



La gente se comporta de forma más egoísta cuando recuerda el aislamiento social de los confinamientos LSE BLOGS

Escrito por: Sabrina Jeworrek¹ y Joschka Waibel²

Puede consultar la versión original [aquí](#)

Cuando las personas recuerdan el aislamiento social del confinamiento, se comportan de manera más egoísta de lo que lo harían de otra manera, dicen a Sabrina Jeworrek (Otto von Guericke University Magdeburg e IWH) y Joschka Waibel (IWH). Esto tiene importantes implicaciones para un mundo en el que la interacción en persona es cada vez más rara.

El distanciamiento social es una herramienta poderosa para contrarrestar la propagación del COVID-19, y ya se ha dedicado mucho esfuerzo a estudiar por qué las personas (voluntariamente) lo cumplen. Sobre la base de una gran muestra de casi 90.000 personas de 39 países, Ludeke et al (2020) muestran que las normas sociales locales percibidas predicen con éxito los comportamientos de distanciamiento social individual: cuanto mayor es el consenso percibido sobre la importancia del distanciamiento social en un área determinada, más la gente cumplió con las reglas. Sin embargo, la pregunta de si el distanciamiento social puede a su vez afectar la percepción de las normas sociales o el cumplimiento de las normas aún no ha sido respondida.

Al realizar dos experimentos en línea con aproximadamente 500 estudiantes alemanes y utilizar el método de preparación para activar los recuerdos del aislamiento social, mostramos que la experiencia del aislamiento no cambia las creencias normativas sobre si el comportamiento pro-social es apropiado (o el comportamiento egoísta es inapropiado). Sin embargo, cambia la disposición a cumplir.

En ambos experimentos, los participantes fueron asignados al azar en dos grupos. En el llamado grupo de preparación, los participantes inicialmente respondieron preguntas sobre sus experiencias y sentimientos personales durante el cierre nacional (noviembre de 2020 a abril de 2021) en Alemania. Al grupo de control se le hicieron preguntas no relacionadas para obtener información sociodemográfica y rasgos de personalidad. A continuación, a todos los participantes se les dio un problema de decisión económica abstracto:

¹ Sabrina Jeworrek es profesora adjunta de microeconomía aplicada en la Universidad Otto von Guericke de Magdeburgo y jefa del grupo de investigación Comportamiento organizacional y éxito empresarial en el Instituto Halle de Investigación Económica (IWH) en Alemania. Sus principales intereses de investigación son los incentivos no monetarios y el papel de las normas sociales.

² Joschka Waibel es estudiante de doctorado en economía en el Halle Institute for Economic Research (IWH) en Alemania.



“Un individuo y una organización benéfica reciben cada uno la misma cantidad de dinero (cinco euros). El individuo puede anular esta división equitativa conservando parte o la totalidad de la donación a la organización benéfica, o dando parte o la totalidad de su donación a la organización benéfica.”

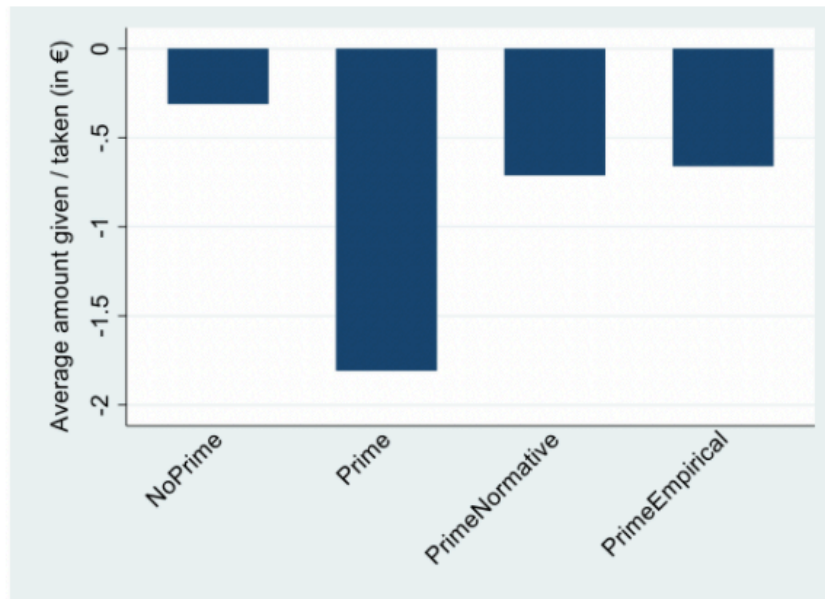
En el primer experimento, los participantes tenían que juzgar que tan socialmente apropiadas las opciones en esta situación, siguiendo el método de incentivos propuesto por Krupka y Weber (2013). Los resultados no muestran diferencias entre la evaluación normativa de los grupos de recibir (o dar) dinero de (o para) la organización benéfica.

Para comprender si la disposición a cumplir con las normas sociales cambió debido a la experiencia del distanciamiento social, se realizó un segundo experimento con una nueva muestra de estudiantes. Aquí, los participantes dividieron el dinero entre ellos y la organización benéfica. Casi la mitad se comportó de manera mucho más egoísta de lo que dictaba la norma socialmente apropiada y decidió tomar un promedio de EUR 3.81 de la organización benéfica. Además, las personas que estaban preparadas por sus propios recuerdos de aislamiento social antes de tomar la decisión y que dijeron que se habían sentido aisladas durante el confinamiento se comportaron de manera más egoísta. Tomaron más dinero de la organización benéfica que los participantes no preparados.

Sin embargo, este efecto negativo puede mitigarse. Manipulamos tanto las expectativas empíricas de cómo se comportaron otros participantes como las expectativas normativas de qué comportamientos aprobaron otros en una situación similar. Como resultado, observamos una disminución en la cantidad promedio extraída de la organización benéfica. Los participantes preparados se comportaron casi como los no preparados.



Figura 1: Resumen de resultados



*Nota: NoPrime: n = 45; Prime: n = 47; PrimeNormative: n = 52;
PrimeEmpírico: n = 47.*

Nuestro estudio revela una relación causal entre el aislamiento social percibido experimentado durante la pandemia y el comportamiento egoísta en un entorno de asignación artificial (pero con beneficios reales). Es importante señalar que ambos experimentos se llevaron a cabo a fines de mayo de 2021, en un área con tasas de incidencia en rápido descenso y la suspensión prematura del “freno de emergencia nacional” (Bundesnotbremse). El distanciamiento social persistente sí provoca un declive de la pro-socialidad, incluso después de la relajación de las reglas del distanciamiento social y la reapertura de tiendas y restaurantes, y en un momento optimista. Esto sugiere que estas distorsiones de comportamiento pueden ser duraderas.

Más positivamente, incluso el aislamiento social a largo plazo (de unos seis meses) no parece cambiar sustancialmente las normas básicas que mantenemos. Nuestro estudio también subraya el valor de destacar el comportamiento ejemplar (por ejemplo, trabajo voluntario o recaudación de fondos), ya que puede servir como un amortiguador poderoso para los daños conductuales menos obvios causados por el distanciamiento social en tiempos de crisis. Sin embargo, esto solo podría funcionar si la erosión en el cumplimiento de las normas aún no es ampliamente visible. Bicchieri et al (2020), por ejemplo, han demostrado que violaciones observadas de la norma tienen mucho más efecto sobre la voluntad de los individuos para cumplir la norma que el que tiene el cumplimiento de la norma observada. En otras palabras, si las personas ven que otros infringen las reglas, es más probable que las infrinjan ellos mismos tal y como Matt Hancock puede haberse dado cuenta .

Nuestros hallazgos también abordan un peligro más general de aislamiento social en el mundo posterior a COVID. A medida que las interacciones sociales

se vuelven más digitalizadas, es probable que las interacciones en persona disminuyan. Por ejemplo, la empresa de software SAP ya ha anunciado que está dando a sus empleados total libertad para elegir dónde trabajar. El tiempo diario dedicado a las redes sociales ha aumentado de 90 minutos en 2012 a 145 minutos en 2019. Las investigaciones futuras deberían tratar de comprender cuánta interacción en persona podría ser necesaria para prevenir los daños comportamentales inminentes causados por el aislamiento social (percibido).