

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

[Versión en español]

Inequality Aversion and Social Norms in Resource Distribution by Costa Rican Adolescents

Aversão à desigualdade e normas sociais na distribuição de recursos por adolescentes da Costa Rica

Recibido el 30/06/2023. Aceptado el 19/01/2024

Chaverri, P. y Fernández, I. (2025).

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

Ánfora, 32(58), 263-289.

<https://doi.org/10.30854/anfv32.n58.2025.1101>

Universidad Autónoma de Manizales. L-ISSN 0121-6538.

E-ISSN 2248-6941.

CC BY-NC-SA 4.0

Pablo Chaverri Chaves **

<https://orcid.org/0000-0002-2639-4242>

Costa Rica

Itziar Fernández Sedano ***

<https://orcid.org/0000-0002-6905-2111>

España

Resumen

Objetivo: se analiza la relación entre la aversión a la desigualdad y normas sociales de carácter conformista e inconformista, para explorar su influencia en las decisiones ante la distribución de recursos entre

* Este proyecto de investigación ha sido financiado por la Universidad Nacional (UNA) de Costa Rica, bajo el código 0556-20, y está asociado al Departamento de Psicología Social y de las Organizaciones de la UNED de España. Declaración de intereses: los autores declaran que no hay ningún conflicto de interés. Disponibilidad de datos: este estudio fue pre registrado en el repositorio Open Science Framework el 3 de agosto de 2022. Los materiales suplementarios de este trabajo se pueden encontrar en la siguiente dirección: <https://doi.org/10.17605/OSF.IO/E3RVY>, donde se pueden ver los textos de la estrategia de priming utilizada, así como la versión de Juego del Ultimátum de pago por trabajo y la base de datos anonimizada. Los datos principales del presente estudio están en este artículo.

** Máster en Ciencias Cognoscitivas. Departamento de Psicología Social y de las Organizaciones, UNED España e Instituto de Estudios Interdisciplinarios de la Niñez y la Adolescencia (INEINA), UNA Costa Rica. Correo electrónico: pchaverri2@alumno.uned.es.

*** Doctora en Psicología. Departamento de Psicología Social y de las Organizaciones UNED España. Correo electrónico: ifernandez@psi.uned.es.

adolescentes costarricenses. **Metodología:** este estudio cuasiexperimental transversal, realizado con una muestra costarricense (N = 285, M edad = 13.4 años, DT edad = .64, 51.4% mujeres), se enfocó en la influencia de normas sociales conformista e inconformista en la toma de decisiones frente a la desigualdad, en un juego de interdependencia económica (juego del ultimátum -JdU-) en versión de pago por trabajo. Además, se exploró la relación entre estas normas y las orientaciones culturales individualista-colectivista horizontal y vertical, las variables sociodemográficas y la aversión a la desigualdad. **Resultados:** se encontró que la inducción de normas no tuvo un efecto significativo en las decisiones de los participantes en el JdU, así como una relación negativa entre la cantidad de habitantes del hogar y la aversión a la desigualdad. **Conclusiones:** estos resultados sugieren que la aversión a la desigualdad y la preferencia por la igualdad son más fuertes que la influencia situacional de normas sociales de carácter conformista e inconformista en la toma de decisiones frente a la desigualdad.

Palabras clave: normas sociales; aversión a la desigualdad; orientación cultural; conformismo; priming; juego del ultimátum (obtenidos del tesoro APA).

Abstract

Objective: This study analyzes the relationship between inequality aversion and conformist and non-conformist social norms in exploring their influence on resource distribution decisions among Costa Rican adolescents. **Methodology:** This quasi-experimental cross-sectional study was conducted with a Costa Rican sample (N = 285, mean age = 13.4 years, SD = .64, 51.4% female). The study focused on the influence of conformist and non-conformist social norms on decision-making in the face of inequality, through an economic interdependence game (Ultimatum Game - UG) in a work-for-pay version. Additionally, the study explored the relationship between these norms and horizontal and vertical individualist-collectivist cultural orientations, sociodemographic variables, and inequality aversion. **Results:** The induction of norms did not significantly affect participants' decisions in the UG. There was a negative relationship between household size and inequality aversion. **Conclusions:** These results suggest that inequality aversion and preference for equality are stronger than the situational influence of conformist and non-conformist social norms on decision-making in the face of inequality.

Keywords: social norms; inequality aversion; cultural orientation; conformism; priming; Ultimatum Game (obtained from the APA thesaurus).

Resumo

Objetivo: analisa-se a relação entre a aversão à desigualdade e normas sociais de caráter conformista e inconformista, para explorar sua influência nas decisões sobre a distribuição de recursos entre adolescentes costarriquenhos. **Metodologia:** ste estudo quase-experimental transversal, realizado com uma amostra costarriquenha (N = 285, M idade = 13,4 anos, DP idade = 0,64, 51,4% mulheres), focou na influência de normas sociais conformistas e inconformistas na tomada de decisões frente à desigualdade, em um jogo de interdependência econômica (jogo do ultimato -JdU-) na versão de pagamento por trabalho. Além disso, explorou-se a relação entre essas normas e as orientações culturais individualista-coletivista horizontal e vertical, as variáveis sociodemográficas e a aversão à desigualdade. **Resultados:** encontrou-se que a indução de normas não teve um efeito significativo nas decisões dos participantes no JdU, assim como uma relação negativa entre a quantidade de habitantes do lar e a aversão à desigualdade. **Conclusões:** esses resultados sugerem que a aversão à desigualdade e a preferência pela igualdade são mais fortes que a influência situacional de normas sociais de caráter conformista e inconformista na tomada de decisões frente à desigualdade.

Palavras chaves: normas sociais; aversão à desigualdade; orientação cultural; conformismo; priming; jogo do ultimato (obtidas do tesouro APA).

Introducción

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

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

Aunque la desigualdad en la distribución de recursos ha sido un tema analizado tradicionalmente por las ciencias económicas (Stiglitz, 2013; Piketty y Goldhammer, 2014), también se la ha venido estudiando específica, fructífera y crecientemente desde la perspectiva psicosocial (García-Sánchez *et al.*, 2018; Sainz *et al.*, 2021; Jetten y Peters, 2019), donde se ha encontrado que, junto a la dominante visión de determinismo materialista donde la cultura es definida por el sistema económico (Wang *et al.*, 2022; Sánchez-Rodríguez *et al.*, 2019; Sánchez-Rodríguez *et al.*, 2020), también hay evidencia del proceso opuesto; es decir, de que la cultura influye en la economía y en sus grados de desigualdad de manera importante (Binder, 2019; Gorodnichenko y Roland, 2012; Nikolaev *et al.*, 2017).

La cultura puede influir de manera importante en el comportamiento económico, lo cual se refleja en la construcción de normas sociales. Estas pueden condicionar diversos aspectos tales como el grado de generosidad (McAuliffe *et al.*, 2017), la tolerancia ante la desigualdad (Jiao y Zhao, 2023), el respeto a las jerarquías (Osei *et al.*, 2022), la obediencia a instrucciones dadas por mayores (Hoffmann y Tee, 2006), la forma en que se entiende la justicia (Schäfer *et al.*, 2015), el nivel de competitividad (Hofstede, 2016) o las expectativas sobre el comportamiento de los demás en la distribución de recursos (Meristo y Zeidler, 2022). Sin embargo, pese a que los valores culturales históricamente predominantes en una

sociedad son significativamente influyentes, también se ha visto que las normas sociales pueden verse afectadas por influencias situacionales en plazos más cortos de tiempo (Bianchi, 2016; Oyserman, 2016).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tipo de estudio

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

Hipótesis

La inducción de normas sociales conformista e inconformista tendrá un efecto significativo en la toma de decisiones de los participantes en el JdU, lo que indicaría que las normas situacionales —inducidas a partir del *priming*— tienen un papel importante en el comportamiento frente a la desigualdad. En este caso, se esperaría que los participantes que fueron expuestos a la condición conformista acepten ofertas más desiguales, mientras que aquellos que fueron expuestos a la inconformista rechacen ofertas más desiguales en comparación con la condición control. Esta hipótesis sugiere que las normas sociales pueden influir en la toma de decisiones de los participantes, incluso si tienen una aversión intrínseca a la desigualdad.

Metodología

Participantes

Fueron reclutados un total de 285 adolescentes costarricenses, con una media de edad de 13.4 años (DT edad = .64), 51.4% mujeres, provenientes de cuatro colegios de secundaria costarricenses. Para estimar el tamaño mínimo de muestra aceptable se realizaron análisis de poder estadístico con *G-Power* (Faul *et al.*, 2009),

los cuales produjeron que, con un tamaño muestral de al menos 170 individuos, se pudiera lograr un tamaño medio del efecto de $f = .25$, un $\alpha = .05$ y $(1-\beta) = .95$ para medir los efectos del *priming* en el ultimátum. Dado lo anterior, se propuso una meta muestral de 200 personas; sin embargo, gracias a las gestiones con centros educativos, se logró una muestra total de 285 personas, número con el cual se estaba en condiciones suficientes de encontrar los efectos esperados, en caso de que estos existieran. Para conseguir la participación de estas personas se solicitó consentimiento informado a sus figuras parentales y asentimiento a cada sujeto. El presente estudio fue aprobado por el Comité de Ética de la Investigación de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), certificado bajo el código de referencia: 1-PSI-2022.

Instrumentos

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

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

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

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

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

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

La escala de percepción de la desigualdad económica en la vida cotidiana (PEIEL) consta de 11 ítems que se refieren a diferentes aspectos de la vida cotidiana; tales como conocer personas con niveles de ingresos muy diferentes entre sí, acceso diferenciado a servicios de salud, conocer personas que pueden y no pueden irse de vacaciones, entre otros aspectos (García-Castro *et al.*, 2019). Se pide a los participantes que indiquen en un nivel de cuatro puntos qué tanto están de acuerdo o en desacuerdo con cada afirmación. La confiabilidad y validez de esta escala se ha evaluado mediante análisis psicométricos y se ha encontrado

que tiene una buena consistencia interna, con un alfa de Cronbach de .86 y una estructura factorial adecuada, pues se generó solamente un factor que explica un 42% de la varianza. Además, se ha observado que la PEIEL es capaz de discriminar entre personas con diferentes niveles de percepción de la desigualdad.

Procedimientos

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

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

Plan de análisis

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

Resultados

La estrategia de *priming* normativo aplicada mostró varias correlaciones significativas, que se presentan en la tabla 1. Se verificó que bajo el *priming* inconformista la religiosidad tiende a ser menor ($r = -.11, p < .1$), además, el sentimiento reportado tras el JdU tiende a ser de menor agrado ($r = -.11, p < .1$) y la preocupación por el dinero tiende a ser mayor con este *priming* ($r = .11, p < .1$). Bajo el *priming* conformista, propende a pensarse más en la madre como la fuente normativa en comparación con otras personas ($r = .16, p < .05$). En el *priming* inconformista, la percepción de que se posee dinero suficiente para adquirir lo que se desea tiende a ser menor ($r = -.14, p < .05$). En conjunto, estos resultados sugieren que la inducción normativa, conformista-inconformista, fue eficaz, pues mostró interacciones en la dirección esperada con otras variables relevantes; tales como el grado de religiosidad, el nivel de rechazo emocional luego de un trato desigual, la preocupación por el dinero y la persona fuente de la norma.

Las demás covariables del estudio, aunque no mostraron interacciones significativas con las condiciones experimentales (tipo de *priming*), sí mostraron asociaciones relevantes entre sí que se muestran en la tabla 2. De esta manera, entre los casos más llamativos, se obtuvo que la percepción de la desigualdad en la vida cotidiana (PEIEL) mostró correlaciones significativas y positivas con el colectivismo horizontal ($r=.21$), el colectivismo general ($r = .26$) y con el colectivismo vertical ($r=.13$). El colectivismo horizontal se asoció con el colectivismo general ($r = .82$) y con el individualismo vertical de forma negativa ($r = -.28$).

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

Tabla 1. Correlaciones bivariadas entre variable independiente y covariables.

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

Tabla 2. Correlaciones bivariadas entre covariables.

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

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

Los resultados del JdU realizado muestran, en general, tendencias de rechazo a la desigualdad y de aceptación a la igualdad, pues no se aceptaron las ofertas desiguales; se obtuvo un 90% de rechazo en la distribución 9:1 (ver figura 1). Este rechazo tiende a ser menor conforme baja el nivel de desigualdad en la oferta, que

fue de 86% ante la distribución 8:2, disminuye a 80% en la distribución 7:3, y baja a 59% en la oferta 6:4 (ver figura 2). Mientras tanto, el rechazo disminuye a solo el 3.5% en la distribución igualitaria 5:5, lo cual confirma que, frente a distribuciones igualitarias, la aceptación de la oferta tiende a ser generalizada (ver figura 3).

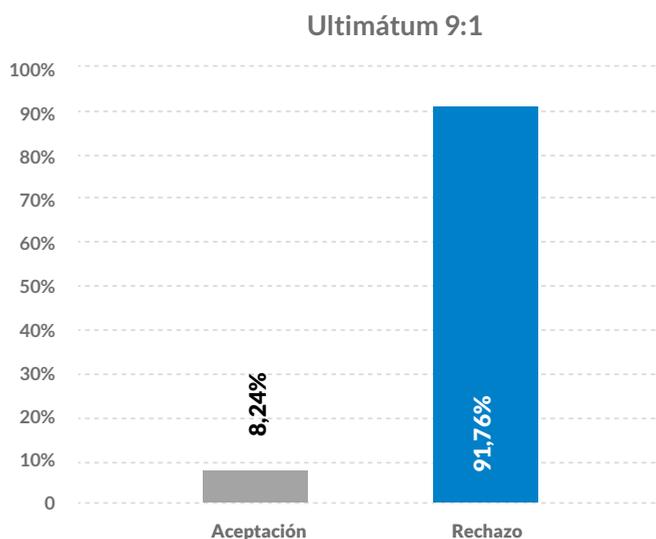


Figura 1. Ultimátum 9:1.

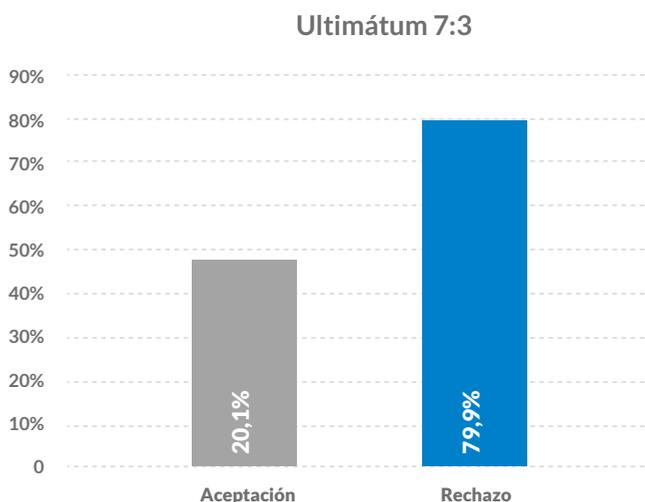


Figura 2. Ultimátum 7:3.

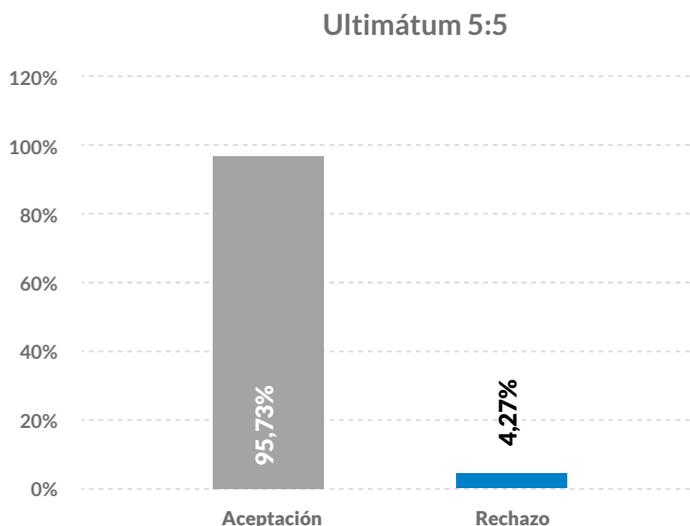


Figura 3. *Ultimátum 5:5.*

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

La tabla 3 presenta las medias, desviaciones y errores estándar, así como los intervalos de confianza en el JdU. Conforme mayor es la media, mayor es el rechazo de la oferta, pues la aceptación se codificó con 1 y el rechazo con 2. La tabla 4 presenta los análisis de varianza *post hoc* comparando las medias en el JdU bajo los dos tipos de *priming* normativo, así como con respecto a la condición neutral. Se reportan las diferencias entre las medias, el error estándar, el grado de significancia estadística y el intervalo de confianza.

Tabla 3. Puntuaciones medias en el Juego del Ultimátum según el tipo de priming aplicado.

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

Tabla 4. Comparaciones de las medias en el Juego del Ultimátum según el tipo de priming normativo y la condición neutral aplicados.

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

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

La figura 4 refleja las medias aceptación y rechazo para la distribución 9:1 bajo las tres condiciones experimentales en el JdU. La figura 5 muestra el caso de la distribución 5:5. En ambos casos se puede apreciar que el comportamiento de la respuesta en este juego no difiere con el tipo de *priming* o condición aplicada, pero sí con respecto a la igualdad o desigualdad de la oferta.

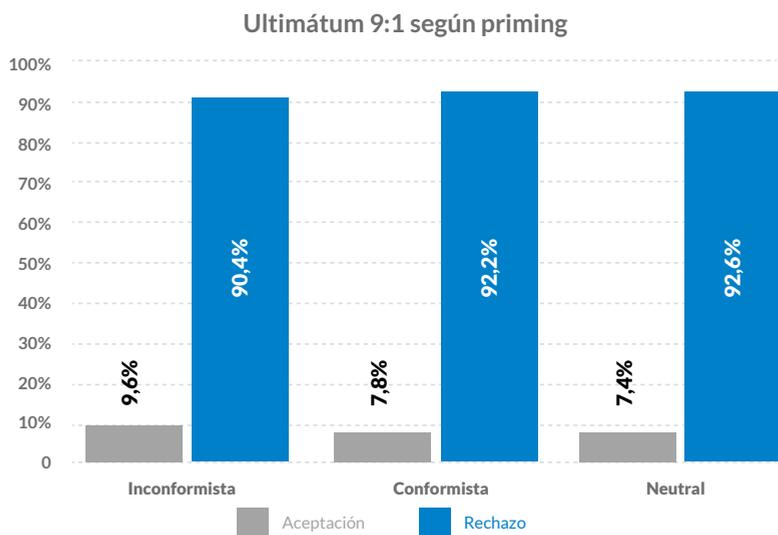


Figura 4. *Ultimátum 9:1 según priming.*

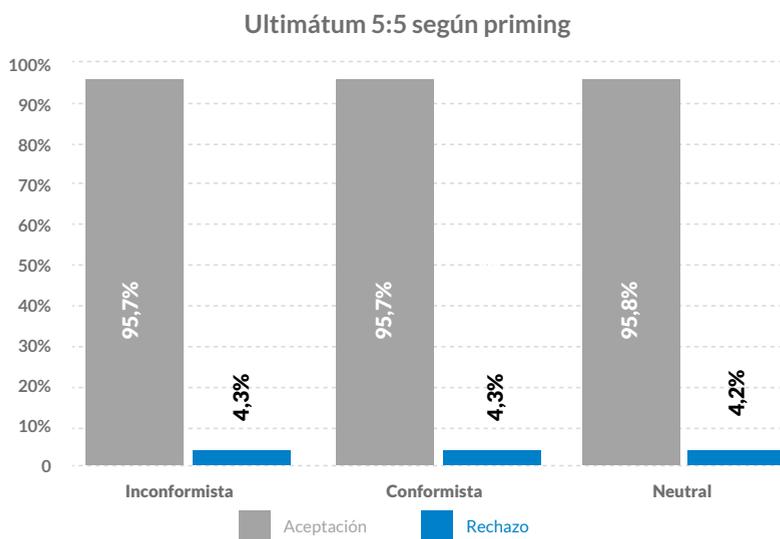


Figura 5. *Ultimátum 5:5 según priming.*

Conclusiones

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

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

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

Los seres humanos muestran una tendencia temprana e inherente a la cooperación y la prosocialidad (Hamlin y Wynn, 2011), donde la igualdad, la justicia y el respeto mutuo contribuirían a sostener tal cooperación a largo plazo (Tomasello y Vaish, 2013), lo cual sería un rasgo clave para explicar la evolución

cultural de los seres humanos. ¿Qué tan fuerte es esta aversión a la desigualdad en adolescentes costarricenses de 13 años?, ¿se sostiene incluso frente a la inducción de normas sociales de conformismo? Los anteriores resultados sugieren que esta aversión está ya presente a esta edad y que, en efecto, se sostiene ante una norma que la pretende subvertir.

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

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

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

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

esta tendencia llegue a consolidarse en futuras generaciones adultas (Inglehart, 2018).

Limitaciones y recomendaciones

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

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

Referencias

- Barrett, H. (2020). Towards a Cognitive Science of the Human: Cross-Cultural Approaches and Their Urgency. *Trends in Cognitive Sciences*, 24(8), 620-638. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2020.05.007>
- Bianchi, E. (2016). American Individualism Rises and Falls with the Economy: Cross-temporal Evidence that Individualism Declines when the Economy Falter. *Journal of Personality and Social Psychology*, 111(4), 567-584. <https://doi.org/10.1037/pspp0000114>
- Binder, C. (2019). Redistribution and the Individualism–Collectivism Dimension of Culture. *Social Indicators Research*, 142(3), 1175-1192. <https://doi.org/10.1007/s11205-018-1964-6>
- Bowles, S., & Gintis, H. (2004). The Evolution of Strong Reciprocity: Cooperation in Heterogeneous Populations. *Theoretical Population Biology*, 65(1), 17-28. <https://doi.org/10.1016/j.tpb.2003.07.001>

- Boyer, P. (2018). *Minds Make Societies: How Cognition Explains the World Humans Create*. Yale University press.
- Chaverri, P., y Fernández, I. (2022). Desigualdad y estratificación socioeconómica en relación con el individualismo y el colectivismo cultural: Una discusión teórica de su construcción desde la psicología social. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, (67), 324-364. <https://doi.org/10.35575/rvucn.n67a13>
- Cochard, F., Le Gallo, J., Georgantzis, N., & Tisserand, J. (2021). Social Preferences Across Different Populations: Meta-analyses on the Ultimatum Game and Dictator Game. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 90, 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2020.101613>
- Díaz, P., Díaz, R., & González, I. (2020). Validación de una escala breve de individualismo-colectivismo. *Psicología Iberoamericana*, 25(1), 30-40. <https://doi.org/10.48102/pi.v25i1.94>
- Engelmann, J., & Tomasello, M. (2019). Children's Sense of Fairness as Equal Respect. *Trends in Cognitive Sciences*, 23(6), 454-463. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2019.03.001>
- Ensminger, J., & Henrich, J. (Eds.). (2014). *Experimenting with Social Norms: Fairness and Punishment in Cross-cultural Perspective*. Russell Sage Foundation.
- Etchezahar, E., & Simkin, H. (2013). Religiosidad, espiritualidad y escepticismo: la mediación del autoritarismo. *Subjetividad y procesos cognitivos*, 17(2), 48-58. <https://www.redalyc.org/pdf/3396/339630262003.pdf>
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A. (2009). Statistical Power Analyses using G*Power 3.1: Tests for Correlation and Regression Analyses. *Behavior Research Methods*, 41(4), 1149-1160. <https://doi.org/10.3758/BRM.41.4.1149>
- Fehr, E. (1998). A Theory of Fairness, Competition and Cooperation. *SSRN Electronic Journal*, (4), 1-52. <https://doi.org/10.2139/ssrn.106228>
- Fehr, E., & Schmidt, K. (1999). *A Theory of Fairness, Competition and Cooperation*. Working paper series / Institute for Empirical Research in Economics No. 4, University of Zurich. <https://doi.org/10.5167/UZH-51823>

- Fehr, E., & Gächter, S. (2002). Altruistic Punishment in Humans. *Nature*, 415(6868), 137-140. <https://doi.org/10.1038/415137a>
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2004). Social Norms and Human Cooperation. *Trends in Cognitive Sciences*, 8(4), 185-190. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2004.02.007>
- Fehr, E., Naef, M., & Schmidt, K. (2006). Inequality Aversion, Efficiency, and Maximin Preferences in Simple Distribution Experiments: Comment. *American Economic Review*, 96(5), 1912-1917. <https://doi.org/10.1257/aer.96.5.1912>
- Fernández, I., Arias, A. y Silván M. (2023). Crisis globales desde la perspectiva de los dilemas sociales. En S. Fernández, I. Fernández, M. Fuster, D. Lois y A. Vázquez (Eds.), *Psicología Social* [Social Psychology] (Vol. II; pp. 275-299). Sanz & Torres/UNED.
- García-Castro, J., Willis, G., & Rodríguez-Bailón, R. (2019). I know People Who can and Who cannot: A Measure of the Perception of Economic Inequality in Everyday Life. *The Social Science Journal*, 56(4), 599-608. <https://doi.org/10.1016/j.sosoj.2018.09.008>
- García-Sánchez, E., Willis, G., Rodríguez-Bailón, R., García-Castro, J., Palacio-Sañudo, J., Polo, J., & Rentería-Pérez, E. (2018). Perceptions of Economic Inequality in Colombian Daily Life: More Than Unequal Distribution of Economic Resources. *Frontiers in Psychology*, 9, 1-11. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2018.01660>
- Gelfand, M., Raver, J., Nishii, L., Leslie, L., Lun, J., Lim, B., Duan, L., Almaliach, A., Ang, S., Arnadottir, J., Aycan, Z., Boehnke, K., Boski, P., Cabecinhas, R., Chan, D., Chhokar, J., D'Amato, A., Ferrer, M., Fischlmayr, I., ... Yamaguchi, S. (2011). Differences Between Tight and Loose Cultures: A 33-Nation Study. *Science*, 332(6033), 1100-1104. <https://doi.org/10.1126/science.1197754>
- Gorodnichenko, Y., & Roland, G. (2012). Understanding the Individualism-Collectivism Cleavage and Its Effects: Lessons from Cultural Psychology. En M. Aoki, T. Kuran, & G. Roland (Eds.), *Institutions and Comparative Economic Development* (pp. 213-236). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/9781137034014_12

- Güth, W., & Kocher, M. (2014). More than Thirty Years of Ultimatum Bargaining Experiments: Motives, Variations, and a Survey of the Recent Literature. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 108, 396-409. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2014.06.006>
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3(4), 367-388. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(82\)90011-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(82)90011-7)
- Hamlin, J., & Wynn, K. (2011). Young Infants prefer Prosocial to Antisocial Others. *Cognitive Development*, 26(1), 30-39. <https://doi.org/10.1016/j.cogdev.2010.09.001>
- Harari, Y. (2015). *Sapiens: A Brief History of Humankind* (First U.S. edition). Harper.
- Hawkins, R., Goodman, N., & Goldstone, R. (2019). The Emergence of Social Norms and Conventions. *Trends in Cognitive Sciences*, 23(2), 158-169. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2018.11.003>
- Henrich, J. (2016). *The Secret of Our Success: How Culture is Driving Human Evolution, Domesticating our Species, and Making Us Smarter*. Princeton University Press.
- Henrich, J., McElreath, R., Barr, A., Ensminger, J., Barrett, C., Bolyanatz, A., Cardenas, J., Gurven, M., Gwako, E., Henrich, N., Lesorogol, C., Marlowe, F., Tracer, D., & Ziker, J. (2006). Costly Punishment Across Human Societies. *Science*, 312(5781), 1767-1770. <https://doi.org/10.1126/science.1127333>
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., & McElreath, R. (2001). In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies. *American Economic Review*, 91(2), 73-78. <https://doi.org/10.1257/aer.91.2.73>
- Henrich, J., & Muthukrishna, M. (2021). The Origins and Psychology of Human Cooperation. *Annual Review of Psychology*, 72(1), 207-240. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-081920-042106>

- Hoffmann, R., & Tee, J. (2006). Adolescent–Adult Interactions and Culture in the Ultimatum Game. *Journal of Economic Psychology*, 27(1), 98-116. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.06.014>
- Hofstede, G. (2016). Masculinity at the National Cultural Level. En Y. J. Wong & S. R. Wester (Eds.), *APA Handbook of Men and Masculinities* (pp. 173-186). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/14594-008>
- House, B., Kanngiesser, P., Barrett, H., Broesch, T., Cebioglu, S., Crittenden, A., Erut, A., Lew-Levy, S., Sebastian-Enesco, C., Smith, A., Yilmaz, S., & Silk, J. (2020). Universal Norm Psychology Leads to Societal Diversity in Prosocial Behaviour and Development. *Nature Human Behaviour*, 4(1), 36-44. <https://doi.org/10.1038/s41562-019-0734-z>
- House, B., & Tomasello, M. (2018). Modeling Social Norms Increasingly Influences Costly Sharing in Middle Childhood. *Journal of Experimental Child Psychology*, 171, 84-98. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2017.12.014>
- Houser, D., & McCabe, K. (2014). Experimental Economics and Experimental Game Theory. En Paul W. Glimcher, Fehr E. (Eds.). *Neuroeconomics* (pp. 19-34). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-416008-8.00002-4>
- Inglehart, R. (2018). *Cultural Evolution: People's Motivations are Changing, and Reshaping the World* (1.a ed.). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108613880>
- Jetten, J., & Peters, K. (Eds.). (2019). *The Social Psychology of Inequality*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-28856-3>
- Jiao, J., & Zhao, J. (2023). Individualism, Collectivism, and Allocation Behavior: Evidence from the Ultimatum Game and Dictator Game. *Behavioral Sciences*, 13(2), 1-14. <https://doi.org/10.3390/bs13020169>
- Kanngiesser, P., Schäfer, M., Herrmann, E., Zeidler, H., Haun, D., & Tomasello, M. (2022). Children Across Societies Enforce Conventional Norms but in Culturally Variable Ways. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 119(1), 1-7. <https://doi.org/10.1073/pnas.2112521118>

- Li, L., Britvan, B., & Tomasello, M. (2021). Young Children Conform More to Norms than to Preferences. *PLOS ONE*, *16*(5), 1-11. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0251228>
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty Impedes Cognitive Function. *Science*, *341*(6149), 976-980. <https://doi.org/10.1126/science.1238041>
- McAuliffe, K., Raihani, N., & Dunham, Y. (2017). Children are Sensitive to Norms of Giving. *Cognition*, *167*, 151-159. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2017.01.006>
- McIntyre, K., & Eisenstadt, D. (2011). Social Comparison as a Self-regulatory Measuring Stick. *Self and Identity*, *10*(2), 137-151. <https://doi.org/10.1080/15298861003676529>
- Meristo, M., & Zeidler, H. (2022). Cross-Cultural Differences in Early Expectations about Third Party Resource Distribution. *Scientific Reports*, *12*(1), 1-6. <https://doi.org/10.1038/s41598-022-15766-7>
- Nikolaev, B., Boudreaux, C., & Salahodjaev, R. (2017). Are Individualistic Societies Less Equal? Evidence from the Parasite Stress Theory of Values. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *138*, 30-49. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2017.04.001>
- Osei, H., Ampofo, I., & Osei, A. (2022). The Role of Prescriptive Social Norms on Employees' Cyberloafing: The Moderating Effect of Power Distance and Co-workers' Interdependency. *International Journal of Organization Theory & Behavior*, *25*(3/4), 131-149. <https://doi.org/10.1108/IJOTB-11-2021-0210>
- Oyserman, D. (2015). Culture as Situated Cognition. En R. A. Scott & S. M. Kosslyn (Eds.), *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences* (1.a ed., pp. 1-20). Wiley. <https://doi.org/10.1002/9781118900772.etrds0067>
- Oyserman, D. (2016). What Does a Priming Perspective Reveal About Culture: Culture-as-Situated Cognition. *Current Opinion in Psychology*, *12*, 94-99. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2016.10.002>

- Oyserman, D., & Lee, S. (2008). Does Culture Influence What and How We Think? Effects of Priming Individualism and Collectivism. *Psychological Bulletin*, 134(2), 311-342. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.134.2.311>
- Oyserman, D., Novin, S., Flinkenflögel, N., & Krabbendam, L. (2014). Integrating Culture-as-Situated-Cognition and Neuroscience Prediction Models. *Culture and Brain*, 2(1), 1-26. <https://doi.org/10.1007/s40167-014-0016-6>
- Piketty, T., & Goldhammer, A. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. The Belknap Press of Harvard University Press.
- Programa Estado de la Nación. (2021). *Sexto Informe Estado de la Región 2021: versión ampliada*. CONARE – PEN. <https://hdl.handle.net/20.500.12337/8115>
- Ruggeri, A., Luan, S., Keller, M., & Gummerum, M. (2018). The Influence of Adult and Peer Role Models on Children' and Adolescents' Sharing Decisions. *Child Development*, 89(5), 1589-1598. <https://doi.org/10.1111/cdev.12916>
- Sainz, M., Martínez, R., Moya, M., Rodríguez-Bailón, R., & Vaes, J. (2021). Lacking Socio-Economic Status Reduces Subjective Well-Being Through Perceptions of Meta-dehumanization. *British Journal of Social Psychology*, 60(2), 470-489. <https://doi.org/10.1111/bjso.12412>
- Sánchez-Rodríguez, Á., Rodríguez-Bailón, R., & Willis, G. (2020). Efectos de la actividad económica sobre el individualismo-colectivismo. *Escritos de Psicología*, 13(1), 1-12. <https://doi.org/10.24310/espiesepsi.v13i1.10073>
- Sánchez-Rodríguez, Á., Willis, G., Jetten, J., & Rodríguez-Bailón, R. (2019). Economic Inequality Enhances Inferences that the Normative Climate is Individualistic and Competitive. *European Journal of Social Psychology*, 49(6), 1114-1127. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2557>
- Schäfer, M., Haun, D., & Tomasello, M. (2015). Fair Is Not Fair Everywhere. *Psychological Science*, 26(8), 1252-1260. <https://doi.org/10.1177/0956797615586188>
- Sobel, D., & Blankenship, J. (2021). Perspective Taking as a Mechanism for Children's Developing Preferences for Equitable Distributions. *Scientific Reports*, 11(1), 1-8. <https://doi.org/10.1038/s41598-021-84968-2>

- Stiglitz, J. (2013). *The Price of Inequality*. W. W. Norton & Company.
- Sun, R. (Ed.). (2012). *Grounding Social Sciences in Cognitive Sciences*. The MIT Press. <https://doi.org/10.7551/mitpress/8928.001.0001>
- Tomasello, M. (2009). *Why We Cooperate*. MIT Press.
- Tomasello, M. (2021). *Becoming Human: A Theory of Ontogeny*. Belknap Press of Harvard University press.
- Tomasello, M., & Vaish, A. (2013). Origins of Human Cooperation and Morality. *Annual Review of Psychology*, 64(1), 231-255. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-113011-143812>
- Triandis, H., & Gelfand, M. (1998). Converging measurement of horizontal and vertical individualism and collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), 118-128. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.1.118>
- Triandis, H., & Gelfand, M. (2012). A Theory of Individualism and Collectivism. En P. Van Lange, A. Kruglanski, & E. Higgins (Eds.), *Handbook of Theories of Social Psychology* (pp. 498-520). SAGE Publications Ltd. <https://doi.org/10.4135/9781446249222.n51>
- van Dijk, E., & De Dreu, C. (2021). Experimental Games and Social Decision Making. *Annual Review of Psychology*, 72(1), 415-438. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-081420-110718>
- Wang, Z., Jetten, J., & Steffens, N. (2022). Restless in an Unequal World: Economic Inequality Fuels the Desire for Wealth and Status. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 49(6), 871-890. <https://doi.org/10.1177/01461672221083747>