

**EFFECTO DE LA DEFENSA DE LA IDENTIDAD MORAL,
LA RACIONALIZACIÓN Y LA DISONANCIA COGNITIVA
SOBRE EL BIENESTAR**

Alumna:

Nira Borges Castells

Tutor:

Armando Rodríguez Pérez

Trabajo de Fin de Máster

Máster en Intervención y Mediación Social, Familiar y Comunitaria

Universidad de La Laguna

Curso académico 2020-2021

ÍNDICE

RESUMEN.....	3
INTRODUCCIÓN.....	5
MARCO TEÓRICO.....	6
MÉTODO.....	10
PARTICIPANTES.....	10
INSTRUMENTOS.....	11
DISEÑO Y PROCEDIMIENTO.....	13
RESULTADOS.....	13
DISCUSIÓN.....	16
CONCLUSIONES.....	19
ANEXOS.....	23

RESUMEN

Cuando las personas realizan o imaginan una conducta que amenaza su identidad moral, se produce una disonancia cognitiva. Para resolverla, los individuos inician conductas que buscan racionalizar esas acciones de manera que se neutralice la amenaza, se reestablezca su buena imagen moral y se incremente su bienestar. El objetivo de esta investigación es doble. Por un lado, comprobar si las personas juzgan determinadas acciones inmorales, concretamente conductas antiCOVID-19, de modo más benévolo cuando las realizan ellos mismos que cuando las hace una tercera persona. Y, por otro lado, observar si la disonancia cognitiva y la presencia de racionalización tienen efecto sobre su bienestar. Para ello, 81 participantes distribuidos en 4 condiciones experimentales respondieron a un cuestionario en el que se pedía que valoraran la gravedad, frecuencia y sanción económica de varias conductas inmorales realizadas por ellos mismos y por una tercera persona. Por otra parte, se manipuló la disonancia cognitiva, y la posibilidad de racionalización, para observar su efecto sobre el bienestar de los participantes. Se encontró que se consideraban más graves y frecuentes las conductas realizadas por las otras personas y, además, se les imponía una sanción económica mayor, que a las mismas conductas realizadas por los propios participantes. Sin embargo, el bienestar no se vio afectado por las variaciones en la disonancia cognitiva y la presencia o no de racionalización moral. Estos últimos resultados se explican atendiendo a la baja variabilidad en las puntuaciones sobre el bienestar.

Palabras clave: moralidad, racionalización, disonancia cognitiva, bienestar.

ABSTRACT

When people engage in behaviors that threaten their moral identity, cognitive dissonance appears. To resolve it, individuals initiate behaviors that seek to rationalize those actions. They do it in order to neutralize the threat, reestablish their good moral image and increase their well-being. The objective of this research is twofold. On one hand, we want to check if people judge certain immoral actions, specifically anti-COVID-19 behaviors, in a more benevolent way when they are carried them out by themselves than by a third person. And, on the other hand, we want to observe if cognitive dissonance and the presence of rationalization have an effect on the well-being of the participants. For this, 81 participants distributed in 4 experimental conditions

answered a questionnaire in which they were asked to assess the severity, frequency and economic sanction of certain immoral behaviors carried out by themselves and by a third person. Also, cognitive dissonance and the possibility of rationalization were manipulated to observe its effect on the well-being of the participants. It was found that the behaviors carried out by other people were considered more serious and frequent and, they were imposed a greater economic sanction than the same behaviors carried out by the participants themselves. However, well-being was not affected by variations in cognitive dissonance and the presence or absence of moral rationalization. These latter results are explained by taking into account the low variability in the scores on well-being.

Keywords: morality, rationalization, cognitive dissonance, well-being.

INTRODUCCIÓN

Este Trabajo de Fin de Máster presenta una investigación centrada en la relación entre comportamiento inmoral, racionalización del comportamiento y bienestar emocional. Concretamente, su objetivo es verificar de qué modo la disonancia cognitiva que se produce tras reconocer la agencia de una conducta inmoral se reduce al favorecer la producción de una justificación, y esto incrementa el bienestar emocional de las personas. Para ello, se ha aprovechado la actual situación de pandemia y, especialmente, la infracción de normas que tenían como fin primordial garantizar la salud y la vida de los miembros de la comunidad. En este sentido, las normas COVID-19 constituían una buena carta de navegación para orientar las conductas de interacción social de las personas y, sin embargo, la tasa de infracciones ha sido extraordinariamente alta. Ahora bien, ¿cómo pueden los miembros de una sociedad sentir autoestima, darse valor a sí mismos y al tiempo reconocer que han realizado conductas antisociales? Y, ¿en qué medida saber que otros han cometido esas mismas infracciones altera su efecto negativo?

En todas las comunidades humanas se comparten costumbres, aspiraciones, identidades, e incluso visiones del mundo. Pero, sobre todo, se comparten normas morales. Las normas de moralidad son inherentes a la propia supervivencia de la sociedad y orienta a las personas en una dirección u otra. Además, dadas las repercusiones que las normas tienen en el funcionamiento de la sociedad y en su bienestar conviene incorporarla a la matriz de factores a tener en cuenta en todas las estrategias de intervención social y comunitaria.

Este trabajo se compone de los siguientes apartados: En primer lugar, se enunciarán los antecedentes, los conceptos claves y las investigaciones actuales sobre moralidad, racionalización, disonancia cognitiva y bienestar. A continuación, se expondrán las hipótesis. En segundo lugar, se presentará un apartado que tiene como objetivo describir la población que ha participado en la investigación, qué instrumentos se han utilizado y cómo se ha llevado a cabo. En tercer lugar, se presentan los análisis realizados y los resultados obtenidos. Y en último lugar, se presenta una discusión relacionando los conceptos teóricos y los antecedentes con los resultados obtenidos, una

conclusión y las limitaciones y posibles soluciones para continuar con la línea de investigación en un futuro.

MARCO TEÓRICO

Todas las personas que viven en sociedad aprenden pronto que hay conductas que ‘están bien’ y otras que ‘están mal’ y que la conciencia moral está presente a lo largo de nuestra vida y es de gran utilidad. Como decía Bandura (2012), nuestros estándares morales sirven como guía para la conducta y evitan que caigamos en conductas perjudiciales.

Por lo tanto, las normas sociales constituirían un eficaz determinante del comportamiento social, ya que, al ser una guía, nos permiten responder ante situaciones ambiguas, inferir el comportamiento de los demás y contribuir a que los demás puedan anticipar el nuestro (Rodríguez, 2020). De esta manera, las normas sociales constituyen una de las herramientas que empleamos para poder interpretar el mundo social y facilitar la convivencia y nuestras interacciones. Tradicionalmente, se ha distinguido entre dos tipos de normas, las convenciones sociales y las reglas morales. Las primeras, hacen referencia a las normas que tienen como objetivo preservar el bienestar de los miembros de la comunidad (Forni, 2002), formando parte de estas, las normas cívicas. Y las segundas, hacen referencia a un conjunto de reglas universales con fuerza prescriptiva que buscan garantizar los derechos de las personas. A pesar de que se establezca una diferenciación entre estos dos tipos de normas, ambas son las que permiten regular y permiten que haya una vida en sociedad.

Haciendo incidencia en la moralidad y los individuos, la moralidad es tan central que incluso forma parte de nuestra forma de ser. Aquino y Reed II (2002) hablan de que la identidad moral es una de las bases para la identificación social y que es utilizada por la gente para construir las definiciones de sí mismos. En esta línea, diversos estudios indican que las características morales atribuidas a los demás influyen en la percepción que se tiene de estos, siendo estas características más relevantes que cualquier otra información relativa a su personalidad (Goodwin, Piazza y Rozin, 2014). A este respecto, Strohminger y Nichols (2014) hablan de la ‘Hipótesis del yo moral esencial’,

que se basa en la importancia que tiene la moralidad a la hora de entender la identidad personal.

Racionalización moral y disonancia cognitiva

Sin embargo, a pesar de lo relevante que es la moralidad, las personas siguen cometiendo actos inmorales ya que los estándares morales no funcionan como un implacable regulador de la conducta moral (Bandura, 1991). Por esto, cuando las personas se involucran en actos negativos, malvados e inmorales, inician procesos de racionalización moral. Es decir, procesos destinados a reinterpretar sus acciones inmorales convirtiéndolas en morales (Tsang, 2002). El propósito de esta racionalización es reducir la disonancia cognitiva (Festinger, 1957), una tensión que se produce entre el autoconcepto positivo que tienen las personas y el conocimiento que tienen de ser agentes de una mala acción. En este escenario, las personas intentan, de cualquier modo, justificar la acción aludiendo a causas externas o cambiando la conducta. Como esto último no es posible, la salida que resolvería la disonancia moral sería llevar a cabo ciertos mecanismos de racionalización. Como apuntan Yon, Li y Kanazawa (2020), los mecanismos de **racionalización** tienen como objetivo crear la realidad que deseamos creer para mantener la impresión de que somos psicológicamente coherentes y racionales. Por lo general todas las personas se valoran como personas morales, por lo que señalarles que han cometido un acto inmoral provoca un malestar que hará que intenten, ante todo, defender su imagen moral.

En definitiva, se puede decir que la racionalización permite que las personas sean capaces de evadir impuestos, engañar a sus parejas, o incluso formar parte de atrocidades como el holocausto sin caer en la auto-sanción (Bandura, 1991) y sin considerarse inmorales. Sin embargo, ¿es posible que esto ocurra sin que afecte al bienestar? ¿Son las personas capaces de racionalizar y de tapar sus acciones inmorales sin que esto afecte a su estado de ánimo? ¿Se mantiene el bienestar después de que se produzca la disonancia cognitiva? El objetivo de este trabajo es estudiar la influencia que tiene en el bienestar la disonancia cognitiva y la racionalización de las conductas inmorales.

Disonancia moral, autoconcepto y bienestar

Investigaciones recientes (p.e. Vasquez, Oswald y Hammer, 2019) muestran que la reducción de la disonancia cognitiva favorece el mantenimiento del autoconcepto positivo. En su estudio, (Vasquez y cols., 2019), se observó que los participantes fueron menos críticos con sus propias acciones negativas que con las de los demás, a pesar de tratarse de la misma conducta. Esto ocurría cuando se les preguntaba, en primer lugar, por una conducta hecha por los demás, y después se les pedía explicar la misma conducta realizada por ellos. El hecho de considerar primero la conducta como algo realizado por más personas, por lo tanto, más universal y normativa, hacía que lo empleasen como justificación para reducir la disonancia, con lo cual aumentaba su autoconcepto positivo. Sin embargo, cuando se les preguntaba primero por la conducta hecha por ellos mismos y después se les decía que la habían hecho otras personas, no tenían posibilidad de justificarse y de reducir la disonancia, y por lo tanto, la conducta era considerada más negativa. En conclusión, todo esto indica que, a pesar de realizar conductas negativas, si tenemos la oportunidad de justificarnos se mantendrá nuestro autoconcepto positivo.

Otras investigaciones arrojan resultados diferentes a la de Vasquez et al. (2019). Concretamente, muestran que las personas siempre intentan mantener su imagen moral, incluso independientemente del orden en el que se pregunte el agente de la acción. Por ejemplo, Epley y Dunning (2000) realizan una serie de estudios donde le preguntan a los participantes la probabilidad de que ellos mismos y los demás se comprometan en acciones solidarias, generosas y morales. Los resultados indicaron que las personas sobreestiman la probabilidad con la que ellos mismos actuarían de forma generosa, por lo tanto, se consideran a ellos mismos más solidarios y buenos que el resto de sus compañeros.

Tanto en la investigación de Vasquez et al. (2019) como en la de Epley y Dunning (2000), se ve reflejada la importancia de mantener un autoconcepto positivo. En la primera se demuestra que las personas tienden a considerar las transgresiones de los demás como más graves, a pesar de que sean las mismas conductas que ellos han cometido (Vasquez, et al. 2019). Por otro lado, la segunda investigación demuestra que las personas tienden a sobreestimar su predisposición a realizar conductas positivas (Epley y Dunning, 2000). Otra investigación consistente con estas ideas es la de Van

Lange y Sedikides (1998), que establecen el llamado ‘efecto Muhammad Ali’, referido a la tendencia de las personas a percibirse como menos inteligentes, pero más buenas y morales que los demás. Además, estos autores explican que las conductas morales requieren más interpretación que las conductas inteligentes. Por consiguiente, es más fácil mantener la creencia de que uno es moral. La investigación de este trabajo sigue la línea de los resultados presentados por Van Lange y Sedikides (1998) y pretende demostrar que, las personas valorarán diferente la misma conducta negativa según el agente que la haya realizado ya que, las interpretaciones que se harán para sí mismo y para los demás serán diferentes.

El presente estudio

Atendiendo a estos antecedentes, esta investigación estudia el efecto que tiene en el bienestar la racionalización de conductas inmorales y la disonancia cognitiva. Además, también estudia si hay diferencias en la valoración de una misma conducta según quién sea el transgresor (el mismo participante u otra persona). En concreto, las hipótesis son las siguientes:

- Hipótesis 1: Independientemente del orden de presentación del agente (conducta del participante vs. conducta del otro/conducta del otro vs. conducta del participante), las personas se considerarán más morales que los demás, valorando su propia conducta como menos grave, menos frecuente y merecedoras de una menor sanción económica que el otro.

Por otro lado, se espera encontrar que el orden de presentación del agente de la conducta sí tendrá influencia en el bienestar cuando se produzca la disonancia:

- Hipótesis 2: Cuando las personas juzgan las acciones inmorales de los demás, y después se les dice que son ellos mismos las que las han realizado, se producirá una disonancia que disminuirá su bienestar.

- Hipótesis 3: Cuando las personas juzgan una conducta inmoral que han realizado ellas mismas, y después se les dice que la ha cometido otra persona, no habrá disonancia y su bienestar no se verá afectado.

- Hipótesis 4: Cuando a las personas se les da la oportunidad de racionalizar, habrá mayor bienestar que si no se les permite racionalizar la conducta.

Por lo tanto, el bienestar dependerá de la presencia o no de disonancia, y también, de si los participantes tienen o no la oportunidad de racionalizar. Esto es, no tener disonancia y tener la oportunidad de racionalizar son dos aspectos que ayudarían a los participantes a mantener su imagen moral sin sentirse mal, por lo supondría un mayor bienestar.

MÉTODO

Participantes

La muestra original de este estudio constó de 101 participantes, de los cuales 30 fueron eliminados, quedando una muestra final de 81 participantes (62 mujeres y 19 hombres). Se eliminaron debido a que se produjeron dificultades en un ítem del cuestionario, concretamente, en el que se les pedía hacer la descripción de la conducta inmoral, y en lugar de seguir esa instrucción, las personas se describían realizando las conductas de seguridad del COVID-19. Por lo tanto, esta respuesta se consideró incoherente con el enunciado de la pregunta. De la muestra total de participantes, el rango de edad estuvo entre 16 y 63 años, siendo la media 25,34 y la desviación típica 8,78. En relación al género, existe un porcentaje mayor de respuestas femeninas (76,5%) que masculinas (23,5%). Respecto al nivel educativo, la mayoría de los encuestados eran universitarios (51%) o trabajaban (16%). Los participantes fueron aleatoriamente asignados a las condiciones utilizando el procedimiento de bola de nieve (ver tabla 1). El cuestionario fue creado en Qualtrics y el enlace fue enviado mediante invitaciones en las plataformas WhatsApp e Instagram, además, los participantes fueron invitados a reenviar la encuesta a sus conocidos.

Tabla 1

Distribución de la edad, género y nivel educativo de los participantes por condición

Condiciones	n	Edad	Género		Nivel Educativo	
		M	Femenino	Masculino	Universitario	Trabaja
Otro-Yo	21	24,3	76,2%	23,8%	57,1%	23,8%
Otro-Yo raci	20	23,55	75%	25%	65%	20%
Yo-Otro	20	24,45	85%	15%	60%	20%
Yo-Otro raci	20	29,1	70%	30%	70%	15%

Instrumentos

La investigación se llevó a cabo mediante cuatro cuestionarios en los que constaban los siguientes instrumentos:

Escenarios conductuales: De un listado de tres conductas, los participantes debían seleccionar una que hubiesen realizado. En el caso de que no la hubiesen hecho, debían imaginarse haciéndola. Las conductas eran las siguientes: a) Estar en una terraza de un bar tomando algo con personas no convivientes y bajarse la mascarilla todo el tiempo que están sentados; b) Reunirse con amigos o familia no convivientes superando el aforo en la calle c) Reunirse con amigos o familia no convivientes superando el aforo en una casa. Estas conductas fueron seleccionadas de un listado de 16 conductas anti COVID-19 detectadas mediante un estudio piloto a través de brainstorming por ser las más frecuentes durante el estado de alarma.

Preguntas sobre la conducta:

- *Descripción de la conducta.* Es un ítem de respuesta abierta en el que se pide describir la conducta de transgresión del COVID-19 seleccionada previamente, como si la hiciese el participante o hecha por una tercera persona. (‘Describa brevemente -100 palabras máximo- una situación en la que usted/alguien desconocido esté realizando la conducta que seleccionó en el ejercicio anterior. Si no la ha realizado nunca, imagínese haciéndola’). Este ítem se basa en el método de Vasquez (2019). A los participantes se les dio la posibilidad de hacer la descripción de conductas imaginadas ya que, según Kahneman y Tversky (1979), existe un paralelismo entre que una persona diga que ha realizado algo o que se lo imagine. Esto se debe a que cuando las personas se imaginan haciendo una conducta, atienden a elementos de su autoconcepto y no a otros factores como, por ejemplo, considerar cómo se han comportado en el pasado o cómo observan a los demás comportándose en situaciones similares. Por lo tanto, teóricamente si los participantes se consideran personas cívicas o morales, harán las inferencias de la conducta en base a esto.
- *Valoración de la conducta.* Los participantes debían responder a tres ítems donde se valoraba conducta descrita: (a) La *gravedad de la conducta* (¿En qué medida te parece mal que hagas/que la gente realice este tipo de conductas?). Es un ítem tipo Likert de 10 puntos que va de 1 ‘No está mal en

- absoluto’ a 10 ‘Está extremadamente mal’; (b) *La frecuencia de la conducta*. (‘¿Con qué frecuencia haces/la gente hace este tipo de acciones?’). Es un ítem tipo Likert de 10 puntos que va de 1 ‘La gente no suele realizar esta conducta/Nunca realizo esta conducta’ a 10 ‘La gente siempre suele hacer estas cosas/Siempre realizo esta conducta’. Y finalmente, (c) *La sanción económica* que podría tener el agente de la conducta (‘Si hubiese una sanción económica por haber realizado esta conducta, ¿qué cantidad creerías que es justo que pagases/que pagase la gente?’). Este ítem es tipo Likert y tiene 8 puntos que van de 50 a 400 euros, con un intervalo de 50 en cada punto.
- *Escala de racionalización*. Esta escala consta de 8 ítems (ver Anexo 1), basados en la escala del artículo de Batthacharjee, Berman y Reed II (2012). Es una escala tipo Likert de 1 a 5 puntos, siendo 1 ‘Totalmente en desacuerdo’ y 5 ‘Totalmente de acuerdo’. Esta escala aparece dos veces en cada implementación, una vez con ítems referidos al participante, y otra con los ítems referidos a una tercera persona.

Escala de Afecto Positivo y Negativo (PANAS): Para medir el bienestar se utilizó la escala PANAS de Watson (1988). Esta escala requiere puntuar del 1 al 5 el estado de ánimo que se está sintiendo en el momento de responderla, siendo 1 ‘Nada’ y 5 ‘Mucho’. La escala está formada por 20 ítems (ver Anexo 2). La mitad de ellos reflejan el afecto positivo (ejemplo: Entusiasmado/a, Inspirado/a), mientras que la otra mitad de la escala mide afecto negativo a través de 10 ítems (ejemplo: Hostil, Irritable). La puntuación tanto en afecto positivo como en afecto negativo se obtiene a través de una media promedio de los ítems que conforman cada factor, ya que su modelo teórico considera el afecto negativo y el afecto positivo como dimensiones independientes. Esta escala se caracteriza por tener una alta consistencia interna. En nuestro estudio, obtuvo en la dimensión de afecto positivo un alfa de Cronbach de 0,84 y en la de afecto negativo un 0,87.

Diseño y procedimiento

Esta investigación se planeó de acuerdo con un diseño de 2 (Orden de presentación del agente de la conducta: Yo-otro vs. Otro-yo) x 2 (Racionalización: Presencia vs. Ausencia). El procedimiento seguido por los participantes fue el siguiente:

El cuestionario presentaba en primer lugar un listado de tres conductas que infringían las normas COVID-19, y se pedía a los participantes que seleccionaran una de ellas. Concretamente se les decía: ‘Se le presentarán 3 conductas relacionadas con no respetar las medidas del COVID-19. Por favor, debe seleccionar una para hacer el ejercicio que aparece posteriormente.’. A la mitad de los participantes se les pedía que describieran con un máximo de 100 palabras dicha conducta como si ellos la hubiesen hecho. La otra mitad debía hacerlo como si la hubiese hecho alguien desconocido (‘Por favor, describa brevemente- 100 palabras máximo- una situación en la que usted/alguien desconocido esté realizando la conducta que seleccionó en el ejercicio anterior.’). Posteriormente los participantes respondían a las tres cuestiones sobre gravedad, frecuencia y sanción económica de la conducta. A continuación, a la mitad de la muestra se les presentaba un listado de racionalizaciones de la conducta de la infracción escogida, y se les pedía que indicaran en una escala del 1 al 5 en qué medida creían que las siguientes razones podrían explicar por qué ellos/el otro ha llevado a cabo la conducta de riesgo respecto al COVID-19 seleccionada. Una vez terminada las respuestas a esta pregunta, los participantes debían responder de nuevo a todas las preguntas del cuestionario, pero adoptando el punto de vista personal (o del otro). Una vez cumplimentado el cuestionario tanto en relación a las conductas realizadas por sí mismos como a las conductas atribuidas a otro, los participantes respondían al cuestionario PANAS. Finalmente, se les agradecía su participación.

RESULTADOS

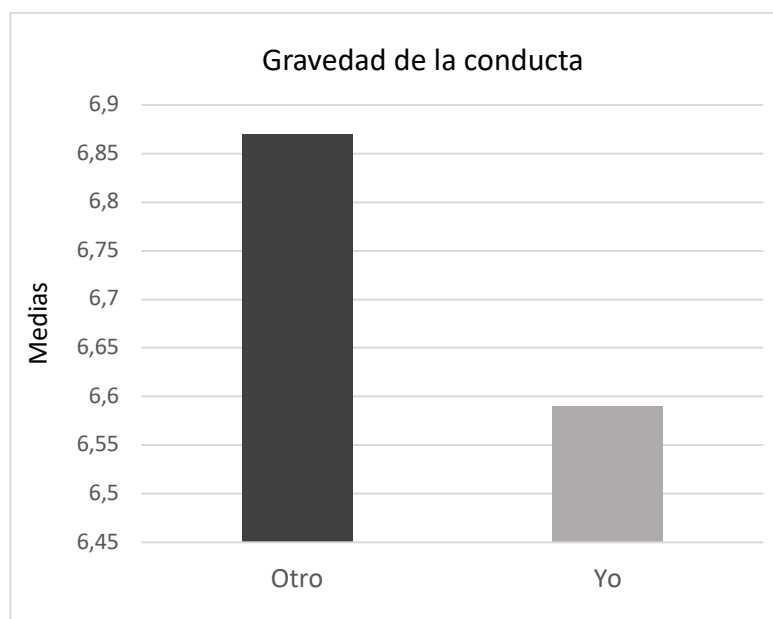
Para responder a las diferentes demandas empíricas de esta investigación, presentaremos los datos en el siguiente orden. En primer lugar, vamos a verificar si el orden en que se ha respondido al cuestionario y la presencia o no de racionalización tienen efecto sobre las respuestas de gravedad, frecuencia y sanción económica de la conducta realizada por el individuo vs. otro. En segundo lugar, verificaremos si el orden en el que se ha respondido al cuestionario y la presencia o no de racionalización tiene efecto sobre el bienestar subjetivo de los participantes.

Para comprobar el efecto que tiene el orden del agente de presentación de la conducta y la presencia de racionalización en las valoraciones de gravedad, sanción económica y frecuencia de la conducta del individuo vs la conducta del otro, se llevaron a cabo sendos análisis de varianza ANOVA de 2 (Orden de presentación del agente de la conducta: Yo-otro vs. Otro-yo) x 2 (Racionalización: Presencia vs. Ausencia) x 2 (Conducta realizada por: Yo vs. Otro) para las variables dependientes gravedad, sanción económica y frecuencia. Las dos primeras variables intergrupo y la tercera variable intragrupo.

El ANOVA realizado sobre la variable dependiente Gravedad dio lugar a un efecto principal marginalmente significativo, $F(1,77) = 3,75$; $p=0,056$; $\eta^2=0,46$. Concretamente, los participantes consideraron más grave la conducta cuando se la atribuían a otro ($M=6,87$; $DT=2,32$) que cuando se la atribuían a sí mismo ($M=6,59$; $DT=2,25$; ver figura 1). Este resultado confirma la hipótesis 1, ya que atribuimos menos gravedad a nuestra propia conducta que a la del otro. No se obtuvo ningún otro efecto principal ni ninguna interacción significativa.

Figura 1

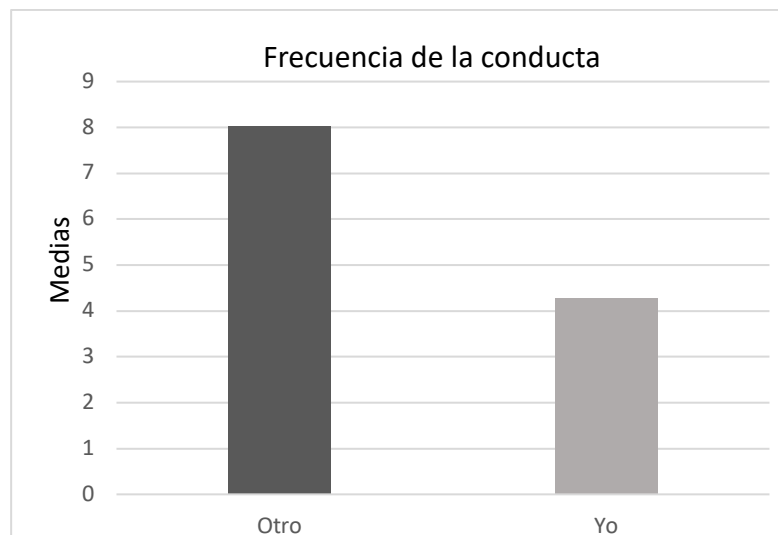
Efecto simple: Medias de la valoración de gravedad de la conducta según el agente que comete la acción (otro vs. yo).



El ANOVA realizado sobre la variable dependiente Frecuencia dio lugar a un efecto principal significativo, $F(1,77) = 114,89$; $p < 0.000$; $\eta^2 = 0,59$. Los participantes consideraban más frecuente la conducta hecha por otros ($M=8,03$; $DT=2,06$) que la conducta hecha por ellos mismos ($M=4,27$; $DT=3,13$; ver figura 2). Este resultado concuerda con lo expuesto en nuestra primera hipótesis ya que las personas valoran que hacen con menos frecuencia su conducta inmoral que el otro. Ninguna interacción doble ni triple fue significativa.

Figura 2

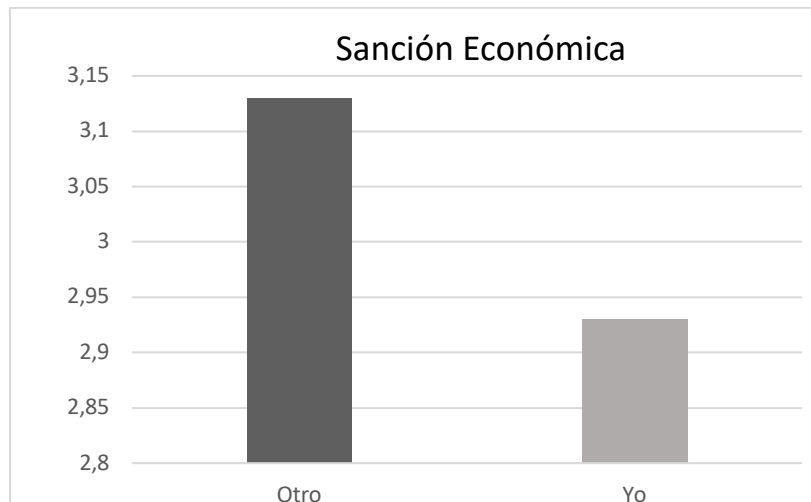
Efecto simple: Medias de la valoración de frecuencia de la conducta según el agente que comete la acción (otro vs. yo).



El ANOVA realizado sobre la variable dependiente sanción económica dio lugar también a un efecto principal significativo, $F(1,77) = 1,59$; $p < 0.01$; $\eta^2 = 0,74$, siendo de nuevo la sanción del otro ($M=3,13$; $DT=2,46$) superior a la del yo ($M=2,93$; $DT=2,36$; ver figura 3). Este resultado vuelve a confirmar nuestra primera hipótesis acerca de que las personas imponen una mayor sanción económica al otro que a sí mismos. Respecto a las interacciones dobles y triples, ninguna fue significativa.

Figura 3

Efecto simple: Medias de la valoración de la sanción económica de la conducta según el agente que comete la acción (otro vs. yo).



Para comprobar el efecto que tiene el Orden de presentación del agente de la conducta y la Presencia de Racionalización en el Bienestar conformado por el Afecto Positivo y el Afecto Negativo, se realizó un análisis de varianza ANOVA de 2 (Orden de presentación del agente de la conducta: Yo-otro vs. Otro-yo) x 2 (Racionalización: Presencia vs. Ausencia). Se observó un efecto principal significativo, $F(1,77)= 15,57$; $p=0,000$ $\eta^2=0,16$. Concretamente, los participantes obtuvieron una mayor puntuación en la dimensión de Afecto Positivo del bienestar ($M=2,39$; $DT=0,71$) que en la dimensión de Afecto Negativo ($M=1,94$; $DT=0,72$). No se obtuvo ninguna interacción significativa. Estos resultados van en contra de las hipótesis 2, 3, y 4 que exponen que con la presencia de racionalización y en la condición con menor disonancia (Yo-Otro) se presenta mayor bienestar. Por lo tanto, el hecho de que haya racionalización y no haya disonancia no influye en el bienestar de los participantes.

DISCUSIÓN

El objetivo de esta investigación era doble. Por un lado, comprobar si las personas juzgan determinadas acciones inmorales de modo más benévolo cuando las realizan ellos mismos que cuando las hace una tercera persona. Y, por otro lado, observar si la disonancia cognitiva y la presencia de racionalización tenían efecto sobre su bienestar.

Respecto al primer objetivo, en concreto se esperaba que los participantes fuesen más benévolos consigo mismo que los demás (hipótesis 1). Según los resultados obtenidos en nuestra investigación, efectivamente, se encontró que las personas eran más benévolas consigo mismas ya que consideraban más graves y frecuentes las conductas realizadas por las otras personas, y, además, les imponían una sanción económica mayor, a pesar de tratarse de la misma conducta que habían cometido ellas. Por lo tanto, el hecho de que se les preguntase primero por la acción cometida por otro o la acción cometida por ellos no era relevante, ya que siempre había diferencia en las valoraciones, siendo más positivas para los participantes y más punitivas para el otro.

Estos resultados van en consonancia con Epley y Dunning (2000), que establecen que las personas sobreestiman su predisposición a realizar conductas positivas. Esto indica que, a la hora de estimar la probabilidad de que ellos u otras personas hagan un acto positivo, como darle dinero a una ONG, las personas creen que ellos mismos realizarán en mayor medida ese acto positivo que los otros, considerándose así más benevolentes. Asimismo, los resultados de esta investigación también concuerdan con los de Van Lange y Sedikides (1998) sobre el ‘efecto Muhammad Ali’, que confirman que las personas se consideran menos inteligentes, pero más buenas y morales que los demás. Por otra parte, el hecho de que los participantes fuesen más benevolentes consigo mismos que con el resto, podría verse explicado por la disonancia cognitiva de Festinger (1957). Las personas necesitan que sus creencias y sus conductas sean coherentes, de esta manera, el considerarse morales y el señalarles su acto inmoral puede haber provocado una tensión hacia su autoconcepto positivo. Cuando se produce esta tensión, las personas intentan resolverla lo antes posible y en este caso, pueden haberlo hecho considerando la acción como menos inmoral cuando la cometían ellos que cuando la cometían los demás.

Por otro lado, el hecho de que las personas se valoren así mismas de forma más benevolente independientemente del orden en el que se pregunte el agente de la conducta (hipótesis 1), es un hallazgo que va en contra de lo establecido por Vasquez et al. (2019). Estos autores establecen que, considerar antes la conducta inmoral del otro que la de uno mismo, da más posibilidades a los participantes de justificarse y de ser más benevolentes consigo mismo. Por el contrario, establecen que se considerará peor la conducta si se le

dice primero al participante que la ha hecho el mismo, ya que no tendrán la oportunidad de ver la conducta como algo normativo y tenderán a ser más benevolentes con el prójimo. Sin embargo, en el presente estudio se demuestra cómo las personas siempre intentan beneficiarse a sí mismas, sin que la normatividad surta efecto y primando siempre el mantenimiento de su identidad moral.

El segundo objetivo de esta investigación hacía referencia al efecto de la disonancia cognitiva y la presencia de racionalización sobre el bienestar. En concreto, se esperaba obtener que cuando las personas juzgaban las acciones inmorales de los demás, y después se les decía que eran ellos mismos quienes las habían realizado, se produciría una disonancia que disminuiría su bienestar (hipótesis 2). Mientras tanto, se esperaba que cuando las personas juzgaban una conducta inmoral que habían realizado ellas mismas, y después se les decía que la había cometido otra persona, no habría disonancia, y por lo tanto no disminuiría su bienestar (hipótesis 3). Sin embargo, el análisis de los resultados mostró que el hecho de preguntar primero por el participante que por el otro, o viceversa, no influía en el bienestar ya que todos los participantes presentaron un bienestar alto. Este hallazgo resulta contrario a las hipótesis y podría explicarse por la valoración benevolente que hacen las personas de sí mismas frente a la que hacen de los demás. El hecho de que se hayan valorado mejor a sí mismas, independientemente del orden de presentación del agente de la conducta, probablemente es lo que les haya ayudado a mantener su autoconcepto positivo. Por lo tanto, lo realmente importante para mantener el bienestar sería mantener la imagen moral. Además, el hecho de permitirles compararse con los demás puede haber supuesto una herramienta para diferenciarse y demostrar que ellos son más morales.

También en lo referente al bienestar, se esperaba que el hecho de darles la oportunidad de racionalizar les ayudase a excusar sus conductas inmorales manteniendo así un nivel más elevado de bienestar. Por ello, nuestra cuarta hipótesis planteaba que, al darse la oportunidad de racionalizar, el bienestar aumentaría. Sin embargo, una vez analizados los resultados, no se encontraron diferencias significativas en el bienestar entre aquellas personas que usaron estrategias de racionalización y las que no las usaron. Al contrario, todas las personas puntuaron más en la dimensión de afecto positivo que en la de negativo. Este resultado se podría explicar porque el hecho de haber considerado

las conductas de uno mismo como menos frecuentes, menos graves y merecedoras de una menor sanción económica, hace que la presencia o ausencia de racionalización sea irrelevante. Esto se podría deber a que, al responder estas preguntas favoreciéndose a sí mismas, ya habían justificado su conducta inmoral y reducido su disonancia, por lo tanto, el autoconcepto positivo se había reestablecido y no eran necesarias más preguntas para seguir disminuyendo la disonancia. Esto coincide con lo propuesto por Vásquez et al. (2019). Estos autores encuentran que, cuando las personas se favorecen a sí mismas atribuyendo menos frecuencia a su conducta inmoral, su disonancia cognitiva se reducía lo suficiente y no eran necesario seguir reduciéndola con otras preguntas.

Otro motivo por el que ni el orden de presentación del agente de la conducta ni la racionalización afectaron en el bienestar, podría ser porque las personas respondieron la escala de Bienestar sin atender al estado anímico que tenían tras responder el cuestionario, sino haciendo abstracciones globales de su estado de ánimo. Esto va en consonancia con lo evidenciado por Alicke (1985), que establece que las personas construyen su autoconcepto utilizando evaluaciones globales en lugar de evaluaciones específicas. Además, por otra parte, este autor también postula que las evaluaciones globales suelen estar sesgadas. De manera que, cuando uno tiene que evaluar su bienestar, lo hará en función de eventos específicos que refuercen su bienestar y no teniendo en cuenta los eventos que lo contradigan. Por otro lado, también resulta necesario valorar que la mayoría de los participantes de la investigación son personas jóvenes y universitarias. Diversos estudios muestran que este tipo de población suele caracterizarse por tener un mayor bienestar subjetivo y un mayor afecto positivo (Ahn, Mochón, de Juan, 2011).

CONCLUSIONES

Desde la infancia, se nos ha enseñado qué está bien y qué está mal, constituyendo así las normas un poderoso determinante del comportamiento social. Además, las normas nos guían en el día a día, están presentes en el contexto social y nos permiten responder a todo tipo de situaciones. Si ya de por sí las normas relativas a la moralidad son inherentes a la supervivencia de la sociedad, actualmente vivimos en una situación de pandemia que ha hecho aún más saliente en la población la importancia de cumplir las normas y de dirigir nuestro comportamiento, no solo hacia nosotros mismos sino

hacia los demás. La pandemia nos ha dado un perfecto ejemplo de la importancia que tiene el vivir en comunidad y las consecuencias que tiene el no hacerlo.

Asimismo, se ha demostrado que la moralidad no es solo importante en el plano comunitario sino en el individual, ya que se utiliza para construir definiciones de uno mismo, existiendo incluso una identidad moral. Además, no solo la moralidad sirve para definirse a uno mismo, sino que influye en cómo percibimos a los otros, siendo las características morales más relevantes que otro tipo de características. Atendiendo a todo esto, resulta lógico que las personas intenten defender su imagen moral a toda costa, incluso poniéndose por encima de los demás.

Esta investigación ha permitido demostrar, de forma muy clara, la importancia que las personas le dan a la moralidad y a defender su identidad moral. Esto se ha visto reflejado en el primer objetivo, que pretendía determinar si las personas eran más benevolentes consigo mismas que con los demás. Efectivamente se vio que las personas valoraron sus acciones inmorales como menos inmorales que las de los demás, incluso tratándose de la misma acción. Sin embargo, el segundo objetivo, que pretendía establecer cuáles eran los efectos de la racionalización y de la disonancia en el bienestar, no se cumplió. Este hecho no debería de ser desalentador sino, al contrario, empujar a que se siga investigando en esta línea, ya que resultaría de gran importancia conocer más sobre la relación entre la moralidad y sus efectos en el bienestar.

Para poder seguir trabajando sobre este tema, es necesario detectar cuáles han sido los problemas con los que nos hemos encontrado a lo largo de la investigación.

En primer lugar, la muestra de la que consta el estudio es bastante reducida. Además, se produjeron dificultades en el ítem de descripción de la conducta inmoral por lo que la muestra se redujo de 101 participantes a 81. En vistas a futuras investigaciones, sería necesario aumentar la muestra y modificar la redacción o la modalidad de las preguntas para hacerlas más accesibles y conseguir el mayor número posible de participantes.

Por otra parte, también se presentaron otras limitaciones en la elaboración del cuestionario. En primer lugar, en este estudio, la disonancia cognitiva se manipuló junto con el orden de presentación del agente de la conducta. Como las diferencias no fueron significativas no podemos estar seguros de que la disonancia se haya producido. Por lo tanto, de cara a futuras investigaciones sería conveniente añadir una medida o un procedimiento explícito que confirme que se está manipulando la disonancia de manera adecuada. En segundo lugar, es probable que la elección de la escala PANAS no fuese adecuada, ya que tal y como se comentó en la discusión, quizás los participantes respondieron atendiendo a evaluaciones globales de su bienestar y no al estado anímico que presentaban justo al responder el cuestionario (Alicke, 1985). Por estos motivos, sería conveniente escoger en el futuro, una escala o escalas de bienestar más adecuadas para la investigación, que subsanen los problemas derivados de las evaluaciones globales e intentar relacionarlas directamente con la moralidad.

Asimismo, también se ha presentado una limitación en el planteamiento de la investigación relativa a la relación entre el bienestar y la disonancia cognitiva. A pesar de no haber obtenido resultados significativos en bienestar, en el caso de que se hubiesen obtenido, no se sabría con exactitud por qué los niveles de bienestar estarían subiendo o bajando. Debido a la escasa literatura científica que establezca las relaciones entre bienestar y disonancia cognitiva, habría que realizar estudios en los que se analizaran los diferentes motivos por los que se podría producir la disonancia y cuáles serían sus efectos en el bienestar. Además, deberíamos añadir alguna medida de que, en efecto, se está produciendo la disonancia. Después de tener estas referencias, sería más conveniente realizar un estudio como este.

Finalmente, la última limitación que se encontró en esta investigación es que la racionalización se ha utilizado únicamente como elemento de la manipulación. De cara a futuras investigaciones, sería interesante utilizar los datos obtenidos en los ítems de racionalización para comprobar si hay diferencias entre la justificación que hacen las personas de sí mismas y los demás. Además, también se podría comprobar si este mecanismo influye en la reducción de la disonancia.

En cuanto a las fortalezas del estudio. En primer lugar, cabría decir que esta investigación es innovadora, ya que existe poca literatura científica acerca de la conexión entre la moralidad y el bienestar. Además, podría suponer una base para seguir haciendo investigaciones en el futuro con una metodología y procedimiento más adecuados. Por otra parte, la base teórica en la que se sustenta es potente ya que son investigaciones que han sido replicadas en varias ocasiones y que presentan una relación entre sí.

Sería interesante que se siguiese con esta línea de investigación en el futuro, subsanando las limitaciones que se han presentado en este, para así, ver de manera más precisa qué consecuencias tiene en el bienestar la racionalización y la defensa de la identidad moral. Además, también sería interesante expandir este campo añadiendo otro tipo de conductas diferentes a la del COVID-19. Por ejemplo, podrían utilizarse normas cívicas o morales, para ver si así las personas siguen valorándose de forma más benevolente a uno mismo y cómo afectan en el bienestar los diferentes tipos de conducta.

BIBLIOGRAFÍA

Ahn, N., Mochón, F., Juan, R. (2011). La felicidad de los jóvenes. *Papers: Revista de Sociologia*, 97.

Alicke, M. D. (1985). Global self-evaluation as determined by the desirability and controllability of trait adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1621-1630.

Aquino, K., Reed II, A. (2002). The Self-Importance of Moral Identity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1423-1440.

Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of self-regulation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 248–287.

Bandura, A. (2012). Moral Disengagement. *The Encyclopedia of Peace Psychology*.

Bhattacharjee, A., Berman, J.Z., y Reed, A. (2013). Tip of the Hat, Wag of the Finger: How Moral Decoupling Enables Consumers to Admire and Admonish. *Journal of Consumer Research*, 39.

Campbell, J.D. (1986). Similarity and uniqueness: The effects of attribute type, relevance, and individual differences in self-esteem and depression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 281-294.

Epley, N., Dunning, D. (2000). Feeling ‘Holier Than Thou’: Are Self-Serving Assesments Produced by Errors in Self- or Social Perception?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(6), 861-875.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford University Press.

Forni, P.M. (2002). *Choosing civility*. New York City, NY: St.Martin’s Griffin.

- Goodwin, G., Piazza, J., Rozin, P. (2014). Moral Character Predominates in Person Perception and Evaluation. *Journal of personality and social psychology*, 106.
- Kanheman y Tversky (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47, 262-91.
- Páez, D., y Zubieta, E. (2004). Cultura y Psicología Social. En D. Páez; I, Fernández; S. Ubillos, y E. Zubieta (coordinadores). *Psicología Social, Cultura y Educación*. Madrid: Pearson Prentice Hall.
- Strohminger, N., Nichols, S. (2014). The essential moral self. *Cognition*, 131, 159–171
- Tsang, J.A (2002). Moral Rationalization and the Integration of Situational Factors and Psychological Processes in Immoral Behavior. *Review of General Psychology*, 6 (1), 25-50.
- Van Lange, P. A. M., & Sedikides, C. (1998). Being more honest but not necessarily more intelligent than others: Generality and explanations for the Muhammad Ali effect. *European Journal of Social Psychology*, 28(4), 675–680.
- Vasquez, K., Oswald, D., Hammer, A. (2019). Being dishonest about our prejudices: moral dissonance and self-justification. *Ethics & Behavior*, 29(5), 382-404.
- Willis, G., Páez, D., Perez, J., Ferrer, V., Aragonés, J., Moya, M., Gómez, A., Salanova, M., Rodríguez, A., Alzate, M., Hur, D., Aragonés, J., Sevillano, V., Extremera, N., Rodríguez-Bailon, R., Martín-Aragon, M., Cantero, M. (2020). La Psicología Social ante el COVID-19: Monográfico del International Journal of Social Psychology (Revista de Psicología Social). *Revista de Psicología Social*, 35
- Yong, J., Li, N., Kanazawa, S. (2020). Not so much rational but rationalizing: Humans evolved as coherence-seeking, fiction-making animals. *The American psychologist*.

ANEXO 1

Ítems de Racionalización:

- Cuando *estoy con mis amigos* (la gente está con sus amigos) el no cumplir las normas no es tan grave ya que si hubiese riesgo de *contagiarnos nos lo diríamos* (contagiarse se lo dirían).
- Todos podemos tener algún despiste, así que *no debería de ser castigado* (la gente no debería de ser castigada).
- Al ser el Estado de Alarma una situación tan nueva, es normal que a veces *me despiste* (la gente se despiste)
- No respetar las medidas de seguridad no es tan malo como otras cosas que la gente hace
- El problema no está en que *cumpla o no* (la gente cumpla o no) las medidas de seguridad sino en lo excesivamente restrictivas que son
- Creo que esto no debería castigarse tanto, ya que todo el mundo lo hace
- No respetar estas medidas no es tan grave, ya que *no pretendía* (la gente no pretendía) hacerle daño intencionadamente a nadie
- No respetar esta medida no es tan grave como otras medidas que la gente incumple

ANEXO 2

Escala de afectividad positiva negativa PANAS de Watson (Positive Affect – Negative Affect Scale):

A continuación, le presentamos una serie de estados de ánimo, responda en función de lo que siente en este momento, siendo 1 nada y 5 mucho.

- Atento/a
- Angustiado/a
- Interesado/a
- Preocupado/a, atento/a
- Hostil
- Excitado/a, estimulado/a
- Irritable
- Entusiasmado/a

- Inspirado/a
- Temeroso/a, atemorizado/a
- Orgullosa/a
- Avergonzado/a
- Resulto/a, decidido/a
- Culpable
- Fuerte, enérgico/a
- Nervioso/a
- Activo/a
- Ansioso/a