

# Una revisión sistemática sobre emociones morales y dilemas sociales

## A systematic review on social dilemmas and moral emotions

Bianca Analía Saavedra<sup>1</sup>

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina

Débora Jeanette Mola<sup>2</sup>

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina

Karen Mariel Gancedo<sup>3</sup>

Facultad de Psicología, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina

Cecilia Reyna<sup>4</sup>

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina

(Rec: enero 2014 - Acept: mayo 2015)

### Resumen

El creciente interés por parte de la economía comportamental en las emociones y la carencia de revisiones sobre la temática motivaron este trabajo, cuyo objetivo fue analizar la evidencia empírica sobre el rol de las emociones morales en situaciones de dilemas sociales. Los artículos revisados ( $n = 17$ ) se obtuvieron de las bases de datos EBSCO, ScienceDirect y OVID. Se analizaron los siguientes aspectos de los artículos: objetivos, muestra, juego o tarea experimental, y resultados. Un grupo de investigaciones se focalizó en la influencia de las emociones morales en la cooperación, empleando principalmente el juego *Give-Some* o el Juego del Ultimátum. Otro grupo de investigaciones se centró en el rol de la empatía-altruismo en las conductas de ayuda, utilizando tareas de distribución. El análisis de los resultados evidencia que la culpa y la vergüenza incrementan la tendencia a la cooperación, mientras que emociones como la ira y el disgusto la dificultan. Además, la inducción de empatía fomentó el comportamiento altruista y las conductas de ayuda. Esta revisión ofrece elementos útiles a ser considerados en futuros trabajos de investigación.

**Palabras clave:** emociones morales, dilemas sociales, cooperación, orientación de valores sociales, revisión.

### Abstract

The growing interest in the role of emotions in behavioral economics, and the absence of reviews on this subject have motivated this work, which purpose was analyze the empirical evidence on the role of moral emotions in social dilemmas situations. The reviewed articles ( $n = 17$ ) were obtained from EBSCO, OVID and ScienceDirect. We analyzed the following aspects: objectives, sample, experimental game or task, and results. A group of studies was focused on the influence of moral emotions on cooperation, using mainly the Give-Some game or the Ultimatum Game. Another group of studies was focused on the role of empathy-altruism in helping behaviors, using distribution tasks. The analysis of results shows that guilt and shame increase the tendency to cooperate, while emotions like anger and disgust diminish it. Furthermore, the induction of empathy promoted altruistic behavior and helping behaviors. This review provides useful elements to be considered in future research.

**Keywords:** moral emotions, social dilemmas, cooperation, social value orientation, review.

---

<sup>1</sup> E-mail: saavedrabianca@hotmail.com.

<sup>2</sup> E-mail: deboramola@gmail.com.

<sup>3</sup> E-mail: karenancedo@gmail.com.

<sup>4</sup> Correspondencia a: Cecilia Reyna. Enrique Barros y Enfermera Gordillo, Facultad de Psicología, Ciudad Universitaria, CP: 5000, Córdoba, Argentina. E-mail: creyna@psyche.unc.edu.ar

## Introducción

Desde el enfoque funcionalista se destaca la relevancia del estudio de las emociones entendidas como respuestas a problemas o situaciones que se originan en el ambiente (Keltner & Gross, 1999; Zeelenberg & Pieters, 2006). En esa línea, se pueden identificar abordajes de emociones específicas, como los aportes de la teoría valorativa, según la cual la valoración cognitiva de un evento genera reacciones específicas en las personas, diferenciándose las emociones por su fenomenología asociada. Así, emociones específicas con contenidos experienciales particulares y que surgen de situaciones semejantes, pueden provocar comportamientos diferentes (Zeelenberg & Pieters, 2006).

Vale señalar que coexisten distintas aproximaciones funcionalistas en el estudio de las emociones. Uno de ellos es el enfoque denominado *feeling-is-for-doing* (“sentir es para hacer”) (Zeelenberg & Pieters, 2006; Zeelenberg, Nelissen, Breugelmans & Pieters, 2008). Dicho abordaje considera al sistema emocional como el sistema motivacional primario implicado en el comportamiento, concibiendo que cada emoción específica sirve a distintas funciones motivacionales para el logro de los objetivos.

Por otro lado, se ha definido un grupo particular de emociones, las llamadas *emociones morales* (Haidt, 2003), o también denominadas *emociones morales de valencia positiva y negativa* (Tangney, Stuewig, & Mashek, 2007). Éstas se vinculan con los intereses o el bienestar social y se construyen a través de las relaciones y juicios entre uno mismo y los demás. Permiten apreciar las consecuencias de las propias conductas en el bienestar ajeno y son consideradas la fuerza motivadora para hacer el bien y evitar hacer el mal (Kroll & Egan 2004). Para identificarlas se consideran dos características: (1) inductores desinteresados, es decir, que las emociones pueden ser activadas aún cuando la persona no se encuentra en el evento desencadenante, y (2) las tendencias de acción pro-social, entendiendo que motivan conductas que benefician a los demás como respuesta al evento provocador (Haidt, 2003).

Haidt (2003) agrupa las emociones en cuatro familias. La primera es la “de condena a los demás” y comprende la ira, el disgusto y el desprecio, considerándolas como una respuesta a las violaciones de los códigos morales. En cuanto a la ira, se plantea que surge ante situaciones de frustración, injusticia o cuando se obstaculizan las metas. A su vez, Tangney et al. (2007) sostienen que su desencadenamiento puede estar vinculado al daño personal que provoca la violación moral

y/o el hecho de presenciar un comportamiento inmoral dirigido a un tercero.

Las emociones de “autoconciencia” como culpa, vergüenza y embarrassment (bochorno), conforman la segunda familia (Haidt, 2003). Se desencadenan cuando se percibe una acción errónea que causa daño a los demás (culpa) o cuando se tiene la apreciación de que hay algo incorrecto o defectuoso en uno mismo (vergüenza), provocando conductas reparadoras, en el primer caso, o una necesidad de esconderse, en el segundo caso. El embarrassment surge por las evaluaciones de otros hacia uno mismo, cuando se ha violado una norma social convencional o a veces debido a eventos fuera del propio control. Si bien Haidt (2003) y Tangney et al. (2007) distinguen entre *embarrassment* y *shame*, en castellano resulta difícil encontrar una definición singular de *embarrassment* debido a las distintas connotaciones transculturales atribuidas a estos términos (Hurtado de Mendoza, Molina & Fernández Dols, 2012).

El tercer grupo que recupera Haidt (2003), comprende a las emociones “de alabanza a los demás”, entre las que se encuentran la gratitud y la admiración producidas por la bondad o las acciones virtuosas de otras personas. La gratitud es elicitada por la percepción de que otra persona ha hecho una buena obra y motiva a devolver el favor. Además, Tangney et al. (2007) destacan que las personas sienten gratitud cuando son destinatarias de beneficios proporcionados por otros y cuando son inesperados. La admiración surge al observar actos de caridad o sacrificio de otros y provoca el deseo de seguir el ejemplo.

Finalmente, la cuarta familia está conformada por emociones vinculadas al “sufrimiento de los otros” (Haidt, 2003). Se propone utilizar la palabra compasión, ya que esta emoción es elicitada ante el sufrimiento ajeno y que provoca que la gente quiera ayudar o aliviar dicho sufrimiento. Si bien Haidt no considera a la empatía como una emoción moral, se ha encontrado evidencia de su participación en la producción de comportamientos altruistas (Batson, Klein, Highberger & Shaw, 1995; Batson & Moran, 1999). Batson y Moran (1999) proponen el modelo de empatía-altruismo de acuerdo al cual la percepción de las necesidades de otra persona puede suscitar una reacción emocional de empatía (simpatía y compasión), la cual produce un deseo altruista de reducir el malestar de la persona en necesidad.

Recientemente se ha comenzado a indagar el rol de las emociones morales en situaciones de intercambio social. En particular, se cuestiona cómo éstas

intervienen en la toma de decisiones en dilemas sociales. Estas situaciones han sido definidas por Colman (2003) como modelos de interacción entre dos o más personas donde se presenta un conflicto entre los intereses propios y colectivos.

Diversas investigaciones han reportado que en situaciones de dilema social, las emociones morales tales como la culpa, la vergüenza y la ira motivan a la gente a actuar en favor de intereses ajenos, promoviendo conductas cooperativas (de Hooge, Zeelenberg & Breugelmans, 2007; Emde & Oppenheim, 1995; Puurtinen & Mappes, 2009). En situaciones de conflicto interpersonal, la cooperación ha sido estudiada mediante juegos experimentales. Las perspectivas clásicas de la economía asumen que las personas están motivadas para maximizar la utilidad y el beneficio personal (Batson & Moran, 1999). Sin embargo, existen numerosa evidencia que demuestra que este principio no siempre se cumple, surgiendo las emociones como un factor explicativo relevante de las decisiones cooperativas tomadas en el transcurso del juego (Ketelaar & Au, 2003).

Además de los juegos como el *Give-Some*, el Dilema del Prisionero y el Juego del Ultimátum, otros investigadores han empleado distintas tareas experimentales para evaluar variaciones en la cooperación, por ejemplo, asignación de billetes de lotería (Batson et al., 1999), distribución de volantes (Dovidio, Schroeder & Allen, 1990) y asignación de tareas (Valdesolo & DeSteno, 2011). Tanto en las tareas como en los juegos experimentales, la mediación de las emociones morales ha evidenciado cumplir un rol determinante en la explicación de la cooperación.

Una de las variables disposicionales más estudiadas en el marco de los dilemas sociales es la orientación de valores sociales. Tradicionalmente se ha empleado la categorización de personas pro-sociales, individualistas y competitivas para caracterizar las preferencias distributivas (Van Lange, Otten, De Bruin & Joireman, 1997). Los pro-sociales (*pro-selfs*) tienden a la maximización de la ganancia conjunta y/o a la aversión a la inequidad, y se han caracterizado por mayores tendencias a cooperar en relación a los individualistas y competitivos. Estas diferencias pueden explicarse considerando los objetivos o tendencias motivacionales de cada uno (Van Lange, 1999).

Diversos estudios evidencian que las emociones morales participan en las toma de decisiones de cooperación ante situaciones que plantean un conflicto de intereses, aunque la diversidad de emociones hace que la interpretación sobre su rol en tales decisiones no sea

sencilla. Ante la carencia de estudios que revisen de manera sistemática las investigaciones sobre este tópico conducidas hasta la fecha, nos propusimos analizar la evidencia empírica sobre el rol de las emociones morales en situaciones de dilemas sociales.

## Metodología

### *Selección de estudios*

La revisión sistemática se llevó a cabo siguiendo los criterios establecidos por Perestelo-Pérez (2013). Se realizó una búsqueda bibliográfica entre marzo-abril de 2013, y se seleccionaron aquellas publicaciones relacionadas con dilemas sociales, cooperación y moral. Se consultaron las bases de datos digitales EBSCO, ScienceDirect y OVID disponibles a través de la biblioteca del Ministerio de Ciencia, Tecnología y Producción (Argentina) empleando los siguientes descriptores: “social dilemmas” OR “cooperation” AND “moral”. Se obtuvieron como resultados de búsqueda 443 resúmenes de artículos en EBSCO, 61 en ScienceDirect y 654 en OVID. Se optó por no incluir el término “moral emotions” inicialmente debido al reducido número de resultados que arrojaban las distintas bases de datos. Como complemento, se examinaron las listas de referencias de los estudios publicados acerca de las emociones morales, los dilemas sociales y la cooperación, obteniendo como resultado 5 artículos adicionales pertinentes.

### *Criterios de inclusión y de exclusión*

Se incluyeron publicaciones empíricas y estudios en cuyo título o resumen se mencionaron los descriptores claves. Los artículos incluidos podían estar escritos en español o en inglés. Se excluyeron los artículos que hacían referencia a temas relacionados con los dilemas sociales o las emociones morales, pero que no se referían estrictamente a lo abordado en esta revisión. También se excluyeron estudios teóricos, de abordajes con modelados matemáticos, comentarios sobre investigaciones y libros relacionados con la temática pero no pertinentes para la revisión sistemática.

### *Análisis de la revisión de la literatura*

Para responder al objetivo propuesto se analizaron los siguientes aspectos en los artículos incluidos:

objetivos generales, características de la muestra (sexo, filiación y lugar de origen), juegos o tareas experimentales y resultados. La revisión inicial de los resúmenes se llevó a cabo por dos revisores de forma independiente, acordando con un tercer revisor los artículos a incluir. Luego, tres revisores procedieron a la lectura de los artículos completos para definir las publicaciones relevantes para la revisión. Por último, en los pocos casos en que se produjo discrepancia, se llegó finalmente a un consenso o se consultó a un cuarto revisor.

### Resultados

La búsqueda de artículos referentes al tema emociones morales y dilemas sociales generó un total de 17 artículos (marcados con asterisco (\*)) en las referencias de este trabajo). En diez de los mismos se realizaron más de un estudio por lo que en total se contabilizaron 33 estudios. A continuación se describen los objetivos de los trabajos empíricos revisados, luego los aspectos metodológicos y por último, los resultados.

### Objetivos

En los trabajos revisados se han identificado dos grandes grupos de objetivos. Por un lado, el 58.82% de los artículos analizan la influencia de las emociones morales en la cooperación frente a situaciones de conflictos de intereses propios y colectivos (tipo A). Además, algunos de estos artículos (20%) consideraron la orientación de valores sociales como una variable disposicional relacionada a la toma de decisiones cooperativas o no cooperativas. Por otro lado, se encontró que el 35.29% de las investigaciones enfatizan la influencia de la empatía-altruismo en las conductas de ayuda cuando los individuos se encuentran implicados en dilemas sociales (tipo B). Sólo un artículo (5.88%) no pudo clasificarse dentro de los objetivos tipo A o B dado que aluden al efecto de la competencia sobre la percepción de los miembros del grupo y sobre las emociones morales (ver Tabla 1).

**Tabla 1**  
*Metodología y resultados de los artículos revisados.*

<b>Autores, Año</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Inducción emocional</b>	<b>Juego o tarea</b>	<b>Resultados</b>
<i>Objetivos tipo A: Influencia de las emociones morales en la cooperación</i>				
Batson & Moran (1999)	Evaluar el efecto de la inducción de empatía sobre la cooperación en el dilema del prisionero	Juego y lectura de una situación	Dilema del prisionero	Se obtuvo que la cooperación era significativamente mayor en las personas que sintieron empatía. La cooperación fue alta en las condiciones empatía alta/social, empatía alta/comercio. Fue moderada en la no comunicación/social, y baja en la no comunicación/comercial, empatía baja/comercial.
de Hooge, Breugelmans & Zeelenberg (2008)	Indagar si la vergüenza aumenta el comportamiento pro-social	1) Lectura de una situación	<i>Give-Some</i>	Los participantes <i>pro-selfs</i> en la condición de vergüenza endógena contribuyeron más a la otra persona que los <i>pro-selfs</i> en las condiciones de vergüenza exógena.
		2) Recuerdo autobiográfico	<i>Give-Some</i>	Se replicaron los resultados del experimento 1.
		3) Juego	<i>Give-Some</i>	Se replicaron los resultados del experimento 1 y 2.

		4) Lectura de una situación	Escala de Tendencias Pro-sociales	Los resultados muestran que los pro-sociales y los <i>pro-selfs</i> no puntuaron más alto en la condición vergüenza exógena comparado con la condición “control exógena” o “control endógena”. Los <i>pro-selfs</i> en la condición “vergüenza endógena” tuvieron un puntaje más alto que los <i>pro-selfs</i> en la condición “control endógena” y “control exógena”. En cambio, los sujetos pro-sociales no muestran diferencias entre las distintas condiciones. En conclusión, la vergüenza endógena motiva las tendencias pro-sociales en todas las situaciones para los <i>pro-selfs</i> . Sin embargo, la vergüenza exógena no motiva las tendencias pro-sociales.
de Hooge, Nelissen, Breugelmans & Zeelenber (2011)	Analizar los efectos de la culpa en la conducta compensatoria hacia las personas con quien se sienten culpables a expensas de otras personas del entorno.	1) Lectura de una situación	Juego del Dictador	Los participantes en condición “culpa” ofrecieron más dinero a la “víctima” que la condición víctima o control. Los individuos con culpa no difieren de los participantes “víctimas” o “control” en cuanto al monto que mantienen para sí.
		2) Tarea de rendimiento	Juego del Dictador	En los resultados se observa que los participantes en la condición “culpa, víctima presente”, ofrece más tickets a la víctima y menos al tercer jugador que en la condición “control, víctima presente” y que en la condición “culpa, víctima no presente”. Por otro lado, la cantidad mayor que se le ofreció a la víctima, fue en detrimento del tercer jugador y no a expensas del resultado personal. Los participantes de la condición “culpa víctima presente”, “control víctima presente” y “culpa víctima no presente” se guardaron para sí la misma cantidad de tickets.
		3) Tarea de rendimiento	Juego del Dictador	En la primera ronda los participantes de la condición “culpa” tomaron más tickets de ellos para dárselos a la “víctima” que los de la condición “control”; sin embargo, tomaron una cantidad mayor del tercer jugador que de ellos mismos. En la segunda ronda, los participantes en la condición “Culpa” no mostraron una conducta reparadora hacia el tercer jugador. Ofrecieron la misma cantidad de billetes para la persona A y para el tercer jugador al igual que en la condición “control”. Además, mantuvieron para sí mismos la misma cantidad de billetes. Los resultados de las motivaciones mostraron que la culpa disminuye temporalmente el interés en el bienestar de los demás (los participantes de la condición “culpa” tendían a mejorar menos la situación del tercer jugador menos que los participantes “control”).

		4) Lectura de una situación	Tarea de distribución de tiempo	En cuanto a la división del tiempo, se observó que los participantes de la condición “culpa” cancelarían una cita con un tercero para cumplir con la persona hacia quienes se sienten culpables, situación contraria a la de condición “control” o “vergüenza”. Similarmente al estudio anterior, los participantes de la condición “culpa” no mostraron ninguna conducta reparadora hacia la víctima o al tercero en la segunda ronda.
de Hooge, Zeelenberg & Breugelmans (2007)	Examinar el efecto de la culpa y la vergüenza en la cooperación, mediante un juego de dilema social	1) Recuerdo autobiográfico	<i>Give-Some</i>	<i>Pro-selfs</i> en la condición Culpa contribuyeron significativamente más que los <i>pro-selfs</i> en la condición Control y en la condición Vergüenza. Para los pro-sociales, no hubo diferencias significativas entre las condiciones.
		2) Recuerdo autobiográfico	Cuestionario de cooperación	Para los <i>Pro-selfs</i> en la condición culpa tuvieron puntajes significativamente más altos que en la condición control y en la condición vergüenza. Para los pro-sociales, no hubo diferencias significativas entre las condiciones
Ketelaar & Au (2003)	Examinar los efectos de la culpa en la conducta, en el juego del dilema del prisionero y el juego del ultimátum	1) Recuerdo autobiográfico	Dilema del Prisionero	La condición “culpa” mostró niveles más altos de cooperación comparados con los de la condición control.
		2) Escala de Auto-reporte	Juego del Ultimátum	El 78% de los individuos que hicieron ofertas egoístas la primera vez y no se sintieron culpables continuaron haciendo ofertas egoístas una semana después.
Leith & Baumeister (1998)	Vincular la culpa, la vergüenza y la toma de perspectiva empática con los efectos de mejora en las relaciones humanas y pro-sociales	1) Escala de auto-reporte		Se encontró que la empatía estaba correlacionada con la propensión a la culpa pero no con la propensión a la vergüenza. La culpa estuvo significativamente vinculada a los componentes cognitivos de la empatía (fantasía y toma de perspectiva). La vergüenza se vinculó con los componentes afectivos de la empatía (angustia personal).
		2) Recuerdo autobiográfico		La culpa incrementa la tendencia a considerar la perspectiva de otra persona con quién uno está en conflicto, en cambio la vergüenza no muestra relación con la toma de perspectiva. Por otro lado, la culpa está asociada con mejores resultados interpersonales y la vergüenza con peores.
		3) Recuerdo autobiográfico		Los resultados de la segunda historia confirman los hallazgos del estudio anterior: a diferencia de la culpa, la vergüenza no está relacionada con la habilidad de tomar la perspectiva del otro. Resultados similares al estudio 2.

Miettinen & Suetens (2008)	Examinar la culpabilidad experimentada en un juego del Dilema del Prisionero, con una comunicación previa al juego	1) Información sobre un tercero	Dilema del Prisionero	Las personas sólo se sienten culpables por “desertar” si el compañero no ha desertado también. Estos sentimientos de culpa acerca de la desertación son más fuertes cuando se ha llegado a un acuerdo mutuo para cooperar. La información sobre el otro aumenta las probabilidades de cooperar.
Nelissen, Dijker & de Vries (2007)	Investigar si la inducción de los estados emocionales como miedo y culpa influye en el comportamiento, en el juego <i>give-some</i> de dilemas sociales	1) Recuerdo autobiográfico	Escala de Valores Sociales	Se refleja la tendencia de los pro-sociales hacia la reciprocidad y la responsabilidad mientras que en los <i>pro-selfs</i> hay una tendencia a alcanzar el propio poder y el logro.
	Demostrar que las consecuencias comportamentales de un estado emocional pueden diferir entre los individuos	2) Recuerdo autobiográfico	<i>Give-Some</i>	El miedo redujo el nivel de cooperación solo en la condición pro-social. La culpa incrementó la cooperación en la condición <i>pro-selfs</i> . La culpa motiva la preocupación por el otro y aumenta la cooperación en el dilema social, pero no para los pro-sociales en dónde su objetivo ya es accesible. El miedo se relaciona con evitar riesgos.
Ma, Li, He, Sun, Zhang & Zhang (2012)	Determinar la influencia de las emociones negativas en los rechazos de ofertas injustas en dos Juegos del Ultimátum modificado	Juego	Juego de la Impunidad	Las tasas de rechazo en las situaciones públicas fueron significativamente más grandes que las tasas de rechazo en la situación privada. A su vez hubo una tasa de rechazo sustancial en la situación privada. Esto último presenta evidencia que sugiere que el rechazo de ofertas injustas puede ser conducido por emociones negativas. Las altas tasas de rechazo en situaciones públicas sugieren que las preocupaciones por la reputación, pueden incrementar las tasas de rechazo y así beneficiar la cooperación social.
Yamagishi, Horita, Takagishi, Shinada, Tanida & Cook (2009)	Examinar el rol de las preferencias sociales, la ira y el disgusto moral en el rechazo de ofertas injustas, mediante el Juego del Ultimátum	1) Juego	Juego de la Impunidad	Las tasas de rechazo en el juego de la impunidad privado no fueron muy diferentes de las tasas de rechazo del Juego de la Impunidad público. Al parecer, la preferencia social de aversión a la desigualdad juega un rol importante en el rechazo de ofertas injustas. Se debe tener en cuenta el rol de las emociones negativas, sobre todo en los rechazos observados en situaciones privadas.
		2) Ofertas injustas	Juego de la Impunidad	Resultados similares al Estudio 1.
		3) Ofertas injustas	Juego de la Impunidad	Resultados similares al Estudio 1.



*Objetivos tipo B: Influencia de la empatía-altruismo en las conductas de ayuda*

Batson et al. (1999)	Proveer evidencia inicial sobre el poder del egoísmo y el altruismo inducido por empatía como amenazas para el bien común.	1) Lectura de una situación	Tarea de distribución de billetes de lotería	Los intereses egoístas y el altruismo inducido por empatía son amenazas a los bienes comunes: en ambas condiciones se aumentaron significativamente las asignaciones a un participante en particular en detrimento del grupo. La magnitud del aumento fue casi similar para ambas condiciones.
	Determinar si la evaluación social anticipada inhibe las conductas egoístas pero fomenta las conductas altruistas.	2) Lectura de una situación	Tarea de distribución de billetes de lotería	La proporción de las asignaciones al grupo en las condiciones Control (pública y privada) y Egoísmo-pública fueron más altas que las contribuciones en ambas condiciones de Altruismo y Egoísmo-privada. En la condición privada, las distribuciones para el grupo fueron menores en Egoísmo y Altruismo con respecto a Control. En la condición pública, las contribuciones al grupo solo fueron bajas en la condición Altruismo, con respecto a Egoísmo y Control.
Batson et al., (1995)	Comprobar la predicción de que la inducción de empatía por otro miembro de un colectivo durante un dilema social, crea un deseo distribuir recursos a esa persona, reduciendo el bien colectivo.	1) Lectura de una situación	Tarea de distribución de billetes de lotería	“La inducción de empatía motivó a los participantes para beneficiar a la persona hacia quien se sentía empatía, reduciendo el bien colectivo. La media de la cantidad de tickets otorgados al colectivo en su conjunto en la condición “comunicación, alta empatía” fue significativamente más bajo que el en la condición “no comunicación” o “comunicación, baja empatía”. En general, los participantes reportaron un mayor deseo de maximizar las entradas que recibieron que las del grupo.
		2) Lectura de una situación	Tarea de distribución de billetes de lotería	Resultados similares al Estudio 1.
Batson, Klein, et al. (1995)	Indagar los efectos de la empatía en la conducta beneficiosa hacia las personas con quien se ha establecido la empatía a costa de los demás.	1) Lectura de una situación	Tarea de asignación de actividades	En la condición “comunicación” (donde se conocía la necesidad de uno de los participantes), el grupo de “baja empatía” le asignó un 50% de tareas con consecuencias positivas. En cambio el grupo “alta empatía” le asignó tareas con consecuencias positivas el 75% del tiempo.
		2) Lectura de una situación	Tarea de ayuda al otro	Los participantes en la condición “alta empatía” ayudaron más a una persona a expensas de otros que estaban más necesitados que los participantes en la condición “baja empatía”. En la media de las respuestas se indica que tanto querer ser justo y la sensación de simpatía eran importantes en la decisión, considerándose más importante la primera razón.



Dovidio, Schroeder & Allen (1990)	Investigar el rol de las interpretaciones altruistas y egoístas en el efecto de preocupación empática, en las conductas de ayuda.	Video sobre Información de un tercero	Tarea de distribución de folletos	En el grupo en que se indujo empatía se registraron reacciones emocionales más fuertes ante las necesidades de la estudiante. También ayudaron más seguido que los participantes en la condición control, en respuesta al pedido de ayuda del mismo problema.
Krebs (1975)	Investigar la mediación de reacciones empáticas en las respuestas altruistas	Video sobre Información de un tercero	Tarea de asignación de recompensas y castigos	El principal hallazgo del estudio fue que los sujetos que experimentaron más reacciones de empatía hacia otro, estaban más dispuestos a ayudarlo, aunque eso significara poner en peligro su propio bienestar. Cuando era necesario hacer una elección entre ayudarse a sí mismo a costa del artista o ayudar al intérprete a costa de sí, los sujetos que reaccionaron más empáticamente se comportaron de forma altruista.
Valdesolo & DeSteno (2011)	Demostrar el efecto de la sincronía en la respuesta emocional de compasión y en el comportamiento altruista	Tarea de sincronización y asignación de actividades	Tarea de ayuda al otro	Los participantes en sincronización con la víctima percibieron a los individuos como semejantes a sí mismos y tuvieron más compasión hacia la víctima. Los participantes que sintieron más compasión por la víctima aumentaron el comportamiento altruista. Aunque la sincronía aumentó el agrado por las víctimas sincronizadas, el agrado diferencial no influyó directamente en la compasión o en la ayuda.
<i>Sin clasificar</i>				
Puurttinen & Mappes (2009)	Estudiar el efecto de la competencia entre los grupos, sobre la percepción de los miembros del grupo como competidores o colaboradores; y sobre el auto reporte de las emociones morales: ira hacia los sujetos que donan menos y culpa cuando el sujeto gana más que otros miembros del grupo	Juego	Tarea de distribución monetaria	La competencia entre los grupos afectó la percepción de los miembros del grupo y las emociones morales en el juego. Como reflejo del aumento de la cooperación en el tratamiento GC, los sujetos percibieron a los miembros del grupo más como colaboradores, mientras que en el tratamiento PG los percibieron más como competidores. Los sentimientos de ira eran altos, en general, pero significativamente mayor en el tratamiento GC. Los sentimientos de culpa por las acciones propias de no cooperar fueron, en general bastante bajas, pero significativamente mayores en el tratamiento de GC que en el tratamiento de PG.

Nota: 1) Corresponde al estudio N° 1; 2) Corresponde al estudio N° 2; 3) Corresponde al estudio N° 3; 4) Corresponde al estudio N° 4.

### *Muestra*

Las muestras estaban conformadas mayormente (90.90%) por estudiantes de grado de distintas universidades. El 9.10% restante estaban constituidas por población general y adultos. En general, en el 90.90% de los estudios han participado tanto varones como mujeres; sin embargo, se ha evidenciado un predominio del género femenino (54.54%). En cuanto a la procedencia, se destaca que el 45.45% de las mismas son de origen estadounidense, mientras que el 42.42% es europeo y el 12.12%, asiático.

### *Inducción emocional*

La metodología utilizada para la inducción emocional es variada (ver Tabla 1). Uno de los métodos empleados es el recuerdo autobiográfico (27.27%), donde los participantes tienen que reportar una experiencia personal que les haya hecho sentir culpa o vergüenza. Por ejemplo, en un estudio se les pidió a los participantes que describieran una experiencia reciente que les hizo sentir culpa (de Hooge et al., 2007); mientras que en otro, solicitaban reportar una experiencia personal en la cual se habían sentido muy avergonzados (de Hooge, Breugelmans & Zeelenberg, 2008).

Otro procedimiento utilizado fue solicitarles a los participantes que lean una historia sobre una experiencia propia o ajena (33.33%). Por ejemplo, en un estudio los participantes leyeron una historia donde debían imaginar que se encontraban en una situación concreta de apuro: les habían robado la bicicleta prestada por un amigo, quien al enterarse estaba muy triste por la situación (de Hooge, Nelissen, Breugelmans & Zeelenberg, 2011).

El 30.30% de los estudios utilizan inducción emocional en condiciones de laboratorio mediante la realización de tareas o juegos. Los participantes resolvieron tareas de rendimiento con un compañero asociado para desencadenar la emoción moral. Por ejemplo, en el caso de la culpa, dicha tarea consistía en responder a estímulos visuales que aparecían en la pantalla de la computadora para ganar puntos y adquirir billetes de lotería para el participante y el compañero asociado. Como resultado se informaba al participante que debido a su mal desempeño el compañero asociado no había obtenido los billetes de lotería (de Hooge et al., 2011).

En el 9.09% restante de los estudios la inducción emocional consistió en brindar información sobre un tercero mediante comunicaciones verbales o videos. Por ejemplo, los experimentadores presentaban un

video donde una persona relataba su experiencia y hacía explícita su necesidad a los fines de inducir empatía en los participantes (Dovidio et al., 1990; Krebs, 1975).

### *Juegos*

Para evaluar la influencia de las emociones en las situaciones de conflictos de intereses, se utilizaron principalmente juegos experimentales en los que dos o más personas (jugadores) deben tomar decisiones. El 48.48% de los estudios utilizó juegos experimentales (ver Tabla 1). El *Give-Some*, un juego donde los participantes se reparten diferentes recursos con otro compañero, sin saber previamente cuánto les asignará su compañero, fue empleado por el 15.15% de los estudios.

Los juegos del “Ultimátum” y “de la Impunidad”, fueron aplicados en un 15.15% de los estudios. En el primero, un jugador A debe repartir una determinada cantidad de dinero con otro jugador B haciendo una única propuesta. El jugador B, por su parte, puede aceptar o no la oferta. En caso de no aceptar la oferta, ningún jugador gana, pero si acepta se reparte el dinero según la propuesta realizada. El segundo juego es una versión modificada del primero, donde el jugador A recibe el dinero independientemente de la decisión del jugador B, pero este último sólo recibe el dinero si acepta la oferta, de lo contrario, no recibe dinero.

Con una frecuencia menor se advirtieron otros juegos como el “Dilema del Prisionero” (9.09%), aplicado con una versión de rondas repetidas, donde cada jugador tiene la oportunidad de castigar al otro compañero por la no cooperación en los juegos anteriores y el “Juego del Dictador” (9.09%) el cual permite observar la conducta individual del jugador que debe dividir los recursos (dinero) entre sí mismo y otro jugador que recibe la cantidad ofrecida sin posibilidades de acción alguna.

### *Tareas*

Además de los juegos clásicos, en el 33.33% de los estudios se expuso a los participantes a diferentes tareas para indagar el rol de las emociones morales en situaciones de dilema social (ver Tabla 1). Entre estas tareas se destaca la distribución de recursos (15.15%), donde los participantes debían repartir billetes de lotería entre uno mismo y su compañero. En estos estudios, la tarea incluyó a un tercero que también podía recibir algunos tickets. Los billetes de lotería les permitían participar en un sorteo por un “vale” (voucher) de determinada

cantidad de dinero para gastarlo en una tienda de su preferencia. En un caso, la consigna consistía en repartir unidades monetarias que serían cambiadas por dinero real al finalizar el experimento. Aquí, las unidades monetarias debían ser invertidas en una cuenta personal o en una cuenta grupal. Mientras más se invertía en la cuenta grupal, más se obtenía a cambio, ya que las unidades grupales se sumaban, se multiplicaban por un factor y luego se dividían entre los inversores. Al finalizar la tarea, los participantes recibían el dinero equivalente a las unidades que habían obtenido.

Sólo en un estudio se planteaba al participante la tarea de distribuir su tiempo entre diversas actividades, que incluían un tiempo para estudiar, una visita a su mejor amigo o una reunión con una persona en particular. En este caso, dicha reunión había sido previamente pospuesta y se ofrecía una nueva oportunidad para concretarla.

En el 12.12% de los estudios revisados, el participante tenía la posibilidad de ayudar a otra persona mediante sus propias acciones. En uno de ellos, se les ofreció distribuir folletos informativos en el campus universitario para difundir el trabajo de tesis de una estudiante que necesitaba voluntarios. En otro, el participante podía colocar a un niño en una lista de ayuda inmediata para mejorar su calidad de vida.

Finalmente, en otro estudio la tarea implicaba la designación de actividades con consecuencias positivas o negativas, por parte de los participantes a otros miembros del grupo. En este caso, los participantes tomaban el rol de supervisores y designaban a sus compañeros tareas en las que podían ganar un bono de \$30 si las realizaban bien, o tareas donde a pesar de ser eficientes no recibían nada.

Cabe destacar que en los estudios restantes (18.18%) no se realizaron tareas ni juegos, pero se aplicaron escalas para observar la orientación valorativa de los participantes y medir las variaciones en las emociones a lo largo de los experimentos.

## Resultados

En cuanto a los estudios que tienen como objetivo investigar el rol de las emociones morales en situaciones de dilemas sociales (tipo A), se evidencia que, en general, la culpa propicia la cooperación (42.42%) (Tabla 1). Estos resultados se observaron en comparación con grupos en condición vergüenza (de Hooge et al., 2011) o miedo (de Hooge et al., 2007). La culpa, teniendo en cuenta variables disposicionales como la

orientación de valores sociales, motiva la cooperación en sujetos pro-*selfs* pero no en sujetos pro-sociales. Los participantes pro-*selfs* que sintieron culpa, contribuyeron significativamente más en el juego del *Give-Some*, que los pro-*selfs* en la condición control y en la condición vergüenza (de Hooge et al., 2007). Estos resultados fueron replicados en otra investigación empleando el mismo juego, la cual aportó, además, otra evidencia sobre el rol del miedo ya que esta emoción redujo el nivel de cooperación en la condición pro-social (Nelissen, Dijker & de Vries, 2007). Según los autores, el miedo se relaciona con el objetivo de evitar riesgos y motiva a tomar decisiones que eviten compartir los resultados comportándose de manera menos cooperativa.

También se tuvo en cuenta la influencia de la culpa en situaciones donde el participante tenía la posibilidad de realizar una nueva distribución. Si en una primera ronda del juego el participante efectuaba una oferta egoísta (situación que provoca culpa), en la segunda ronda se incrementaba la tendencia a realizar una oferta más cooperativa. Estos resultados se evidenciaron en el Juego del Ultimátum, donde los individuos que se sintieron culpables hicieron una oferta más generosa la segunda vez. Mientras que los que no se sintieron culpables, continuaron haciendo ofertas egoístas una semana después (Ketelaar & Au, 2003).

En una de las investigaciones analizadas se suma una tercera persona al dilema operando la culpa como motivador de la tendencia cooperativa hacia quien se siente culpable, pero en detrimento de un “tercero involucrado” (de Hooge et al., 2011). Se observó que en la primera ronda del “Juego del Dictador”, los participantes al sentir culpa tomaron más tickets de ellos para dárselos a la víctima (persona por la que se sentían culpables) que aquellos en la condición control; sin embargo, también se observó que los participantes tomaron más tickets del tercer jugador que de los propios. En la segunda ronda, los participantes en la condición culpa no mostraron una conducta reparadora hacia el tercer jugador. Los resultados demuestran que la culpa motiva a la conducta pro-social hacia la víctima. Sin embargo, la preocupación por reparar el daño ocasionado a la víctima, puede conducir al olvido temporal del bienestar de los otros en el contexto social.

Leith y Baumeister (1998) aportan una relación interesante entre culpa, vergüenza y empatía, explicando que la primera motiva mejores relaciones interpersonales, al contrario de lo que sucede con la vergüenza. En su estudio compararon el rol de dichas emociones en la toma de perspectiva del otro encontrando que la culpa estaba más relacionada con la empatía que la vergüenza.

Además, observaron que la culpa estaba significativamente vinculada a los componentes cognitivos de la empatía, mientras que la vergüenza se vinculaba con los componentes afectivos. Es decir, la culpa incrementa la tendencia a considerar la perspectiva de otra persona con quién uno está en conflicto ocasionando mejores resultados interpersonales, mientras que no ocurre lo mismo con la vergüenza.

En otros estudios se observó que la vergüenza motiva tendencias pro-sociales en los sujetos con orientación *pro-selfs* (12.12%). Se tuvo en cuenta la pertinencia de esta emoción para la decisión actual (endógena) y su irrelevancia para dicha situación (exógena). Se observó que los participantes *pro-selfs* en la condición vergüenza endógena contribuyeron más, en el juego del *give-some*, que los participantes *pro-selfs* en la condición vergüenza-control endógena y vergüenza-control exógena, comparado con los participantes en las condiciones pro-sociales. De esto se infiere que la vergüenza endógena motiva las tendencias pro-sociales en todas las situaciones para los *pro-selfs*, mientras que no ocurre lo mismo para la vergüenza exógena (de Hooge et al., 2008).

En otras situaciones de dilema social donde se ponen en juego emociones morales como ira o disgusto y la posibilidad de condenar al otro, se observaron resultados diferentes a los previamente reportados (12.12%). En estos casos se utilizó el Juego de la Impunidad para medir las tasas de rechazo ante las ofertas injustas. Se observó que los participantes en las condiciones públicas mostraron menores tasas de rechazo que aquellos en las condiciones privadas. Se hipotetizó que la ira y el disgusto serían los desencadenantes de los rechazos en las condiciones privadas, dificultando la cooperación con el compañero del juego (Ma et al., 2012; Yamagishi et al., 2009).

Por otro lado, los estudios que investigaron la empatía-altruismo (27.27%) en situaciones de dilema social (objetivos tipo B) mostraron como resultado que la inducción de dicha emoción promovía conductas de ayuda en los participantes (Tabla 1). Esto se comprobó tanto en las situaciones donde el participante podía ayudar con acciones propias a la persona en condición de necesidad, como en aquellas ocasiones donde el individuo determinaba las recompensas o designaba las actividades a sus compañeros.

Sin embargo, estas conductas de ayuda no siempre beneficiaban a todos los implicados en el dilema. Al incluir un tercero en la situación se observaron comportamientos de ayuda hacia la persona en condición de necesidad, pero el tercero no obtuvo beneficios. Por

ejemplo, algunos estudios reportaron que, el haber experimentado empatía por alguien, provocaba conductas de ayuda hacia esa persona, pero en detrimento del grupo (Batson et al., 1995; Batson et al., 1999). Estos resultados provienen de investigaciones que utilizaban como metodología la distribución de recursos colectivos. En estos casos, la empatía fue considerada como una amenaza a los bienes comunes ya que la distribución se llevaba a cabo de forma no igualitaria entre el grupo y uno de sus miembros en particular, siendo este último beneficiado a expensas de sus compañeros. Además, estos resultados fueron comparados con los obtenidos en grupos donde se había inducido egoísmo, encontrando consecuencias similares en ambas condiciones, tanto en situaciones privadas como públicas (Batson et al., 1999).

Dos estudios tuvieron en cuenta distintos niveles de empatía para analizar su influencia en las conductas de ayuda (Batson et al., 1995). Si bien todos los participantes expresaban un comportamiento altruista ante las necesidades de sus compañeros, aquellos que presentaban índices más altos de empatía tenían una tendencia a ayudar con más frecuencia que aquellos participantes que mostraban baja empatía. Estos resultados también se encontraron en relación a la compasión, donde los participantes que sintieron más compasión por las víctimas mostraron más comportamientos altruistas (Valdesolo & DeSteno, 2011).

El artículo restante representa un estudio que no pudo ser clasificado en ninguna de las dos categorías de objetivos consideradas en esta revisión (Puurtinen & Mappes, 2009). En el mismo se observó que la competencia entre los grupos afectó la percepción de los miembros del grupo y las emociones de ira y culpa. En situaciones donde dos grupos se encontraban compitiendo, los miembros del grupo eran percibidos como colaboradores; mientras que cuando estaban en juego los bienes del propio grupo, los compañeros eran percibidos como competidores. En general, los niveles de ira fueron altos, pero resultaron significativamente mayores en situaciones de competencia entre grupos. En cambio, los niveles de culpa fueron en general bastante bajos, pero significativamente mayores en situaciones de competencia grupal.

## Discusión

El objetivo de este trabajo fue analizar la evidencia empírica sobre el rol de las emociones morales en la cooperación en situaciones de dilemas sociales. Para tal

fin, se realizó una búsqueda bibliográfica en las bases de datos EBSCO, ScienceDirect y OVID, seleccionando un total de 17 artículos empíricos.

Los aspectos analizados fueron los objetivos, la metodología y los resultados. Se identificaron, por un lado, los estudios que analizaban la influencia de las emociones morales en la cooperación en situaciones de dilema social (tipo A) y, por otro lado, investigaciones que enfatizaban la influencia de la empatía-altruismo en las conductas de ayuda cuando los individuos se encuentran implicados en dilemas sociales (tipo B).

En los estudios analizados se destaca el predominio de muestras conformadas por estudiantes de grado de distintas universidades y de procedencia estadounidense y europea. Además, se evidencia que en gran parte de los casos, los grupos estuvieron constituidos por varones y mujeres, aunque con un predominio del género femenino.

Con respecto a la metodología utilizada, se observó distintos tipos de inducción emocional. Entre ellos, se destaca la inducción en condiciones de laboratorio mediante la realización de tareas o juegos, la lectura de una historia sobre una experiencia propia o ajena y la inducción mediante recuerdo autobiográfico. En cuanto a los métodos para evaluar la influencia emocional en situaciones de dilema social, la mayoría de los estudios utilizaron juegos como el Give-Some, el Juego del Ultimátum, el Juego de la Impunidad y el juego del dilema del prisionero; mientras que otros estudios asignaron a los participantes diferentes tareas de distribución de recursos.

Con referencia a los estudios que tenían como objetivo investigar sobre las emociones morales en situaciones de dilemas sociales (tipo A), en general se observó que la culpa generaba una tendencia a la cooperación. Además, se consideraron los efectos de la culpa teniendo en cuenta variables disposicionales como la orientación de valores sociales, observando que esta emoción motiva la cooperación en sujetos pro-selfs pero no en sujetos pro-sociales. Sin embargo, en otros estudios se demostró que la vergüenza motiva tendencias pro-sociales en los sujetos con orientación pro-selfs. Los participantes pro-selfs en la condición vergüenza endógena contribuyeron más que los participantes pro-selfs en la condición vergüenza exógena, y los participantes en las condiciones pro-sociales. Por el contrario, en situaciones donde se ponen en juego emociones morales como ira y disgusto, existiendo la posibilidad de condenar al otro, los estudios indican que tales emociones podrían generar altas tasas de rechazos

en el juego del ultimátum modificado, dificultando la cooperación.

Por otro lado, los estudios que investigaron la empatía-altruismo en situaciones de dilema social (objetivos tipo B), presentaron como resultado que la inducción de dicha emoción fomentaba conductas de ayuda. Estos resultados también se encontraron para la compasión, donde los participantes que sintieron más compasión por las víctimas mostraron más comportamientos altruistas. No obstante, otros estudios evidenciaron que estas conductas de ayuda, en situaciones de grupo, no siempre beneficiaban a todos los implicados en el dilema ya que experimentar empatía provoca conductas de ayuda hacia quien se siente empatía pero puede conducir a actuar en detrimento del grupo.

Los estudios revisados resaltan el rol de las emociones morales como factor implicado en las conductas y decisiones cooperativas que las personas toman en el marco de dilemas sociales. No obstante, se requiere profundizar su estudio y ampliar el espectro de emociones morales analizadas, incluyendo emociones tales como indignación, desprecio y gratitud.

Si bien se consideran positivos los aportes realizados a través de esta revisión, vale la pena señalar algunas limitaciones, en particular, en relación al método de recolección empleado. Sólo se seleccionaron estudios empíricos publicados en revistas indexadas en las bases de datos consultadas accesibles para las autoras, descartando la literatura gris. El examen de otras fuentes de información tales como tesis doctorales y tesis de maestría, podrían brindar una aproximación más certera sobre este tópico de investigación. Se considera a esta revisión como un primer acercamiento al estado del arte sobre la relación entre las emociones morales y las conductas pro-sociales en situaciones de conflictos entre los intereses personales y colectivos. Se espera que este trabajo posibilite futuras investigaciones que indaguen el rol de otras emociones morales en situaciones de dilemas sociales. Además, es necesario tener presente que no todas las emociones morales tienen efectos pro-sociales a largo plazo, por lo cual sería provechoso investigar si estos efectos son similares a los efectos de corto plazo sobre la cooperación. Finalmente, se evidencia una clara necesidad de indagar cómo influyen las emociones morales y/o sociales en el comportamiento humano cuando se experimentan varias de ellas al mismo tiempo.

En síntesis, se destaca el valor de esta investigación al campo de estudio de las emociones en situaciones de dilemas sociales, en particular, el rol de las emociones morales. Esta revisión permitió identificar marcos



de referencia para futuros trabajos que aborden el estudio de las emociones morales y la cooperación. Como se observó, las decisiones humanas no se basan exclusivamente en principios racionales asociados a la maximización de ganancias sino que también están implicados procesos emocionales. En particular, se remarca la importancia de indagar la participación de las emociones morales en los intercambios sociales, sobre todo teniendo en cuenta dichas emociones son delineadas por las normas sociales (Haidt, 2003).

## Referencias

- \*Batson, C., Ahmad, N., Yin, J., Bedell, S., Johnson, J., Templin, C. & Whiteside, A. (1999). Two threats to the common good: Self-interested egoism and empathy-induced altruism. *Society for Personality and Social Psychology*, 25(1), 3-16. doi:10.1177/0146167299025001001
- \*Batson, C., Batson, J., Todd, R., Brummett, B., Shaw, L. & Aldeguer, C. (1995). Empathy and the collective good: Caring for one of the others in a social dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(4), 619-631. Recuperado de <https://scholars.duke.edu/display/pub762645>
- \*Batson, C., Klein, T., Highberger, L. & Shaw, L. (1995). Immorality from empathy-induced altruism: When compassion and justice conflict. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(6), 1042-1054. doi:10.1037/0022-3514.68.6.1042
- \*Batson, C. & Moran, T. (1999). Empathy-induced altruism in a prisoner's dilemma. *European Journal of Social Psychology*, 29(7), 909-924. doi:10.1002/(SICI)1099-0992(199911)29:7<909::AID-EJSP965>3.0.CO;2-L
- Colman, A. (2003). Cooperation, psychological game theory, and limitations of rationality in social interaction. *Behavioral and Brain Sciences*, 26(2), 139-198. doi:10.1017/S0140525X03000050
- \*de Hooge, I., Breugelmans, S. & Zeelenberg, M. (2008). Not so ugly after all: When shame acts as a commitment device. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(4), 933-943. doi:10.1037/a0011991
- \*de Hooge, I., Nelissen, R., Breugelmans, S. & Zeelenberg, M. (2011). What is moral about guilt? Acting "prosocially" at the disadvantage of others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(3), 462-473. doi:10.1037/a0021459
- \*de Hooge, I., Zeelenberg, M. & Breugelmans, S. (2007). Moral sentiments and cooperation: Differential influences of shame and guilt. *Cognition and emotion*, 21(5), 1025-1042. doi:10.1080/02699930600980874
- \*Dovidio, J., Schroeder, D. & Allen, J. (1990). Specificity of empathy-induced helping: Evidence for altruistic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(2), 249-260. doi:10.1037/0022-3514.59.2.249
- Emde, R. & Oppenheim, D. (1995). Shame, guilt, and the oedipal drama: Developmental considerations concerning morality and the referencing of critical others. En J. Tangney & K. Fischer (Eds.), *Self-conscious emotions: The psychology of shame, guilt, embarrassment, and pride* (pp. 413-438). New York: Guilford.
- Haidt, J. (2003). The moral emotions. En R. Davidson, K. Scherer, & H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of affective sciences* (pp. 852-870). Oxford: Oxford University Press.
- Hurtado de Mendoza, A., Molina, C. & Fernández Dols, J. (2012). The archeology of emotion concepts: a lexicographic analysis of the concepts shame and vergüenza. *Journal of Language and Social Psychology*, 20(10), 1-19. doi:10.1177/0261927X12465610
- Keltner, D. & Gross, J. (1999). Functional accounts of emotions. *Cognition and Emotion*, 13(5), 467-480. doi:10.1080/026999399379140
- \*Ketelaar, T. & Au, W. (2003). The effects of feelings of guilt on the behaviour of uncooperative individuals in repeated social bargaining games: An affect-as-information interpretation of the role of emotion in social interaction. *Cognition and emotion*, 17(3), 429-453. doi:10.1080/02699930143000662
- \*Krebs, D. (1975). Empathy and altruism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(6), 1134-1146. doi:10.1037/0022-3514.32.6.1134
- Kroll, J. & Egan, E. (2004). Psychiatry, moral worry, and the moral emotions. *Journal of Psychiatric Practice*, 10(6), 352-360. doi:10.1097/00131746-200411000-00003
- \*Leith, K. P. & Baumeister, R. F. (1998). Empathy, shame, guilt, and narratives of interpersonal conflicts: Guilt-prone people are better at perspective taking. *Journal of Personality*, 66(1), 1-37. doi:10.1111/1467-6494.00001
- \*Ma, N., Li, N., He, X. S., Sun, D. L., Zhang, X. & Zhang, D. R. (2012). Rejection of unfair offers can be driven by negative emotions, evidence from modified ultimatum games with anonymity. *Plos One*, 7(6). doi:10.1371/journal.pone.0039619
- \*Mietinen, T. & Suetens, S. (2008). Communication and guilt in a prisoner's dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, 52(6), 945-960. doi:10.1177/0022002708322325
- \*Nelissen, R., Dijkster, A. & de Vries, N. (2007). How to turn a hawk into a dove and vice versa: Interactions between emotions and goals in a give-some dilemma game. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(2), 280-286. doi:10.1016/j.jesp.2006.01.009
- Perestelo-Pérez, L. (2013). Standards on how to develop and report systematic reviews in psychology and health. *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 13(1), 49-57. doi:10.1016/S1697-2600(13)70007-3
- \*Puurtinen, M. & Mappes, T. (2009). Between-group competition and human cooperation. *Proceedings of the Royal Society B*, 276(1655), 355-360. doi:10.1098/rspb.2008.1060
- Tagney, J. P. & Mashek, D. J. (2007). Moral emotions and moral behavior. *Annual Review of Psychology*, 58, 345-372. doi:10.1146/annurev.psych.56.091103.070145
- \*Valdesolo, P. & DeSteno, D. (2011). Synchrony and the social tuning of compassion. *Emotion*, 11(2), 262-266. doi:10.1037/a0021302
- Van Lange, P. A. M. (1999). The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: An integrative model of social value orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(2), 337-349. doi:10.1037/0022-3514.77.2.337
- Van Lange, P. A. M., Otten, W., De Bruin, E. M. N. & Joireman, J. A. (1997). Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: Theory and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(4), 733-746. doi:10.1037/0022-3514.73.4.733
- \*Yamagishi, T., Horita, Y., Takagishi, H., Shinada, M., Tanida, S. & Cook, K. S. (2009). The private rejection of unfair offers and emotional commitment. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106(28), 11520-11523. doi:10.1073/pnas.0900636106
- Zeelenberg, M., Nelissen, R. M., Breugelmans, S. M. & Pieters, R. (2008). On emotion specificity in decision making: Why feeling is for doing. *Judgment and Decision Making*, 3(1), 18-27. Recuperado de <http://journal.sjdm.org/bb2.pdf>
- Zeelenberg, M. & Pieters, R. (2006). Feeling is for doing: A pragmatic approach to the study of emotions in economic behavior. En D. De Cremer, M. Zeelenberg & K. Murnighan (Eds.), *Social Psychology and Economics* (pp. 117-137). Mahwah: Erlbaum.