



Levi's GO FORTH

Rebajas hasta -60%

COMPRA

INICIO AGENDA CULTURA NOVA CIENCIA UNIVERSIDAD CONOCE ALMERÍA CIENCIA MEDIO AMBIENTE EMPRENDE VIVIENDA SALUD FOTOGALERÍA MOTOR OPINIÓN

Última Hora

Jornada sobre el éxito empresarial desde la perspectiva de la igualdad. Viernes, 9,30 h

MIÉRCOLES, 13 FEBRERO 2013

PremiumAlmería.com
Concesionario Oficial BMW y MINI

COSENTINO
imagine & anticipate

¿Aceptarías dinero de quien te cae mal? Un estudio dice que no

Escrito por Martín Corpas Martes, 12 de Febrero de 2013 17:00



Un grupo de científicos desmiente la frase de "Paris bien vale una misa", que en diciembre de 1553 pronunció Enrique IV, al referirse a tener que aceptar una religión, la católica, que no era la suya para hacerse con el trono francés. Este grupo de investigadores asegura que las personas tienden a rechazar el dinero de las personas de quien tienen una mala opinión.

Una investigación realizada en las universidades de Granada, Friburgo (Alemania) y el University College London (Gran Bretaña) ha demostrado que, cuando tenemos una mala opinión sobre una persona, rechazamos su dinero con mayor probabilidad, aunque nos haga una oferta que nos beneficie, porque la información social que tenemos sobre ella influye en nuestra decisión. Además, las personas están dispuestas, incluso, a perder dinero con tal de no aceptarlo de personas de las que tienen una mala consideración.

Se trata de un artículo publicado en la revista Frontiers in Decision Neuroscience, para el que los investigadores trabajaron con dos grupos formados por 36 personas cada uno, de entre 18 y 27 años, todos ellos alumnos de la Universidad de Granada.

Para llevar a cabo este trabajo, sus autores emplearon un juego económico conocido como "Juego del Ultimátum", en el que los participantes reciben ofertas sobre divisiones de sumas de dinero que les hace un compañero. Estas ofertas pueden ser justas (por ejemplo, dividir 10 euros en 5 para cada uno) o injustas (dividir 10 euros en 9 para mí y 1 para ti). La decisión racional, según los investigadores, sería aceptar todas las ofertas, "ya que aunque 1 euro de 10 sea injusto, sigue siendo dinero", en palabras de María Ruz, del Centro de Investigación Mente, Cerebro y Comportamiento (CIMCYC) de la UGR.

Respuesta emocional negativa frente a la injusticia

Los investigadores encontraron, replicando estudios previos, que la mayoría de los participantes tendían a rechazar ofertas del tipo injusto, un efecto que parece mediado por una respuesta emocional negativa ante la injusticia.

María Ruz afirma que este trabajo muestra que "la opinión que tenemos sobre aspectos morales de las personas con las que interactuamos también hace que aceptemos o rechacemos las ofertas de dinero que nos hacen". De este modo, si tenemos una buena opinión de la otra persona, aceptamos más veces su dinero que si no la tenemos. "Por otro lado, si tenemos una mala opinión de alguien, rechazamos su dinero con mayor probabilidad. Ambas cosas ocurren tanto para ofertas justas como para las injustas", destaca la autora.

COMPARTE ESTA NOTICIA

1

Buscar Buscar

ÚLTIMO NÚMERO DE NOVACIENCIA

NOVA CIENCIA

De Pulpí a MARTE

NOVA CIENCIA N°87. Febrero 2013.

DESCÁRGATELA GRATIS. PINCHA AQUÍ.

ÚLTIMAS NOTICIAS

- ▶ El carnaval sigue con la fiesta hasta el domingo
- ▶ Tecnova hará estudios de mercado de productos agroalimentarios
- ▶ Un nuevo sistema para el bombeo reducirá el nivel del agua de la Balsa del Sapo
- ▶ El CAMA mostrará las series eróticas de Federico Castellón a partir de este jueves
- ▶ Almería rememora la trágica travesía desde Málaga

¿QUIERES ESTUDIAR IDIOMAS EN EL EXTRANJERO?



LANGUAGE SERVICES

Prepárate: B1-B2-C1-C2 Y G-MAT
www.londonthames-ls.com
950 27 33 00 / 695 24 67 40

De 0 a 50 km/h en 0,0 litros

TOYOTA

Toyota Prius	Toyota Auris Híbrido HSD
136 3.9 89	136 3.8 89
www.alberca.toyota.es	www.alberca.toyota.es

Póker de REYES

Durante la realización de este estudio, además, "la gente se estaba jugando dinero real (se les pagaba más cuanto más ofertas aceptaban)". Los resultados, por lo tanto, son contraintuitivos, "pero es lo que encontramos: estamos dispuestos a perder dinero con tal de no aceptarlo de personas de las que tenemos una mala opinión", concluyen las autoras.

2 1 Social Lite Próximo >

Escribir un comentario

Form fields for Name (required), E-mail (required), and Website.



Large text area for writing a comment.

Restan: 1000 símbolos

Subscribirse a la notificación de nuevos comentarios



Refrescar

Small input field below the refresh button.

Enviar

JComments

Facebook post for Nova Ciencia - novapolis.es with a 'Like' button and a grid of profile pictures.

KA Facebook Fanbox 1.1

www.novapolis.es

MasCdM Vecinos de Berja y Alboloduy promocionan su comarca en redes ... - Novapolis bit.ly/12cW95L

tomaterafencasa Un nuevo sistema para el bombeo reducirá el nivel del agua de la Balsa del Sapo ow.ly/hFHo2

CurroLucas Dover culpa al Ayto. de Almería de la cancelación de su concierto, que benefició a los estudiantes

Join the conversation

By: Web Design Company



ÚLTIMAS NOTICIAS

Error: Any articles to show



Anuncios Google

- Almeria
Becas Universidad
Grupo Ofertas

Alquila el coche perfecto

Advertisement for premiumcars.es showing three people thinking about car rental options.

Premiumcars banner with contact information.

Ford Roquetas de Mar advertisement for 'OPERACIÓN CAMPUS' with a 50% discount.

Ford Auto Berma advertisement with contact details.

BMW advertisement showing a red car and interior details.

ES EL MOMENTO DE SENTIR TODA LA ESENCIA DE BMW

BMW advertisement text detailing the 'NUEVO BMW SERIE 3 ESSENTIAL EDITION' and its features.

Advertisement for 'Los animales de la granja' featuring a collection of farm animal figures.