

VIII Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología
XXIII Jornadas de Investigación XII Encuentro de Investigadores en Psicología
del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos
Aires, 2016.

Toma de decisiones: la psicopatía coincide con el concepto del homo economicus.

Squillace, Mario.

Cita:

Squillace, Mario (2016). *Toma de decisiones: la psicopatía coincide con el concepto del homo economicus. VIII Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XXIII Jornadas de Investigación XII Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-044/219>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/eATH/XOp>

TOMA DE DECISIONES: LA PSICOPATÍA COINCIDE CON EL CONCEPTO DEL HOMO ECONOMICUS

Squillace, Mario

Universidad de Buenos Aires - Instituto de Investigación de la Facultad de Psicología y Psicopedagogía de la Universidad del Salvador - Pontificia Universidad Católica Argentina - Colegio Militar de la Nación. Argentina - Hospital Universitario Austral. Argentina

RESUMEN

En el presente trabajo se presenta una descripción de la tarea conductual de toma de decisiones denominada juego del ultimátum (JU). Esta prueba permite observar estrategias altruistas y egoístas por parte de los participantes durante el reparto de una ganancia obtenida con un socio colaborador. El JU se ha adaptado para investigar diversas poblaciones: niños, adultos, animales, etc. Las estrategias pragmáticas que buscan maximizar las propias ganancias en desmedro de la reputación personal no son usuales entre los seres humanos, excepto en los individuos con alto grado de psicopatía. El comportamiento de este subgrupo de individuos coincide con la maximización del beneficio personal como predice el concepto del homo economicus de las teorías económicas liberales. Se concluye que dichas teorías describen adecuadamente el comportamiento de toma de decisiones sólo de un subgrupo de personas, aquellas caracterizadas por un elevado rasgo psicopático.

Palabras clave

Toma de Decisiones, Homo Economicus, Psicopatía, Juego del Ultimátum

ABSTRACT

DECISION MAKING: THE PSYCHOPATHY COINCIDES WITH HOMO ECONOMICUS CONCEPT

In this work is presented a description of decision making task called ultimatum game (UG). This test allows observe altruistic and selfish strategies by the participants during the distribution of gain realized with a collaborative partner. The UG has been adapted to investigate diverse populations: children, adults, animals, etc. The pragmatic strategies that seek to maximize profits at the expense of own personal reputations are unusual among humans, except in individuals with high degree of psychopathy. The behavior of this subgroup of individuals coincides with the maximizing personal benefit as predicted by the homo economicus concept of the liberal economic theories. It is concluded that these theories describe adequately the making decision only in a subset of people, those characterized by a high psychopathic trait.

Key words

Decision Making, Homo Economicus, Psychopathy, Ultimatum Game.

La formación de normas sociales de cooperación en los individuos pueden ser cruciales para explicar fenómenos observados en la toma de decisiones que diferencian a chimpancés de humanos (Jensen, Call & Tomasello, 2007) y a seres humanos entre sí (Osurni & Ohira, 2010). Se ha utilizado la tarea del *juego del ultimátum* (JU) como paradigma de estudio de la toma de decisiones obser-

vando conductas egoístas vs de colaboración. El JU es una tarea experimental que operacionaliza un modelo de toma de decisiones económicas. El juego consiste en un reparto de una suma de dinero durante un sólo ensayo en el que participan dos individuos. Ambos deben compartir dicha suma de dinero pero sólo uno de ellos es el que activamente puede plantear en qué proporciones se repartirá. Este jugador propondrá una oferta al otro participante. Si el otro individuo acepta la propuesta, así se repartirá el dinero. Pero si éste último no acepta, los dos participantes se quedarán sin nada (Güth, Schmittberger & Schwarze, 1982).

La respuesta racional y pragmática es aceptar cualquier oferta distinta a cero, ya que no hay posibilidades de negociar durante otro round. Cualquier suma ganada, por insignificante que sea, maximiza la ganancia de ese individuo desde una perspectiva racional económica según las teorías clásicas. Las teorías clásicas liberales en economía predicen un individuo racional y egoísta que se ajusta a dicho patrón de comportamiento (Levine, Chan & Satterfield, 2015).

Sin embargo, los experimentos psicológicos muestran que la mayoría de las personas rompen las predicciones que propone la teoría de la maximización del beneficio, donde los actores económicos magnifican sus ganancias por encima de otras motivaciones. Ofrecimientos del 30% del dinero son rechazados el 50 % de las veces por el participante que recibe la propuesta (Güth et. al., 1982). El motivo de los participantes es el enojo/frustración a partir de haber sentido un trato injusto por parte de este socio ocasional. Además se ha documentado que a mayor decepción mayor activación de la insula, región vinculada a la experimentación de emociones negativas (Sanfey, Rilling, Aronson, Nystrom & Cohen, 2003). El mejor predictor de rechazo de ofertas consideradas injustas (por debajo del 30% del dinero), es el aumento de la conductancia de la piel al momento de recibir la propuesta (van't Wout, Kahn, Sanfey & Aleman, 2006), siendo este un indicador del malestar experimentando internamente. Se ha observado que en promedio se tarda entre 3-4 segundos para aceptar las ofertas percibidas como justas, y 6-7 segundos para rechazar las ofertas que se consideran injustas (Knoch, Pascual-Leon, Meyer, Treyer & Fehr, 2006).

Una explicación para la decisión de rechazo de ofertas injustas está relacionada con la adhesión que la mayoría de las personas hacen a normas sociales de reciprocidad y justicia (Tomasello, 2010). Estas normas permiten construir un entramado social de relaciones altruistas donde la mayoría de los individuos pueden verse beneficiados. Las conductas egoísticas o antisociales desestabilizan el entramado social y tienden a ser castigadas o mal vistas, por la misma sociedad, como comportamientos inadaptados. Los seres humanos, mayoritariamente, son sensibles a la distribución injusta y a la intención desleal del socio de la transacción (Tomasello, 2010). En la experiencia de Jensen et al., (2007) se observaron diferencias al comparar el comportamiento humano con el de especies evolutivamente cercanas como es el caso de los grandes simios antropoides.

des. En este trabajo se utilizaron monos chimpancés que recibían una versión adaptada del JU, el *mini-ultimatum*. El mismo consistía en el reparto de comida por parte de un chimpancé y la aceptación o no de dicho reparto por parte de un segundo chimpancé que debe decidir sobre la propuesta. En el *mini-ultimatum* se abrevian las posibilidades a dos opciones que tiene el mono ejecutor. En un dispositivo de bandejas que son atraídas por cuerdas, el primer chimpancé puede elegir atraer una de dos posibilidades. Por ejemplo una bandeja distribuye a ambas jaulas 8 unidades de comida para el mono ejecutor y ofrecerle 2 unidades al otro chimpancé (8/2). La otra alternativa a elegir puede ser el proveer 5 unidades de comida a cada uno (5/5). Este ejemplo es el que ocurre en la primera condición experimental. Las combinaciones se describen a continuación:

- Condición experimental 1: 8/2 (injusta) vs 5/5 (justa)
- Condición experimental 2: 8/2 (injusta) vs 2/8 (muy conveniente)
- Condición experimental 3: 8/2 (injusta) vs 8/2 (injusta)
- Condición experimental 4: 8/2 (injusta) vs 10/0 (muy injusta)

Todos los participantes tienen un ensayo por cada una de estas combinaciones. Siempre se mantiene constante un ofrecimiento injusto que es el de 8/2 y se modifican las otras posibilidades. Todos los chimpancés pasan por todas las condiciones que son presentadas de manera aleatorizada.

El chimpancé ejecutor tira de una de las cuerdas para realizar el ofrecimiento. El otro chimpancé puede aceptarlo tirando de la bandeja y sacando la comida, o rechazarlo, dejando ahí la comida sin retirarla. Hay un vidrio transparente que les permite ver a ambos lo que hace el otro. El respondiente puede ver así cual es la opción que su socio ha elegido y la que ha omitido. Luego de un minuto de no tirar de la bandeja y retirar la comida se considera que la opción no ha sido elegida. Si es así, la bandeja es retirada y ninguno de los dos participantes obtiene nada.

Los hallazgos importantes de esta experiencia fueron encontrar que los chimpancés tienden a aceptar las ofertas que se les plantean de la situación experimentales de la 1 a la 3 de igual manera. Esto se entiende como que son capaces de aceptar en igual proporción los tratos justos como los injustos desde un punto de vista humano. Sólo se diferencian significativamente si se les ofrece darles nada (situación 4) donde una de las ofertas es que el primer simio se quede con los 10 trozos de comida y el segundo no reciba comida (10/0). En este último caso los chimpancés eran capaces de rechazar la oferta. Las rabietas exhibidas ocurrieron en el 2% de los casos ante proposiciones injustas. Sin embargo, los mismos simios mostraron, fuera de la situación experimental, un 40% de rabietas al enfrentar situaciones relacionadas con peleas por comida.

También se controló que los chimpancés fueran capaces de distinguir las diferentes cantidades de comida presente en las bandejas. Se les hizo una prueba previa y estos animales sistemáticamente atraían hacia sí los platos con mayor cantidad de alimento.

La experiencia muestra que los chimpancés tienden a elegir cualquier tipo de proposición injusta que sea diferente a cero, sin intentar castigar al otro jugador por su actitud egoísta. Los chimpancés se comportaron de acuerdo a las predicciones del *homo economicus* de las teorías económicas clásicas, maximizando sus ganancias sin tratar sus decisiones por cuestiones de *orgullo personal* o ética de grupo (Levine et al., 2015).

Jensen et al., (2007) entienden que lo que diferencia a los chimpancés de los humanos en este patrón de decisiones es que no piensan en términos de justicia o injusticia. Los chimpancés no desarrollan normas de reciprocidad ni de justicia que les permita medir los ac-

tos de sus congéneres y ocasione la necesidad de sancionarlos. Por otra parte, los seres humanos, sienten una lesión en su estatus y prefieren no recibir el dinero a dejar que el otro se salga con la suya. Por otra parte, la experiencia llevada a cabo con población japonesa por Osumi y Ohira (2010), muestra que el comportamiento antisocial de la psicopatía podría diferir del resto de los individuos durante la toma de decisiones en paradigmas como los del JU. A su vez, la psicopatía debe ser dividida en dos grandes vertientes para comprender el patrón de juego realizado.

Osumi y Ohira (2010) seleccionaron a 28 sujetos entre 700 estudiantes universitarios japoneses. La selección se realizó a partir de los puntajes en la versión japonesa de la escala *Primary and Secondary Psychopathy Scales* (PSPS: Levenson, Kiehl & Fitzpatrick, 1995). Quedaron así los 12 individuos con mayor psicopatía (5 mujeres) y los 16 individuos de menores puntuaciones (8 mujeres). La media de edad fue de 19.1 años (DS = 0.49). Ninguno de los participantes conocía acerca de las teorías económicas sobre las que se basaba la experiencia.

La escala PSPS consiste en 26 ítems para detectar psicopatía en una población no institucionalizada. Los ítems se responden en una escala likert que va de completamente de acuerdo hasta completamente en desacuerdo.

- 1) 16 ítems forman el primer factor relacionado con manipulación, egocentrismo y falta de empatía y remordimiento (psicopatía primaria).
- 2) Los 10 ítems restantes miden el segundo factor: impulsividad, violencia y pobre autocontrol (psicopatía secundaria).

El primer factor correlacionó con la psicopatía primaria y un constructo relacionado con la no *Evitación del Daño* (ED) de Cloninger mientras que la psicopatía secundaria no muestra relación con la ED (Levenson et al., 1995).

La tarea del JU llevada a cabo consistió en que los sujetos recibían 30 proposiciones de 30 individuos distintos (15 de los ofertantes eran mujeres). En todos los ensayos debían repartirse 1000 yenes japoneses entre ambos individuos. La mitad de las ofertas que recibían era una propuesta justa 50:50. El resto eran injustas, seis de ellas consistían en una proporción 700:300, otras seis en 800:200 y otras tres en 900:100. Se aleatorizó, como medida de control, la velocidad con que debían emitir la respuesta en 3 condiciones:

- A) Responder a los 3 segundos. El tiempo acotado no permite una decisión deliberada y el individuo es forzado a responder con su primera impresión.
- B) Responder a los 5 segundos. Para la mayoría de las personas representa un tiempo adecuado para decidir aceptar las ofertas justas, pero es bajo para poder decidirse sobre las ofertas injustas.
- C) Responder a los 8 segundos. En esta condición se da el tiempo suficiente para permitir una decisión deliberada.

Los participantes recibirían el 10% de todo lo que ganasen a lo largo del juego para lograr una motivación al momento de realizar el juego. Una vez que se decidían debían apretar un botón para aceptar u otro para rechazar, ambos con su mano hábil.

El análisis de los resultados arrojó que el único efecto significativo sobre la aceptación de tratos injustos lo daba el pertenecer o no al grupo de alta psicopatía. Pero este efecto sólo lo proveyó el primer factor, el de la psicopatía primaria. Por otro lado, el factor de impulsividad y pobre autocontrol no se relacionó con el tipo de trato aceptado. El r de Pearson producto-momento indica una relación positiva entre mayor puntuación en el factor de psicopatía primaria y la aceptación de tratos injustos ($r = 0.55, p <.001$). La relación no ocurre con el segundo factor de psicopatía secundaria ($r = 0.15, p = .22$)

Respecto a la conductancia de la piel los sujetos bajos en psicopatía mostraron significativos incrementos durante las ofertas injustas respecto a las justas ($t_{(15)} = -2.62$; $p = .02$). Mientras que el grupo de alta Psicopatía no mostró diferencias entre ambos tipos de oferta y su reactividad simpática ($t_{(11)} = 0.16$; $p = 0.88$). Surge una tendencia con el coeficiente de Pearson a una relación inversa entre psicopatía y el arousal en la conductancia de la piel ($r = -0.29$; $p = .07$). Los individuos con alta psicopatía primaria no mostraron una reacción fisiológica de molestia ante las ofertas injustas, de hecho presentaban el mismo perfil también para los tratos justos. La falta de afectividad negativa ante las ofertas injustas podría relacionarse con disfunciones en la amígdala. Esta característica sería central para la formación de la psicopatía primaria, mientras que las emociones positivas se encontrarían intactas (Blair, 2006).

Rechazar los tratos injustos es una forma de castigar al socio en la tarea porque violó la norma de justicia. Si el sujeto afectado, según la norma, no corrige al perpetrador de la injusticia hace caer su propia reputación y pierde la oportunidad de obtener futuros beneficios en interacciones ulteriores. Los psicópatas primarios en su modo de elegir muestran la preferencia por la ganancia personal inmediata que la interacción futura. En situaciones de intercambio inmediato y anónimo, sin repercusiones a futuro, las decisiones pragmáticas resultan racionales, nuevamente desde las teorías clásicas, frente a la represalia que realizarían los sujetos bajos en psicopatía que, para no dejar ganar al contrincante, no obtendrían ningún beneficio económico.

Podemos ver la similitud entre el comportamiento de los chimpancés y los psicópatas primarios. En el caso de estos últimos, pueden conocer las normas de justicia, aunque estas últimas no afectarían su comportamiento ya que la falta de afectividad negativa no los motiva a hacerle cumplir la norma a su oponente (y a sí mismos también). Los psicópatas primarios (fríos y con alta capacidad de manipulación) pueden conocer las normas pero no importarles y por tanto éstas no condicionan su proceso de toma de decisiones. El psicópata primario, al funcionar al margen de las normas sociales, con un estilo decisional asimilable al del homo economicus, se asemeja a nuestros parientes cercanos, los chimpancés. El comportamiento de este subgrupo de individuos coincide con la maximización del beneficio personal en desmedro de cualquier otro criterio, tal como predice el concepto de homo economicus de las teorías liberales económicas.

REFERENCIAS

- Blair, R. J. R. (2006). The development of psychopathy. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 4, 262-275.
- Cloninger, C. R., Svrakic, D. M. & Przybeck, T. R. (1993). A psychobiological model of temperament and character. *Archives of General Psychiatry*, 50, 975-990.
- Güth, W., Schmittberger, R. & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3(4), 367-388
- Jensen, K., Call J. & Tomasello M. (2010). Chimpanzees are rational maximizers in an ultimatum game. *Science*, 318(5847), 107-9.
- Knoch, D., Pascual-Leone, A., Meyer, K., Treyer, V. & Fehr, E. (2006). Diminishing reciprocal fairness by disrupting the right prefrontal cortex. *Science*, 314, 829-832.
- Levenson, M.; Kiehl, K. & Fitzpatrick, C. (1995). Assessing psychopathic attributes in a noninstitutionalized population. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 151-158.
- Levine, J., Chan, K. M. A. & Satterfield, T. (2015). From rational actor to efficient complexity manager: Exorcising the ghost of homo economicus with a unified synthesis of cognition research. *Ecological Economic*, 114, 22-32.
- Osumi, T. & Ohira, H. (2010). The positive side of psychopathy: emotional detachment in psychopathy and rational decision-making in the ultimatum game. *Personality and Individual Differences*. 49, 451-456.
- Sanfey, A. G., Rilling, J. K., Aronson, J. A., Nystrom, L. E. & Cohen, J. D. (2003). The neural basis of economic decision making in the ultimatum game. *Science* 300(5626), 1755- 1758.
- Tomasello, M. (2010). ¿Por qué cooperamos? Katz Editores, Madrid España.
- Van't Wout, M., Kahn, R., Sanfey, A. & Aleman, A. (2006). Affective state and decision-making in the ultimatum game. *Experimental Brain Research*, 169, 564-568.