrar la estrategia del juego o “jugar sin pensar”, por tacaños, por miedo a perder o por pensar en la plata.</p> |
| ¿Quieren decir algo más? | <p>Así es la sociedad, a veces pensamos solo en nosotros mismos, somos tacaños, no nos arriesgamos tanto, no nos tenemos confianza.</p>  |

Tabla 16. *Atribuciones racionales específicas para cada jugador (En nombre de la conducta individual)*

| Preguntas                              | 1                                   | 2                      | 3   | 4   | 5   |
|--|-------------------------------------|------------------------|---|---|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? |                                     |                        | Era un juego de pensar en la plata. Pensar individualmente en la plata. | Era un juego de pensar en todos, no individual. Si todos poníamos, era mejor.   | Es un juego de pensar en que iba a hacer el otro.   |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Yo pensé que todos estábamos dando. | Yo siempre puse fichas | Era un juego de azar; yo arriesgaba fichas para recuperarlas después.   | Empecé suave y después miraba a ver como era la movida con todos. Lo que pasó en el juego fue que uno depende de los otros. | La idea era no perder fichas y para eso yo confié en que los otros daban para que ninguno |

|  |   |  |   |  |   |
|--|---|--|---|--|---|
|  |   |  |   | Viéndolo bien, lo mejor era que todos diéramos.  | se quedara sin fichas.  |
| ¿Por qué creen que pasó? - ¿Qué hubiera pasado si ustedes se hubieran conocido? ¿y si las fichas fueran plata de verdad? | Yo no hubiera jugado igual, le hubiera puesto más seriedad. |  | Yo no hubiera dado nada si fuéramos desconocidos. | Las cosas hubieran sido muy distintas si no nos conociéramos. Si hubiera sido plata de verdad, yo hubiera jugado con mayor precaución. | Yo creo que había miedo a perder.<br>Jugaría distinto si fuera con plata. |
| ¿Quieren decir algo más?   | Yo lo hacía por jugar y ya.                                 |  |   |  |   |

**Grupo A Baja.** (Nivel baja desconocidos)

Tabla 17. *Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda*

| Rondas     | Cuántas personas cedieron | Cuánto dinero se cedió |
|------------|---------------------------|------------------------|
| (Ensayo) 1 | 5                         | 8                      |
| 2          | 5                         | 9                      |
| 3          | 3                         | 7                      |
| 4          | 3                         | 3                      |
| 5          | 3                         | 6                      |

Tabla 18. *Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda*

|                                  |   |   |   |   |   |
|----------------------------------|---|---|---|---|---|
| Número de fichas que da cada uno | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------|---|---|---|---|---|

|         |   |   |   |   |   |
|---------|---|---|---|---|---|
| Ronda 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 |
| Ronda 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 |
| Ronda 3 |   |   | 1 | 4 | 2 |
| Ronda 4 | 1 | 1 | 1 |   |   |
| Ronda 5 |   | 2 |   | 3 | 1 |

Tabla 19. *Atribuciones racionales generales del grupo (en nombre del juego)*

|   |   |
|---|---|
| <i>Preguntas</i>  |   |
| ¿De qué creen que se trataba el juego?  | Era un juego de saber analizar lo que uno daba o no, dependiendo de la estrategia de juego de los demás.  |
| ¿Qué pasó en el juego?  | Todos dieron según su perspectiva acerca de si los otros estaban dando fichas para ellos también poder dar.   |
| ¿Por qué creen que pasó? -¿Qué hubiera pasado si ustedes se hubieran conocido? ¿y si las fichas fueran plata de verdad? | Si hubieran tenido la posibilidad de tener contacto, las cosas hubieran sido distintas. Sin embargo, otro grupo refiere que si las reglas de no contacto hubieran estado presentes, las cosas hubieran sido iguales entre conocidos o desconocidos. |
| ¿Quieren decir algo más?  |   |

Tabla 20. *Atribuciones racionales específicas a cada jugador (En nombre de la conducta individual)*

|                  |        |             |              |              |              |
|------------------|--------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| <i>Preguntas</i> |        |             |              | 4            | 5            |
|                  | 1      | 2           | 3            |              |              |
| ¿De qué          | Era de | De acumular | Era de saber | Era de saber | Era como una |

|                                |   |  |  |  |  |
|--------------------------------|---|--|--|--|--|
| creen que se trataba el juego? | apostar y así mismo de saber ganar  | fichas. El papel donde se apuntó cuantas personas daban y cuanto fue el dinero cedido fue importante porque si uno daba y los otros no daban, entonces yo no daba. | analizar lo que se había ganado o se había perdido | cuándo apostar y cuando no.  | pequeña inversión; se gana o se pierde según la cantidad de las personas que aporten. Mi estrategia para eso fue nunca bajar, o sea siempre tuve las 5 fichas del principio aparte y jugaba con las que me ganaba. Yo de una u otra forma daba porque sabía que los otros estaban dando porque yo oía en la mesa quienes habían puesto; hice el amague de dar muchas veces pero no daba nada para confundirlos a ellos |
| ¿Qué pasó en el juego?         | Siempre apostaba de a una por lo menos. En la primera y en la segunda di, |  |  | En la primera yo vi que todos estaban dando entonces yo aposté dos, después solo apostaron tres entonces después | Cuando yo no oía sonidos de que los otros estaban dando, yo no daba.   |

|  |   |  |  |   |  |
|--|---|--|--|---|--|
|  | ya en la tercera no y en la cuarta volví a dar  |  |  | de eso yo empecé a echar de a una y ya en la última ronda pensé que nadie iba a apostar entonces no di.   |  |
| ¿Por qué creen que pasó? - ¿Qué hubiera pasado si ustedes se hubieran conocido? ¿y si las fichas fueran plata de verdad? | Si yo hubiera jugado con amigos, hubiera creado una estrategia a partir de los gestos | Yo me hubiera asociado con alguien para ganar entre los dos. | Uno más o menos sabe cómo se comporta la otra persona y en ese sentido, jugar con personas conocidas si hubiera cambiado las cosas. De esa manera uno puede saber si se arriesga más o no. | Si yo los hubiera conocido a todos, mientras ustedes se voltearan, le hubiera hablado y mirado a los otros, y les hubiera dicho que diéramos más entre todos.<br><br>Si hubiera sido plata, yo no hubiera dado nada, porque lo que paso fue que así yo no diera nada estaba recibiendo algo, entonces con la plata sería más precavido. No necesitaría dar plata para poder recibir, o de pronto si pusiera plata | Conocernos si hubiera cambiado las cosas porque uno más o menos conoce, sospecha de las personas y eso aumentaría las posibilidades de apostar o no. La clase de comportamiento de las personas dice mucho de sí apostar o no.<br><br>Si no tuviera la posibilidad de mirar la conducta de los otros, sería lo mismo si fuéramos desconocidos o conocidos.<br><br>Depende también del tipo de las personas conocidas con las |



|                          |  |                              |  |  |   |
|--------------------------|--|------------------------------|--|--|---|
|                          |  |                              |  | <p>recibiría el doble. Pero el hecho de dar, aumentaría la posibilidad de que yo me quedara en ceros y no ganara el objetivo del juego</p> | <p>que juguemos, yo por ejemplo tengo un amigo que estoy seguro que no daría por miedo a perder. Si hubiera sido plata, yo hubiera jugado igual. Hubiera guardado mi capital inicial y solo jugaría con lo que me ganara durante el juego</p> |
| ¿Quieren decir algo más? |  | Yo estaba jugando de chévere |  |  | <p>Hubiera sido más chévere si hubiéramos podido tener contacto entre nosotros. De una mentira. Hubiera podido sacar una verdad; por ejemplo haber dicho “ya perdí, para que los otros pensarán eso”</p>                                      |

**Grupo B Baja.** (Nivel medio conocidos)

Tabla 21. *Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda*

| Rondas | Cuántas personas cedieron | Cuánto dinero se cedió |
|--------|---------------------------|------------------------|
|--------|---------------------------|------------------------|

|            |   |    |
|------------|---|----|
| (Ensayo) 1 | 5 | 6  |
| 2          | 5 | 8  |
| 3          | 5 | 10 |
| 4          | 5 | 14 |
| 5          | 5 | 26 |

Tabla 22. Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda

| Número de fichas que da cada uno | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------|---|---|---|---|---|
| Ronda 1                          | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| Ronda 2                          | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Ronda 3                          | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 |
| Ronda 4                          | 3 | 3 | 1 | 4 | 3 |
| Ronda 5                          | 6 | 3 | 6 | 6 | 5 |

Tabla 23. Atribuciones racionales generales al grupo (en nombre del juego)

| Preguntas                              |   |
|--|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | Era un juego raro que no se parece en nada a los demás juegos que usualmente usamos. Era un juego de apostar, era como una maquinita o un casino.   |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | En el juego no nos podíamos ver ni tampoco podíamos saber cuanto iba a apostar cada uno, lo que hizo que fuera un juego con mucha intriga.<br><br>Lo que pasó en el juego fue que en cada ronda todos ganábamos por el hecho de haber dado, por lo tanto nosotros nunca perdimos; |

|  |   |
|--|---|
|  | la que perdía era la “maquinita”.   |
| ¿Por qué creen que pasó? -<br>¿Qué hubiera pasado si<br>ustedes se hubieran<br>conocido? ¿y si las fichas<br>fueran plata de verdad? | La mitad del grupo dijo que el hecho de no conocerse hubiera generado mayor desconfianza y la forma de juego hubiera sido distinta. La otra mitad dijo que no conocerse representaba lo mismo que conocerse porque la dinámica del juego era igual (no mirarse a la cara, no hablar entre ellos, no mirar cuanto apostaba cada uno) |
| ¿Quieren decir algo más?   |   |

Tabla 24. *Atribuciones racionales específicas para casa jugador (En nombre de la conducta individual)*

| Preguntas                              | 1   | 2                                   | 3   | 4                              | 5  |
|--|---|-------------------------------------|---|--------------------------------|--|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | Era un juego de apostar   |                                     |   | Era un juego donde apostábamos | Era un juego de apostar y de generar intriga sobre los intereses de los demás                                |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | En el juego nunca perdimos ni ganamos, pero cada vez se aumentaba más la cantidad de fichas | Yo jugué bien porque no hice trampa | Al principio pensé en no dar porque que tal que perdiera. Uno no sabe el riesgo de ganar o de perder, es como una maquinita que nunca se sabe | Yo cada vez daba más y más     | Si yo ganaba fichas, daba, sino no. Uno no puede ser miserable ni egoísta, por eso yo creo que todos pusimos |

|   |  |  |   |  |   |
|---|--|--|---|--|---|
| <p>¿Por qué creen que pasó? - ¿Qué hubiera pasado si ustedes se hubieran conocido? ¿y si las fichas fueran plata de verdad?</p> | <p>Si yo no conociera a los demás jugadores, hubiera jugado distinto porque yo daba por el hecho de que confiaba en mis compañeros</p> | <p>El no conocerse no hubiera cambiado en nada mi forma de jugar</p> | <p>Las cosas pasaron así porque cada uno daba para recibir más.<br/>Si yo no conociera a la gente con la que jugué, hubiera hecho lo mismo que hice hoy con la gente que si conozco</p> | <p><i>No conocer a los otros no hubiera cambiado las cosas</i></p> | <p>Yo creo que las cosas en el juego pasaron así porque el ser humano siempre es muy ambicioso y cada vez quiere tener más y más. En este sentido se relaciona con la vida cotidiana porque nosotros en nuestra vida siempre somos ambiciosos y no nos conformamos con lo que tenemos.<br/><br/>No conocerme con los demás si hubiera influenciado mi manera de jugar</p> |
| <p>¿Quieren decir algo más?</p>   | <p><i>Me pareció muy “bacano” el juego.</i></p>  | <p>Uno no se conforma con lo que tiene</p>                           | <p>Este juego se relaciona mucho en mi vida cotidiana, más específicamente con el amor. A veces yo le entrego todo de mi a un hombre y nunca recibo lo mismo, siempre están</p>         |  |   |

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  | conmigo por estar,<br>pero nunca con la<br>misma intención mia |  |  |
|--|--|--|--|--|--|

**Grupo A Control.** (Control desconocidos)

Tabla 25. *Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda*

| Rondas     | Cuántas personas cedieron | Cuánto dinero se cedió |
|------------|---------------------------|------------------------|
| (Ensayo) 1 | 3                         | 5                      |
| 2          | 4                         | 4                      |
| 3          | 3                         | 6                      |
| 4          | 1                         | 2                      |
| 5          | 1                         | 1                      |

Tabla 26. *Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda*

| Número de fichas que da<br>cada uno | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-------------------------------------|---|---|---|---|---|
| Ronda 1                             | - | 2 | 1 |   | 2 |
| Ronda 2                             | 1 | 1 | 1 | - | 1 |
| Ronda 3                             | 2 | 2 | - | 2 | - |
| Ronda 4                             | - | - | 2 | - | - |
| Ronda 5                             | - | - | 1 | - | - |

Tabla 27. *Atribuciones racionales generales del grupo (en nombre del juego)*

|           |  |
|-----------|--|
| Preguntas |  |
|-----------|--|

|  |   |
|--|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | <p>El que no apuesta tiene más beneficio en tener más fichas.</p> <p>La habilidad de cada jugador, de saber pensar cómo juega le otros jugador, de si saber si va a apostar o no va a apostar.</p> <p>Unirnos, saber conocernos, trabajar en equipo (finalizando la conversación y habiendo hablado de más cosas, todos los miembros del equipo estuvieron de acuerdo en que de esto se trataba el juego)</p> |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Al final solo estaba poniendo una persona. Pero si todos dábamos más, nos repartían más.  |
| ¿Por qué creen que pasó?               | Porque nos dejamos llevar por la que distingue a todo ser humano, por la sed de ganar. Es como miedo a perder, pero es contradictorio porque si todos apostábamos más, tal vez así nos repartían más fichas.  |
| ¿Quieren decir algo más?               | Jugamos más, en destrozarnos al rival y no en ayudarnos entre nosotros.   |

Tabla 28. *Atribuciones racionales específicas para cada jugador (En nombre de la conducta individual)*

| Preguntas                              | 1 | 2  | 3   | 4   | 5   |
|--|---|--|---|---|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? |   | El que no apuesta tiene más beneficio en tener más fichas.<br><br>Uno con la mirada, podía | La habilidad de cada jugador, de saber pensar cómo juega le otros jugador, de si saber si va a apostar o no va a apostar. Es como estilo poker, saber cómo piensa | Para ganar más fichas, uno tenía que saber cómo apostaban los otros jugadores.<br><br>Tocaba ver la | Puede que sea lo contrario (hablando de lo que dijo rojo), puede que el que gane sea el que tenga menos fichas. |

|                        |  |   |  |   |   |
|------------------------|--|---|--|---|---|
|                        |  | saber cómo habían jugado los otros jugadores. | <p>cada jugador para hacer la jugada bien hecha.</p> <p>Se podía ver en la mirada y en las expresiones de cada uno. ..y de pronto uno se equivocaba, pero uno se guiaba por el instinto de las habilidades del otro.</p>   | <p>gente como había apostado, ver los movimientos.</p>  | <p>Lo que pasa es que nosotros estamos acostumbrados a que el que tenga más es el que gana.</p> |
| ¿Qué pasó en el juego? |  |   | <p>Se podría decir que fue un trabajo individual y gano el que tuvo la mentalidad de pensar más allá de los demás. Y si se trataba de un trabajo en grupo, se podría decir que no jugamos bien porque no pensamos todos igual. Jugar en grupo se vería si todos apostábamos al mismo tiempo las mismas fichas, mientras que un trabajo individual, gana quien no apuesta</p> | <p>No sé.</p> <p>Mi estrategia era cañar, era hacer como el amague de que estaba metiendo fichas y veía si los demás apostaban; si ellos apostaban yo metía, y si no pues yo no. yo veía que todos apostáramos para que todos</p> |   |

|                          |   |   |   |   |   |
|--------------------------|---|---|---|---|---|
|                          |   |   | <p>en las rondas y si tiene más fichas al final.</p> <p>Mi estrategia era jugar con la intuición de pensar que los demás iban a poner fichas, y por eso ponía de a una o dos fichas. Después me empecé a dar cuenta que no ponían, me cuestioné si estaba equivocado, pero sin embargo seguí poniendo fichas.</p> | ganáramos.  |   |
| ¿Por qué creen que pasó? | <p>Es verdad (lo que dijo amarillo). O que de pronto el beneficio no era para nosotros sino para la comunidad.</p> <p>Si nos conociéramos, sabríamos las expresiones de</p> | <p>Para saber cómo nos une mentalmente, como nos miramos.</p> <p>Entonces para saber realmente que la persona quiera ganar, tenemos que conocernos.</p> <p>Al igual las personas cuando no se</p> | <p>Porque nos dejamos llevar por la que distingue a todo ser humano, por la sed de ganar. A uno se le nubla el pensamiento y se le olvida que ellos existen. Se concentra en el juego y en pensar que tiene que ganar. Y si uno como ser humano no trabaja en grupo, nunca vamos a poder hacer una sociedad.</p>  | <p>Ni siquiera es de conocerse, es de poder hablar entre nosotros, de compartir, de hablar como se va a jugar y eso, de armar una estrategia, de hablar con los demás para planear la mesa y que todos ganen.</p> | <p>Es como miedo a perder, pero es contradictorio porque si todos apostábamos más, tal vez así nos repartían más fichas</p> |



|  |  |   |  |   |  |
|--|--|---|--|---|--|
|  | <p>los otros.</p> <p>No, era todo para un fondo común. era para la comunidad, no tanto para el beneficio de cada uno, sino para la comunidad</p> | <p>conocen, uno no saben como es la manera de ser de cada persona y uno no sabe si lo va a engañar a uno.</p> <p>Pero puede hacerle daño. Siempre va a haber un enemigo en el grupo, o no un enemigo, pero si se miran mal. Entonces vas a ver, que quiere hacer perder a la persona.</p> | <p>Yo creo que si no nos conocíamos daba igual, porque uno está situado en que pudiera ganar todo y no le importa lo demás. Y ya independientemente que uno conozca a la otra persona, nunca va a saber que piensa, porque si uno mismo se conoce, no puede conocer a la otra persona. Yo creo que así fue mejor, porque si hubiéramos sido un grupo, cada uno hubiera traicionado al otro, pero así no nos conocíamos, así sabíamos que íbamos a apostar, sin importar que pensara él otro. Y ahí también cometimos un error, porque el trabajo era en grupo, porque si pensamos como comunidad las cosas</p> | <p>Si todos apostamos la misma cantidad de fichas, todos ganaríamos más y lo mismo.</p> |  |
|--|--|---|--|---|--|

|                     |                                    |                                  |  |  |   |
|---------------------|------------------------------------|----------------------------------|--|--|---|
|                     |                                    |                                  | <p>se les dan a todos, en cambio si pensamos individualmente, las cosas solo se le dan a uno.</p> <p>Comenzando por la regla de no verse ni hablarse...el que sabe, sabe hacer trampa y el que la sabe hacer pues va a ganar....y ahí es donde uno pierde, porque no tiene la mentalidad de pensar ¿será que armo una estrategia?</p> <p>La mejor forma de jugar el juego era pensar en el contrincante...la idea es hacerlos ganar en un primer momento, para que después se confíen y cedan más fichas y yo termine ganando.</p> |  |   |
| ¿Quieren decir algo | Me hubiera gustado saber de qué se | Ganó el, y ganó la comunidad. En | Yo me siento bien con la forma como jugué,   |  | Es un miedo a perder. Yo tenso las mismas 5 |

|             |   |   |   |   |
|-------------|---|---|---|---|
| <p>más?</p> | <p>trataba el juego para yo haber arriesgado más. Saber arriesgarse, y si uno cae, volver a levantarse.</p> | <p>cambio ellos fueron envidiosos, solo pensaron en ellos. Sentir el rechazo de las personas que pierden. Hay personas que de que le van a decir los demás, entonces la persona se va a sentir mal. Como se vista, como juegue, pude ser en el colegio que se la monten por ser el más juicioso, entonces eso va a hacer sentir mal a la persona.</p> | <p>porque intente ganar. No es como miedo. Es ese mismo miedo que sienten las personas al no liberarse de un régimen. Es no tener miedo a alzar la voz. Con ese miedo no vamos a triunfar, y es esa envidia que la gente no puede tener más que yo.</p> | <p>fichas con las que empecé. Es conservar lo que uno tiene, lo cual no estaría bien porque no hay beneficio para los demás y ni para mí.</p> |
|-------------|---|---|---|---|

**Grupo B Control.** (Control conocidos)Tabla 29. *Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda*

| Rondas     | Cuántas personas cedieron | Cuánto dinero se cedió |
|------------|---------------------------|------------------------|
| (Ensayo) 1 | 5                         | 10                     |
| 2          | 4                         | 11                     |
| 3          | 5                         | 10                     |
| 4          | 4                         | 11                     |
| 5          | 5                         | 10                     |

Tabla 30. *Total de personas que cedieron y de dinero que se cedió en cada ronda*

| Número de fichas que da cada uno | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------------------------------|---|---|---|---|---|
| Ronda 1                          | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 |
| Ronda 2                          | 3 | 1 | - | 4 | 3 |
| Ronda 3                          | 1 | 2 | 1 | 2 | 4 |
| Ronda 4                          | 2 | 2 | - | 1 | 5 |
| Ronda 5                          | 2 | 4 | 3 | 1 | 1 |

Tabla 31. *Atribuciones racionales generales del grupo (en nombre del juego)*

| Preguntas                              |  |
|--|--|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | De apostar, de ser arriesgado.<br>De quien es más avaro o más generoso. De ser individualista o de pensar en el bien de todo el mundo. |

|                          |   |
|--------------------------|---|
| ¿Qué pasó en el juego?   | Cada uno estaba jugando individualmente, nadie estaba pensando en el bien de todos. Jugar pensando en el bien de todos requería confiar más. Si todos dan, todos ganan.   |
| ¿Por qué creen que pasó? | Conocerse mejor sí hubiera cambiado las cosas. No apostamos más por pura desconfianza. Uno piensa más en uno que en los demás.<br><br>Hay unos que son más arriesgados que otros.// Por confianza en los otros. |
| ¿Quieren decir algo más? | Nos fijábamos mucho en la tabla, para saber cómo actuar. Dependiendo de cuánto daban uno ponía más o menos.   |

Tabla 32. *Atribuciones racionales específicas para cada participante (En nombre de la conducta individual)*

| Preguntas                              | 1                    | 2                                   | 3  | 4   | 5  |
|--|----------------------|-------------------------------------|--|---|--|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? |                      |                                     |  |   |  |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Yo apostaba poquito. | Yo apostaba poquito para no perder. | Yo no apostaba casi nada, esa era mi estrategia. Sabía que todos estaban dando entonces si no ponía nada ganaba más que el resto. Si nadie hubiera nada, | Yo apostada poquito. Solamente como de a 1, porque igual si perdía una pues no era tan grave y sabía que estaba recibiendo de | Al principio fue intermedio, como viendo cuánto daban los otros y después fui cada vez más generoso, apostando cada vez más y cuando vi que que no, que ganaba lo mismo, entonces volví a bajarle. Pensaba que |

|                          |  |                                  |  |   |   |
|--------------------------|--|----------------------------------|--|---|---|
|                          |  |                                  | me hubiera tocado todas maneras.<br>empezar a apostar.<br>Si hubiera pensado en el bien de todos hubiera dado más, pero estaba pensando era en mi. | Si hubiera pensado en el bien de todos hubiera jugado igual.                | depornto nadie apostaba.  |
| ¿Por qué creen que pasó? |  |                                  | Hubiera apostado más si conociera mejor a los otros.   |   |   |
| ¿Quieren decir algo más? |  | El juego me dio mucha curiosidad |  | Depende de la cantidad de plata que uno tiene. Si uno tiene más uno da más. | Se relaciona con cosas de la vida cotidiana por ejemplo en la tienda. Cuando la gente necesita plata, uno les presta pero uno se da cuenta que ya cuando uno es el que necesita plata ya ellos no son tan abiertos como uno lo es. Entonces me toca pensar más en mí, no voy a dar todo si no me responden igual. |

*Resultados inter e intragrupos*Tabla 1. *Acuerdos y desacuerdos Nivel Alto conocidos*

| Preguntas                              | Acuerdos (si todo el grupo lo dijo)  | Desacuerdos  |
|--|--|--|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? |  | <p>2: Era un juego sobre la confianza: que tan dispuestos estábamos en sacrificarnos por los otros (Niños).</p> <p>3: No pensaba mucho en cada jugada (Niñas).</p> <p>1: Hubiéramos ganado más todos si todos hubiéramos dado más.</p>   |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Todos hubiera podido ganar más si hubiera entendido la “lógica” del juego: si todos hubieran dado. | <p>1: Siempre di el máximo.</p> <p>3: No pensé nunca en un bien común.</p> <p>1: Jugaba al azar.</p> <p>1: Me di cuenta que igual iba a recibir así no diera nada.</p> <p>1: Di menos por qué no pensé que todos fueran a dar mucho.</p> |
| ¿Por qué creen que pasó?               |  | <p>1: Las que no pensamos nos fue mejor.</p> <p>4: Por falta de seguridad y falta de confianza.</p>  |
| ¿Quieren decir                         | Si verdaderamente nos hubieran dado plata el resultado hubiera sido muy                            | 1: Nunca pensé que eso fuera a   |

|           |   |  |
|-----------|---|--|
| algo más? | diferente. Ahí sí nos hubiéramos sentido mal. | perjudicarlos<br><br>1: Satisfacción de haber hecho lo correcto, pero mal de que tal vez hubiera podido ganar más.<br><br>1: Hay una discrepancia entre como somos, entre nuestra personalidad y como nos fue en el juego. |
|-----------|---|--|

Tabla 2. *Acuerdos y desacuerdos Nivel Alto desconocidos*

| Preguntas                              | Acuerdos  | Desacuerdos  |
|--|---|--|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | De apostar: De ganar más fichas, con respecto al número de fichas que se apostarían. Si uno no apostaba nada, igual iba a ganar fichas. Pero, si nadie daba, nadie ganaba. Entre más dieran, más iba a ganar todo el mundo. |  |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | “Era muy improbable que nadie diera nada, la mayoría de veces todos apostamos. Siempre ganábamos algo”.   | 2: Apuestas diferentes cada ronda para “ver qué pasaba”.<br><br>1: Apostaba aleatoriamente<br><br>1: “Así hubiera gente que se estuviera enriqueciendo a costa mía, lo importante era que yo ganara”<br><br>2: Si apostaba y me devolvían menos fichas o menos, producía sentimientos de decepción y |



|                          |  |   |
|--------------------------|--|---|
|                          |  | apostaba menos de ahí en adelante.  |
| ¿Por qué creen que pasó? | La gente que apostaba más era por arriesgados. Nunca pensamos en apostar todo, por miedo a recibir muy poquito.  | <p>1: Evaluación del número de personas que ponían para organizar la siguiente jugada.</p> <p>2: Lo más importante era ver cuánto se ganaba individualmente.</p> <p>1: El que no apuesta igual gana.</p> <p>1: Tener una misma estrategia todos, hubiera sido más efectivo.</p> <p>1: Apostar sin tener en cuenta la forma de jugar de los demás.</p>   |
| ¿Quieren decir algo más? | <p>Lo más importante era ver cuánto uno ganaba, sin importar lo que hicieran las otras personas.</p> <p>Si hubieran sido más rondas, sí hubiéramos tenido una estrategia concreta.</p> | <p>2: Siempre que aposté más de dos perdí.</p> <p>2: Si el grupo hubiera sido de conocidos, el juego hubiera sido diferente.</p> <p>- 1: hubiera sido más como un juego que como una prueba.</p> <p>- 1: porque sabemos cómo es la forma de actuar de cada uno.</p> <p>1: No se sabe cómo van a jugar los demás, entonces hay una gran influencia del azar.</p> <p>1: Todos ganamos... en</p> |

|  |  |              |
|--|--|--------------|
|  |  | aprendizaje. |
|--|--|--------------|

Tabla 3. *Acuerdos y desacuerdos Nivel Medio conocidos*

| Preguntas                              | Acuerdos  | Desacuerdos  |
|--|---|--|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? |   | <p>1: Era un juego de pensar individualmente en la plata.</p> <p>1: Era un juego de pensar en todos, no individualmente. “Si todos poníamos, era mejor”.</p> <p>1: Es un juego de pensar en que iba a hacer el otro.</p>   |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | <p>Algunos se arriesgaban más que otros. Esto de pronto pasaba porque cada uno pensó más en el interés individual que en el grupal. No hubo mayor confianza en los demás.</p> <p>Después del juego observamos que la mejor estrategia era que todos diéramos más.</p> | <p>2: Confianza en los demás: pensar que todos estaban dando y así todos podían ganar más.</p> <p>1: Yo siempre puse fichas</p> <p>1: Era un juego de azar; yo arriesgaba fichas para recuperarlas después.</p> <p>1: En la medida en que el juego se iba desarrollando y se observaba como jugaban los demás, se decidía si se “arriesgaba más” o no.</p> |
| ¿Por qué creen que                     | Si fuera plata de verdad o si nos hubiéramos conocido, el juego hubiera sido distinto. En   |  |

|                          |  |                                |
|--------------------------|--|--------------------------------|
| pasó?                    | <p>primer lugar, se hubiera jugado con mayor seriedad y preocupación. De igual forma, hubiera habido meno confianza aun entre nosotros, y nos hubiéramos arriesgado aun menos.</p> <p>Que no todos cooperaran, se explica por “miedo a perder”, “por pensar individualmente en la plata”, por “tacaños”, o por “jugar sin pensar”.</p> |                                |
| ¿Quieren decir algo más? | “Así es la sociedad, a veces pensamos solo en nosotros mismos, somos tacaños, no nos arriesgamos tanto, no nos tenemos confianza”.   | 1: Yo lo hacía por jugar y ya. |

Tabla 4. *Acuerdos y desacuerdos Nivel Medio desconocidos*

| Preguntas                              | Acuerdos           | Desacuerdos  |
|--|--------------------|--|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? |                    | <p>1: Percepción ante las fichas ¿Cuánto ganar?</p> <p>2: No sé, yo solo jugaba</p> <p>1: Rentabilidad</p> <p>1: Estrategias de apuestas</p>                     |
| ¿Qué pasó en el juego?                 |                    | <p>1: De acuerdo a los resultados de mis apuestas en un primer momento, daba menos después.</p> <p>1: Jugar por curiosidad</p> <p>2: Dar menos y recibí más.</p> |
| ¿Por qué creen                         | “Si fuera plata de | 1: No creo que hubiera influido si la gente se conoce o  |

|                          |                                      |   |
|--------------------------|--------------------------------------|---|
| que pasó?                | verdad, hubiéramos jugado diferente” | <p>no, porque el juego se trataba de tener una percepción del juego y ponerse en el lugar de otros: si van a poner fichas o no van a poner.</p> <p>1: A mí me parece que la plata no era lo más importante, aquí lo importante era disfrutar y compartir con los demás.</p> <p>1: Si hubiera habido más gente, hubiera habido más dinero para invertir, entonces hubiéramos ganado más todos.</p> <p>1: Si nos hubiéramos conocido, hubiéramos pensado en los otros también, no solo en nosotros mismos.</p> <p>1: No fuimos muy solidarios</p> |
| ¿Quieren decir algo más? |                                      | <p>1: soy mala en el juego porque tengo menos fichas que todos, pero me siento bien de alguna forma.</p> <p>1: En cambio, yo pienso que ella, que tuvo menos fichas finalmente, fue la más solidaria.</p>   |

Tabla 5. Acuerdos y desacuerdos Nivel Bajo conocidos

| Preguntas                              | Acuerdos   | Desacuerdos   |
|--|--|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | Era un juego de apuestas   | 1: El juego se trataba también de generar intriga sobre los intereses de los demás      |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | En el juego no nos podíamos ver ni tampoco podíamos saber cuánto | 1: En el juego nunca perdimos ni ganamos, pero cada vez se aumentaba más la cantidad de |

|                                 |   |   |
|---------------------------------|---|---|
|                                 | <p>iba a apostar cada uno, lo que hizo que fuera un juego con mucha intriga.</p> <p>Lo que pasó en el juego fue que en cada ronda todos ganábamos por el hecho de haber dado, por lo tanto nosotros nunca perdimos; la que perdía era la “maquinita”.</p> | <p>fichas</p> <p>1: Yo jugué bien porque no hice trampa</p> <p>1: Uno no sabe en realidad cual es el riesgo de ganar o de perder.</p> <p>1: Yo cada vez daba más y más</p> <p>1: Si yo ganaba fichas, daba, sino no.</p> <p>1: Uno no puede ser miserable ni egoísta, por eso yo creo que todos pusimos</p>   |
| <p>¿Por qué creen que pasó?</p> |   | <p>1: Yo creo que las cosas en el juego pasaron así porque el ser humano siempre es muy ambicioso y cada vez quiere tener más y más.</p> <p>2: No conocerme con los demás si hubiera influenciado mi manera de jugar (hubiera confiado menos)</p> <p>3: No conocer a los otros no hubiera cambiado las cosas porque la dinámica del juego era la misma (no mirarse y no hablarse)</p> |
| <p>¿Quieren decir algo más?</p> |   | <p>Era un juego raro que no se parece en nada a los demás juegos que usualmente usamos. Era un juego de apostar, era como una maquinita o un casino.</p> <p>1: Uno no se conforma con lo que tiene</p>  |

|  |  |   |
|--|--|---|
|  |  | <p>1: Este juego se relaciona mucho en mi vida cotidiana, más específicamente con el amor. A veces yo le entrego todo de mi a un hombre y nunca recibo lo mismo, siempre están conmigo por estar, pero nunca con la misma intención mía</p> |
|--|--|---|

Tabla 6. *Acuerdos y desacuerdos Nivel Bajo desconocidos*

| Preguntas                              | Acuerdos   | Desacuerdos  |
|--|--|--|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | Era un juego de saber analizar lo que uno daba o no, dependiendo de la estrategia de juego de los demás.                                 | <p>2: Era de apostar y así mismo de saber ganar</p> <p>1: De acumular fichas.</p> <p>1: Era de saber analizar lo que se había ganado o se había perdido</p> <p>1: Era como una pequeña inversión; se gana o se pierde según la cantidad de las personas que aporten.</p> |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Todos dieron según su perspectiva acerca de si los otros estaban dando fichas para ellos también poder dar.                              |  |
| ¿Por qué creen que pasó?               | Si hubieran tenido la posibilidad de tener contacto, las cosas hubieran sido distintas si se conocieran pues hubieran creado estrategias |  |

|                          |  |  |
|--------------------------|--|--|
|                          | <p>comunes para fines comunes. Conocer a los otros participantes del juego les hubiera ayudado a saber cómo iban a apostar cada uno y así organizar una estrategia propia o compartida.</p> <p>Sin embargo, si las reglas de no contacto hubieran estado presentes, las cosas hubieran sido iguales entre conocidos o desconocidos.</p> <p>Si hubieran jugado con plata de verdad, se hubiera jugado con más precaución.</p> |  |
| ¿Quieren decir algo más? |  | <p>1: “Hubiera sido más chévere si hubiéramos podido tener contacto entre nosotros. De una mentira. Hubiera podido sacar una verdad; por ejemplo haber dicho “ya perdí, para que los otros pensarán eso”</p> |

Tabla 7. *Acuerdos y desacuerdos Control conocidos*

| Preguntas                       | Acuerdos   | Desacuerdos |
|---------------------------------|--|-------------|
| ¿De qué creen que se trataba el | <p>De apostar, de ser arriesgado.</p> <p>De quien es más avaro o más generoso. De ser individualista o</p> |             |

|                          |  |  |
|--------------------------|--|--|
| juego?                   | de pensar en el bien de todo el mundo.   |  |
| ¿Qué pasó en el juego?   | <p>Cada uno estaba jugando individualmente, nadie estaba pensando en el bien de todos.</p> <p>Jugar pensando en el bien de todos requería confiar más. Si todos dan, todos ganan.</p>                      | <p>4: Apostar poco para no perder mucho.</p> <p>1: Apostaba cada vez más, pero al ver que no ganaba más entre más apostaba, disminuye las apuestas.</p> <p>2: Saber que los otros daban les aseguraba que iban a ganar fichas así ellos no dieran.</p> <p>1: Pensaba que de pronto nadie apostaba.</p> <p>1: Si hubiera pensado en el bien de todos hubiera dado más, pero estaba pensando era en mi.</p> <p>1: Si hubiera pensado en el bien de todos hubiera jugado igual.</p> |
| ¿Por qué creen que pasó? | <p>Conocerse mejor sí hubiera cambiado las cosas.</p> <p>No apostamos más por pura desconfianza. Los que confían más en los demás, son más arriesgados.</p> <p>Uno piensa más en uno que en los demás.</p> |  |
| ¿Quieren                 | Dependiendo de cuanto los demás  | 1: El juego me dio mucha curiosidad  |



|                 |   |   |
|-----------------|---|---|
| decir algo más? | apostaban, cada uno decidía cuando apostar. | <p>1: apostar dependiendo de la cantidad de plata que uno tiene; entre más fichas se tienen, más se apuestan.</p> <p>1: “Se relaciona con cosas de la vida cotidiana por ejemplo en la tienda. Cuando la gente necesita plata, uno les presta pero uno se da cuenta que ya cuando uno es el que necesita plata ya ellos no son tan abiertos como uno lo es. Entonces me toca pensar más en mí, no voy a dar todo si no me responden igual”.</p> |
|-----------------|---|---|

Tabla 8. *Acuerdos y desacuerdos Nivel Control desconocidos*

| Preguntas                              | Acuerdos  | Desacuerdos   |
|--|---|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | <p>La habilidad de cada jugador, de saber pensar cómo juegan los otros jugadores.</p> <p>Unirnos, saber conocernos, trabajar en equipo (finalizando la conversación todos los miembros del equipo estuvieron de acuerdo en que de esto se trataba el juego)</p>                   | <p>1: El que no apuesta tiene más fichas.</p> <p>1: Puede que el que gane sea el que tenga menos fichas, lo que pasa es que nosotros estamos acostumbrados a que el que tenga más es el que gana.</p>           |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | <p>Juego individual, no fue un trabajo en grupo.</p> <p>Jugar en grupo se vería si todos apostábamos al mismo tiempo las mismas fichas, mientras que un trabajo individual, gana quien no apuesta en las rondas y si tiene más fichas al final. Todos ganaban si todos daban.</p> | <p>1: Jugar confiado en que los demás están poniendo fichas, pero al darse cuenta que no es así, se cuestiona su forma de jugar, sin embargo seguía apostando.</p> <p>1: Mi estrategia era cañar, era hacer</p> |

|                                 |   |  |
|---------------------------------|---|--|
|                                 |   | <p>como el amague de que estaba metiendo fichas y veía si los demás apostaban; si ellos apostaban yo metía, y si no pues yo no.</p>  |
| <p>¿Por qué creen que pasó?</p> | <p>Si se trabaja en grupo, todos ganan.</p> | <p>1: Porque nos dejamos llevar por la que distingue a todo ser humano, por la sed de ganar</p> <p>1: Si uno sabe hacer trampa, uno la hace y gana. Para hacer trampa, había que conocer la forma de pensar del contrincante</p> <p>1: Yo creo que si no nos conocíamos daba igual, porque uno está situado en que pudiera ganar todo y no le importa lo demás.</p> <p>3: Si se conocen es mucho mejor pues así uno sabe cómo va a jugar el otro; sabe si lo va a engañar o no.</p> <p>1: No se trata de conocerse o no conocerse, se trata más bien de poder comunicarse entre los participantes para así poder hacer una estrategia conjunta para beneficio de todos.</p> <p>1: Miedo a perder</p> <p>1: El beneficio no era para nosotros de forma particular, sino para la</p> |

|                          |  |   |
|--------------------------|--|---|
|                          |  | comunidad.  |
| ¿Quieren decir algo más? |  | <p>1: Saber cómo era la mejor forma de jugar el juego, hubiera hecho que se arriesgara más.</p> <p>1: Pensar en la comunidad vs. Ser envidioso y pensar en el beneficio individual.</p> <p>1: Yo me siento bien con la forma como jugué, porque intente ganar.</p> <p>1: No es solo miedo, es envidia también.</p> <p>1: Es miedo a perder.</p> |

### INTER GRUPOS.

#### *Variable Estrato.*

Tabla 9. Acuerdos Nivel Alto

| Preguntas                              | Acuerdos   |
|--|--|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | Entre más dieran, más iba a ganar todo el mundo  |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Jugaron aleatoriamente, no pensaban en una estrategia sino en “ver qué pasaba”. Parece como si se basaran en la incertidumbre. |
| ¿Por qué creen                         | -Si se daba más o menos, dependía de qué tan arriesgada era la persona.  |

|           |   |
|-----------|---|
| que pasó? | <p>-La desconfianza y el miedo fueron los motivos por los que no apostaron más.</p> <p>-Se resalta el azar: ej. “las que no pensamos nos fue mejor”</p> <p>-Actuaron en beneficio personal; no se interesaban por lo que fueran a hacer los demás sino por ganar más: en términos monetarios o de seguridad: ej.”Lo más importante era ver cuánto ganaba uno, no importaba tanto cuántas personas habían apostado.”</p> |
|-----------|---|

Tabla 10. Acuerdos Nivel Medio

| Preguntas                              | Acuerdos  |
|--|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | <p>-Un juego donde lo central eran las fichas y la plata.</p> <p>-Un juego de estrategia: pensar sobre qué iba a hacer el otro.</p> |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Jugamos por ensayo y error (tanteo) : sí nadie ponía yo ponía menos.  |
| ¿Por qué creen que pasó?               | Hubieran jugado diferente si fuera con plata de verdad: con mayor precaución  |

Tabla 11. Acuerdos Nivel Bajo

| Preguntas                              | Acuerdos  |
|--|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | Juego de apuestas.  |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Ensayo y error: El que otros dieran era condición para dar.   |
| ¿Por qué creen que                     | El conocerse o no conocerse no hubiera hecho la diferencia si las reglas de no contacto siguieran iguales: lo importante hubiera sido poder hablar al |

|       |           |
|-------|-----------|
| pasó? | respecto. |
|-------|-----------|

Tabla 12. Acuerdos Control

| Preguntas                              | Acuerdos  |
|--|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | -Juego de apuestas<br><br>-Individualismo o pensar en el bien de todos  |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | -Todos estaban jugando individualmente.<br><br>-Ensayo y error: esperar a ver si los otros apuestan para saber si yo apuesto. |
| ¿Por qué creen que pasó?               | -Por desconfianza, miedo a perder.<br><br>-Noción de riesgo.  |

Tabla 13. Acuerdos Niveles Alto-medio

| Preguntas                              | Acuerdos |
|--|----------|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | Nada     |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Nada     |
| ¿Por qué creen que pasó?               | Nada     |

Tabla 14. Acuerdos Niveles Alto-bajo

| Preguntas                              | Acuerdos |
|--|----------|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | Nada     |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Nada     |
| ¿Por qué creen que pasó?               | Nada     |

Tabla 15. Acuerdos Niveles Alto-control

| Preguntas                              | Acuerdos   |
|--|--|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | Pensar en uno mismo vs. Pensar en el bien común (individualismo) |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Nada   |
| ¿Por qué creen que pasó?               | Desconfianza y noción de “arriesgarse”                           |

Tabla 16. Acuerdos Niveles Medio-bajo

| Preguntas                              | Acuerdos       |
|--|----------------|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | Nada           |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Ensayo y error |
| ¿Por qué creen que pasó?               | Nada           |

Tabla 17. Acuerdos Niveles Medio-control

| Preguntas | Acuerdos |
|-----------|----------|
|-----------|----------|

|  |                |
|--|----------------|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | Nada           |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Ensayo y error |
| ¿Por qué creen que pasó?               | Nada           |

Tabla 18. Acuerdos Niveles Bajo-control

| Preguntas                              | Acuerdos          |
|--|-------------------|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | Juego de apuestas |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | Ensayo-error      |
| ¿Por qué creen que pasó?               | Nada              |

***Variable de conocimiento.***

Las coincidencias no son en relación a cómo jugaron sino a cómo se concibió lo que pasó en el juego. No están haciendo referencia a las atribuciones únicamente de su conducta, sino también a modo general sobre lo que sucedió en el juego.

Tabla 19. Acuerdos Grupos B Conocidos

| Preguntas                              | Acuerdos (Número de grupos que están de acuerdo)  |
|--|---|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | 2: Juego de Apuesta<br>2: Expectativa, intriga sobre lo que va a hacer el otro                |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | 3: Confianza en los otros<br>2: Hubiéramos ganado más si todos hubiéramos dado más<br>2: azar |

|                          |  |
|--------------------------|--|
|                          | <p>3: ensayo y error</p> <p>2: Individualismo: Si no doy gana más. Es rentabilidad individual.</p> <p>2: Arriesgar</p>                                       |
| ¿Por qué creen que pasó? | <p>4: Desconfianza</p> <p>3: Arriesgarse</p> <p>2: Juego sería diferente si hubiera plata de verdad</p> <p>3: Apostarían más o menos si no se conocieran</p> |

Tabla 20. Acuerdos Grupos A Desconocidos

| Preguntas                              | Acuerdos (Número de grupos que están de acuerdo)   |
|--|--|
| ¿De qué creen que se trataba el juego? | <p>3: Juego de apuestas</p> <p>2: Jugar en relación a la estrategia de los demás. Pensar sobre cómo juegan los otros.</p>                                      |
| ¿Qué pasó en el juego?                 | <p>3: Azar</p> <p>2: Ensayo y error</p> <p>3: Individualismo, rentabilidad</p>   |
| ¿Por qué creen que pasó?               | <p>2: Miedo a perder o recibir muy poco</p> <p>3: Individualismo</p> <p>2: Historia de cooperación anterior: depende del tipo de personas que se conozcan.</p> |



|  |   |
|--|---|
|  | 2: Importancia del lenguaje no verbal como estrategia<br>2: Incluyen la posibilidad de hacer trampa |
|--|---|