

DATOS PRELIMINARES SOBRE ALGUNAS CARACTERÍSTICAS PSICOSOCIALES DE LOS BRASILEÑOS DERIVADAS DE INVESTIGACIONES SOBRE LA JUSTICIA DISTRIBUTIVA

Aroldo Rodrigues*

Universidad Gama Filho y Fundación G. Vargas

Resumen

En este trabajo se presentan los datos de una investigación sobre los criterios de justicia distributiva, es decir, sobre el modo en que los sujetos distribuyen los recursos entre las distintas "partes" que intervienen en una tarea comercial. Los datos obtenidos permiten verificar en una muestra de sujetos brasileños la existencia de la necesidad afiliativa y la importancia del *script* cultural de la *simpatía*.

Abstract

In this research about the distributive justice, are reported in a sample of Brazilian subjects, the need of affiliation and the meaning of cultural script of "*simpatía*".

Introducción

La verificación de la veracidad de la teoría y hallazgos extraños a la realidad psicosocial brasileña constituye desde hace varios años una de las preocupaciones principales de gran parte de las investigaciones del autor (ver por ejemplo, Rodrigues 1978; 1980; 1981; 1982). Más recientemente, la orientación de este programa de réplicas, directas o sistemáticas, de estudios conducidos en otras culturas ha estado siendo dirigida a un mejor entendimiento de las características psicosociales de los brasileños.

Siguiendo esta directriz se han realizado investigaciones sobre prejuicio racial, esterotipia sexual, atribución de casualidad en situaciones de éxito y fracaso y su influen-

* El autor agradece al Equipo del Programa de Psicología Social del CBPP/ISOP/FGV integrado actualmente por Angela M. Venturini, Emilia María V.F.R. de Mendoca, Eveline Maria L. Assmar, Fátima Cristina A. Holanda y M^a. Elizabete N. Ramos y Claudia H. de Lima por el trabajo conjunto que realizamos en las investigaciones sobre Justicia Distributiva. Agradece, además, a Andrea Varella de Faria que, apoyada por una Bec de Perfeccionamiento concedida por el CNPq, se encargó de la recogida de los datos y ayudó al autor en diversas fases de la investigación sobre justicia distributiva aquí descrita. Finalmente, el Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico —CNPq— por la concesión de una Beca de Investigador I-A N° 306563/76 - PH al autor y por haber facilitado, a través del Laboratorio Nacional de Computacao Científica —LNCC- el uso de computadores para el análisis de los datos; sin esta ayuda, el presente trabajo no podría haberse emprendido.

Traducción: Inés Goncalves Pedreira.

cia en la expectativa de comportamiento futuro, justicia distributiva y relación entre locus de control, motivación a la realización y rendimiento académico.

Los resultados obtenidos en estas investigaciones ya fueron expuestos en reuniones científicas (Rodríguez 1984a, 1984b, 1985a, 1985b, 1986), en informes técnicos (Rodríguez y Equipo del Programa de Psicología Social CBPP/YSOP/FGV 1984a, 1984b7 y en revistas especializadas (Rodríguez 1984c; Assmar y Rodríguez 1986). Resumiendo estos estudios demuestran que entre brasileños el prejuicio social es bajo, aunque el brasileño reconozca la existencia de prejuicios en la sociedad en la que vive; la estereotipia negativa contra el sexo femenino también es baja, aunque se reconozca la existencia de discriminación en la sociedad contra las mujeres; el factor atribucional actúa como mediador importante en la aparición de ciertas emociones ante el éxito o el fracaso (por ejemplo, más sentimientos orgullosos cuando tenemos éxito y lo atribuimos a nuestro esfuerzo o a nuestra capacidad, pero no si lo atribuimos a la suerte o la facilidad de la tarea; de la misma manera no sentimos remordimiento cuando fracasamos debido a factores ajenos a nuestro control, pero sí cuando lo atribuimos a la falta de esfuerzo, por ejemplo); el factor cognitivo atribucional también tiene cierta influencia en la expectativa de repetición del éxito o del fracaso en el futuro, aunque contrariamente a lo que ocurre en otras cultura, causas estables no siempre llevan a la expectativa del fracaso en el futuro, lo que denominamos de "optimismo ingenuo" de los brasileños; la distribución de recursos escasos en partes iguales es entendida como más justa independientemente del mérito de las personas que integran la relación social; y, finalmente, personas con locus de control interno presentan mejor actuación académica que personas predominantemente externas y cuanto mayor la motivación a la realización, mayor el rendimiento académico.

Como el autor no confía totalmente en resultados que no son contestados en investigaciones posteriores, se encuentran en curso diversos trabajos en el *Mestrado* en Psicología de la Universidad Gama Filho y en el Programa de Psicología Social del CBPP/YSOP/FGV, en los cuales se intenta verificar la fiabilidad de algunos datos obtenidos anteriormente sobre características psicosociales de los brasileños. Tesis y artículos escritos por alumnos del autor se suman a los indicadores encontrados en investigaciones anteriores con brasileños y brevemente resumidas arriba (ver por ejemplo, Guerguen Neto 1982, Arranjo 1983, Jablonsky 1985, Miziara 1985). Lo que sigue de este artículo se concentrará en los datos de una investigación concluida y en las primeras indicaciones de otra en curso. Ambas relacionadas ven la manera cómo los brasileños distribuyen los recursos entre las distintas partes de una tarea comercial, cuando se les ruega hacerla de la manera que les parezca más justa, y las razones que presentan para la distribución que efectúan.

Como se podrá ver más adelante, estas investigaciones sobre justicia distributiva llevan a la verificación de una característica de los brasileños que se asemeja mucho a lo que McClelland y Winter (1969) llaman *necesidad afiliativa* y a la que Triandis et al. (1984) definen como *script* cultural de los pueblos hispánicos: la *simpatía*. Para McClelland y Winter (1969) la necesidad afiliativa se refiere a la preocupación de ciertas personas en establecer y mantener relaciones amistosas con otras. Triandis et al (1984) definen un *script* cultural como "un esquema de interacción social que es característica de un grupo cultural típico" y describen *simpatía* como "una cualidad personal permanente que hace que el individuo sea percibido como amable, atractivo, agradable en la convivencia y de fácil trato. Un individuo simpático demuestra ciertos niveles de conformismo y una habilidad para aceptar los sentimientos ajenos, se comporta con dignidad y respeto con relación a los demás y parece luchar por la armonía en las relaciones interpersonales" (Triandis et al. 1984, p. 1363).

El paradigma central de las investigaciones sobre justicia distributiva menciona-

das anteriormente está inspirado directamente en el trabajo de Lamm, Kayser y Schanz (1983) y consiste en lo siguiente: un pequeño escenario, en el cual dos personas son presentadas como habiendo empezado una actividad comercial, siendo presentado a los individuos de cada situación experimental. Las condiciones experimentales se diferencian en el mayor o menor esfuerzo empleado por uno de los participantes de la tarea, mayor o menor capacidad de cada uno de ellos y su mayor o menor necesidad financiera. Al individuo se le pide que distribuya, de la manera que le parezca más justa, la cuantía que los participantes de la tarea obtuvieron como lucro o pérdida. Un ejemplo del escenario presentado en la condición I (situación de lucro) es el siguiente:

“Los estudiantes de post-graduación hicieron un trabajo conjunto para una de sus asignaturas. Entusiasmados con el trabajo hecho resolvieron ampliarlo en un pequeño libro. Un año después de la publicación del libro la ganancia líquida con la venta de todos los ejemplares fue de Cz 600,00. Uno de los estudiantes *al que llamaremos A*, tiene más capacidad que el otro. En realidad las notas de A en el curso para el cual fue hecho el trabajo que originó el libro fueron siempre bastante superiores a las del otro estudiante, *al que llamaremos B*. Los dos estudiantes trabajaron bastante en la preparación del libro, dedicando un esfuerzo igual al trabajo”.

Después, se pedía al individuo que dividiese, de la manera que creyera más *justa* la ganancia Cz 600,00 entre los dos autores del libro. Nueve condiciones de ganancia y nueve de pérdida son presentadas, una a cada grupo de individuos (ver Rodrigues 1985, Assmar 1985; Assmar y Rodrigues 1986 para más detalles del procedimiento). Estas condiciones difieren en la cantidad de esfuerzo dedicada por cada estudiante, su capacidad y su necesidad financiera.

La tendencia afiliativa y el ser simpático del brasileño se demuestra en la respuesta a la pregunta: “¿*Por qué le pareció a usted más justo distribuir los 600 cruzados de la manera que lo hizo?*”

El primer trabajo de este tipo fue hecho en 1984 y 1985 por el autor y su equipo del CBPP/ISOP/FGV y los resultados escritos en Rodrigues (1985) y en Assmar (1985). Una réplica de esta investigación está en curso, también bajo la responsabilidad del equipo de Programa de Psicología Social del CBPP/ISOP/FGV, coordinado por el autor. Datos procedentes de las cinco regiones geográficas en las que se divide el Brasil fueron reunidos y están siendo analizados. Otro estudio dirigido por el autor se inspira en este trabajo inicial, y utiliza el mismo paradigma central arriba descrito, pero distinto en un aspecto: al individuo no se le pide distribuir los 600 cruzados entre dos personas metidas en la misma empresa comercial, sino que el *propio individuo* es una de las personas incluidas en dicha empresa. No se trata, pues, de distribuir de la manera más justa ganancias o pérdidas entre A y B, sino entre el mismo individuo y B. A continuación, se incluye la descripción de la última investigación sobre este problema y los datos que, en ella, se obtuvieron.

Método

Individuos: 296 estudiantes universitarios de una universidad privada de Río de Janeiro participan en la investigación, siendo el 45% de sexo masculino y el 55% de sexo femenino. La media de edad fue de 20, 63 años y la desviación de 4,67.

Procedimiento: cinco condiciones de ganancia y cinco de pérdida fueron empleadas, utilizándose escenarios casi idénticos al descrito en la introducción de este artículo, teniendo en cuenta que A era el mismo individuo encargado de hacer la distribución de la manera que creyese fuera la más justa. Después se solicitaba que él justificase su decisión. Las cinco condiciones fueron:

condición I: A (individuo) más esforzado que B.

condición II: A (individuo) menos esforzado que B.

condición III: A (individuo) tan esforzado como B.

condición IV: A (individuo) más esforzado que B y B más necesitado que A.

condición V: A (individuo) menos esforzado y más necesitado que B.

En cinco de estas condiciones se producían ganancias y en otras cinco pérdidas, o sea, en total cinco condiciones de ganancia e igualmente de pérdidas.

Un ejemplo de un escenario de la condición I (situación de ganancia) es el siguiente:

“Usted y su compañero hicieron un trabajo en conjunto para una de las asignaturas que cursaban. Entusiasmados con el trabajo realizado, resolvieron ampliarlo y publicarlo en un pequeño libro. Un año después de la publicación del libro, el beneficio líquido obtenido con la venta de todos los ejemplares fue de 6.000 cruzados. Usted, *al que llamaremos A*, se ha esforzado más que su compañero. En realidad usted ha dedicado más tiempo a la preparación del libro que su compañero, *al que llamaremos B*”.

Después de precisar las ganancias de A y de B, se pedía al individuo que dijera por qué creía que ésta era la manera más justa de hacerlo y contestaba, aún, a más preguntas que no van a ser consideradas en esta exposición.

Resultados: En virtud del trabajo de Assmar (1985) por el que quedó demostrado claramente que lo más importante para el entendimiento de la norma de justicia distributiva utilizada, es la razón presentada por los individuos para la distribución de las ganancias y de las pérdidas, seguiremos aquí el modelo adoptado en su análisis. Este modelo consiste en clasificar, en cada condición y con base en la explicación dada por el individuo para la distribución efectuada, el criterio adoptado como un criterio guiado por la regla de la *equidad* (división proporcional al mérito), de la *igualdad* (lo mismo para cada uno de los participantes en la tarea emprendida) o de la *necesidad* (quien necesita más gana más o pierde menos). Las tablas 1 a 5 resumen los resultados obtenidos. Se debe aclarar que una respuesta fue considerada como indicadora de que el individuo opta por la *regla de la equidad* cuando: a) el sujeto tenía en cuenta el factor de que uno de los participantes se hubiera esforzado más o menos que el otro, justificando de esta manera un tratamiento distinto en la distribución de los recursos, proporcional al esfuerzo. b) el sujeto tenía en cuenta el factor de que el esfuerzo de ambos fue el mismo, lo que justificaría una distribución en partes iguales por equidad. c) el sujeto tenía en cuenta el esfuerzo y la necesidad, ponderando una y otra y dividiendo proporcionalmente a esta ponderación. Una respuesta fue definida como indicadora de preferencia por la *regla de la igualdad* cuando la razón para la distribución en partes iguales era el que ambos estén “en el mismo barco”, trabajando en conjunto, en equipo, etc... Finalmente cuando él invocaba la necesidad mayor o menor de uno de los participantes de la tarea emprendida para distribuir distintamente las ganancias y las pérdidas se consideró como una respuesta indicadora de la *regla de la necesidad*.

Con excepción de la *condición III* dónde A y B se esforzaron igualmente, la norma de la igualdad predomina en todas las condiciones. Esta excepción confirma lo que ya había sido comprobado por Assmar (1985), que es la tendencia de los brasileños a utilizar la norma de equidad, de manera claramente dominante, *cuando conduce a una división en partes iguales (condición III)*: cuando la distribución proporcional que conlleva la regla de la equidad conduce a distribuciones desiguales, aumenta mucho el porcentaje de individuos que prefiere la norma de la igualdad, principalmente en el caso de pérdidas.

El que el individuo sea parte integrante de la tarea comercial influye en la distribución que hace de las ganancias y las pérdidas, como puede verse en las tablas. Se observa una tendencia a lo que Mikula llama *ritual de delicadeza* en las *condiciones I y II* con respecto a la situación de lucro (55% dividen igualmente cuando el individuo A es el más esforzado, pero apenas 38% lo hacen cuando él es menos esforzado). Se verifica además que este ritual se repite en la *condición IV*, cuando el sujeto A es más esforzado que B y éste más necesitado, donde el 66% de los individuos utilizan la norma de igualdad; lo mismo se repite en la *condición V* en la situación de ganancia, cuando el 65% de los individuos utilizan la regla de la equidad, el 76% (13 en 17) se castigan por haberse esforzado menos que B. En la situación de pérdida en esta misma *condición V* vuelve a predominar la regla de la igualdad (un 88%), demostrando que, en la pérdida, la tendencia es claramente a favor de la distribución de las pérdidas igualitariamente.

Discusión: Los datos de este estudio, en conjunto con algunas tendencias reveladas en la investigación anterior sobre el tema (Assmar 1985; Rodríguez 1985) y, además, en consonancia con la exploración preliminar de los datos de la investigación de ámbito nacional ahora en marcha, demuestra que los brasileños tienden a adoptar la norma de justicia distributiva que más fácilmente conduce al establecimiento de relaciones amistosas entre los interesados (la norma de igualdad). Apesar de esto son claramente sensibles a la justicia traducida por la norma de la equidad (distribución proporcional), pero solamente cuando las proporciones iguales de *inputs* conducen a una división proporcional igual. Cuando éste no es el caso, predomina la norma de la igualdad y poca atención es dada a la norma de la necesidad.

Cuando el individuo es parte interesada en la distribución de ganancias, el *ritual de delicadeza* (que conduce igualmente al establecimiento de buenas relaciones entre las personas) también se manifiesta, haciendo que el 55% prefiera la norma de la igualdad cuando el individuo (A) es más esforzado y que el 62% prefiera la regla de la equidad cuando el individuo (A) es menos esforzado, castigándose consecuentemente. (tablas 1 y 2).

Las principales conclusiones que se extraen de la lectura de los datos reproducidos en las tablas de 1 a 5 son las siguientes:

a) en las situaciones de ganancia:

1. Cuando el sujeto A es *más* esforzado, no llega a la mitad el número de individuos que utilizan la regla de la equidad y, por lo tanto se atribuyen más ganancia a sí mismos, pero cuando el sujeto A es *menos* esforzado el 62% utilizan la norma de la equidad, distribuyéndose *menos* de la mitad de las ganancias a sí mismos (ritual de delicadeza).

2. Cuando los individuos A y B son igualmente esforzados predomina ampliamente la regla de la equidad, la cual, en este caso, con duce a una división igual de las ganancias.

3. Cuando el individuo A es *más* esforzado pero B *más* necesitado predomina ligeramente la norma de la equidad (56%) aunque, en mitad de estos casos el mayor esfuerzo de A es compensado por la mayor necesidad de B y el resultado será una división en partes iguales.

4. Cuando el individuo A es *menos* esforzado y más necesitado, predomina la regla de la equidad, sea castigando a A por su poco esfuerzo (la mayoría, es decir el 76% de los 17 que escogieron la norma de la equidad), sea distribuyendo ganancias iguales por la compensación de su menor esfuerzo y su mayor necesidad.

5. Comparando los datos de las condiciones II y V (tablas 2 y 5) se verifica que la mayor necesidad de A en nada cambia los resultados.

b) situaciones de pérdida:

1. Predomina ampliamente en todas las condiciones, exceptuando aquella en la que A y B realizaran un esfuerzo igual, la regla de la igualdad.

2. La necesidad es prácticamente ignorada en la distribución de las pérdidas.

3. La regla de la equidad predomina también en las pérdidas cuando el esfuerzo hecho por A y por B es igual; su predominio sobre la regla de la igualdad no es tan notoria en esta situación como en la situación de lucro.

4. El ritual de delicadez parece manifestarse en la *condición I* donde el 79% de los individuos (que fueron los que más se esforzaron) optan por la regla de la igualdad, pero un resultado casi idéntico (el 80%) es obtenido en la *condición II* (donde el individuo es el menos esforzado) lo que nos lleva a la conclusión que la norma de justicia más privilegiada en las situaciones de pérdida es la igualdad (exceptuando cuando A y B se esforzaron igualmente *condición III*).

Los datos obtenidos en esta investigación, así como los encontrados en la anterior sobre justicia distributiva dirigida por el autor y su equipo del Programa de Psicología Social del CBPP/ISOP/FGV y los indicados por un primer análisis general de la investigación nacional anteriormente mencionada, nos lleva a la afirmación preliminar de que el brasileño tiene una fuerte necesidad de afiliación y tiende a ser simpático. Estos datos encuentran apoyo en los resultados de un estudio de Biaggio (1984) sobre juicio moral, donde se verificó que adolescentes brasileños, más que los americanos, se sitúan en la situación III de la escala de desarrollo moral de Kohlberg, situación esa que se define por la moral del "*bom mocismo*", donde la búsqueda de aprobación y de mejores relaciones interpersonales constituye la base principal del juicio moral.

Las consecuencias del predominio de esta característica en una sociedad no conduce según McClelland (1961) al mayor desarrollo económico de la misma, aunque resulta en un ambiente de mayor cordialidad, empatía y amistad entre las personas que la integran. Es importante que se reflexionen las consecuencias del predominio de este motivo para que la sociedad escoja, conscientemente los objetivos que pretende alcanzar. Consideraciones muy oportunas sobre las consecuencias sociales del predominio de determinadas motivaciones en una sociedad son presentadas de manera bastante lúcida y ampliamente documentadas por innumerables investigaciones por Oswaldo Romero-García y sus colaboradores del Laboratorio de Psicología de la Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela (Romero-García, 1985 y Anales del I. simposium venezolano sobre motivación, 1986).

Las características psicosociales de los brasileños aquí expuestas vienen a confirmar la observación de Oliveira Vianna basada en la frase del Marqués de Paraná. Dijo: "de Nunes Machado decía generalmente el Marqués de Paraná, que era valiente, pero que le faltaba el valor de resistir a los amigos. El gran estadista del Segundo Imperio hizo, sin pensarlo tal vez, la síntesis de toda nuestra psicología política: es la incapacidad moral de cada uno de nosotros para resistirse a las sugerencias de amistad y gratitud, para sobreponer los grandes intereses sociales a las contingencias del personalismo, que caracteriza nuestra mentalidad cívica y define las tendencias más íntimas de nuestra conducta en el poder" (Matta, 1986).

Queda por saber hasta qué punto esta característica, positiva en ciertos aspectos, es compatible con el desarrollo, la justicia social, la eficacia y el progreso de una nación. Por otro lado, la observación asistemática de nuestra realidad social nos proporciona ejemplos de extremo egoísmo, deseo de "aprovecharse de todo", poco espíritu cívico e indiferencia hacia las necesidades de la nación y de sus ciudadanos. Ejemplos recientes apoyan esta sensación (por ejemplo la desenfrenada especulación financiera

que precedió al Plan Cruzado, la búsqueda de beneficios exagerados y de privilegios en todas las clases sociales, las tentativas de burlar y hacer fracasar el Plan Cruzado).

Los datos aquí presentados y esta impresión influida por una observación general y asistemática de la conducta de los brasileños parecen contradecirse. Si la realidad brasileña es así, parece justificado concluir que la motivación afiliativa, el ritual de delicadeza y el "bom mocismo" son apenas para "uso externo" y, quien sabe, pueda preparar el terreno para aprovechamientos futuros. Sería un comportamiento semejante al que Jones (1984) llama *ingratiatation*, y que consiste en aumentar la simpatía de los demás por nosotros, con el fin de que después podamos conseguir que escuchen nuestras demandas.

Es posible que las manifestaciones afiliativas y simpáticas, tan comunes entre los brasileños y verificadas en nuestras investigaciones sean simples trucos para la obtención de ventajas futuras.

¿Es posible que variables como situación socio-económica, edad, orientación política, religión, dominio de la actividad (política, financiera, etc...) puedan esclarecer más sobre el comportamiento del brasileño que se intenta esbozar aquí?

Es deseable que futuros trabajos intenten contestar éstas preguntas.

REFERENCIAS

- Assmar, E.M.L. (1985). Estudo comparativo das razoes para alocao de recursos em situacoes de lucro e de perda num contexto de justicia distributiva e processual. *Relatório Técnico N° 6, CBPP/ISOP/FGV*.
- Assmar, A.M.L. e Rodrigues, A. (1986) Razoes para alocao de recursos em situacoes de lucro e de perda num contexto de justicia distributiva. *Arquivos Brasileiros de Psicologia, 38 (2), 34-54*.
- Biaggio, A.M.B. (1984) *Pesquisas em Psicologia do Desenvolvimento e da Personalidade*. Porto Alegre: Editora da Universidade — UFRGS.
- Deutsch, M. (1985) *Distributive Justice: A Social-Psychological Perspective*. New Haven: Yale University Press.
- Matta, R. da (198) *A Casa e a Rua*.
- McClelland, De Winter, D.G. (1969) *Motivating Economic Achievement*. New York: The Free Press.
- Romero-García, O. (1985) *Motivacion y Rendimiento Académico: Reportes de Investigación*. Mérida: Ediciones Logro.
- Rodrigues, A. (1978) La necesidad de replicación en psicología social. *Conferência apresentada na Universidad Central de Venezuela, Caracas, Venezuela*.
- Rodrigues, A. (1980) Atribuicao de causalidade e alocao de recompensas e punicoes em amostras brasileiras. *Arquivos Brasileiros de Psicologia, 32 (1), 141-147*.
- Rodrigues, A. (1981) *Aplicacoes da Psicologia Social*. Petrópolis: Ed. Vozes.
- Rodrigues, A. (1982) Replication: A neglected type of research in social psychology. *Interamerican J. of Psychol, 16 (2), 91-110*.
- Rodrigues, A. (1984a) Some social-psychological characteristics of Brazilians. In Rogélio Guerrero (Ed.). *Cross-Cultural and National Studies in Social Psychology* (Vol. 2). Amsterdam: North Holland.
- Rodrigues, A. (1984b) Quem é o Brasileiro? Simpósio realizado na *XIV Reuniao Anual da Sociedade de Psicologia de Ribeirao Preto, Sao Paulo*.
- Rodrigues, A. (1984c) Atribuicao de causalidades ao sucesso e ao fracasso como fator mediador de reacao emocional e de expectativa de comportamento. *Arquivos Brasileiros de Psicologia, 36 (4), 3-25*.

- Rodrigues, A. (1985a) Equidad, igualdad o necesidad? Un estudio empírico sobre justicia distributiva en el Brasil. Conferência proferida a convite no *XX Congresso da Sociedade Interamericana de Psicologia*, Caracas, Venezuela.
- Rodrigues, A. (1985b) Justicia distributiva. locus de controle e necessidade de realizacao: Dados brasileiros. Trabalho apresentado no Simpósio "Quem é o Brasileiro" realizado na *XV Reuniao Anual da Sociedade de Psicologia de Ribeirao Preto*, Sao Paulo.
- Rodrigues, A. e Equipe do CBPP/ISOP/FGV (1984a) Detectacao de preconceito racial e de estereótipo sexual através de atribuição diferencial de causalidade. *Relatório Técnico N° 1, CBPP/ISOP/FGV*.
- Rodrigues, A. e Equipe do CBPP/ISOP/FGV (1984b) Atitude e crencia em relacao a preconceito racial e estereotipia sexual no Brasil. *Relatório Técnico N° 2, CBPP/ISOP/FGV*.
- Rodrigues, A (1986) Motivación al éxito y al fracaso en Brasil. Conferência a convite apresentada no *I Encuentro Venezolano sobre Motivación*, Barquisimeto, Venezuela.
- Triandis, H., Marin, G. Lisanskim, J. e Betancourt, H. (1984). *Simpatía* as a cultural script of Hispanics. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47 (6), 1363-1375.

TABLA 1
Frecuencia de las categorías de razón presentadas
y de utilización de las normas de Justicia
Distributiva en la Condición I

| Norma de Justicia Distributiva | GANANCIA | | (N=29) | | PERDIDAS | | (N=26) |
|--------------------------------|----------|----|--------|-----|----------|----|--------|
| | X | F | % | X | F | % | |
| Equidad | 394 | 13 | 45 | 267 | 3 | 21 | |
| Igualdad | 300 | 16 | 55 | 300 | 23 | 79 | |

Nota: En ésta y en las demás tablas, el número bajo la columna X corresponde a la cantidad atribuida, por término medio, al sujeto A. Lógicamente, lo restante hasta 600 constituye la media atribuida a B. En ésta y en las demás tablas dividimos 600 por 10 para simplificar.

Condición I: A (sujeto) más esforzado que B.

Tabla 2
Frecuencia de las categorías de razón presentadas
y de utilización de las normas de Justicia
Distributiva en la Condición II

| Norma de Justicia Distributiva | GANANCIA | | (N=29) | | PERDIDAS | | (N=25) |
|--------------------------------|----------|----|--------|-----|----------|----|--------|
| | X | F | % | X | F | % | |
| Equidad | 248 | 18 | 62 | 390 | 5 | 20 | |
| Igualdad | 300 | 11 | 38 | 300 | 20 | 80 | |

Condición II: A (sujeto) menos esforzado que B.

Tabla 3
Frecuencia de las categorías de razón presentadas
y de utilización de las normas de Justicia
Distributiva en la Condición III

| Norma de Distributiva | Justicia | GANANCIA (N=27) | | | PERDIDAS (N=31) | | |
|--------------------------|----------|-----------------|----|----|-----------------|----|----|
| | | X | F | % | X | F | % |
| Equidad | | 300 | 19 | 70 | 300 | 18 | 58 |
| Igualdad | | 300 | 6 | 22 | 300 | 10 | 32 |
| Equidad Igualdad* | | 300 | 2 | 8 | 300 | 3 | 10 |

*Clasificadas en esta categoría las respuestas que indicaban simultáneamente la proporcionalidad y la igualdad como razones para justificar la distribución.
Condición III: A (sujeto) igual de esforzado que B.

Tabla 4
Frecuencia de las categorías de razón presentadas
y de utilización de las normas de Justicia
Distributiva en la Condición IV

| Norma de Distributiva | Justicia | GANANCIA (N=31) | | | PERDIDAS (N=28) | | |
|--------------------------|----------|-----------------|----|----|-----------------|----|----|
| | | X | F | % | X | F | % |
| Equidad | | | 18 | 58 | | 7 | 28 |
| Esfuerzo | | 370 | 9 | | 200 | 2 | |
| Esfuerzo/Necesidad | | 300 | 9 | | 300 | 5 | |
| Igualdad | | 300 | 12 | 39 | 300 | 19 | 66 |
| Necesidad | | 200 | 1 | 3 | 400 | 3 | 10 |

Condición IV: A (sujeto) más esforzado que B, B más necesitado que A.

Tabla 5
Frecuencia de las categorías de razón presentadas
y de utilización de las normas de Justicia
Distributiva en la Condición V

| Norma de Distributiva | Justicia | GANANCIA (N=26) | | | PERDIDAS (N=28) | | |
|--------------------------|----------|-----------------|----|----|-----------------|----|----|
| | | X | F | % | X | F | % |
| Equidad | | | 17 | 65 | | 7 | 25 |
| Esfuerzo | | 222 | 13 | | 350 | 4 | |
| Esfuerzo/Necesidad | | 300 | 4 | | 300 | 3 | |
| Igualdad | | 300 | 9 | 35 | 300 | 19 | 68 |
| Necesidad | | --- | 0 | | 225 | 2 | 7 |

Condición V: A (sujeto) más esforzado y más necesitado que B.