

PSICOLOGÍA DE LA JUSTICIA DISTRIBUTIVA: ANTECEDENTES Y TIPOS DE ESTUDIOS PARA SU COMPRENSIÓN¹

JUAN JOSÉ GIRALDO*
 FACULTAD DE PSICOLOGÍA
 UNIVERSIDAD DE LA SABANA, CHÍA - COLOMBIA
 EDGAR ORLANDO BENÍTEZ**
 FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES
 UNIVERSIDAD ICESI, CALI – COLOMBIA

Recibido, diciembre 17/2011

Concepto evaluación, noviembre 16/2011

Aceptado, diciembre 1/2011

Resumen

Debido al incremento del estudio de la justicia como un fenómeno social de interés para la psicología, se hace una revisión que precisa los antecedentes de la psicología social en el estudio de las distribuciones materiales individuales en diversas situaciones, y las limitaciones de los análisis derivados de dichos estudios. Además, se presentan las posibilidades de indagación de las decisiones distributivas en al menos tres tipos de estudios que se reseñan en amplias revisiones y finaliza con la presentación de una reflexión sobre un “contexto” experimental como nueva perspectiva para el estudio de la justicia distributiva. Desde ese contexto, se describe el término “decisiones distributivas”, y se propone como alternativa metodológica la consideración de variables habitualmente utilizadas en el análisis de algunos procesos cognitivos de interés para la economía experimental y comportamental.

Palabras clave: Justicia, decisiones distributivas, economía comportamental, procesos cognitivos

THE PSYCHOLOGY OF DISTRIBUTIVE JUSTICE: BACKGROUND AND TYPES OF STUDIES FOR ITS UNDERSTANDING

Abstract

Due to the increased study of justice as a social phenomenon of interest to psychology, a revision is carried out to specify the social psychology background in the study of individual material distributions in various situations and the constraints derived from such studies. In addition, the possibilities of inquiry into allocation decisions in at least three types of studies summarized in extensive reviews are presented, and finally, there is a reflection about an experimental “context” as a new perspective for the study of distributive justice. From this context, the term “distributive decisions” is described and, as a methodological alternative, the consideration of variables commonly used for the analysis of cognitive processes of interest for experimental and behavioral economics is proposed.

Key words: Justice, distributive decisions, behavioral economics, cognitive processes

PSICOLOGÍA DA JUSTIÇA DISTRIBUTIVA: ANTECEDENTES E TIPOS DE ESTUDOS PARA SUA COMPREENSÃO

Resumo

Devido ao aumento do estudo da justiça como um fenômeno social de interesse para a psicologia se faz uma revisão que especifica os antecedentes da psicologia social no estudo das distribuições materiais individuais em diversas situações, e as limitações das análises derivadas desses estudos. Além disso, apresentam-se as possibilidades de indagação das decisões distributivas em pelo menos três tipos de estudos que são resenhados em amplas revisões e finaliza com a apresentação de uma reflexão sobre um “contexto” experimental como nova perspectiva para o estudo da justiça distributiva. Desde esse contexto, descreve-se o termo “decisões distributivas”, e propõe-se como alternativa metodológica a consideração de variáveis habitualmente utilizadas na análise de alguns processos cognitivos de interesse para a economia experimental e comportamental.

Palavras chave: Justiça, decisões distributivas, economia comportamental, processos cognitivos

* Juan José Giraldo Huertas, Facultad de Psicología, Universidad de la Sabana, Campus Universitario del Puente del Común, Km. 7, Autopista Norte de Bogotá, Apartado: 140122, Chía, Cundinamarca, Colombia. juangiral@gmail.com

** Edgar Orlando Benítez, Departamento de Humanidades y Estudios Sociales, Universidad ICESI, Calle 18 No. 122-135, Cali-Colombia. Ebenitez@icesi.edu.co

¹ Este artículo se realiza en el marco del Proyecto de investigación: *Preferencias redistributivas: una evaluación experimental de la justicia distributiva* (PRE00439015853) financiado por COLCIENCIAS.

Antecedentes: Psicología social y distribuciones justas

Uno de los mayores intereses de la psicología social se halla en la necesidad de encontrar un principio o norma que guíe la justicia en las relaciones humanas y sociales (De Cremer, 2007; Desmet, De Cremer & Van Dijk, 2010; Montada, 2003; Rodríguez, Assmar y Jablonski, 2004).

Los estudios más relevantes sobre la búsqueda de principios o normas justas que se aplican en situaciones distributivas entre al menos dos individuos, se realizaron antes de la década de los 80 (Adams, 1965; Deutsch, 1985; Homans, 1961; Walster, Berscheid & Walster, 1978). Estos estudios precursores pasaron del análisis de las limitaciones de la igualdad como principio de lo justo² y se dirigieron a proponer marcos unidimensionales (e.g., teoría de la equidad), los cuales permitieron descubrir, en medio de una prolífica producción teórica y empírica, que:

La justicia distributiva implica una relación entre... dos personas, P_1 y P_2 , una de las cuales puede tasarse (*assessed*) con más que, igual que o menor que la otra; y los cuales comparten, o... se recompensan con R_1 y R_2 . La condición de justicia distributiva se satisface cuando... $P_1/P_2 = R_1/R_2$. (Homans, 1961; p.249.)

Esta aproximación permite afirmar que la psicología de la justicia distributiva ha sido un estudio de las causas y resultados observados en el comportamiento de las personas cuando se les exige un manejo proporcional de los recursos y las diferencias entre ellos. Según esta postura, cuando las causas y los resultados se equilibran, se obtiene una "equidad" y es debido a este concepto que las teorías unidimensionales sobre la justicia distributiva son conocidas como teorías de la equidad o de principio de equidad (Konow, 2003).

Centrados en la equidad, las recompensas deben ser proporcionales a las contribuciones o esfuerzo del agente (p.ej. mérito) y esta proporcionalidad debe ser evaluada al comparar bajo una misma unidad, las contribuciones o esfuerzos de otro(s) agente(s). En resumen, para

considerar una distribución como justa, las proporciones deben ser equivalentes.

Sin embargo, las teorías unidimensionales no son suficientes para modelar y comprender mejor las diferencias individuales cuando se aplican criterios que buscan una distribución justa, entre otras razones, porque en diversas situaciones experimentales se ha encontrado que los agentes observados pueden aplicar otras reglas distributivas diferentes de la equidad, como pueden ser las reglas orientadas sobre la diferencia de género, la apariencia y la edad de los agentes receptores de la distribución (Steiner, Trahan, Haptonstahl & Fointiat, 2006). Debido a resultados que implican diferencias bajo factores que violan la mencionada regla de la equidad, no es posible asumir una perspectiva unidimensional sobre las reglas o normas sociales que orientan las distribuciones que se califican como justas.

Las propuestas unidimensionales se vieron complementadas por una teoría multidimensional de la justicia (p.ej. justicia situacional³), la cual acepta que se tiende a anular objetivos que pueden competir y de hecho, desplazar las creencias sobre lo justo como principal motivo de acción distributiva; por ejemplo, la ayuda a los demás, la aprobación social, los objetivos comunes y a largo plazo de una comunidad (Mikula, 1980).

En esta dirección, desde la década de los ochenta hasta finales de los noventa, una amplia serie de estudios empíricos extendieron los marcos dimensionales del estudio psicológico de la justicia distributiva desde tres tópicos claves en el estudio del comportamiento individual (Montada, 2003):

1. Las acciones que buscan la igualdad.
2. La asignación de pagos o recompensas de acuerdo con el mérito o las contribuciones (logros, inversiones, etc.).
3. La asignación de pagos o recompensas de acuerdo con las necesidades.

Las investigaciones sobre estos tres principios se han centrado en asignaciones concretas de bienes materiales⁴

² Desde Aristóteles se afirmó que entre humanos iguales debería haber igualdad en la distribución de recursos, derechos, deberes y oportunidades (Montada, 2003). No es necesario mencionar todos los problemas que contiene tal afirmación y basta señalar que sólo hasta finales del siglo XX, con el concepto de igualdad compleja (Walzer, 1983), se neutralizaron parte de los problemas de la justicia en relación con las desigualdades en las asignaciones y las distribuciones pre-existentes entre individuos. Esto se debe a que el concepto indica la subjetividad de las nociones individuales de igualdad sobre la justicia y postula que: "las distribuciones en diferentes esferas de justicia (bienestar material, reconocimiento social en varios contextos, poder político, educación, parentesco y amor, tiempo para la recreación, etc.) no están correlacionadas de manera perfecta. Porque una baja posición en una esfera, puede ser compensada por una alta posición en otra." (Montada, 2003; p. 543).

³ Utilizamos este término para resumir las conclusiones de Deutsch (1985) y otros investigadores que declaran que el comportamiento justo es orientado por las variables de las situaciones en las cuales se inscribe (por ejemplo) una desigualdad que puede llevar a considerar hasta seis categorías de diferencias entre variables de una situación (Bar-Hillel & Yaari, 1993)

⁴ Parece que se han realizado menos estudios psicológicos sobre la asignación de bienes simbólicos, derechos y status social, con relación a posiciones en escalas sociales o distribución de labores. Montada (2003) se refiere sobre este aspecto a través de la revisión que hace Törnblom (1992) de una perspectiva de la psicología social para la justicia distributiva.

y por medio de encuestas que contienen problemas con la siguiente estructura:

Un barco transportaba 12 toronjas y 12 aguacates para distribuirse entre Jones y Smith. Usted, quien responde, se le pide que las divida. Se tiene la siguiente información:

-El metabolismo de Jones es tal que su cuerpo deriva 100 miligramos de vitamina F por cada toronja, mientras que no deriva nada de vitamina F de los aguacates.

-El metabolismo de Smith es tal que su cuerpo deriva 50 miligramos de vitamina F por cada toronja, y además 50 miligramos de vitamina F por cada aguacate.

-Ambas personas, Smith y Jones, se interesan en el consumo de los frutos sólo en la medida en que ellos contienen la vitamina F (y entre más, mejor). Todos los otros rasgos de los dos frutos, como el gusto, etc., no tienen ninguna consecuencia para ellos.

-Después que los frutos se dividan entre ellos, Jones y Smith no pueden intercambiar o transferirlos a ningún tercero.

-Los frutos deben ser divididos entre Jones y Smith de un modo que sea los más *justo* posible. ¿Cómo lo haría usted? (Bar-Hillel & Yaari, 1993, p. 58).

Desde este tipo de aproximación y bajo metodologías similares, se llegó a varias y variadas conclusiones sobre el comportamiento individual distributivo (véase tabla 1). Dichos estudios permiten concluir que al asumir la norma de la equidad como única razón para una distribución que puede calificarse como justa, se puede simplificar de manera excesiva un fenómeno tan complejo y variado como la justicia (Montada, 2003; Rodríguez et al., 2004).

La complejidad de los fenómenos sociales relacionados con las distribuciones justas y los principios de igualdad y equidad, ha exigido que el estudio de las decisiones distributivas se asuma desde diversas posturas y tradiciones metodológicas (De Cremer, 2007; Desmet et al., 2010), tal y como se ha realizado históricamente con otros objetos de estudio de las ciencias sociales (Scaglia y García, 2000). Entre los tipos de estudio que pueden identificarse en las tradiciones metodológicas aplicadas para una psicología de la justicia, se pueden mencionar al menos tres tipos de estudios: a) Evolutivos, b) Empíricos y c) Cognitivos.

A continuación se hace una breve descripción y reseña de cada uno de estos tipos.

Tabla 1

Conclusiones de estudios iniciales sobre la justicia distributiva

Autor/Publicación	Conclusión sobre la justicia
Deutsch (1985)	Aunque la igualdad, la equidad y la necesidad son principios de justicia distributiva, no todas las asignaciones de acuerdo con uno de estos criterios se dan para hacer justicia.
Barrett-Howard y Tyler (1986)	La proporcionalidad de las contribuciones es usada con mayor frecuencia como un principio de asignación cuando la productividad es el objetivo, mientras que los principios de igualdad y necesidad se prefieren cuando la armonía y el bienestar son los objetivos.
Schwinger (1980)	Aquellos que (se les hizo creer que) han contribuido más a una empresa conjunta, tienden a proponer una repartición igual, mientras que aquellos que (se les hizo creer que) han contribuido menos tienden a proponer que los ingresos sean asignados de acuerdo con las contribuciones respectivas.
Schmitt y Montada (1981)	Cuando a varios sujetos se le pide que califiquen entre varias alternativas, cual es el criterio que aplica cuando hace asignaciones justas, resulta que los principios de igualdad y necesidad son aplicados con mayor frecuencia en relaciones cercanas (e.g., entre amigos o grupos estables de trabajo cooperativo). El principio de necesidad se aplica con mayor frecuencia en contextos de bienestar y asistencia médica y el principio de contribución se aplica con mayor frecuencia en contextos económicos.
Lerner, Somers, Reid, Chiriboga y Tierney (1991); Schlenker y Miller (1977)	Es posible que un sujeto “observe” ⁵ los valores de su propia contribución y beneficio de una manera completamente diferente a como se observan las contribuciones y beneficios de otros. Esto se reporta como un sesgo auto-inducido de la valoración de contribuciones y beneficios.
Montada (2000)	Los conflictos sobre la justicia derivados del punto anterior, pueden presentarse en casos en los cuales todos los participantes reportan la aplicación de un principio de equidad y realizan contribuciones y asignación de beneficios diferentes.

⁵ El uso del término “observación”, se toma de la forma como Walster & Walster (1975) lo hacen para indicar la subjetividad de las apreciaciones y valoraciones que se hacen bajo el principio de equidad: “*equity is in the eye of the beholder*”.

Estudios evolutivos sobre la justicia

Toda mención sobre los estudios evolutivos, y en especial con nociones tan complejas como la justicia, implica un breve repaso sobre la psicología del desarrollo moral (Kohlberg y Candee, 1984; Kohlberg, 1992; Kohlberg, Power, y Higgins, 1997; Mifsud, 1985; Piaget, 1932/1971). Los trabajos de Piaget, Kohlberg y colaboradores, resultan indispensables para comprender la psicología del desarrollo moral y para identificar cómo se presentan algunos resultados regulares y frecuentes en la determinación o evaluación de una situación o distribución justa entre dos o más individuos.

Estos estudios llegaron a conclusiones fundamentales para la comprensión del desarrollo moral infantil y para la epistemología de lo que puede llamarse conocimiento moral (Sinnott-Armstrong & Timmons, 1996). Algunas de estas conclusiones afirman una relación estrecha entre estructuras cognitivas, perspectivas sociales y etapas o estadios morales (Rubio, 1989). Dicha relación puede ilustrarse bajo tres dicotomías principales que permiten el estudio de la génesis del criterio moral en el niño (Piaget, 1932/1971): a) De la regla coercitiva a la regla racional, en el análisis de juegos sociales; b) De la heteronomía a la autonomía moral, en el análisis de la mentira o engaño infantil; y c) De la justicia retributiva a la justicia equitativa, en el estudio de los procesos de cooperación y reciprocidad entre niños.

Una síntesis de estas relaciones, en especial desde una perspectiva que implica la identificación cognitiva y emocional temprana⁶ (Piaget, 1932/1971), propone una evolución desde el egocentrismo infantil, el cual para efectos de comprensión de las conductas que se observan en la determinación o evaluación de una situación o distribución justa, podemos calificar en contraposición del altruismo y llamarlo “egoísmo congénito”. El egoísmo asociado al egocentrismo puede evolucionar en un altruismo recíproco, bajo una condición bien estudiada en la psicología comparada y en el estudio del comportamiento animal

⁶ Por lo general no se asocia el trabajo de Piaget con el estudio de las emociones. Sin embargo, se cuenta con la publicación de un estudio dedicado a la evolución de la afectividad y los procesos mentales (e.g., inteligencia) de los niños y adolescentes (Piaget, 1954/2001) y con los trabajos posteriores de autores como Flavell (2000) sobre distintos factores relacionados con el reconocimiento de las emociones y el procesamiento cognitivo necesario para tomar una decisión o hallar una respuesta en situaciones de resolución de problemas. Estos estudios llevan a proponer que posiblemente la empatía sea un proceso interactivo entre lo cognitivo y lo afectivo, es decir que la empatía puede definirse como una representación mental de las emociones de otra persona y que evoca emociones propias que contribuyen en la resolución de problemas, incluso en niños muy pequeños (Linares y Salcedo, 2008).

(Hauser, 2006) que puede describirse bajo el principio: “yo rasco tu espalda, tu rascas la mía”⁷. El siguiente paso evolutivo, se define en un altruismo radical. Una definición clásica y restrictiva para este tipo de altruismo es “conducta que tiene como resultado un sustancial beneficio para el receptor, conducta que exige un gran autosacrificio por parte del actor y está dirigida a beneficiar sólo al receptor, no al actor” (Staub, 1978, p. 6). Estos comportamientos se pueden ordenar bajo una secuencia evolutiva que describa una relación consecutiva entre el egoísmo, el altruismo recíproco y el altruismo radical.

Esta línea de evolución (véase figura 1), cuando se coordina con las consecuencias de la acción moral del individuo sobre otros individuos o un grupo particular (Villegas, 1995), sugieren el paso de una cooperación estratégica orientada por el beneficio propio, pasando por la cooperación imparcial en la cual se restringe la consideración de diferencias superficiales entre individuos y finalizando en una cooperación solidaria, capaz de admitir principios éticos y de bienestar común.



Figura 1. Evolución del desarrollo moral y de la acción moral en las relaciones entre individuos

Los estudios más recientes que indican la funcionalidad y pertinencia del esquema anterior en el análisis de las decisiones sobre la determinación o evaluación de una situación o distribución entre dos o más individuos, sugieren que las bases de estas habilidades son precoces (Schmidt & Sommerville, 2011) y que desde muy pequeños los niños y niñas en situaciones de distribución de recursos, asignan con mayor frecuencia algunos recursos escasos a una persona con hambre (por ejemplo, una galleta o un sándwich), que ganancias o recompensas monetarias sobre la base del rendimiento o productividad individual de otros participantes (Lucas, Wagner & Chow, 2008). De igual forma se reportan investigaciones que además de describir el comportamiento infantil, pretenden explicar las bases evolutivas de las habilidades de cooperación y otras conductas prosociales (Tomasello, 2010), en las

⁷ Este principio hace referencia a la cooperación que entre los primates se observa como parte de rituales de socialización entre individuos (De Waal, 2002).

cuales es posible discutir los resultados del estudio de la coerción del comportamiento adulto, que se ha reportado en la formación de modelos solidarios de los niños y niñas cuando son expuestos a conductas adultas egoístas o altruistas y que describen como los niños tienden a imitar el comportamiento de los adultos en sus propias acciones (Bryan & Walbek, 1970 a; Bryan & Walbek, 1970 b; Grusec, 1971; Presbie & Coiteux, 1971). De hecho, se ha encontrado evidencia reciente sobre las habilidades tempranas en los infantes para reconocer situaciones injustas (Schmidt & Sommerville, 2011). El esquema evolutivo sugerido, recurre a una correspondencia entre el estadio del desarrollo moral y la acción moral cooperativa. Esta correspondencia permite una hipótesis de investigación con dos proposiciones opuestas sobre el origen de la motivación distributiva (Bryan, 1971): a) La motivación distributiva se orienta por comprensión de la asignación de un principio sobre lo justo, a partir de las necesidades, el mérito o las contribuciones que hacen los otros; o, b) La motivación distributiva se orienta por imitación del comportamiento adulto.

Cualquiera de estas proposiciones puede conducirnos desde los esquemas generales e hipotéticos que hemos presentado hacia el siguiente tipo de estudios, los estudios empíricos sobre la justicia (Elster, 1995).

Estudios empíricos sobre la justicia

Para el estudio empírico de la justicia, Elster (1995) señala tres categorías principales de aproximación y referencia teórica: descriptivos, normativos y explicativos.

En los estudios descriptivos, algunas categorías resultan de interés por la claridad como asume el estudio conjunto de actitudes y comportamientos, los cuales pueden ayudarnos a comprender el origen y el efecto de las nociones sobre “lo justo” en la determinación o evaluación de una situación o distribución entre dos o más individuos (véase tabla 2). Por otra parte, los estudios normativos se orientan sobre la fortaleza y las debilidades filosóficas de las teorías sobre la justicia. Rawls, Nozick y Dworkin entre otros, son quienes figuran como los autores de revisión obligatoria para asumir esta modalidad de estudio (Varela, 2003).

Tabla 2
Estudios descriptivos de la justicia, según Elster (1995; p. 83)

	Actitudes	Comportamientos
Dispositivos vida-real	(a) Análisis de contenido	(d) Justicia local; imparcialidad en decisión de salario; cobro de impuestos
Dispositivos artificiales	(b) Encuestas, experimentos	(c) Experimentos

Enfocándose en los estudios normativos, Elster (1997) propone una descripción sobre los componentes y procesos que llevan a una decisión racional (véase figura 2). Además de una extensa explicación sobre las condiciones que permiten adoptar este modelo, un aspecto fundamental se halla en la relación entre las creencias y la información al realizar una acción:

Existen varios factores que determinan la cantidad de información que reunirá un agente racional. Las creencias del agente acerca de los costos y del valor esperado por reunir información serán, sin lugar a dudas, importantes. Sus deseos –es decir, cuán importante es la decisión para él- también deberán entrar en sus cálculos. Por lo tanto, indirectamente, los deseos de los agentes pasan a formar parte del proceso de la formación de creencias. No obstante, la flecha cruzada que va de los deseos a las creencias pretende indicar que una influencia directa, como en el caso de las expresiones de deseo, es inadmisibles. La flecha cruzada en dirección opuesta representa una posición más polémica: que los deseos de un agente racional no deben formarse en base a sus creencias” (Elster, 1997, p. 113-114).

Además del modelo, Elster sugiere diferencias entre los modelos convencionales y los modelos no estandarizados, los cuales han comenzado a explorar de manera conjunta la psicología y la economía (Della Vigna, 2009). Teniendo en cuenta que la mayor parte de los estudios normativos se han orientado sobre el dominio de los deseos (p.ej. el comportamiento del consumidor), es pertinente formular la pregunta: ¿Cuál es la relación entre las creencias y el procesamiento de la información en las decisiones que toma un agente racional? Esta pregunta valida la búsqueda y realización de estudios que expliquen como ocurre el procesamiento de la información durante una situación de distribución entre dos o más individuos, lo cual introduciremos más adelante en los estudios cognitivos sobre la justicia distributiva.

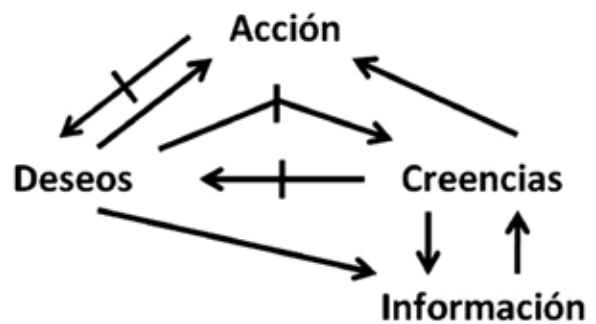


Figura 2. Teoría de la opción racional según Elster (1997, p. 43)

Siguiendo la clasificación de Elster para los estudios explicativos, se pueden identificar hasta seis tipos de argumentos que bajo diversas investigaciones y pruebas (Deutsch, 1985; Frank, 1988; Kahneman, Knetsch & Thaler, 1986; Yaari & Bar-Hillel, 1984) permiten una comprensión más precisa sobre la forma como se toman decisiones y actividades distributivas o incluso, sobre los mecanismos de decisión de un individuo para determinar o evaluar como justa o injusta una situación o distribución entre dos o más individuos. De estas líneas de argumentación, nos interesan de manera cercana y precisa una en la cual se relacionan los principios de justicia (p.ej., acciones que buscan la igualdad, asignación de pagos o recompensas de acuerdo con el mérito o las contribuciones y asignación de pagos o recompensas de acuerdo con las necesidades), las características socio-económicas de los individuos y los componentes de los procesos y sistemas cognitivos que afectan la decisión (p.ej., creencias, deseos, intenciones)⁸.

Estos componentes pueden ser relevantes para el estudio psicológico de la justicia distributiva debido a que el uso de la variabilidad del contexto o de los bienes que se someten a consideración del agente distribuidor, para determinar o evaluar una situación o distribución justa entre dos o más individuos, puede llevar a las mismas limitaciones conceptuales y analíticas del estudio del comportamiento que la revolución cognitiva llegó en su momento a señalar del conductismo (Bruner, 1995; Chomsky, 2002)⁹. Sin embargo, el estudio de la variabilidad de los contextos o los bienes, deben considerarse dentro del marco de los niveles de análisis de las decisiones del individuo, porque de lo contrario podríamos limitar y confundir el estudio del procesamiento de la información con el estudio del producto de la decisión. Para evitar el estudio exclusivo de los productos de las decisiones, se ha propuesto énfasis en el proceso, lo cual implica para el caso de la justicia, una breve referencia de lo que en economía se conoce como el estudio de las preferencias sobre los demás (Brañas-Garza y Jiménez, 2009).

Estudios cognitivos sobre la justicia

Desde la mitad de la década de los 70, los estudios de cognición social permitieron la inclusión de los mo-

delos y metodologías del procesamiento de la información, aplicados a aquellos aspectos de la vida mental que toman forma y se observan en la experiencia social (Gilbert, 1999). La justicia distributiva puede enmarcarse entre tales objetos de estudio y como se indicó antes, tras los intentos de explicar la justicia desde los principios que la guían, el estudio en economía de lo que se define como las preferencias sobre los demás (Brañas-Garza y Jiménez, 2009) y algunos factores bien definidos de los individuos, se han beneficiado de la cercanía entre la economía y la psicología, por cuenta entre otros, de los trabajos y el reconocimiento académico recibido por Daniel Kahneman, psicólogo, profesor de la Universidad de Princeton y nobel de Economía 2002. Este acercamiento entre disciplinas, permite que se atiendan algunos de los enfoques que la economía ha elegido para describir las preferencias sobre los demás:

- Aversión a la desigualdad
- Reciprocidad
- Culpabilidad

Los datos recogidos desde estos enfoques, tanto en estudios de laboratorio (Camerer & Fehr, 2004) como en estudios de campo (Della Vigna, 2009), permiten señalar un interés especial por la toma de decisiones en situaciones de distribución, las cuales no puede limitarse al cumplimiento de unas reglas procedimentales-formales de decisión (p.ej., heurísticos) sino que, además, requieren de un *análisis sustantivo* de las decisiones mismas (Kahneman, 1994), con el fin de comprender mejor cómo tomamos decisiones en situaciones distributivas y de orden económico. Esto se traduce, para el caso de las preferencias sobre los demás, en la indagación de criterios, reglas o estructuras mentales de los sistemas de creencias que acompañan la decisión distributiva.

Estas decisiones distributivas se pueden simular en los individuos cuando deben tomar una decisión en juegos experimentales, por ejemplo, en el juego del Dictador (Camerer & Fehr, 2004)¹⁰. Tales decisiones pueden in-

⁸ Esta línea de argumentación corresponde con la tercera que se presenta en el documento original de Elster (1995).

⁹ Estas limitaciones, reveladas a través de estudios pioneros sobre el lenguaje y las representaciones mentales y culturales, son el soporte de estudios actuales sobre la disonancia cognitiva, la atribución causal, las inferencias sociales y demás objetos de interés para la cognición social (Gilbert, 1999), los cuales resultan inescrutables desde los modelos de análisis conductual del comportamiento.

¹⁰ En la economía experimental o *behavioral economics*, se asumen situaciones que son llamadas "juegos" y que pueden tomarse como tareas individuales de toma de decisión (Bolton & Ockenfels, 2000). En el caso específico del juego del dictador, un niño, adulto o jugador, llamado "el dictador", decide como se debe distribuir una cantidad específica de dinero o de un bien material entre el mismo y otro niño, adulto o jugador, llamado "el receptor". Dictador y receptor son anónimos, en el sentido de no conocer ninguno la identidad del otro. La gran atención sobre este juego en particular, es que los análisis económicos estandarizados asumen que los individuos prefieren tener más dinero a tener menos dinero, es decir que el dictador debería tomar todo el dinero para sí mismo, dejando nada al receptor. Sin embargo, los estudios de laboratorio con el juego del dictador, no reflejan este resultado. De hecho, investigaciones

volucrar contenidos sustantivos (p.ej., justicia, altruismo, reciprocidad) los cuales pueden ser considerados y caracterizados como preferencias sociales (Clayton y Lerner, 1995). De todas maneras y evitando todas las ambigüedades que pueden emerger de lo asumido antes, los juegos económicos experimentales involucran y tienen asociados *procesos de toma de decisiones*. Desde esta perspectiva, la unidad de análisis en este tipo de estudios no son ni las preferencias, ni la motivación de la acción, sino *la decisión*, más específicamente, el proceso que conduce a la decisión que se toma.

Desde un marco convencional, las decisiones y elecciones de las personas están asociadas a distintos sistemas de soporte cognitivo (Kahneman, 2003): perceptivo, intuitivo y racional. La mayoría de nuestras decisiones son de orden intuitivo (sistema 1), en las cuales operamos empleando reglas de decisión, con pocos cálculos, rápidas y que orientan al individuo cuando enfrentan escenarios desconocidos o en extremo conocidos. Lo anterior puede no ser relevante sino hasta se reconoce que es posible cometer errores en las decisiones debido a que se opera bajo el sistema 1 y la persona¹¹ no razona con suficiencia antes de tomar la decisión. El sistema intuitivo no opera por incapacidad de razonamiento sino por la confianza en las reglas de decisiones previas o ya adquiridas; en otras palabras, por no detenernos a pensar y reflexionar durante un poco más del tiempo de reacción habitual en situaciones específicas.

Los trabajos de Kahneman y otros, mostraron cómo usualmente se cometen errores probabilísticos debido a que se emplean heurísticos o sesgos cognitivos en las decisiones o elecciones en ambientes de incertidumbre (Hardman & Macchi, 2003). Bajo los juegos experimentales distributivos, puede resultar difícil o comprometedor hablar de errores en las decisiones bajo la falta de una norma o criterio objetivo de distribución, como no ocurre con los cálculos de probabilidades; pero tampoco sería acertado afirmar que en tales decisiones no se presentan dificultades cognitivas como las asociadas a otras decisiones.

Por lo anterior, una pregunta general de investigación es en este caso: ¿Cómo identificar cuándo o bajo qué circunstancias puede presentarse una decisión distributiva con problemas de racionalidad? De manera estricta-

previas han reportado una amplia dispersión sobre las ofertas que se hacen en el juego del dictador: algunos dictadores no ofrecen nada, pero otros dejan hasta el 50% de la cantidad inicial entregada. El promedio de la cantidad ofrecida por el dictador es, en algunos casos, superior al 30%.

¹¹ Mantenemos el término “persona” del texto de Kahneman (2003) para evitar discusiones sobre los ajustes entre “sujeto” para la psicología y “agente” para la economía.

ta: ¿Cuándo somos racionales o irracionales al elegir en una tarea distributiva? Y en extremo: ¿Es posible cometer errores en decisiones de justicia distributiva? En este punto se juntan dos de las perspectivas críticas del agente económico estándar (Benítez y Giraldo, 2009) debido a que las decisiones que pueden asociarse con preferencias sociales (p.ej., una distribución justa) pueden verse afectadas por algunos procesos cognitivos que se han mencionado con anterioridad (p.ej., heurísticos, sesgos cognitivos, etc.).

A partir de todo el interés que despertaron los métodos mencionados de la economía experimental, las ciencias cognitivas y en especial la neurología se han preocupado por aportar evidencia que ayude a comprender cómo se toman decisiones en situaciones específicas. Un revelador artículo del Centro para el estudio del cerebro, la mente y el comportamiento del Departamento de Psicología de la Universidad de Princeton (Sanfey, Rilling, Aronson, Nystrom & Cohen, 2003), demostró que en la realización de una variación del juego del dictador, el *juego del Ultimátum*¹², algunas áreas relacionadas con la emoción y la cognición se activan diferencialmente, dependiendo de lo justas que sean las ofertas del primer jugador hacia el segundo jugador. El análisis de los autores mencionados implica que además de las zonas corticales activadas, se analicen el proceso y los productos de las decisiones distributivas como entidades relacionadas e inter-dependientes. Esto significa que junto al análisis de la información que se ofrece en una situación distributiva, se tenga en cuenta el procesamiento de la información y además, la relación o el efecto que puede tener el procesamiento sobre la decisión distributiva.

El estudio conjunto de los componentes mencionados (información, procesamiento y decisiones distributivas) ha derivado en investigaciones que relacionan y distinguen entre el tipo de conocimiento y el sistema de soporte que se activa en el procesamiento de la información ante ciertas decisiones distributivas (Brañas-Garza, León-Mejía & Miller, 2007; Rubinstein, 2006). Para los antecedentes de la primera perspectiva, la del tipo de conocimiento que implicaría una decisión distributiva, puede asumirse la hipótesis de las

¹² En el Juego del ultimátum, con relación al juego del dictador, se varían las condiciones de aceptación de la oferta del primer jugador, dando la oportunidad al segundo jugador de aceptar o rechazar la oferta que hace el primero sobre la cantidad inicial de dinero o del bien material a distribuir. Si el segundo jugador acepta la oferta, el primer jugador recibirá el resto de lo que ofreció. Si el segundo jugador rechaza la oferta del primero, ninguno recibe dinero. La polémica sobre los resultados del Juego de ultimátum no es diferente de la reportada en el Juego del dictador (Bolton & Ockenfels, 2000).

distribuciones igualitarias (50-50) como si fuera un heurístico (Messick, 1993)¹³ y tratar de identificar la relación con alguno de los sistemas de soporte de Kahneman (2003) (uno perceptivo, uno intuitivo y otro de razonamiento).

Para identificar si las decisiones sociales se toman a través de heurísticos o de reglas normativas (Messick, 1993), se pueden definir tres condiciones que hacen de la igualdad un heurístico: es simple, es efectivo y es justificable. Bajo tales condiciones y recurriendo al estudio de los sistemas de soporte de Kahneman (2003) y al detallado análisis de algunas teorías cognitivas¹⁴ (Shweder & Haidt, 1993), es posible asumir que las diferencias empíricas de los sistemas de soporte para tomar decisiones distributivas pueden observarse en los tiempos de reacción de los sujetos participantes (Brañas-Garza et al., 2007; Rubinstein, 2006)¹⁵. En esta dirección, un estudio a realizar puede identificar cómo se ven relacionados la igualdad y las decisiones distributivas sobre la base del tiempo de reacción requerido para tomar una decisión (véase Figura 3): a menor tiempo de reacción (TR) mayor probabilidad de recurrir a soportes intuitivos y a mayor tiempo de reacción mayor probabilidad de recurrir a soportes racionales.

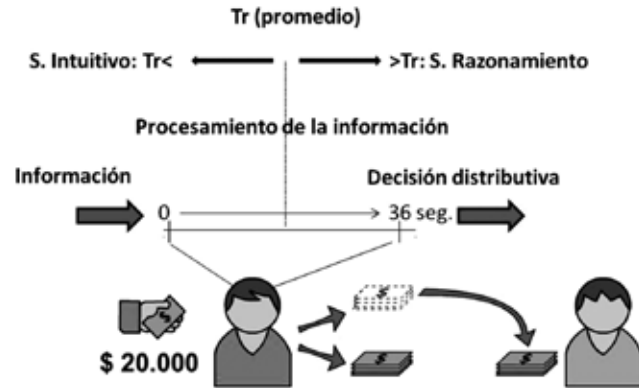


Figura 3. Componentes de análisis de procesamiento y sistemas de soporte de decisiones distributiva (Tr=tiempo de reacción)

Ante los antecedentes descritos y bajo la mismas condiciones de investigación, resulta de interés responder si las decisiones que demuestran una distribución “50-50”, es una decisión heurística y además, si el sistema de soporte para tales decisiones es intuitivo (Sistema 1 de Kahneman) o por el contrario, se soporta bajo un sistema de razonamiento y reflexión controlada (Sistema 2 de Kahneman).

Propuestas finales para el estudio de la justicia distributiva

Con los elementos anteriores llegamos a dos propuestas específicas que pueden transformarse en una línea de investigación interesada en el estudio de la justicia distributiva, desde los aportes de una relación entre la psicología y la economía (DellaVigna, 2009):

1. El estudio de la justicia puede hacerse bajo dos niveles de análisis (Clayton y Lerner, 1995) al proponer una relación entre el procesamiento de la información y el producto de decisiones distributivas de los individuos. El primer nivel o micronivel de análisis, que se refiere a los procesos y los sistemas de toma de decisiones, en el cual se hace necesario indagar todos los componentes de los procesos *Bottom-Up* y *Top-Down* (Sun & Zhang, 2004), es decir, en el paradigma del procesamiento de la información. El segundo nivel o macronivel de análisis, que permite asumir algunas tendencias de distribución como reglas, es decir, como normas sociales determinadas por diversos factores (p.ej., crianza, cultura, presión social, etc.) y que llevan a una persona a decidir que algo es justo, incluso cuando entra en contradicción con su creencia particular o personal de qué es lo justo. En este nivel de análisis se inscriben los estudios sobre la igualdad y la equidad como normas sociales.

¹³ El estudio de los heurísticos proviene de una extensa tradición investigativa sobre los tipos de conocimientos que participan en situaciones de resolución de problemas (Winograd, 1975), la cual permite una distinción entre conocimiento declarativo y conocimiento procesual. En el conocimiento procesual, podemos identificar una subclase de conocimiento conocido como conocimiento heurístico y definido condicionalmente así: “Si usted está tratando de deducir esta clase particular de cosa bajo este grupo particular de condiciones, entonces usted debe realizar las siguientes estrategias” (Op. Cit., p.190-191).

¹⁴ Estas teorías se enmarcan dentro del “intuicionismo cognitivo”, el cual asume que algunas propiedades morales (e.g., gratitud, justicia, fraternidad, etc.) son objetivas y conocibles como verdades evidentes. Por tanto, asumen que respecto a otros tipos de conocimientos: “las cualidades morales son propiedades objetivas de una clase diferente, propiedades que están abiertas a las capacidades racionales intuitivas de la mente humana o del sistema nervioso.” (Shweder & Haidt, 1993; p.363).

¹⁵ Algunos de los términos y conceptos utilizados en investigaciones previas sobre el tiempo de reacción en decisiones de juegos experimentales, difieren de nuestro abordaje. Rubinstein (2006) por ejemplo, se refiere a respuestas “instintivas” en vez de intuitivas. Sin embargo, exceptuando la referencia a instintos como parte de procesos de decisión, el postulado principal de nuestra hipótesis se mantiene: “responses which require more cognitive activity take more RT than responses which reflect instinctive response.” (Op. Cit., p. 5).

2. Sin caer en las recurrentes críticas sobre la economía comportamental (“behavioral economics”) como una psicología del valor (Ross, 2008), se pueden buscar correspondencias entre las preferencias sociales y las preferencias individuales. Además de la breve revisión que se ha expuesto en este artículo, el interés sobre las propuestas anteriores se dirige hacia el análisis de las decisiones de distribución y la valoración individual del pago o recompensa. Una expresión de un individuo en una sesión experimental ilustra esta necesidad y permite suponer un análisis más profundo y detallado de argumentos que pueden sesgar nuestras observaciones sobre la manera como un agente distribuidor determina o evalúa una situación o distribución justa entre dos o más individuos: “lo que tengo que distribuir es tan poco (dinero), que distribuido entre todos y sin mayor proporción para mí, no afecta mi bienestar y me permite comportarme de manera altruista”. Esto implica que además de los diseños experimentales, se puedan hacer aportes cualitativos para una discusión teórica más profunda y la revisión de las preferencias sociales a través del estudio detallado de las preferencias individuales.

El empeño definitivo de esta revisión es introducir los tópicos y análisis mencionados, como antesala de próximas publicaciones sobre los resultados de una investigación que abarca estas últimas propuestas.

REFERENCIAS

- Adams, J. (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.). *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 267–289). New York: Academic Press.
- Bar-Hillel, M., & Yaari, M. (1993). Judgments of distributive justice. En: B. A. Mellers & J. Baron (Eds.). *Psychological perspectives on justice: Theory and applications*, pp. 56–84. New York: Cambridge University Press.
- Barrett-Howard, E. & Tyler, T. (1986). Procedural Justice as a Criterion in Allocation decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 2, 296-304.
- Benítez, E. y Giraldo, J. (2009). Preferencias sociales y preferencias individuales en situaciones de distribución y redistribución. Ponencia presentada en: *Seminario Nacional sobre Metodologías de la Economía Experimental para el Estudio de Preferencias Sociales*. Departamento de Humanidades y Departamento de Estudios Psicológicos, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad ICESI, Cali.
- Bolton, G. & Ockenfels, A. (2000). ERC: A theory of equity, reciprocity, and competition. *American Economic Review*, 90, 166–193.
- Brañas-Garza, P. y Jiménez, N. (2009). Preferencias sobre los demás. En: J. García-Bermejo (Ed.). *Sobre la Economía y sus métodos*. Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía, pp. 197-209. Madrid: Ed. Trotta.
- Brañas-Garza, P., Leon-Mejía, A. & Miller, L. (2007). Response Time under Monetary Incentives: the Ultimatum Game. *Jena Economic Research Papers*, working paper 2007-070.
- Bruner, J. (1995). *Actos de Significado. Más allá de la revolución cognitiva*. Madrid: Alianza Editorial.
- Bryan, J. & Walbek, N. (1970a). The Impact of Words and Deeds concerning Altruism upon Children. *Child Development*, 41(3), 747-757.
- Bryan, J. & Walbek, N. (1970b). Preaching and Practicing Generosity: Children’s actions and Reactions. *Child Development*, 41(2), 329–353.
- Bryan, J. (1971). Model effect and children’s imitative altruism. *Child Development*, 42, 6, 2061-2065.
- Camerer, C. & Fehr, E. (2004). Measuring social norms and preferences using experimental games: A guide for social scientists. En: J. Henrich, S. Bowles, R. Boyd, C. Camerer, E. Fehr, & H. Gintis (Eds.). *Foundations of human sociality*, pp. 55–95. New York: Oxford University Press.
- Clayton, S. y Lerner, M. (1995). Complicaciones y complejidades en la búsqueda de la justicia. En: R. Hinde y J. Groebel (Edit.). *Cooperación y conducta prosocial*. Madrid: Visor.
- Chomsky, N. (2002). *On Nature and Language*. New York: Cambridge University Press.
- De Cremer, D. (2007). *Advances in the psychology of justice and affect*. (Edición) Charlotte, N.C.: Information Age Publishing.
- De Waal, F. (2002). *El simio y el aprendiz de sushi: reflexiones de un primatólogo sobre la cultura*. Barcelona: Paidós ibérica.
- DellaVigna, S. (2009). Psychology and Economics: Evidence from The Field. *Journal of Economic Literature*, 47, 315-372.
- Desmet, P., De Cremer, D. & van Dijk, E. (2010). On the Psychology of Financial Compensations to Restore Fairness Transgressions: When Intentions Determine Value. *Journal of Business Ethics*, 95, 105-115.
- Deutsch, M. (1985). *Distributive justice: A social psychological perspective*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Elster, J. (1995). The Empirical Study of Justice. En: D. Miller y M. Walzer, (eds.). *Pluralism, Justice and Equality*, Oxford: Oxford University Press. pp. 81-98.
- Elster, J. (1997). *Economics. Análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencias y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- Flavell, J. (2000). El conocimiento social. En: J. Flavell (Ed.) *El desarrollo cognitivo*. Madrid: Prentice Hall. pp. 163-220.
- Frank, R. (1988). *Passion within Reason: the Strategic Role of Emotions*. New York: W. W. Norton.
- Gilbert, D. (1999). Social Cognition. En: R. Wilson & F. Keil (Eds) *The MIT encyclopedia of the cognitive sciences*. Cambridge, Massachusetts: Bradford/MIT Press, pp. 777.
- Grusec, J. (1971). Power and internalization of self-denial. *Child Development*, 42, 93-105.
- Hardman, D., & Macchi, L. (2003). *Thinking: Psychological perspectives on reasoning, judgment, and decision making*. Chichester, UK: Wiley and sons.

- Hauser, M. (2006). *Moral Minds*. New York: HarperCollins.
- Homans, G. (1961). *Social Behaviour: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt, Brace & World, Inc.
- Kahneman, D. (1994). New challenges to the rationality assumption. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150, 18-36.
- Kahneman, D. (2003). Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual. *Revista Asturiana De Economía*, 28, 181-225.
- Kahneman, D., Knetsch, J. & Thaler, R. (1986). Fairness as a Constraint on Profit-Seeking. *American Economic Review*, 76, 728-741.
- Kohlberg, L. & Candee, D. (1984). The relationship of moral judgment to moral action. En: L. Kohlberg (Ed.). *Essays in moral development: Vol. 2. The psychology of moral development* (pp. 498-581). New York: Harper & Row.
- Kohlberg, L. (1992). *Psicología del desarrollo moral*. Bilbao: Editorial Desclée de Brouwer
- Kohlberg, L., Power, F. y Higgins, A. (1997). *La educación moral según Lawrence Kohlberg*. Barcelona: Gedisa
- Konow, J. (2003). Which Is the Fairest One of All? A Positive Analysis of Justice Theories. *Journal of Economic Literature*, 41, 4, 1188-1239.
- Lerner, M. J., Somers, D. G., Reid, D., Chiriboga, D. & Tierney, M. (1991). Adult children as caregivers: Egocentric biases in judgments of sibling contributions. *Gerontologist*, 33, 746-755.
- Linares, L. y Salcedo, C. (2008). *Reconocimiento de emociones en niños de 3 a 5 años a partir de una tarea de resolución de problemas*. Trabajo de grado para optar al título de Psicólogos. Pontificia Universidad Javeriana, Cali. No publicado.
- Lucas, M., Wagner, L. & Chow, C. (2008). Fair game: the intuitive economics of resource exchange in four-year olds. *Journal of Social, Evolutionary, and Cultural Psychology*, 2, 3, 74-88.
- Messick, D. (1993). Equality as a decision heuristic. En: Mellers B.A., Baron J. (Eds) *Psychological Perspectives on Justice: Theory and Applications*. Cambridge Series on Judgment and Decision Making, pp. 11-31. New York: Cambridge University Press.
- Mifsud, T. (1985). *El pensamiento de Jean Piaget sobre la Psicología moral*. México: Limusa.
- Mikula, G. (1980). On the Role of Justice in Allocation Decisions. En: G. Mikula (ed.). *Justice and Social Interaction*. New York: Springer-Verlag, 127-66.
- Montada, L. (2000). Mediation bei Gerechtigkeitskonflikten [Mediation in justice conflicts]. En: A. Dieter, L. Montada, & A. Schulze (Eds.). *Gerechtigkeit im Konfliktmanagement und in der Mediation*. Frankfurt, Germany: Campus. pp. 37-62.
- Montada, L. (2003). Justice, equity, and fairness in human relations. En: I. Weiner (ed.). *Handbook of Psychology*, Vol. 5 (Volume Editors: Th. Millon & M.J. Lerner). Hoboken: Wiley. pp. 537-568.
- Piaget, J. (1932/1971). *El Criterio Moral en el Niño*. Barcelona: Fontanella.
- Piaget, J. (1954/2001). *Inteligencia y afectividad*. Buenos Aires: Aique.
- Presbie, R. & Coiteaux, P. (1971). Learning to be generous or stingy: Imitation of sharing behavior as a function of model generosity and vicarious reinforcement. *Child Development*, 42, 1033-1038.
- Rodríguez, A., Assmar, E. y Jablonski, B. (2004). *Psicología Social*. México: Trillas.
- Ross, D. (2008). Economics, Cognitive Science and Social Cognition. *Journal of Cognitive Systems Research*, 9, 125-135.
- Rubinstein, A. (2006). *Instinctive and Cognitive Reasoning: A Study of Response Times*. Tel Aviv University - Eitan Berglas School of Economics; New York University -Department of Economics. *FEEM Working Paper*, 36.
- Rubio, J. (1989). La psicología moral: De Piaget a Kohlberg. En: V. Camps (Ed.). *Historia de la ética: Vol. 3. La ética contemporánea*. (pp. 481-532). Barcelona: Grupo Editorial Grijalbo.
- Sanfey, A., Rilling, J., Aronson, J., Nystrom, L., Cohen, J. (2003). The neural basis of economic decision-making in the Ultimatum Game. *Science*, 300, 5626, 1755-1758.
- Scaglia, H. y García, R. (2000). *Psicología. Fenómenos sociales*. Buenos Aires: Eudeba.
- Schlenker, B. & Miller, R. (1977). Egocentrism in groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 755-764.
- Schmitt, M. & Montada, L. (1981). Determinanten der Gerechtigkeit [Determinants of justice]. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 13, 32-44.
- Schmidt, M. & Sommerville, J. (2011). Fairness expectations and altruistic sharing in 15-month-old human infants. *PLoS ONE*, 6, 10, e23223. Doi: 10.1371/journal.pone.0023223.
- Schwinger, T. (1980). Just allocations of goods: Decisions among three principles. In G. Mikula (Ed.). *Justice and social interaction* (pp. 95-126). Berna, Suiza: Hans Huber.
- Shweder, R. & Haidt, J. (1993). The future of moral psychology: Truth, intuition, and the pluralist way. *Psychological Science*, 4, 360-365.
- Sinnott-Armstrong, W. & Timmons, M. (1996). *Moral Knowledge? New Readings in Moral Epistemology*. New York: Oxford University Press.
- Staub, E. (1978). *Positive social behavior and morality: Social and personal influences* (Vol. 2). New York: Academic Press.
- Steiner, D., Trahan, W., Haptonstahl, D. & Fointiat, V. (2006). The Justice of Equity, Equality, and Need in Reward Distributions: A Comparison of French and American Respondents. *Revue Internationale De Psychologie Sociale*, 19, 1, 49-74.
- Sun, R. & Zhang, X. (2004). Top-down versus bottom-up learning in cognitive skill acquisition. *Cognitive Systems Research*, 5, 63-89.
- Tomasello, M. (2010). *¿Por qué cooperamos?* Madrid: Katz Editores.
- Törnblom, K. Y. (1992). The social psychology of distributive justice. In K. R. Scherer (Ed.). *Justice: Interdisciplinary*

- perspectives*, pp. 177–284. Port Chester, NY: Cambridge University Press.
- Varela, F. (2003). *La habilidad ética*. Barcelona : Ed. Debate.
- Villegas, C. (1995). Acción moral: de una moralidad estratégica a una moralidad de principios o solidaridad. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 27, 3, 463-470.
- Walster, E. & Walster, G. (1975). Equity and social justice. *Journal of Social Issues*, 31, 21–43.
- Walster, E., Berscheid, E. & Walster, G. (1978). *Equity: Theory and research*. Boston: Allyn & Bacon.
- Walzer, M. (1983). *Spheres of justice: A defense of pluralism and equality*. New York: Basic Books.
- Winograd, T. (1975). Frame Representations and the Declarative/Procedural Controversy. En: Daniel G. Bobrow & Alan M. Collins (eds.) *Representation and Understanding: Studies in Cognitive Science*, pp. 185-210. New York: Academic Press.
- Yaari, M. & Bar-Hillel, M. (1984). On Dividing Justly. *Social Choice Welfare*, 1, 1-24.