



# Asociación Educar

## PARA EL DESARROLLO HUMANO

WWW.ASOCIACIONEDUCAR.COM

ARTÍCULOS PROPIOS

Otro trabajo realizado por Erns Fehr y un grupo de investigadores del Departamento de psicología clínica y el centro para estudios en neurociencias de la universidad de Zurich, en el cual utilizaron un juego de intercambio económico (juego de la confianza).

En este juego, se simulaba una transacción entre un inversor y un operador de bolsa, el primero debía invertir una cierta cantidad de dinero con el operador, el cual triplicaba ese dinero y debía decidir cuanto le daría al inversor.

La esencia del juego era, entonces, muy simple pues el inversor era el que arriesgaba su dinero confiando en el operador y este podía darle, a cambio, una gran parte de lo que ganaba, quedándose con poco dinero, pero confiando en que en la próxima ronda el inversor iba a poner más dinero y por lo tanto el ganaría más que en la ocasión anterior.

Hay tres tipos de opciones para jugar el juego:

1. La benevolente, en la que el inversor entrega cada vez más dinero aunque el operador no retribuyera de igual manera.
2. La neutral en la que el inversor entrega siempre en proporción con lo que le retribuyen.
3. Y la malevolente, donde el inversor entrega menos de lo que el operador le regresa.

Por supuesto que la opción elegida dependerá de la confianza que se tengan entre si los participantes del juego. Si ambos confían y cooperan entre sí, ambos ganarán, pero si uno traiciona al otro, alguno de los dos perderá.

En este estudio, también se vio, al igual que en el caso de las parejas, que al administrarles oxitocina en aerosol a los inversores, antes de comenzar el juego, aumentaban la confianza que tenían en el operador.

Es decir, que esta hormona afecta la voluntad de las personas en el sentido de aceptar mejor el riesgo social que implica la interacción con otras personas, pero no posee ningún efecto sobre su percepción de la confiabilidad de los otros.

Así el inversor oxitocinizado, muestra un comportamiento de mayor confianza, pero esto no aumenta su creencia en que los otros sean más confiables.