

1º Congreso Internacional de Ciencias Humanas - Humanidades entre pasado y futuro. Escuela de Humanidades, Universidad Nacional de San Martín, Gral. San Martín, 2019.

Sub-metas y perspectiva de tiempo futuro en la toma de decisiones.

José Humberto Fernández y Guillermo Macbeth.

Cita:

José Humberto Fernández y Guillermo Macbeth (2019). *Sub-metas y perspectiva de tiempo futuro en la toma de decisiones. 1º Congreso Internacional de Ciencias Humanas - Humanidades entre pasado y futuro. Escuela de Humanidades, Universidad Nacional de San Martín, Gral. San Martín.*

Dirección estable:

<https://www.aacademica.org/1.congreso.internacional.de.ciencias.humanas/1637>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/eRUe/msp>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite:
<https://www.aacademica.org>.



Humberto Fernández¹; Guillermo Macbeth²

¹UNSAM, UBA, UCA (Buenos Aires); ²CONICET, UCA (Entre Ríos)

Resumen

Considerando que decidir implica optar entre cursos de acción alternativos, que la fijación de metas es beneficiosa en la toma de decisiones y que, por último, la perspectiva de tiempo futuro involucra anticipar las consecuencias de una acción dada, el foco de este trabajo gira en torno a este interrogante: ¿qué impacto tienen las sub-metas en la toma de decisiones de individuos con diferente grado de perspectiva de tiempo futuro?

Introducción

En el contexto de la toma de decisiones, la influyente teoría de la perspectiva (Kahneman & Tversky, 1979) asume que: (a) los sujetos evalúan las opciones como pérdidas o ganancias en función de un punto de referencia, (b) en virtud de un peso de decisión, las probabilidades altas (bajas) se sobrevaloran (subvaloran) y, por último, (c) que se prefiere una ganancia segura a una probable de mayor magnitud pero, en el caso de las pérdidas, frente a una pérdida segura, se prefiere una probable y de mayor magnitud. Este patrón de preferencias se formaliza en la característica función S de valor: cóncava para las ganancias y marcadamente convexa para las pérdidas.

Como puede resultar claro, muchas de las decisiones cotidianas tienen importantes consecuencias para el futuro pero, ¿acaso la relevancia futura de las acciones presentes es siempre tenida en cuenta en las decisiones cotidianas?

La perspectiva de tiempo futuro (PTF) es una variable cognitivo-motivacional con amplias diferencias individuales en lo atinente a la capacidad para visualizar el valor de futuro de una acción presente y valorar metas de carácter muy mediato (Lens, Paixão, Herrera, & Grobler, 2012).

A diferencia de las personas de bajo grado de PTF –PTF_B–, en aquellas con un grado alto en este atributo –PTF_A–, la distancia psicológica hacia metas lejanas es corta con lo cual, el valor de incentivo de las mismas es alto (Lens, 1988) y, por esta razón, su impacto motivacional sería sustancial (Markman & Brendl, 2000).

Según Heath, Larrick y Wu (1999), las metas aún no logradas, a la par de operar como puntos de referencia, se perciben como pérdidas en el marco de la función S de valor. Apoyándose en esta idea y bajo el supuesto de la marcada convexidad de esta función para el caso de las pérdidas, Colby y Chapman (2013) demostraron que la fijación de sub-metas tiene un efecto beneficioso en la toma de decisiones al promover en el sujeto la percepción de una utilidad marginal mayor para un determinado nivel de esfuerzo en pos de una meta.

En base a las precedentes consideraciones, el propósito central al que apunta este trabajo es echar luz sobre los siguientes interrogantes:

-¿Cómo impactan las diferencias individuales en PTF sobre la toma de decisiones?,

¿Qué impacto tiene el establecimiento de sub-metas en la toma de decisiones de sujetos con diferente grado o extensión de PTF?

Metodología

Participantes

La muestra se integró con 260 estudiantes universitarios provenientes de las carreras de Psicología (UCA, UAI, UBA) y Psicopedagogía (UNSAM). En cuanto a sexo y situación laboral, la distribución fue la siguiente: 20% varones y 80% mujeres; 57.72% trabajaba y 42.3% no trabajaba. El rango de edad fue de 19 a 35 años (M = 22.12 y DE = 3.60).

Materiales & Procedimiento

Se presentó a sendos grupos de participantes un escenario de decisión en el cual tenían que expresar, en una escala gráfica de 10 posiciones, su disposición a ahorrar una cierta cantidad de dinero a fin de lograr una meta prefijada. A este fin, uno de los grupos contaba con una sub-meta de ahorro semanal de \$ 600 y el otro, no. En ambos casos, los sujetos habían logrado ahorrar \$ 400 y tenían que decidir si aceptar o no la propuesta de una cena con amigos a un

costo de \$ 200 cifra que, en el caso de la condición con sub-meta, completaba el monto de ahorro semanal prefijado.

La variable PTF se midió mediante una versión reducida de la Escala de Orientación Temporal (del Río-González, & Herrera, 2006) la cual, replicó la estructura factorial del instrumento original. Los participantes, en función de su puntaje promedio en dicha escala, fueron clasificados como altos (PTF_A) o bajos (PTF_B) en el atributo en cuestión.

La recolección de datos se efectuó en grupos de 10-15 participantes en el espacio áulico habitual. En todos los casos, la participación fue de carácter voluntario, anónimo y bajo consentimiento informado.

Resultados

El análisis de la consistencia interna de las escalas de PTF arrojó un α de Cronbach de .751.

El análisis de la capacidad discriminativa de la escala gráfica de disposición al ahorro, realizada por el método de los grupos contrastantes arrojó diferencias significativas entre éstos, $t(98.37) = -34.7, p = .001$.

El impacto de la PTF y de las sub-metas sobre la disposición al ahorro se evaluó mediante un ANOVA factorial no-paramétrico (Wobbrock, Findlater, Gergle, & Higgins, 2011). En todos los casos, los efectos fueron significativos: PTF, $F(1, 256) = 83.349, p = .000$; Sub-Meta, $F(1, 256) = 7.545, p = .006$ y PTFxSub-Meta, $F(1, 256) = 5.166, p = .024$. En este último caso, un análisis de los efectos principales simples determinó que, a nivel de PTF_B, la propensión al ahorro fue mayor con sub-metas, $F(1, 256) = 4.751, p = .030$ empero, a nivel de PTF_A, las diferencias entre las condiciones con y sin sub-metas no fueron significativas, $F(1, 256) = .994, p = .320$.

Discusión

PTF y disposición al ahorro. Por un lado, se asume que a una mayor extensión de PTF, mayor es la capacidad para anticipar las consecuencias futuras y menor es la distancia psicológica (DP) respecto de una meta (Gjesme, 1975; Raynor, 1974) y, por el otro, que a menor DP, mayor es el impulso motivacional hacia la misma (Markman & Brendl, 2000) y, asimismo, menor la depreciación de su respectivo valor de incentivo (Mischel, Ebbesen, & Zeiss, 1972; Rachlin, 1995). Entonces, en este contexto, comparados con los PTF_B, los PTF_A serían más propensos a percibir la instrumentalidad de la opción de no salir con amigos en aras de la meta final la cual, por cercana psicológicamente, vería preservado su valor de incentivo llevando fácilmente al rechazo de una gratificación inmediata representada, en este caso, por la opción de salir con los amigos. Este estado de cosas se ilustra en la Figura 1.

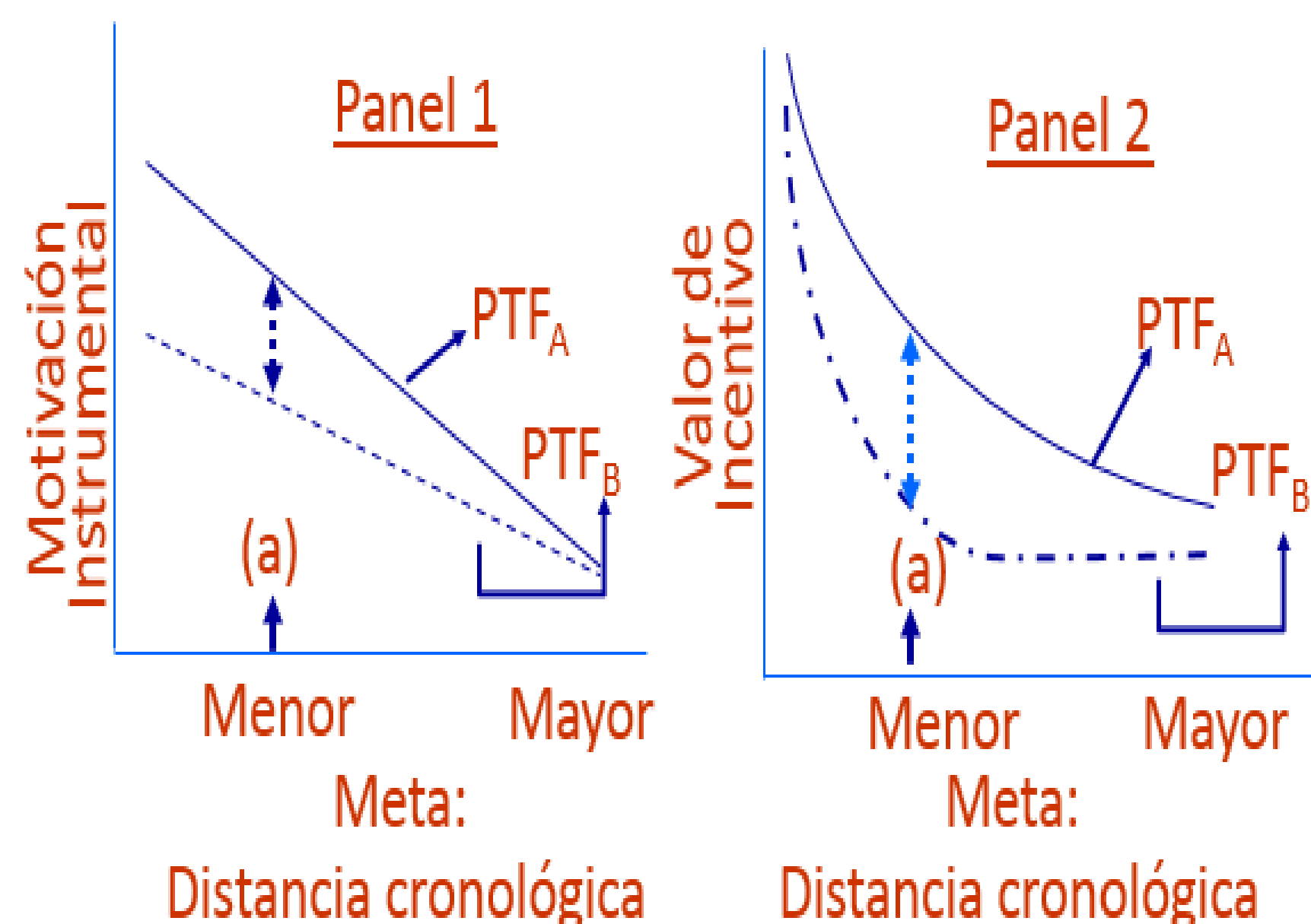


Figura 1. En (a), en los PTF_A en comparación con PTF_B, la distancia psicológica hacia una meta sería menor y, por ello, mayor la motivación instrumental hacia una acción conducente a la misma (Panel 1) y, a su vez, más alto el respectivo valor de incentivo (Panel 2). Consecuencia: mayor disposición al ahorro por parte de los PTF_A.

Sub-Meta y disposición al ahorro. Por un lado, se asume que con metas no logradas, el decisor se percibe en un marco de pérdidas (Heath et al., 1999) y, por el otro, por la convexidad de la función S, con sub-metas, un avance hacia el objetivo, proporciona una utilidad marginal mayor (Colby & Chapman, 2013). Entonces, en este contexto, contando con sub-metas es esperable una mayor disposición a ahorrar en pos del objetivo perseguido. Este estado de cosas se ilustra en la Figura 2.

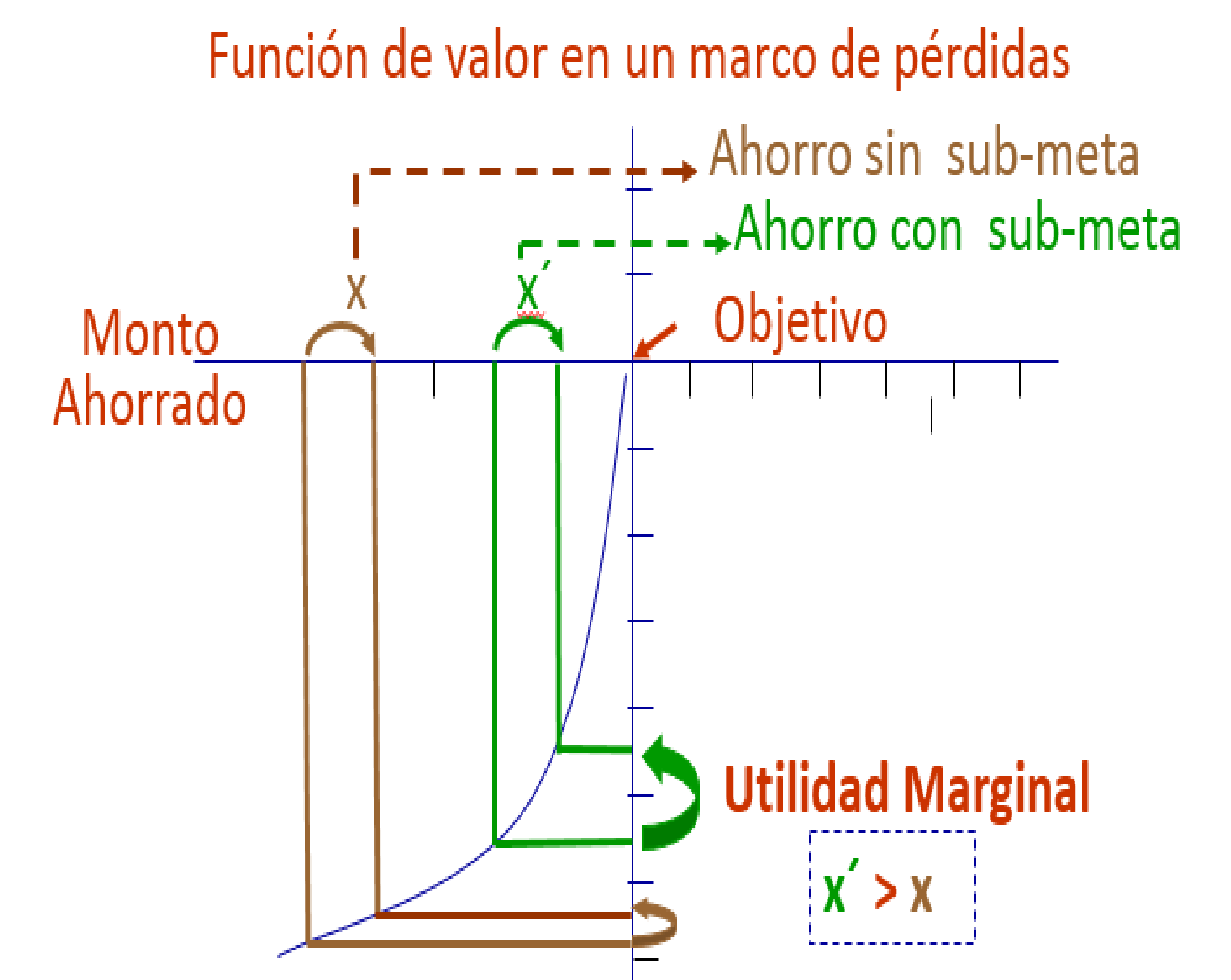


Figura 2. Utilidad marginal de monto ahorrado (x)

PTFxSub-Meta. En los PTF_A, definido un norte motivacional, se supone que se dirigirán hacia el mismo con denuedo y ello, más allá de contar o no con metas parciales. En cambio, en los PTF_B, contar con estas sub-metas, produciría un acortamiento de la distancia psicológica. Esto explicaría el efecto nulo de las sub-metas en PTF_A y la mayor disposición al ahorro de los PTF_B cuando cuentan con una sub-meta.

Conclusiones

PTF y Disposición al Ahorro

En PTF_A, el futuro es una parte muy importante de su espacio vital por lo que, todo lo que hacen hoy es funcional a la construcción de un porvenir percibido como inminente. Vale decir, en PTF_A, la distancia psicológica hacia ese mañana imaginado es corta y, por esta razón, serían más propensos a embarcarse en acciones funcionalmente relevantes para con el futuro deseado.

PTF y Sub-Metas en la Toma de decisiones

En PTF_A, por la menor distancia psicológica respecto de metas futuras, contar o no con sub-metas es insustancial. Empero, en PTF_B, las sub-metas promueven un acortamiento de la distancia psicológica hacia un objetivo y, con ello, una mayor disposición hacia el ahorro en pos de una meta futura que, esta vez, sería visualizada como más cercana en el tiempo.

Referencias

Colby, H., & Chapman, G. B. (2013). Savings, subgoals, and reference points. *Judgment and Decision Making*, 8, 16–24.
 Del Río-González, A., & Herrera, A. (2006). Desarrollo de un instrumento para evaluar Perspectiva de Tiempo Futuro en adolescentes. *Avances en medición*, 4, 47–60.
 Gjesme, T. (1975). Slope of gradients for performance as a function of achievement motives, goal distance in time, and future time orientation. *Journal of Psychology*, 91, 143–160.
 Heath, C., Larrick, R. P., & Wu, G. (1999). Goals as reference points. *Cognitive Psychology*, 38, 79–109.
 Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263–291.

Lens, W. (1998). El rol de la perspectiva de tiempo futuro en la motivación estudiantil. *Persona*, 1, 67–94.
 Lens, W., Paixão, M. P., Herrera, D., & Grobler, A. (2012). Future time perspective as a motivational variable: Content and extension of future goals affect the quantity and quality of motivation. *Japanese Psychological Research*, 54, 321–333.
 Markman, A. B., & Brendl, C. M. (2000). The influence of goals on value and choice. *The Psychology of Learning and Motivation*, 39, 97–128.
 Mischel, W., Ebbesen, E. B., & Zeiss, A. R. (1972). Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 204–18.

Rachlin, H. (1995). Self-control: Beyond commitment. *Behavioral and Brain Sciences*, 18, 109–159.
 Raynor, J. O. (1974). Future orientation in the study of achievement motivation. En J. W. Atkinson & J. O. Raynor (Eds.), *Motivation and achievement* (pp. 121–154). Washington: Winston.
 Wobbrock, J. O., Findlater, L., Gergle, D., & Higgins, J. J. (2011). The Aligned Rank Transform for nonparametric factorial analyses using only ANOVA procedures. *Proceedings of the ACM Conference on Human Factors in Computing Systems -CHI 11* (pp. 143–146). New York: ACM Press.