



UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO

División de Ciencias de la Salud
Departamento de Psicología
Campus León

*“EFECTOS DE LOS MODELOS DEL FOCO NORMATIVO Y
LA TCP SOBRE LA NORMA DE NO MENTIR”*

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO/A EN PSICOLOGÍA

PRESENTAN:

Juan José Duarte Barroso
Karen Andrea Del Carmen Quiroz Estrada

DIRECTOR DE TESIS:

Christian Enrique Cruz Torres

SINODALES:

Tonatiuh García Campos
Luis Felipe García y Barragán
Fredí Everardo Correa Romero
Alejandra Viridiana Espinoza Romo

LEÓN, GUANAJUATO.

FEBRERO 2019

Resumen

Uno de los principales problemas que afectan a las sociedades es la corrupción, y México, junto con otra gran cantidad de naciones alrededor del mundo, ha ido incrementando sus índices en la presencia de esta problemática. Tan solo en 2018 (Transparency International, 2019), México se posicionó como el quinto país más corrupto en el continente americano.

El presente estudio pretende explorar y explicar el fenómeno de la corrupción, partiendo desde la psicología social. El objetivo de este trabajo fue buscar una interacción entre los modelos de la teoría de la conducta planeada (TCP) (Fishbein y Ajzen, 2011), y la teoría del foco normativo (Cialdini, Reno y Kallgren, 1990).

El estudio se realizó en la ciudad de León, Guanajuato con una muestra intencional de 385 estudiantes de secundaria. La investigación se dividió en dos estudios: el primero se enfocó en analizar el efecto que tienen las normas en el ambiente social en que se desarrolla una persona (foco normativo) sobre la interiorización de normas (TCP) que le indiquen a la persona si debe o no debe mentir para obtener alguna ganancia. En el segundo estudio se llevó a cabo un procedimiento experimental para conocer si existe algún efecto cuando los participantes observaran a una persona mintiendo para conseguir ganancias (norma saliente) en personas que tenían niveles altos y bajos de disposición para mentir (TCP).

Se observó un impacto en la disposición a romper la norma de no mentir derivada del rompimiento de normas presente en el contexto socio-ambiental en que se desarrolla la persona, lo cual lleva a la idea de que es necesario mejorar el ambiente social de las personas para evitar que el rompimiento de las normas se use como modelo de conducta.

Contenido

Antecedentes	1
La corrupción como problema social	1
Estado de derecho	6
Cultura de la legalidad	9
El papel de la juventud para la construcción de un país sin corrupción	13
Marco teórico	14
Normas sociales	14
Modelo del foco normativo	16
Teoría de la conducta planeada	20
Integración de modelos	28
Estudio 1: Efectos disposicionales y el desorden normativo sobre la norma de no mentir	30
Método	31
Participantes.	31
Instrumentos.	32
Procedimiento.	33
Resultados	33
Discusión	37
Estudio 2: Análisis experimental de los efectos de TCP y la norma saliente sobre la norma de no mentir	39
Método	40
Participantes.	40
Instrumentos.	40
Procedimiento.	41
Resultados	44
Discusión	48
Conclusiones	50
Referencias	53
Anexos	64
Anexo 1: Instrumento utilizado en el estudio 1	64
Anexo 2. Formato usado para las rondas experimentales	70
Anexo 3. Votos probatorios	71

Antecedentes

La corrupción como problema social

La corrupción se ha definido como el abuso del sector público para beneficio privado (Transparency International, 2017b; Treisman, 2000); esta engloba una serie de conductas apartadas de la ley que, al merecer una sanción, suelen realizarse de manera clandestina y a la sombra (Casar, 2016). Acciones tales como los sobornos, el fraude, el abuso de autoridad, la manipulación de licitaciones, la desviación y/o apropiación indebida de los fondos públicos, el abuso de poder para ejercer influencia sobre las decisiones gubernamentales, entre otras, son algunos ejemplos de los actos considerados como corrupción (Transparency International, 2013; Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2016). Dichas acciones corruptas, pueden ser efectuadas en múltiples niveles dentro de la sociedad, y en su ejecución pueden estar involucrados y relacionados distintos agentes tales como el Estado, el sector privado, los servidores públicos y la ciudadanía (INEGI, 2016).

La corrupción es un fenómeno que se encuentra presente en múltiples naciones a nivel mundial, en mayor o menor medida, por lo que no es un problema exclusivo solo de algunos países. De acuerdo al Índice de Percepción de la Corrupción de 2018 (Transparency International, 2019), el puntaje promedio a nivel global es de 43 puntos en una escala del 0 (*mayor percepción de corrupción*) al 100 (*menor percepción de corrupción*). En la zona de Europa Occidental y la Unión Europea se encuentran los países con menor índice de corrupción, con un promedio de 66 puntos, donde el país que percibe que tiene menos corrupción es Dinamarca (88 puntos). La región donde se indica que hay mayor presencia de corrupción es África Subsahariana con 32 puntos, dentro de la cual el país más corrupto es Somalia (10 puntos), el cual también lo es a nivel global. América se

encuentra en un nivel por debajo del punto medio global (44 puntos), donde los países menos y más corruptos son Canadá (81 puntos) y Venezuela (18 puntos) respectivamente.

De los 180 países evaluados, México ocupa el lugar 138 con 28 puntos, compartiendo lugar con Rusia, Irán, Líbano, Papúa Nueva Guinea y Guinea (Transparency International, 2019). Además, México ha ido descendido en su puntaje en los últimos años, es decir que ha tenido mayor presencia de corrupción. En 2015, el país obtuvo un puntaje de 35 puntos, los cuales se redujeron a 30 en el año 2016, luego a 29 puntos para el 2017 hasta descender a 28 puntos para el 2018 (Transparency International, 2016, 2017a, 2018, 2019).

Por otro lado, en la encuesta del Barómetro Mundial de Corrupción aplicada a más de 114,000 participantes en 107 países sobre experiencias directas de corrupción y su percepción sobre las instituciones de su país (Transparency International, 2013), se encontró que la gente alrededor del mundo considera que la corrupción es un problema serio o muy serio para la sociedad. En la escala que va del 1 al 5 se obtuvo un puntaje de 4.1 a nivel global (donde 1 indica que *no es problema en absoluto* y 5 es un *problema muy serio*). En la mayoría de los países la gente considera que la corrupción ha aumentado, entre ellos México, algunos opinan que sigue igual y muy pocos que ha decrecido.

En Latinoamérica, esta percepción que tienen varios países sobre la corrupción como un problema serio se mantiene. De acuerdo con los datos del Latinobarómetro del 2017, la corrupción es señalada como el cuarto problema más importante en la región latinoamericana; a su vez, en países como Brasil, Colombia, Paraguay, República Dominicana y México, la corrupción se encuentra dentro de los tres principales problemas que afectan a cada país (Corporacion Latinobarómetro, 2017). En el caso particular de México, tal información se reafirma con los resultados obtenidos en la Encuesta Nacional

de Identidad y Valores del 2015, los cuales dan a conocer que la población mexicana reconoce la corrupción como uno de los mayores problemas a los cuales se enfrenta el país (Flores, 2015). Además, los datos obtenidos de la Encuesta Nacional de Calidad e Impacto Gubernamental, establecen que en el año 2017, dicho fenómeno ocupó el segundo lugar de los problemas que más preocupan a la ciudadanía mexicana. El porcentaje de personas que referían estar preocupadas por la corrupción incremento de un 50.9% a un 56.7%, del año 2015 al 2017 respectivamente (INEGI, 2018).

Esta clasificación de la corrupción como un fenómeno que se considera importante y preocupante para la ciudadanía puede deberse a los efectos adversos que dicha problemática tiene sobre distintos factores de la vida en sociedad. Uno de esos factores en los cuales la corrupción repercute de manera directa, es la economía. Algunas notas de prensa e informes (Albarrán, 2018; Casar, 2016; Forbes, 2018; Reporte Indigo, 2018; Universidad Nacional Autónoma de México, 2018) han reportado que la corrupción le cuesta a México entre el 5% al 10% del producto interno bruto, sin embargo, es difícil calcular con precisión los auténticos costos debido a la propia naturaleza de este acto que se ejerce clandestinamente y que oculta la información verdadera (Casar, 2016).

El soborno por ejemplo, es una de las actividades que se ejercen con mayor frecuencia en múltiples niveles y por diversos agentes dentro de la sociedad; lo que la población suele gastar en este tipo de actos, brinda una aproximación para conocer cuáles son los costos económicos de la corrupción (Transparency International, 2013).

Según datos del Barómetro Mundial de Corrupción (Transparency International, 2013), a lo largo del mundo, el 27% de la población reportó haber pagado un soborno en el transcurso del año. Los países con menos porcentaje de soborno son Australia, Canadá, Dinamarca, Uruguay, entre otros, con menos de 5% de casos. En cambio, donde se presenta

más porcentaje (igual o más de 75%) es en los países africanos de Liberia y Sierra Leona. México se encuentra en porcentaje de entre 30-39% de casos de soborno reportados.

De las instituciones de servicios públicos sobre las que se preguntó en la encuesta mencionada anteriormente, el 31% de la población de los 95 países encuestados pagó soborno en encuentros con la policía. El 24% pagó soborno al sistema judicial o magisterial. Un 21% a servicios de secretaria general (registros y permisos) y de construcción. Para servicios médicos y educativos fue un 17 y un 16% respectivamente. Para impuestos fue un 13%, dos por ciento menos para utilidades (Transparency International, 2013).

En México, de acuerdo al Índice Nacional de Corrupción y Buen Gobierno (Transparencia Mexicana, 2011), la frecuencia de corrupción aumentó de 10.0 a 10.3 del 2007 al año de 2010, respectivamente; En 2010 se registraron 200 mil actos de corrupción en servicios públicos, además de que en promedio costó un ingreso de \$165 pesos mexicanos a las familias el dar “mordida”. Entre los trámites o servicios donde se ejerce con mayor frecuencia la corrupción, se encuentran acciones como evitar ser multado, estacionarse en la vía pública en lugares controlados por personas que se apropian de ellos y evitar que un agente se lleve el vehículo o sacarlo del corralón.

Datos del INEGI (2018), señalan que, en el año 2017, el costo de la corrupción, considerando únicamente aquellas actividades relacionadas al pago, trámite o solicitud de servicios públicos y contactos con autoridades, fue de 7, 212 millones de pesos, lo que lleva a considerar que en promedio cada persona afectada pagó 2,273 pesos en alguna de estas acciones. Estos mismos datos arrojan que el contacto con autoridades de seguridad pública es la actividad donde hay mayor costo para las personas a consecuencia de la corrupción, el cual fue de 1,376 millones de pesos, en los trámites vehiculares se registró un costo de 545

millones de pesos, en los trámites de educación pública el costo ha sido de 89 millones de pesos, se han pagado sobornos por 64 millones de pesos en el pago de tenencia o impuesto vehicular y en los trámites en el registro civil ha costado 51 millones de pesos.

Esta repercusión directa de la corrupción en la economía tiene consecuencias negativas en otras esferas de la vida en sociedad. El problema va más allá del dinero de los contribuyentes desaparecido o de la falta de recursos que son administrados por el sector público; los funcionarios e instituciones, tanto del sector privado como público, que participan en estos actos ilícitos, apropián y retienen la riqueza en manos de pocos y dejando a muchos más en la pobreza, constituyendo de esta manera un problema que establece un sistema de desigualdades económicas y sociales que afectan a toda la población. (Transparency International, 2017a ; Transparency International, 2016).

La corrupción tiene consecuencias negativas no sólo en el ámbito económico, sino también en el político y social, debido a que no sólo limitan la competitividad de los países a nivel mundial, sino que también de manera local, afecta a las políticas públicas (Desarrollando Ideas, 2016) genera que existan una serie de problemas como la violación de derechos humanos, derechos civiles y derechos económicos y sociales, por ejemplo un elevado número de homicidios y menor grado de acceso a la salud (Cardona, Ortiz, & Vázquez, 2018) o la presencia de un reducido sentido normativo en la población, así como miedo a sufrir delitos derivados de la desconfianza en el sistema de justicia y la corrupción (Eternod & Molina, 2017).

Con base en la documentación revisada, puede apreciarse que el ejercicio de la corrupción en múltiples niveles implica la participación de distintos agentes tales como servidores públicos, el sector privado, la ciudadanía e incluso el estado, constituyendo así un problema sistemático que genera una serie de costos económicos, sociales y políticos

que limitan tanto el crecimiento de los países en distintos ámbitos. Los datos referenciados con anterioridad permiten conocer que aquellos delitos considerados como corrupción se realizan de manera frecuente, mostrando que las leyes establecidas para evitar estas acciones, no se están cumpliendo. Enseguida se muestran datos que refieren una relación entre la corrupción y el estado de derecho, así como las consecuencias que se generan en la población.

Estado de derecho

El estado de derecho es un principio de gobierno el cual busca que la ciudadanía, funcionarios, instituciones y entidades tanto públicas como privadas, así como el propio estado, se rijan bajo responsabilidad de la ley (Instituto Costarricense sobre Drogas [ICD]; Sistema de Información Legislativa; World Justice Project, 2016; Naciones Unidas, 2004). Estas leyes son promulgadas democráticamente y deben proteger los derechos fundamentales de cada persona, así como de la sociedad en general; tales leyes deben hacerse cumplir por igual en todos los niveles de la estructura social, de forma ética, equitativa, justa y eficiente (ICD; World Justice Project, 2016). A su vez, el estado de derecho busca garantizar que haya respeto hacia los principios de igualdad ante la ley, la separación de poderes, la transparencia legal, la no arbitrariedad y la legalidad (Naciones Unidas, 2004).

Tomando en cuenta los factores que propone World Justice Project para definir de manera más específica cómo se constituye el estado de derecho, se puede decir que una sociedad con un fuerte estado de derecho es un lugar en donde se limitan las acciones del poder gubernamental asegurando que actúe con eficacia sin recurrir al ejercicio de la corrupción, que haya un cumplimiento apropiado de las normas estipuladas por el gobierno

bajo un procedimiento adecuado, y que el sistema de justicia sea imparcial y libre de corrupción donde incluso pueda sancionarse a aquellos funcionarios de gobierno que abusen de sus puestos para obtener beneficios privados. Debe existir a su vez un gobierno abierto en el que la ciudadanía participe activamente y la información pública sea proporcionada con transparencia. Se salvaguardan de manera efectiva los derechos humanos fundamentales de las personas, con base en acuerdos internacionales, para promover un trato igualitario y disminuir la discriminación. Garantiza también la seguridad de las personas y sus propiedades, a través de la disminución de homicidios y crímenes, y que por ende la percepción de seguridad aumenta. Las personas puedan resolver sus problemas legales de manera correcta, sin tener que recurrir al soborno como primera opción para evitar sanciones o agilizar procesos, recibiendo asesoría e información legal adecuada. Además de garantizar que los delitos se investiguen de manera eficaz disminuyendo el problema de impunidad, entre otros (2016, 2018a, 2018b).

En resumen, el estado de derecho es *el Estado cuyo poder y actividad vienen regulados y controlados por la ley* (García, 2011) y que en función de su principio rector busca que la vida en sociedad sea más armónica, que haya mayor acceso a mejores oportunidades, que exista mayor igualdad social, que la democracia sea más efectiva y que haya un desarrollo sostenible de las naciones (World Justice Project, 2018b).

De acuerdo al Índice del Estado de Derecho (World Justice Project, 2016, 2018a) donde se muestran los puntajes del estado de derecho alrededor del mundo basándose en una escala del 0 al 1, donde 1 representa *mayor adherencia al estado de derecho*, de los 113 países evaluados, México pasó del lugar 88 con 0.46 puntos, al lugar 92 con un puntaje de 0.45 en el periodo comprendido del 2016 al 2018. A nivel global, Dinamarca ha ocupado consecutivamente el primer lugar como el país en el que existe mayor respeto al estado de

derecho, desde el 2016 hasta el 2018 con un puntaje de 0.88 y 0.89 respectivamente, mientras que Venezuela se ha mantenido como el país con el menor estado de derecho en este mismo periodo de tiempo, pasando de 0.28 puntos a 0.29. Dentro de la región de Latinoamérica y el Caribe que comprende 30 naciones, Uruguay es el país donde existe mayor estado de derecho, mientras que México se encuentra dentro de los siete países se adhieren menos a este.

Cabe mencionar que Dinamarca, el país con un estado de derecho más elevado, también es el país con menor índice de corrupción, además de que es de los países con menor porcentaje de soborno; por otro lado, Venezuela ocupa el último lugar en estado de derecho y presenta el mayor nivel de corrupción en el continente americano (Transparency International, 2013, 2018; World Justice Project, 2016, 2018a).

Estos datos permiten inferir la relación que existe entre la corrupción y el estado de derecho, deduciendo que a menor estado de derecho pueden existir mayores índices de corrupción en los países. Hablando particularmente del caso de México, según los antecedentes recabados, se muestra que existe una relación entre el alto grado de corrupción y un estado de derecho débil; incluso, datos del Índice de Estado de Derecho en México (World Justice Project, 2018b) arrojan que uno de los factores con peor puntuación (0.35 puntos), es la ausencia de corrupción en los poderes gubernamentales tales como el ejecutivo, legislativo, judicial y en las instituciones de seguridad y procuración de justicia. Esta baja adherencia al estado de derecho en distintos ámbitos sitúa a la corrupción como un problema sistemático que desde el estado permea a la vida y acciones cotidianas de las personas.

Siguiendo estas evidencias, se puede enunciar que tener un estado de derecho bien establecido puede contribuir a disminuir la problemática de corrupción que existe en el

país. Sin embargo, la tarea va más allá de establecer las leyes propicias que garanticen un estado de derecho, ya que la verdadera labor está en fomentar que tanto las entidades como los agentes sociales, públicos como privados, se apeguen y respeten las leyes y normas establecidas. A continuación, se habla acerca de la cultura de la legalidad, considerándola como un elemento indispensable para fortalecer el estado de derecho y, por ende, disminuir la corrupción.

Cultura de la legalidad

La cultura de la legalidad se define por un conjunto de creencias, valores, normas y prácticas compartidas que dirigen a una sociedad a actuar conforme al estado de derecho, ya que sus miembros son conscientes de la responsabilidad individual y social que existe para apegarse y respetar las normas, con el fin de promover y fortalecer el estado de derecho (México Unido Contra la Delincuencia [MUCD], 2017).

Esta cultura, evalúa el grado en que los aplicadores y destinatarios de las leyes las respetan y se apegan a ellas (MUCD, 2017), enfocándose en la importancia del derecho como conformación cultural de la sociedad, más allá de cumplir normas para evitar el castigo (Fix-Fierro, Flores, & Valadés, 2017).

En México, el Índice de Cultura de la Legalidad (MUCD, 2014) pretende conocer el grado de respeto que hay por parte de las personas hacia la legalidad. En el primer Índice aplicado en 2014 se obtuvo un puntaje nacional de 5.5, en una escala que va de 0 a 10, en la cual el valor cero indica *el peor escenario de cultura de la legalidad*, y diez el óptimo. En el eje de valoración y/o aprecio por la cultura de la legalidad, se obtuvo un puntaje nacional de 6.9, en el factor de percepción de la cultura de la legalidad en los otros, se obtuvo una

calificación de 6.4 y finalmente en el eje de prácticas de la cultura de la legalidad en cada persona se obtuvieron 3.2 puntos.

Estos resultados indican que, de manera general, la población tiene una apreciación que tiende a ser positiva hacia el respeto, el conocimiento y el cumplimiento de las leyes y las prácticas cívicas, sin embargo, parece existir una propensión a creer que en el entorno social donde se desenvuelven, no existe esta apreciación ni respeto por la legalidad, lo que conlleva a tener una auto percepción que está en función de qué tanto perciben que los demás se apegan a las normas.

De igual manera, según los resultados obtenidos en la Encuesta Nacional de Identidad y Valores, el 39.2% de los entrevistados señalaron que los mexicanos tienen muchos comportamientos transgresivos, el 38% consideraron que los mexicanos tienen solo algunos de estos comportamientos y el 22.8% manifestaron que son pocos los comportamientos de este tipo (Flores, 2015). Estos resultados indican que ocho de cada diez personas realizan muchas o algunas conductas que violan las normas y/o transgrede las leyes establecidas. Cuando se habla acerca del respeto a la ley, no se trata solo de una cuestión de respeto hacia las normas constitucionales, sino también a conductas desarrolladas en espacios públicos que acatan las normas sociales y cívicas que buscan fomentar el buen funcionamiento de la sociedad.

Como resultados de la encuesta del párrafo anterior, el 56% de los entrevistados consideran que llevar a cabo conductas como comprar algo sabiendo que es robado, quedarse con dinero que se encuentran, mentir para obtener un beneficio o tirar basura en lugares públicos implican pocas probabilidades de ser atrapados o castigados, el 18.5% consideran que hay algunas probabilidades de que los atrapen y el 25.5% creen que hay muchas probabilidades de que los atrapen (Flores, 2015). Esto muestra una relación

entre qué tanto percibimos que una conducta es grave en la medida en que nos puedan atrapar haciéndola y/o ser castigados por ello. Por ejemplo, las personas que alguna vez o constantemente realizan conductas ilegales muchas veces no son castigadas por ello, porque incluso son conscientes de que cometer ese tipo de actos no conllevará ningún tipo de consecuencia o sanción por lo que se sienten con mucha más libertad de realizarlas.

Esta consciencia de la población con respecto a la ilegalidad que puede ser realizada día a día sin que exista una sanción de por medio, ha llevado al país a enfrentar un problema de impunidad. Este problema de impunidad está relacionado con la corrupción y el bajo estado de derecho. De acuerdo al Índice Global de Impunidad (Le Clercq & Sánchez, 2017), México ocupa el cuarto lugar de 69 países a nivel mundial en impunidad, y el primer lugar en América. En México solamente se denuncian 7 de cada 100 delitos cometidos, y del total de delitos consumados el 95% no reciben una sentencia condenatoria. Es así que, entre las pocas denuncias que se hacen y las escasas sentencias que se dictan, el 99% de los delitos en México se quedan sin recibir castigo, estableciendo así un severo problema de impunidad en todo el país (Le Clercq & Sánchez, 2016).

Por consiguiente, el hecho de que la población perciba desigualdad y corrupción en la aplicación y cumplimiento de las leyes genera sentimientos de impotencia y exclusión, y como ya se mencionaba, el desconocimiento de las normas constitucionales sólo promueve aún más la desigualdad llevando así a la población a valorar negativamente la manera en la que se imparte la justicia o la ley en el país. Este problema de desigualdad de justicia conlleva a que las personas provenientes de sectores más desfavorecidos, con menos ingresos económicos, vulnerables a la discriminación y a que sus derechos sean violados con mayor facilidad, busquen sus propias prácticas y conductas para *hacer valer la ley* (Flores, 2015).

Como lo menciona Girolla en 2011 (como se citó en Fix Fierro et al., 2017, p. 32), “la sociedad mexicana está acostumbrada a vivir en condiciones anómicas que son vistas incluso como parte del folclor y de la propia identidad”, generando así creencias colectivas e individuales que refuerzan las conductas transgresoras de la ley.

Sobre esto, la Encuesta Nacional de Cultura Constitucional en México, brinda información acerca de las percepciones, actitudes y valores sociales que las personas tienen sobre la constitución, así como las prácticas de legalidad y justicia de la población mexicana. Con base en los resultados que se han obtenido desde 2003 hasta 2016, se ha determinado que la población mexicana no se limita a obedecer la constitución, no sólo porque desconoce en su mayoría lo que en ella se estipula, sino que frecuentemente su comportamiento se remite principalmente a los valores y percepciones que observan en los demás ante determinados acontecimientos (Fix-Fierro et al., 2017).

En la Segunda Encuesta Nacional de Cultura Constitucional en México aplicada en 2011, se preguntó a los encuestados que tanto consideraban que las personas respetan la ley, donde 0 era *no respeta nada* y 10 era *respeta mucho*, el promedio total fue de 5.6; posteriormente en el 2016 en la aplicación de la tercera encuesta, el promedio fue de 6.3. (Fix-Fierro et al., 2017).

Así mismo, la tercera edición de esta misma encuesta mencionada anteriormente, en el 2016, buscó conocer la percepción de las personas acerca de lo que consideraban más importante respecto a la sociedad en la que viven. El resultado fue que casi seis de cada 10 personas expresaron que es más importante *una sociedad donde se apliquen y respeten las leyes*, seguida de *una sociedad sin delincuencia*. En comparación con el 2003, la opción de vivir en *una sociedad donde se apliquen y respeten las leyes* fue teniendo una tendencia

baja, resaltando la opción de preferir vivir en *una sociedad sin delincuencia* que obtuvo mayor puntaje (Fix-Fierro et al., 2017).

En términos generales, la mayoría de la población mexicana guía sus comportamientos a raíz de lo que perciben en los demás, por lo que varias conductas, en especial aquellas que transgreden las leyes, llegan a normalizarse dentro de un contexto y así la población es susceptible de seguir reproduciéndolas sin temor a las consecuencias o a las posibles sanciones.

Dado que, como ya se ha mencionado anteriormente, la corrupción es un problema sistemático que ha permeado de manera significativa en la vida dentro de la sociedad, contribuyendo a la normalización de las conductas transgresoras, es importante hablar acerca del rol que tiene la población joven en este contexto, ya que pueden seguir reproduciendo este fenómeno o bien pueden generar consciencia de las consecuencias que conlleva la corrupción y así ejercer prácticas con el fin de disminuirla.

El papel de la juventud para la construcción de un país sin corrupción

La juventud está compuesta por las personas de entre 15 a 24 años (UNESCO, 2017), por su parte, en México, según el Instituto Mexicano de la Juventud (2017), la juventud es una etapa que abarca a las personas de entre 12 a 29 años, e indica que la población joven es de 38.6 millones de personas, en las cuales existe una oportunidad de avanzar hacia el desarrollo del país.

Autores como Flores (2015) revelan que los hijos tienden a pensar de la misma manera que sus padres en temas como la familia, la moral y la espiritualidad, pero hay divergencia en el pensamiento que tiene que ver con el sexo y la política, aspectos que estarán definidos por el contexto social en que se encuentre.

Por su parte, Saucedo (2016), en un estudio donde se querían identificar problemáticas sociales en los jóvenes, encontró, entre otras cosas, que la corrupción y la impunidad generan una molestia en el sistema económico y político. De igual manera, indagando sobre la relación entre el Estado y la juventud en México, González (2018) encontró un profundo desencanto de la juventud por la dimensión política.

En este sentido, si las cosas continúan como hasta ahora, es muy probable que la población más joven termine adoptando las conductas que observa en la sociedad actual, y con ello la corrupción y la cultura de la ilegalidad se sigan estableciendo como modelos de conducta.

Los datos anteriores permiten conocer cómo la población mexicana se percibe en cuanto a materia corrupción, que se relaciona con el estado de derecho y la cultura de legalidad, y cómo el seguimiento y la constante repetición de estas acciones desembocan en el establecimiento de normas. Ahora, se hará un acercamiento al concepto de norma.

Marco teórico

Normas sociales

Brindar una definición de norma es algo complejo, es por eso que en este trabajo se busca definir desde dos perspectivas: la explícita e implícita, pero con mayor énfasis en ésta última. Cuando hablamos de normas explícitas nos referimos a aquellas que están estipuladas en “enunciados que expresan lo que es obligatorio, prohibido o permitido” (Sieckmann, 2015, p. 896), por ejemplo, aquellas que están contenidas en documentos tales como la constitución, y que con base en las leyes regulan nuestro comportamiento. Sin embargo, como se documentó en los antecedentes, existen variables (percepción de que existe corrupción, poco respeto por el estado de derecho y una cultura de la ilegalidad) que

hacen que muchas de estas normas explícitas frecuentemente sean fáciles de romper y desobedecer para las personas.

Por otra parte, las normas implícitas muchas veces se ven reflejadas en lo que llamamos *normas sociales*, que igualmente nos dictan cuáles son los comportamientos que podemos llevar o no a cabo en determinado contexto, con la diferencia de que estas normas nacen de una manera espontánea a través de la interacción que tenemos con los otros.

Dichas normas sociales "son los códigos no escritos y los entendimientos informales que definen lo que esperamos de otras personas y lo que esperan de nosotros" (Young, 2015, p. 360) contribuyendo así a intentar mantener el orden social a través de regir nuestras interacciones con los otros.. Incluso pueden estar "tan incrustadas en nuestras formas de pensar y actuar que a menudo las seguimos inconscientemente y sin deliberación" (Young, 2015, p. 360).

Miller y Prentice (2016) definen a las normas sociales como la tendencia a comportarnos de la manera en que la mayoría de las personas lo hacen con base en la conformidad de aceptar las prácticas comunes. Por su parte (Young, 2015) las define como "patrones de comportamiento que se auto-refuerzan dentro de un grupo" (p. 359) y que dependen de la conformidad que los miembros tengan hacia la realización de dichos comportamientos, aunque en muchas situaciones ajustamos nuestro comportamiento con respecto a lo que la mayoría está haciendo, podemos posicionarnos ya sea más cerca o más lejos de la práctica o los comportamientos que todos están llevando a cabo.

Bicchieri y Mercier (2014) agregan que hay razones que nos hacen seguir las normas sociales. Hablan de expectativas empíricas y normativas, las primeras se refieren a que cuando esperas un comportamiento de otra persona esto te da una razón para seguir el mismo comportamiento (por ejemplo, esperas pacientemente en una fila para comprar un

boleto porque otras personas también esperan del mismo modo), por su parte las expectativas normativas se refieren a sanciones que te hacen seguir un comportamiento (por ejemplo, esperar en la fila porque los demás esperan que así lo hagas o de lo contrario habrá una sanción si me adelanto en la fila). Cuando hay ausencia de expectativas empíricas es más probable que se desobedezcan las normas sociales, además, para que las normas sociales se sigan deben ir acompañadas de expectativas normativas.

De esta manera, las normas sociales (que son como se revelan las normas implícitas) determinan las conductas que siguen las personas de un grupo o sociedad. Sin embargo, existen otros aspectos a tomar en cuenta. A continuación se muestran dos posturas teóricas que muestran relación con las normas sociales y la conducta que siguen las personas. Por un lado, se muestra un modelo que señala los efectos que tienen tanto las normas como el ambiente en el que se encuentran las personas sobre la conducta, y por el otro, una teoría que habla como aunque las normas sociales generan patrones de conducta, las personas también toman en cuenta características individuales que determinarán si realiza una conducta o no.

Modelo del foco normativo

Cuando estamos rodeados de un ambiente donde predominan elementos que reflejan desorden y caos derivados principalmente del incumplimiento de las normas, estos mismos pueden llegar a influir en nuestro comportamiento para seguir propagando dicho desorden.

La teoría de las ventanas rotas propuesta por Wilson y Kelling (1982) postula que si en determinado lugar existiese un edificio que tenga una ventana rota, y ésta no fuera reparada, el resto de las ventanas que se encuentren cerca eventualmente también llegarían a estar rotas, ya que el hecho de no reparar la primer ventana rota representa una señal de

que a nadie le interesa ni le preocupa que esta se mantenga así, por lo que romper las otras ventanas no representaría mayor dificultad ni conllevaría un riesgo de recibir una sanción. Es por eso que en los lugares donde existen elementos que aluden al desorden, a la criminalidad o bien a los actos ilícitos que se cometen dentro de un ambiente, hay mayor susceptibilidad para que la gente cometa o reproduzca conductas que sigan propagando dicho desorden en determinado lugar, ya que existen elementos implícitos en el ambiente que les hace darse cuenta que romper las normas no conlleva un daño mayor (Keizer, Lindenberg, & Steg, 2008).

Sin embargo, la teoría de las ventanas rotas no tiene el alcance explicativo para definir por qué los ambientes en los que impera el desorden influyen en las personas para llevar a cabo acciones que contribuyan al esparcimiento del desorden.

Para tratar de explicar la razón de esos comportamientos que contribuyen al desorden de un contexto, Cialdini, Reno y Kallgren (1990) postulan que puede deberse a la influencia de dos tipos de normas: las normas prescriptivas y las normas descriptivas. La *norma prescriptiva* se refiere a los comportamientos que los demás explícitamente aprueban o desaprueban. Por otra parte, la *norma descriptiva*, se refiere a las conductas comunes que observamos que la mayoría de los demás hacen.

Las normas prescriptivas establecen cuáles deberían ser los comportamientos más adecuados o inadecuados de realizar en alguna situación dada de acuerdo con la aprobación o desaprobación de los otros. Por otro lado, las normas descriptivas nos ofrecen una alternativa rápida y adaptativa de comportamiento ante una determinada situación, a través de la observación de cómo actúan los otros en la misma situación en la que nos encontramos implicados, para así actuar de acuerdo con lo que la mayoría está haciendo (Cialdini, Reno y Kallgren 1991).

El trabajo de Cialdini et al. (1990) sobre las normas prescriptivas y descriptivas nos otorga un amplio bagaje teórico para comprender el impacto del influjo de las demás personas y las normas sociales sobre el comportamiento de un individuo en un ambiente. Sin embargo, los mismos autores en 1991 agregan que si bien la conducta de una persona puede verse influida por estos dos tipos de normas sociales, siempre habrá una que se imponga sobre la otra y será aquella que logre sobresalir ante el individuo haciendo que dirija su atención en cumplirla por estar impuesta por los demás. A este nuevo postulado se le llamó *modelo del foco normativo*, y refiere que una norma va a influir en la respuesta conductual de un individuo dependiendo del grado de atención que el sujeto centre en esa norma; es decir, que cuando una norma dirija prominentemente la conducta de los individuos, será porque está “activada”, porque emite un foco de atención, por lo que las personas serán más propensas a actuar de manera consistente con esa norma, que es en la que todos están centrando su atención (Cialdini et al., 1991).

Por lo tanto “llega a ser completamente comprensible por qué las normas dominantes de una sociedad sólo pueden predecir los comportamientos en algunas ocasiones” (Cialdini et al, 1991, p. 205) y es porque las normas no siempre están activadas o son el foco de atención de los demás y por ende es más fácil transgredirlas sin llegar a tener una sanción por ello.

Para demostrar lo anterior, se realizó un experimento en el estacionamiento de una universidad afiliada a un hospital, los participantes tenían la oportunidad de tirar basura en un ambiente limpio (norma descriptiva anti-basura) o un ambiente sucio (norma descriptiva pro-basura). En ambos casos había un cómplice que tiraba basura fuera del bote frente a los participantes (alta norma descriptiva sobresaliente) y en otro momento otro cómplice solo caminaba junto a ellos (baja norma descriptiva sobresaliente). Se encontró que los

participantes tiraban más basura en el ambiente sucio que en el limpio; además la presencia de una alta norma descriptiva sobresaliente (ver a otros tirar basura) provocó que hubiera aún más participantes que tiraran basura (Cialdini et al., 1990).

En relación con lo anterior, en un estudio de Brauer y Chaurand, (2009) se buscaba saber cuál era la reacción de las personas ante comportamientos inciviles, a través de un autoreporte se les mostraba un comportamiento y los participantes debían indicar que tan desviado era el comportamiento (norma prescriptiva) que tan frecuente (norma descriptiva) y se debería haber una reacción ante el comportamiento (control social). Encontraron que la norma prescriptiva estaba fuertemente relacionada con el control social, es decir que mientras más desviado era un comportamiento, mayor era la reacción de las personas ante el comportamiento, la norma descriptiva tuvo una relación baja con el control.

Por otro lado, Páramo (2013) discute las distintas clasificaciones para diferenciar las reglas que guían el comportamiento de las personas y cómo estas reglas pueden influir en los individuos en los espacios públicos, además recoge resultados de un estudio que analiza la manera en cómo los habitantes de una ciudad valoran la importancia de algunas reglas que regulan el comportamiento en espacios públicos. Primero se entrevistaron a 10 personas mayores de 15 años para identificar las reglas que reconocían y que esperaban ser seguidas por ellos y los demás en relación con el ambiente compartido (comportamiento urbano responsable). En otra fase se aplicó un instrumento, para evaluar la importancia que los ciudadanos daban a los comportamientos urbanos responsables

Los resultados mostraron que la importancia del seguimiento de las reglas es determinada por la función social, de este modo las reglas se conceptualizan a partir de las consecuencias sociales relacionadas con el respeto, la higiene, preocupación por salud individual o colectiva, seguridad y cuidado del ambiente, más que por ser mecanismos

reguladores (jurídico, moral o cultural), explícitas, impuestas, de seguimiento o por el lugar en el que se está (Páramo, 2013). También se encontró que a mayor edad de las personas evaluadas existe mayor valoración sobre el cumplimiento de las reglas en los espacios públicos.

Retomando lo expuesto, se puede observar la trascendencia que tienen las normas sociales para influir en nuestro comportamiento, especialmente porque éstas en su mayoría casi siempre se encuentran implícitas en el entorno. Es importante aterrizar la posible influencia e impacto que dichas normas sociales tienen sobre la población mexicana, ya que como se ha descrito en los antecedentes, existen diversos factores que no permiten que exista una óptima cultura de la legalidad y que en cambio exista corrupción y transgresión de las normas (sean constitucionales o incluso sociales).

La población se rige principalmente por las conductas que observan en los demás (norma social) y con ello establecen un margen de acciones que se pueden o no se pueden hacer dentro de un determinado contexto, ya que la mayoría da por hecho que si los demás lo hacen "yo también puedo hacerlo" y eso no conllevara a mayores consecuencias ni sanciones.

En este sentido, las personas van interiorizando ideas de comportamiento de acuerdo con la información que percibe de su entorno y de la conducta de otras personas. Las conductas que realice una persona dependerán de la información con la que cuente. Ahora se mostrará una teoría que explica cómo las personas se basarán en componentes que derivan de la información o creencias con las que cuentan para realizar una conducta.

Teoría de la conducta planeada

En la *teoría de la conducta planeada* (en adelante TCP) se asume que al realizar una conducta las personas siguen razonablemente, o a veces espontáneamente, su información o creencias sobre esa conducta (Fishbein & Ajzen, 2011). Estas creencias pueden originarse por distintas fuentes (experiencia personal, T.V., radio, anuncios, y la interacción con familia y amigos), además las diferencias individuales (características demográficas, personalidad) pueden influir en las experiencias de la gente, la información a la que se expone y, más importante aún, la información que la persona interpreta y recuerda.

Ya que la TCP pretende predecir la conducta, sería importante primeramente definirla. Fishbein y Ajzen (2011) mencionan que para analizar la *conducta* deben considerarse cuatro elementos: la *acción* realizada, el *objetivo* que tiene la acción, el *contexto* y el *tiempo* en el cual es realizada. El cambio en alguno de los elementos constituye un cambio en la conducta, no es lo mismo asistir que dar la clase. Además, definen cuatro niveles de generalización de la conducta que va desde un nivel específico hasta un nivel alto de generalidad, pasando por dos niveles intermedios.

Por ejemplo, el nivel *específico* (es decir, mínima generalidad): una persona que asiste a una clase de voleibol (*acción*) en la cancha de voleibol (*objetivo*) en la Universidad de Guanajuato (*contexto*) el viernes a las 5 p.m. (*tiempo*). Por otro lado, en el nivel de *alta* generalidad: hacer ejercicio (*acción*) en los pasados seis meses (*tiempo*).

La TCP indica que la conducta de un individuo va a verse afectada por elementos que están detrás, y antes de que esta ocurra existe una intención que va a verse influenciada por el control real que se tiene durante el posible acto. Se dice que para realizar una conducta la persona considera las consecuencias de sus actos basada en información disponible, implícita o explícitamente (Ajzen, 1985). Seguido de esto, la intención de una persona es el determinante inmediato para realizar, o no, una conducta.

La *intención* asume factores motivacionales que influyen en una conducta. Indican que tanto la gente está dispuesta a tratar, y cuanto esfuerzo planean ejercer con el fin de realizar la conducta (Ajzen, 1991).

De este modo la gente espera actuar de acuerdo con sus intenciones, pero mientras más tiempo pase hay más probabilidad de que ocurra un cambio en la intención hacia una conducta. Entonces las acciones están controladas por la intención, pero no toda intención es llevada a cabo (Ajzen, 1985). Además de tener una intención favorable para realizar una conducta se toma en cuenta también el *control real* percibido por la persona, solo cuando existe este control de la conducta realizada es cuando la intención puede ser un buen predictor de la conducta (Fishbein & Ajzen, 2011).

Una persona con una fuerte intención tiene más probabilidad de llevar a cabo un comportamiento, pero la ausencia de destreza o habilidad requerida, o un ambiente restrictivo puede evitar que la gente realice sus intenciones (Fishbein y Ajzen, 2011).

Al mismo tiempo, la intención de la persona opera en función de un determinante personal y uno social. El determinante personal se refiere a la evaluación positiva o negativa para realizar la conducta, a esto se le llama *actitud hacia la conducta* (Ajzen, 1985). Está basada en las creencias que se tienen sobre las consecuencias positivas o negativas que podría experimentar si realiza una conducta, llamadas *creencias de conducta* (Fishbein y Ajzen, 2011).

Autores como Rosenberg y Hovland (1960) indican que la actitud se forma de un componente afectivo, uno cognitivo y uno conductual; es decir, lo que sentimos (positiva o negativamente), creemos y lo que hacemos respecto a un objeto o situación. Por su parte, Petty y Cacioppo (1986b) definen la actitud como “evaluaciones generales que la gente tiene de sí mismas, otras personas, objetos o situaciones” (p.127). Están basadas en

conductas, afectos y experiencias cognitivas vividas. Sobre eso, se ha propuesto que el afecto puede describir mejor la actitud, ya que es consistente con un estado emocional claro y específico (Petty & Cacioppo, 1986a).

Sumado a esto, Eagly y Chaiken (1993) mencionan que la actitud es “una tendencia psicológica expresada por la evaluación de una entidad particular con un grado de favorecer o desfavorecerla” (p. 1). Se enfoca en la entidad u objeto y todo lo relacionado con éste. Además, es una predisposición al gusto o disgusto hacia el objeto y acercarse o alejarse de él y sus consecuencias.

Fabrigar, MacDonald y Wegener (2005) agregan que la actitud es la evaluación positiva o negativa de un objeto, comúnmente representada como la posición en un continuo dependiendo de su valencia e intensidad. La propiedad estructural más básica de una actitud es la accesibilidad. La accesibilidad es vista como como el vínculo asociativo entre el objeto y la evaluación que se tiene sobre él, así, cuando la accesibilidad a la actitud es fuerte, la evaluación que se tiene del objeto se hará presente en la memoria del sujeto cuando el objeto es presentado (Fazio, Sanbonmatsu, Powell, & Kardes, 1986).

Para Fishbein y Ajzen (2011) la actitud es una tendencia a responder con algún grado de favorabilidad o desfavorabilidad hacia un objeto psicológico, que puede ser una conducta. Colocan al individuo en una posición respecto al objeto generando una evaluación positiva o negativa, pasando por un punto neutro, hacia él. Se ha mencionado que cuando se tienen medidas de actitudes compatibles hacia una conducta, está se puede predecir bastante bien (Ajzen & Fishbein, 2005).

El otro determinante de la intención hacia una conducta es la *norma subjetiva*, este concepto se refiere a influencia social en el sujeto para realizar o no una conducta (Ajzen, 1985). Es una prescripción percibida, así, la gente intenta realizar una conducta cuando está

evaluada positivamente y cuando se cree que otros, importantes para el sujeto, piensan que es importante realizarla, o no. Detrás de esta norma están las creencias que tiene la gente sobre la importancia individual o grupal de lo que se podría aprobar o desaprobado en la realización de una conducta, llamada *creencia normativa* (Fishbein & Ajzen, 2011).

Si bien el control real que se tiene sobre la conducta es importante, también lo es el *control conductual percibido*, incluso es de mayor importancia psicológica (Ajzen, 1991). De acuerdo a la teoría de la conducta planeada, el control conductual percibido puede predecir la conducta, junto con la intención. Este control se refiere a la facilidad o dificultad percibida de realizar una conducta, que está basada en experiencias pasadas, como también impedimentos y obstáculos previstos. Este concepto está relacionado con lo que el sujeto espera de sí mismo, si puede o no realizar una conducta. Y se basa en creencias sobre factores personales y ambientales que puedan ayudar o impedir el intento de llevar a cabo una conducta, *creencia de control* (Fishbein & Ajzen, 2011).

Es así como las actitudes, las normas subjetivas y el control conductual percibido que se forman están accesibles y disponibles para guiar la intención y la conducta. La actitud y norma percibida favorable y un alto control conductual percibido genera una fuerte intención y con ello mayor probabilidad de realizar una conducta (Fishbein & Ajzen, 2011). En la figura 1 podemos ver a manera de resumen la teoría de la conducta planeada.

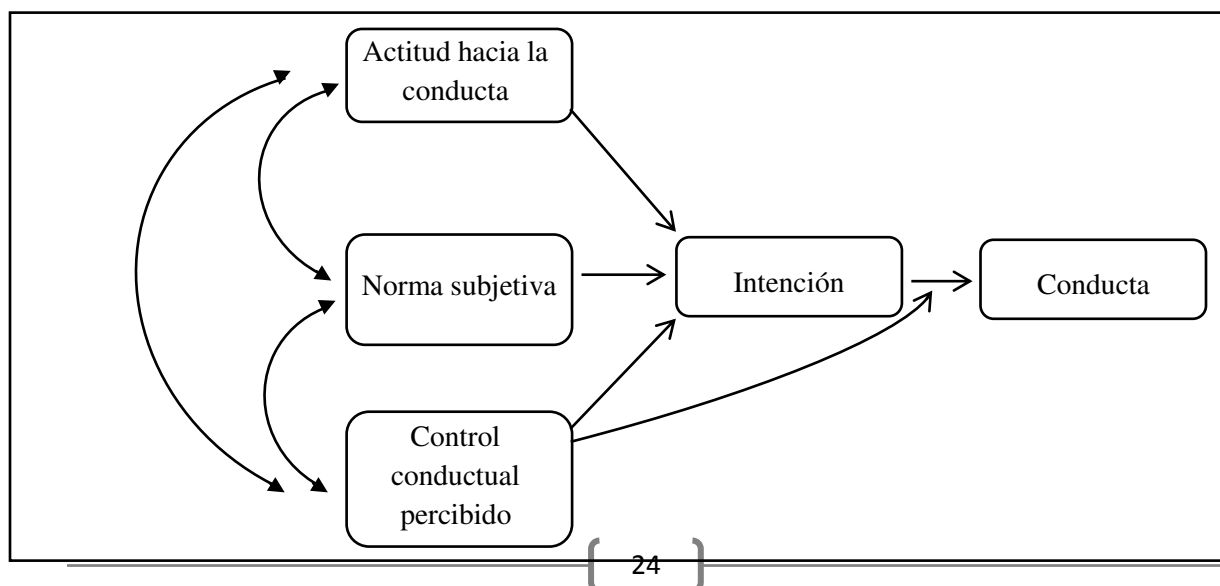


Figura 1. Esquema de la Teoría de la conducta planeada. Se muestran los componentes de la TCP y las relaciones que existen entre los conceptos mencionados. La conducta es precedida por la intención de la persona, a su vez la intención está influida por la actitud hacia la conducta, la norma subjetiva y el control conductual percibido por la persona. Elaboración propia, basado en Fishbein y Ajzen, 2011.

La TCP se ha usado para temas como predecir la intención y el uso de drogas ilícitas (Rodríguez-Kuri, Díaz-Negrete, Gracia-Gutiérrez De Velasco, Guerrero-Huesca, & Gómez-Maqueo, 2007), donde por medio de un cuestionario autoaplicable, se encontró que quienes ya habían consumido alguna droga tenían una actitud más favorable hacia el consumo, el componente que mayor intención, y conducta, predice es el de control conductual percibido, seguido de la actitud. La norma subjetiva no mostró capacidad predictiva para la intención del uso de drogas, para incrementar su valor predictivo tuvieron que agregarse otras variables por parte de los autores (e.g. percepción de consecuencias).

En otro estudio realizado por Armitage y Conner (2001) se analizaron 185 estudios realizados hasta 1997. En los resultados del metaanálisis se explicó un 27% de la varianza en el componente de conducta y un 39% en intención. El control conductual percibido (CCP) fue un buen predictor de la conducta y la intención. Se mostró una buena correlación entre la actitud, la norma subjetiva y el control conductual percibido con la intención ($r=.63$), y del TCP y la intención con la conducta ($r=.52$). Sin embargo, de los tres componentes de la intención, el que mostró correlación más baja fue la norma subjetiva ($r=.34$), comparada con el control conductual y la actitud.

Algo interesante en este estudio, es que se analizaron publicaciones que habían estudiado la conducta midiéndola con autoreportes y con observación. La TCP explicaba 11% más varianza con el autoreporte que con la observación (Armitage & Conner, 2001).

Por ejemplo, se puede preguntar sobre si se ha consumido drogas recientemente en un instrumento (autoreporte), o medir sustancias ilícitas en el cuerpo (observación).

Por otro lado, se muestran resultados de dos investigaciones con aplicación de la TCP para predecir la intención de rebasar el límite de velocidad fijado (Conner et al., 2007). Al modelo se le agregaron las variables conducta pasada, arrepentimiento anticipado y norma moral. En el primer estudio se usó un simulador de diferentes situaciones para observar si excedía el límite de velocidad, previamente fue evaluada la teoría por medio de un cuestionario aplicado a los participantes. Encontraron que la actitud, norma subjetiva, control conductual percibido, norma moral, arrepentimiento anticipado y conducta pasada, lograron ser predictores de la intención de exceder el límite de velocidad. Además, la intención, el control conductual percibido, norma moral y accidentes predijeron conducta de exceso de velocidad en el simulador.

En el segundo estudio, queriendo extender los resultados del primero, se midió la predicción de exceso de velocidad situaciones reales (Conner et al., 2007). La teoría fue medida por un cuestionario y la conducta por medio de una cámara de velocidad. Los resultados, consistentes con el primer estudio, muestran predicción de intención de exceder el límite de velocidad, por parte de actitud, norma moral, arrepentimiento anticipado y conducta pasada. También la intención y la norma moral predijeron exceso de velocidad en la carretera. Como se dijo, en ambos se encontraron resultados parecidos, mostrando la aplicación de la TCP en predecir el exceso de velocidad, aunque en este caso fueron agregadas variables a la teoría.

Por su parte, Bamberg y Schmidt (2003) realizaron un estudio donde se trataba de predecir el uso de automóvil por estudiantes para llegar a la universidad. La teoría de la conducta planeada (TCP) fue comparada con otras dos teorías predicativas, el modelo de

activación de normas (Schwartz, 1977) y la teoría de la conducta interpersonal (TCI) (Triandis, 1980).

Brevemente, el modelo de activación de normas habla sobre conducta altruista (Schwartz, 1977). Se propone que la conducta altruista está influenciada por sentimientos de obligación moral basados en normas personales. Por su parte, la TCI (Triandis, 1980) se centra en las relaciones entre actitudes, valores y otras disposiciones conductuales con el comportamiento. Además, agrega el hábito como predictor de la conducta.

Al analizar los conceptos de las tres teorías, solamente mostraron evidencia empírica los de TCP y TCI (Bamberg & Schmidt, 2003). Parece demostrar que la actitud, la norma subjetiva y el control conductual median sus efectos en intención y éste concepto como antecesor y predictor de la conducta. Sin embargo, la intención de la TCP explica menos varianza que la intención y hábito de la TCI. Además, se menciona que la norma subjetiva puede no reflejar todos los factores sociales que incluyen en la conducta.

Más recientemente, diversos autores han generado un debate alrededor de la TCP teniendo posturas contrarias sobre si el modelo sigue siendo útil para ser usado en el estudio de la conducta humana. Por un lado, autores como Sniehotta, Pesseau y Araújo-Soares (2014) exponen que uno de los principales problemas que ha enfrentado la TCP ha sido la poca validez predictiva del modelo, argumentan además que algunas de las proposiciones que se dicen en la teoría son contrarias a algunas evidencias empíricas, de este modo, los autores opinan que la utilidad de la TCP ha dejado de mostrarse, por ejemplo, en las intervenciones de las y los profesionales, además de que la evidencia empírica no es comunicada con precisión.

Por el otro lado, en respuesta a Sniehotta et al. (2014), Conner (2014) dice que las varianzas explicadas por los componentes de la TCP son altas, contrario a lo que opinan los

autores anteriores, además, defiende el supuesto del uso de la TCP para identificar determinantes clave para el cambio de alguna conducta de la salud por medio de intervenciones, todo ello gracias a los componentes de la TCP. Añade que la TCP ha mostrado gran utilidad en la predicción de distintos comportamientos en distintas poblaciones con sus componentes, por lo que la decisión de Sniehotta et al. (2014) de retirar la TCP, considera, fue apresurada.

Ajzen (2015), por su parte, respondiendo a Sniehotta et al. (2014) sobre la predicción de la validez menciona que eventos que ocurren entre la evaluación de la intención y la observación de la conducta pueden generar cambios en las intenciones y la persona termina sin realizar la conducta. En adición, menciona que el agregar nuevas variables al modelo puede contribuir a la explicación de mayor nivel de varianza, siempre y cuando las nuevas variables sean bien justificadas. El autor concluye que la TCP está bien y sigue aportando una mejor comprensión de la conducta humana.

Como se ha visto, la teoría de la conducta planeada ha sido utilizada para predecir y explicar distintas conductas de manera efectiva. Como estos ejemplos hay muchos más que utilizan esta teoría. Al tomar en cuenta distintos componentes que predicen una conducta se pueden tener buenos resultados. A continuación se hace un análisis de los puntos más importantes de los dos postulados teóricos presentados.

Integración de modelos

En lo que se ha mostrado hasta ahora, se puede apreciar que el modelo del foco normativo (Cialdini et al., 1991; Keizer et al., 2008) muestra que las personas realizan conductas influenciadas por lo que se observa en el ambiente, que es resultado de la conducta de otras personas. En el sujeto va a influir tanto lo que los demás aprueban o desaprueban, como lo que hacen comúnmente, aunque esta conducta no sea vista directamente. Por ejemplo, y

como se muestra en los experimentos realizados por el autor, si una persona ve a otra que está tirando basura, y además el ambiente el que se encuentran está sucio, es muy probable que el sujeto realice la misma conducta.

Por otro lado, la teoría de la conducta planeada (Fishbein & Ajzen, 2011) toma en cuenta las actitudes, norma subjetiva, control percibido e intención que la persona trae consigo en el momento de realizar una conducta, independientemente de lo que el contexto y el ambiente le indiquen como normas a seguir, aunque también se toma en cuenta, en algunos casos, el control real que pueda llegar a tener en una circunstancia. Antes de realizar la conducta va a haber una intención, que está basada en actitudes, normas, y control que la persona ya tiene, basada en su experiencia y aprendizaje. De este modo se busca predecir la conducta de una persona basado en los conceptos con los que ya cuenta.

Con base en los antecedentes teórico ya presentados, la pregunta del presente trabajo fue: ¿Cuál es el efecto del modelo del foco normativo en conjunto con los componentes de la teoría de la conducta planeada en la medición y predicción de la conducta de no mentir?

En este sentido, el objetivo de la investigación fue analizar la interacción del modelo del foco normativo con los componentes de la TCP para la medición y predicción de la norma de no mentir. Es decir, si el ambiente en el que se encuentran las personas, así como las normas interiorizadas, tienen influencia en el seguimiento de la norma de no mentir.

La hipótesis planteada fue que la capacidad predictiva de los componentes de la TCP se vería incrementada por la interacción del modelo del foco normativo. Es decir, que ambos modelos se complementarían en la medición y predicción de la conducta estudiada.

Para poner a prueba estas hipótesis se llevaron a cabo dos estudios. En el primer estudio se aplicaron instrumentos para medir los componentes de la TCP en relación con el rompimiento de la norma de no mentir y de variables asociadas al foco normativo. En el segundo estudio se realizó un procedimiento experimental en el que se busca medir los efectos de la norma saliente del modelo del foco normativo en personas que tienen internalizadas altas y bajas tendencias a romper la norma de mentir, considerando sus puntajes de intención y control conductual percibido hacia mentir.

Estudio 1: Efectos disposicionales y el desorden normativo sobre la norma de no mentir

Como se planteó, la TCP (Fishbein & Ajzen, 2011) propone que, al realizar una conducta, la persona sigue creencias que ya tiene interiorizadas sobre la actitud, norma subjetiva y control conductual percibido con los que se genera una intención de realizar o no la conducta lo cual implica que se puede predecir la conducta si se conocen los componentes de la TCP previamente.

Con respecto al cumplimiento de normas que están presentes en el ambiente, el modelo de foco normativo (Cialdini et al., 1991; Keizer et al., 2008) propone que las personas siguen las conductas que son observadas en el ambiente en el que se encuentran, tanto si se ven directamente (ver a alguien tirar basura) como si se observan las consecuencias de sus actos (como tener un ambiente sucio derivado de que las personas tiran basura). En este sentido, el ambiente social en desorden está normado por las personas que se encuentran en dicho ambiente. De este modo, para este trabajo se le llamó *desorden normativo* a las conductas que son realizadas por las personas con frecuencia y que en consecuencia dictan una forma de comportarse en determinado lugar sin tener sanciones

(por ejemplo, escuchar música con alto volumen, beber en la vía pública, tirar basura en la calle).

Con base en los antecedentes teóricos de ambos modelos, la pregunta del presente estudio fue: ¿La capacidad de TCP para predecir la conducta de mentir se incrementa al incorporarse el nivel de desorden normativo presente en las comunidades de las personas?

Como objetivo se buscó analizar la influencia que genera el desorden normativo en que se desarrolla una persona, en este caso la colonia donde vive, en la predicción de la tendencia a romper la norma de no mentir (derivada de los componentes de la TCP).

Se tuvo como hipótesis que las variables del modelo de TCP serían útiles para explicar tanto la intención como la realización previa de mentir para obtener beneficios, efectos que se verían incrementados por los niveles reportados de desorden normativo presente en el contexto habitacional de los participantes.

Método

Participantes.

Los participantes fueron parte de una muestra no probabilística conformada por 385 estudiantes de tercer año de los turnos matutino y vespertino de una secundaria en León Guanajuato. El 51.7% fueron mujeres y el 47.8% fueron hombres (2 personas no respondieron a la pregunta sexo). El promedio de edad de los participantes fue de 14.23 años con una desviación típica de .54. La mayoría de la muestra se encuentra en niveles socioeconómicos de C (22.3%), C- (26%), D+ (19.5%) y D (20.8%) de acuerdo con la clasificación de la AMAI (López, 2011).

Instrumentos.

Para medir los elementos de la TCP se diseñó un instrumento que medía sus componentes (ver anexo 1), presentado en un formato tipo Likert de seis puntos que iba de *totalmente en desacuerdo* a *totalmente de acuerdo*, y se aplicó a los participantes. El componente de *intención* se midió con 10 reactivos (e.g. "Si tuviera que mentir para obtener una ganancia trataría de hacerlo"), obteniéndose un valor alfa de .92. El componente de *actitud* se midió con 6 reactivos (e.g. "Me sería agradable mentir si obtengo un beneficio"), con valor alfa de .85. El componente de *control conductual percibido* se midió con 7 reactivos (e.g. "Si yo me lo propongo, podría mentir para obtener un beneficio"), con un valor alfa de .89. El componente de *norma subjetiva* se midió con 6 reactivos bajo la instrucción "¿En qué medida las personas que consideras importantes para ti...?" seguidos de las afirmaciones (e.g. "Creerían que mentir está bien para ganar algo"), para esta escala se obtuvo un valor alfa de .85.

Para evaluar la exposición al desorden normativo se utilizaron 5 reactivos que miden la percepción de la violación de diferentes normas comunes: (i.e. "¿Con qué frecuencia las personas tiran basura al suelo en la colonia dónde vives?", "¿Qué tan frecuente es que personas beban en la calle en la colonia dónde vives?", "¿Con que frecuencia las personas de tu colonia tiene música con volumen muy alto?", "En la colonia donde vives, ¿Cuántas son las paredes que tienen grafitis?" y "¿Qué tanta delincuencia consideras que hay en la colonia dónde vives?"). Estos reactivos se respondían en un formato tipo Likert con seis puntos de respuesta que evaluaban de menos (1) a más (6) la frecuencia de la violación de normas. Este instrumento obtuvo un valor alfa de .77.

La unidimensionalidad de cada instrumento fue verificada mediante análisis factoriales de máxima verosimilitud con rotación varimax, tomando como criterio de

extracción de factores un valor propio superior a 1. El análisis verifico la validez de constructo al encontrar las variables que conforman la TCP y el desorden presente en el contexto diario de los participantes. Para tener un indicador de la conducta de mentir se usó un reactivo con la pregunta “¿Cuántas veces has dicho alguna mentira en las últimas dos semanas?” con un formato de respuesta tipo Likert de cuatro puntos con opciones de respuesta “(1) Ninguna vez”, “(2) Al menos una vez”, “(3) Más de una vez” y “(4) Muchas veces”.

Procedimiento.

Se contactó a la institución y se pidió permiso para realizar la aplicación de instrumentos en los turnos matutino y vespertino. Se aplicó el cuadernillo con los diferentes instrumentos dentro de las aulas de la institución. Los investigadores realizaban la invitación a participar informando que era totalmente voluntario, que no recibirían recompensas por participar ni sanciones por no hacerlo, y que sus datos serían totalmente confidenciales, garantizando que el estudio no tenía relación alguna con las autoridades de la escuela. Cuando aceptaban participar se les entregaban los instrumentos, se leían las instrucciones y se resolvían dudas. Al finalizar la aplicación los investigadores agradecían a los participantes.

Una vez que se tuvieron los instrumentos contestados, se procedió a capturar los datos de los instrumentos con ayuda del programa SPSS (IBM Corp, 2015) para posteriormente hacer los análisis necesarios. Se realizaron análisis estadísticos y de regresiones lineales para ver los efectos de las variables estudiadas. Además, se realizaron modelos de ecuaciones estructurales con el uso del software AMOS (Arbuke, 2013).

Resultados

La Tabla 1 muestra los estadísticos descriptivos de las variables del modelo de TCP, el desorden normativo y de las variables usadas como dependientes, es decir la cantidad de mentiras reportadas.

Tabla 1

Estadísticos descriptivos de las variables usadas en el modelo.

	¿Cuántas veces has mentido en las últimas dos semanas?	Intención	Actitud	Control conductual percibido	Norma subjetiva	Desorden Normativo
Media	2.4	2.56	2.40	2.76	2.35	3.53
Desv. típ.	.84	1.14	1.13	1.24	1.16	1.17
Mínimo	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Máximo	4.00	5.91	5.67	6.00	6.00	6.00

Nota: El rango posible para la variable ¿Cuántas veces has mentido en las últimas dos semanas? va de 1 a 4. Para las variables de *intención*, *actitud*, *control conductual percibido*, *norma subjetiva* y *desorden normativo* es de 1 a 6.

Se emplearon regresiones lineales por pasos para probar, primero, los efectos de las variables actitud, norma subjetiva, control conductual percibido y desorden normativo (independientes) sobre la intención (dependiente); y en un segundo análisis la actitud, norma subjetiva, control conductual percibido, intención y desorden normativo como independientes y teniendo la cantidad de mentiras como variable dependiente.

Para el primer análisis, los efectos hacia la intención muestran una varianza explicada del 80% ($r^2=.80$; $F=4.18$, $gl=1$, $p=.041$) derivados de la actitud ($\beta=.55$; $t=13.91$, $p<.001$), el control conductual percibido ($\beta=.35$; $t=9.72$, $p<.001$) y la norma subjetiva ($\beta=.05$; $t=2.04$, $p=.041$), el desorden normativo no tuvo resultados significativos y fue excluido del modelo ($\beta=.03$; $t=1.59$, $p=.112$). Este modelo obtuvo una tolerancia de .31 para la actitud, .36 para el control conductual percibido y .64 para la norma subjetiva, el factor de inflación de varianza fue de 3.17, 2.72 y 1.54 respectivamente, lo que indica la presencia de problemas de colinealidad.

Los resultados de la regresión para la variable mentir muestran una varianza explicada en un primer modelo de 7% ($r^2=.07$; $F=28.63$, $gl=1$, $p<.001$) cuyos efectos son dados por la intención. Sin embargo, en un segundo modelo que muestra el efecto de la intención y el desorden normativo sobre la variable dependiente muestra una varianza explicada de 11% ($r^2=.11$; $F=20.45$, $gl=1$, $p<.001$). Como se puede esperar de acuerdo con el modelo TCP, la actitud ($\beta=.03$; $t=.31$, $p=.755$) y la norma subjetiva ($\beta=.08$; $t=1.51$, $p=.132$) no tuvieron efectos significativos sobre el reporte de mentir, pero tampoco se encontraron para el control conductual percibido ($\beta=.06$; $t=.78$, $p=.433$). En este modelo no se observan problemas de colinealidad (tolerancia de .98 y factor de inflación de varianza de 1.02 para la intención y el desorden normativo).

Los análisis de regresión permiten conocer los efectos, en un primer análisis, hacia intención, y en un segundo análisis independiente, hacia la conducta reportada de mentir. Con la intención de integrar en un solo análisis ambas etapas del modelo, se realizó un análisis de trayectorias por medio de un modelo de ecuaciones estructurales mediante el software AMOS (Arbucke, 2013) para conocer la capacidad del modelo TCP para predecir la frecuencia de mentir, y un segundo modelo de TCP agregando el desorden normativo.

En la figura 2 se muestra el modelo TCP original. Los valores de bondad de ajuste ($Ji^2=1.90$, $gl=2$, $p=.387$) muestran discrepancias mínimas entre las relaciones hipotetizadas por el modelo teórico y las analizadas en los datos. El valor de $RMR=.014$ indica que resta poca varianza compartida entre los reactivos una vez que se extrae la varianza explicada por las variables latentes. El indicador $GFI=.99$ (con valores entre 0 y 1) señala elevados niveles de varianza total explicada por el modelo teórico. El índice $CFI=1$ (que también toma valores entre 0 y 1) señala diferencias importantes entre el modelo propuesto y un modelo hipotético de relaciones nulas entre los elementos analizados. El indicador

$RMSEA=.000$ (con intervalo de confianza de 90%, límite inferior=.000, límite superior=.1), que estima la estabilidad de la bondad de ajuste esperada del modelo al trabajar con la población de la misma muestra, refleja un buen nivel al ubicarse por debajo de .08 (Lévy & Varela, 2003; Kline, 2011).

Como se observa en la figura 2, la capacidad predictiva de la actitud ($C.R.=13.96$, $p<.001$), la norma subjetiva ($C.R.=2.05$, $p<.04$) y el control conductual percibido ($C.R.=9.76$, $p<.001$) alcanza el 81%. Sin embargo, este porcentaje de varianza explicada decae notoriamente para la predicción de la variable conductual al 7% derivada de la intención ($C.R.=2.08$, $p=.037$). En contra de lo que se esperaba, pero confirmando los resultados observados en el análisis de regresión, no se observan efectos significativos del control conductual percibido sobre la conducta de mentir ($C.R.=.61$, $p=.53$).

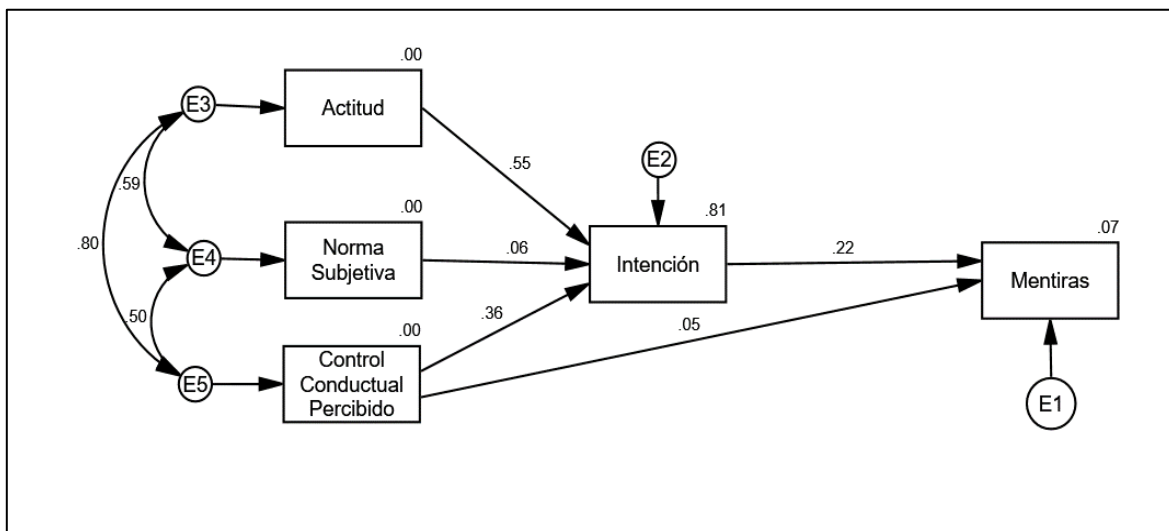


Figura 2. Modelo de ecuaciones estructurales en la predicción de los componentes del modelo de TCP hacia la conducta de mentir. Se muestran valores estandarizados. El nivel de varianza explicada de la intención alcanza el 81%, pero se reduce a 7% hacia el indicador de la conducta de mentir, donde el único predictor es la intención.

Al agregar al modelo de TCP el desorden normativo, como se observa en la figura 3, el modelo muestra valores de bondad de ajuste adecuados ($Ji^2=10.23$, $gl=6$, $p=.115$; $RMR=.067$; $GFI=.99$; $CFI=.99$; y $RMSEA=.043$, con intervalo de confianza de 90%, límite

inferior=.000, límite superior=.086). En este modelo, la predicción de las mentiras alcanza un 11%, derivada de la intención ($C.R.=2.08, p=.037$) y del desorden normativo ($C.R.=4.61, p<.001$), de igual manera no se observan efectos significativos del control conductual percibido sobre la conducta de mentir ($C.R.=.78, p=.43$), manteniéndose sin cambios con respecto al modelo anterior (figura 2) los valores predictivos de actitud, norma subjetiva y control conductual percibido sobre la intención .

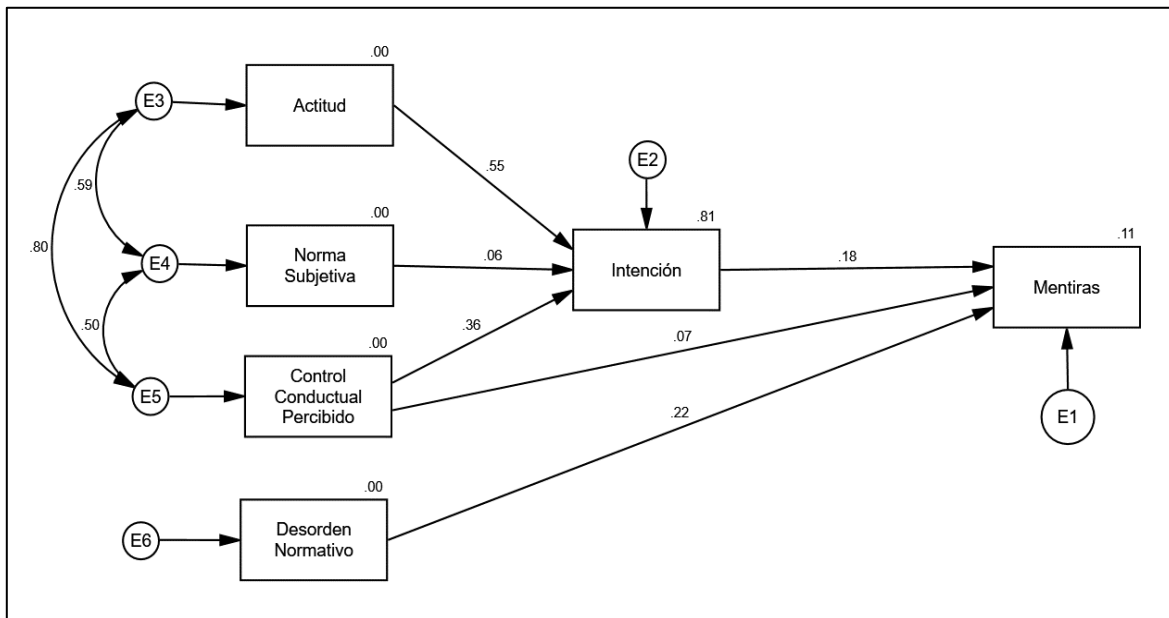


Figura 3. Modelo de ecuaciones estructurales en la predicción de los componentes del modelo de TCP y el desorden normativo hacia la conducta de mentir. El nivel de varianza explicada de la intención alcanza el 81%, se reduce a 11% hacia el indicador de la conducta de mentir, donde los indicadores son la intención y el desorden normativo.

Discusión

Con base en los resultados obtenidos se comprobó que los elementos de la TCP (Fishbein & Ajzen, 2011) como la actitud, la norma subjetiva y el control conductual percibido ayudan a predecir la intención hacia la conducta de mentir. Cuando se integra al modelo el factor del desorden normativo (Cialdini et al., 1991; Keizer et al., 2008), la predicción de la conducta se incrementa, lo que comprueba la hipótesis planteada en la investigación.

Estos hallazgos indican que, si bien existe una intención hacia realizar determinada conducta, ésta se verá también influida por los elementos de desorden normativo que las personas perciban en su ambiente social y físico.

Sin embargo, la intención en este caso alcanza sólo a predecir una pequeña parte de dicha conducta. Lo anterior es similar a los resultados del meta-análisis de Armitage y Conner (2001) que encuentran una mayor varianza explicada de la intención que de la conducta, además, la poca especificidad de la conducta estudiada pudo ser un factor que no permitió tener mejores resultados (Fishbein & Ajzen, 2011).

Esto da paso a pensar que el desorden normativo puede influir directamente sobre el modelo de la TCP, donde sus elementos tales como las actitudes, la norma subjetiva y el control conductual podrían estar en función de la norma que impere en su entorno y que aluda al desorden social. Asimismo, como lo proponía Ajzen (2015), el agregar nuevas variables al modelo de la TCP puede ayudar a incrementar la varianza explicada, tal y como sucede en este estudio.

De esta manera, por ejemplo, si en el ambiente social en el que se desarrolla una persona el romper las normas es una conducta normalizada, entonces es probable que la persona desarrolle una actitud positiva hacia estas conductas, que interiorice con más facilidad aquello que las personas significativas le indican qué es correcto de acuerdo a su contexto y que la persona llegue a sentir incluso que cuenta con la habilidad para poder seguir replicando esta norma antisocial, incrementado así la intención de la persona a realizar alguna conducta antisocial. Igualmente, esto aumenta las probabilidades de que las tolere o incluso que ejecute las mismas conductas.

En este sentido, se muestra evidencia de que las personas que participaron en este estudio perciben en su ambiente tanto social como físico elementos de desorden (graffitis en

las paredes, basura en los alrededores, contaminación auditiva, entre otros) que tienen efecto sobre el seguimiento de la norma de no mentir.

Estos resultados dan pie a las hipótesis y pregunta de investigación del segundo estudio, donde se desarrolló un procedimiento experimental para extender los resultados del Estudio 1.

Estudio 2: Análisis experimental de los efectos de TCP y la norma saliente sobre la norma de no mentir

Como se vio en las investigaciones sobre el modelo de foco normativo (Cialdini et al., 1991; Keizer et al., 2008), se propone que una persona va a ser influida por la norma saliente en el ambiente, que refleja si las personas realizan ciertas conductas en ese ambiente y, por lo tanto, la conducta es aprobada por las personas. Por otro lado, la TCP (Fishbein & Ajzen, 2011) propone que las normas ya están introyectadas en la persona mediante la actitud, norma subjetiva, control conductual percibido que se refleja en una intención y esta última junto con el control conductual serán predictores de una conducta,

En este estudio se realizó un procedimiento experimental con diseño 2x2 con personas con alto y bajo nivel de disposición a ser deshonestas basados en los componentes de intención y control conductual percibido de la TCP, basados en puntuaciones de un instrumento aplicado. Estas personas se encontraban en un escenario donde se realizaban una serie de rondas con dados en parejas y cuando coincidían se les otorgaba cierta cantidad de dinero. Unas vieron previamente una pareja que hacía trampa (norma saliente) y otras vieron personas jugando las rondas honestamente (norma saliente).

La pregunta que se buscó responder fue: ¿La disposición de las personas a romper una norma, derivada de la TCP, se complementa con la presencia de la norma saliente de hacer trampa o ser deshonestos en las rondas experimentales?

Se propuso como objetivo analizar la posible existencia de un punto de encuentro y complementariedad entre ambos modelos, en el entendido de que la conducta y toma de decisiones estarían influidas tanto por factores disposicionales (TCP) como por factores socioambientales que marcan la saliencia de ciertas normas (modelo de foco normativo).

La hipótesis planteada fue que las personas con un alto nivel de disposición a mentir serían quienes obtuvieran mayores ganancias en las sesiones experimentales con los dados, es decir tendrían mayor número coincidencias, que serían aún mayores cuando se presentara la norma saliente de hacer trampa.

Método

Participantes.

Del total de participantes del primer estudio (385 estudiantes), 146 fueron seleccionados por reportar los puntajes más extremos, altos y bajos, en las mediciones de los componentes de TCP en el instrumento del estudio 1. Es así que se hicieron dos grupos, uno con niveles superiores a la mediana de intención y control conductual percibido hacia mentir, con 67 participantes, y otro con niveles debajo de la mediana en los mismos componentes, con 80 participantes.

Instrumentos.

Con base en el instrumento del Estudio 1, se seleccionó a los participantes del experimento. Cabe destacar que en el instrumento se solicitaba a los estudiantes que anotaran su número

de lista, mientras que a su vez también se solicitó el apoyo a la institución para que pudiera proveer las listas de los grupos a los que se les aplicó el instrumento con el fin de poder identificar a las personas que participarían en el experimento.

Para el procedimiento experimental se utilizó un formato en el que los y las participantes anotarían el número que les salía al lanzar el dado en determinada ronda. Este formato estaba constituido por dos tablas, una en la parte superior que le pertenecía al participante y otra en la parte inferior donde se anotaban los resultados del otro jugador. En la primera columna de cada tabla aparecía el número de la ronda (12 en total), y adyacente a esta había seis columnas donde aparecían las seis caras del dado, mientras que en la última columna se anotaban las coincidencias de ambos jugadores (ver anexo 2). Dado que a cada ronda le correspondía una fila, cuando en el dado salía el número seis el jugador colocaba una X en la casilla con la cara seis del dado y en la fila de la ronda que se estaba jugando.

Procedimiento.

Con base en los puntajes obtenidos de la aplicación del instrumento del Estudio 1 se clasificó en dos grupos a los participantes que obtuvieron niveles bajos y altos respectivamente de intención y de control conductual percibido hacia mentir, tomando como criterio la mediana en ambas variables.

Una semana después de la aplicación, una segunda pareja de investigadores invitaba a los estudiantes previamente seleccionados a participar en las sesiones experimentales, sin hacer ninguna referencia a la aplicación previa, garantizando la confidencialidad de sus datos e informando que su participación era totalmente voluntaria y sin que se contara con recompensas o sanciones por su participación.

Para garantizar esto último, antes de realizar la actividad, se les proporcionó a los participantes un consentimiento informado en el que, según los lineamientos del apartado 8.02 del código ético de la Asociación Americana de Psicología (APA por sus siglas en inglés) (2002), se les comunicaba el propósito de la actividad, su duración y procedimiento, se hizo hincapié en que la actividad no representaba un riesgo o no generaba efectos adversos para su integridad personal, sin embargo, se respetaba su decisión de rehusarse a participar o de retirarse en cualquier momento una vez ya comenzada la actividad advirtiéndoles que no habría consecuencias de ningún tipo por ello, se les informó acerca de la confidencialidad de sus resultados y de cómo éstos se manejarían exclusivamente de manera anónima apegados a los fines de la investigación y finalmente se les habló acerca de los incentivos que recibirían, que en este caso podían ser acreedores a una recompensa monetaria dentro de los parámetros del ejercicio.

Para el experimento se siguió el procedimiento experimental de Weisel y Shalvi (2015). El escenario consistía en tener dos mesas de frente con una barrera entre ellas dentro de un aula proporcionada por la institución, de manera que los participantes no pudieran ver con quien estarían jugando del otro lado de la barrera. Los participantes recibían un dado cada uno. Primero el jugador A lanzaba su dado y escribía el número obtenido en un formato de juego, después le reportaba su resultado al jugador B por encima de la barrera con ayuda de una paleta que tenía los números escritos, después el jugador B tiraba su dado y anotaba su resultado y de igual manera lo reportaba al jugador A. Si los números coincidían los participantes ganaban esa misma cantidad de monedas de 50¢, por ejemplo, si coincidían en el número 6 se les daban 6 monedas. Esta cantidad se acumulaba y era repartida por igual entre ambos al finalizar todas las rondas. Este juego se repetía por

un total de 12 rondas, pero a los participantes no se les informaba la cantidad de rondas que jugarían; solo se les decía que jugarían varias rondas.

Este mismo juego se llevaba en dos condiciones experimentales diferentes para manipular la variable norma saliente. Después de explicar detalladamente el procedimiento experimental a los participantes se les pedía que, para que tuvieran una noción más clara del juego, observaran jugar a los dos jugadores de la ronda anterior. Estos supuestos jugadores eran en realidad confederados que reportaban puntos previamente determinados por los experimentadores durante siete rondas. En la condición de norma saliente para mentir los confederados reportaban coincidencias en cinco de los siete intentos con números por encima de la mediana (i.e. 6, 5, y 4). En la condición sin norma saliente de mentir (es decir, jugar con honestidad), los confederados jugaban reportando los puntajes reales obtenidos, generando la cantidad de coincidencias esperadas por azar.

Debe mencionarse que, en este tipo de juego, la probabilidad de que se coincida en un número cualquiera es igual a 16.66%, es decir, se esperaría que coincidieran en solo dos de las 12 rondas que jugaban en el experimento. Dadas estas probabilidades esperadas por azar, la observación de más de dos coincidencias en las 12 rondas era una señal de que esos jugadores estaban mintiendo en sus reportes para incrementar sus ganancias.

Durante todas las rondas los experimentadores y los otros participantes se mantenían lejos de las mesas de los participantes para evitar que se sintieran vigilados, dando libertad de reportar sus resultados reales o mentir en los números obtenidos.

Los participantes seleccionados fueron asignados aleatoriamente a las dos condiciones experimentales, generando un diseño 2 (intención y control alto/bajo) x 2 (con/sin norma saliente).

Resultados

Para contrastar los efectos de la TCP y de la norma saliente para explicar la conducta de mentir se utilizó un modelo lineal general con un diseño 2 (componentes de la TCP, intención y control conductual percibido: alto mentir/bajo mentir) x2 (norma saliente: mentir (hacer trampa)/honestidad).

El análisis indica que sólo existe un efecto principal producido por la condición de norma saliente $F_{1, 107} = 6.65; p=.011$, donde los participantes en la condición de norma saliente para mentir obtuvieron más monedas ($\bar{X}=12.57$) que los participantes en la condición sin norma saliente (honestidad) ($\bar{X}=8.98$) tal como se observa en la figura 4. No se observan efectos principales significativos de la predisposición de mentir ($F_{1, 107}=.802; p=.373$) ni de la interacción de ambas independientes ($F_{1, 107}=.845; p=.36$).

Al representar gráficamente los resultados obtenidos en las rondas experimentales, se puede observar que la cantidad de coincidencias en el mismo número fueron más elevadas cuando se mostraba la norma saliente de mentir, lo que se traduce en mayores ganancias para los participantes (figura 4), que cuando no se presentaba la norma (figura 5).

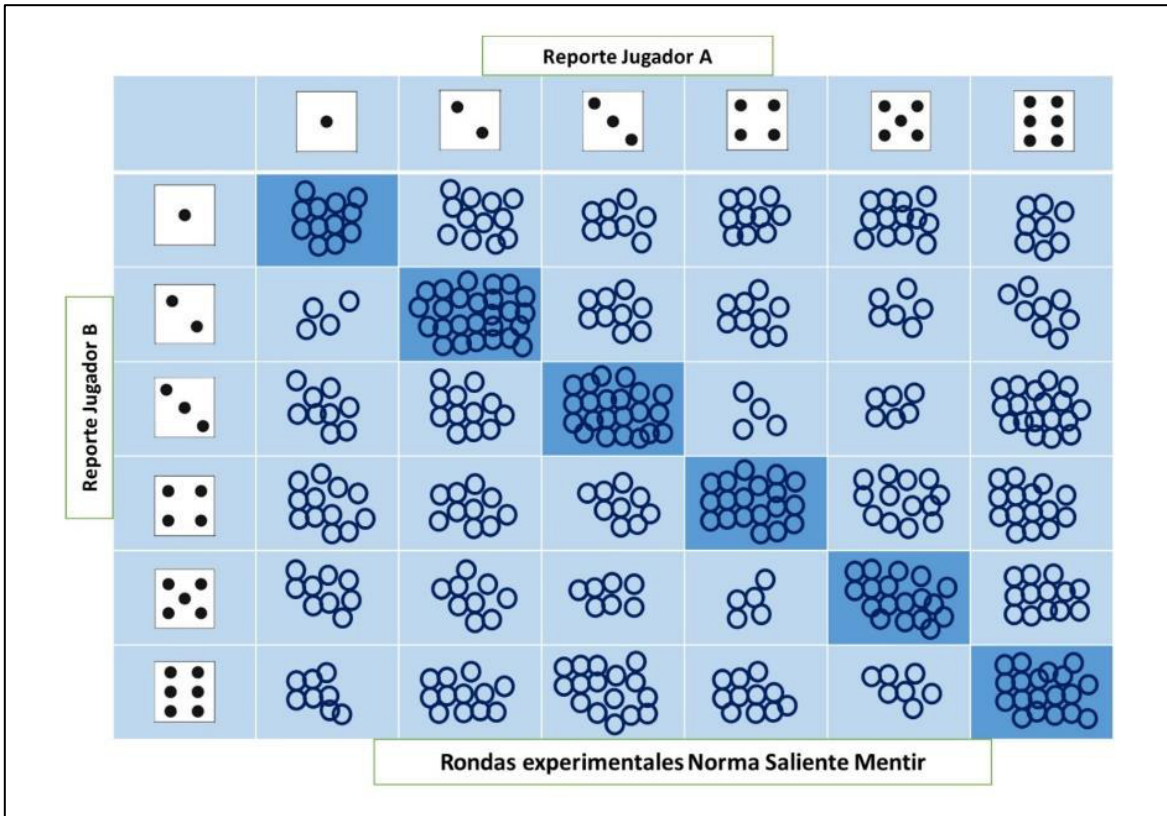


Figura 4. Resultados de las rondas experimentales mostrando la norma saliente de mentir. Cada uno de los círculos representa el número que obtuvo cada participante, por ejemplo, si al jugador A le salía 1 y al jugador B le salía un 3 se colocaba un círculo en la columna donde está la cara del dado con el número 1 y la fila donde está la cara del dado con el número 3. Se aprecia una cantidad considerable de círculos en la fila y columna donde está la cara con el número 6, y en las casillas que indican coincidencias (las de tono más fuerte).

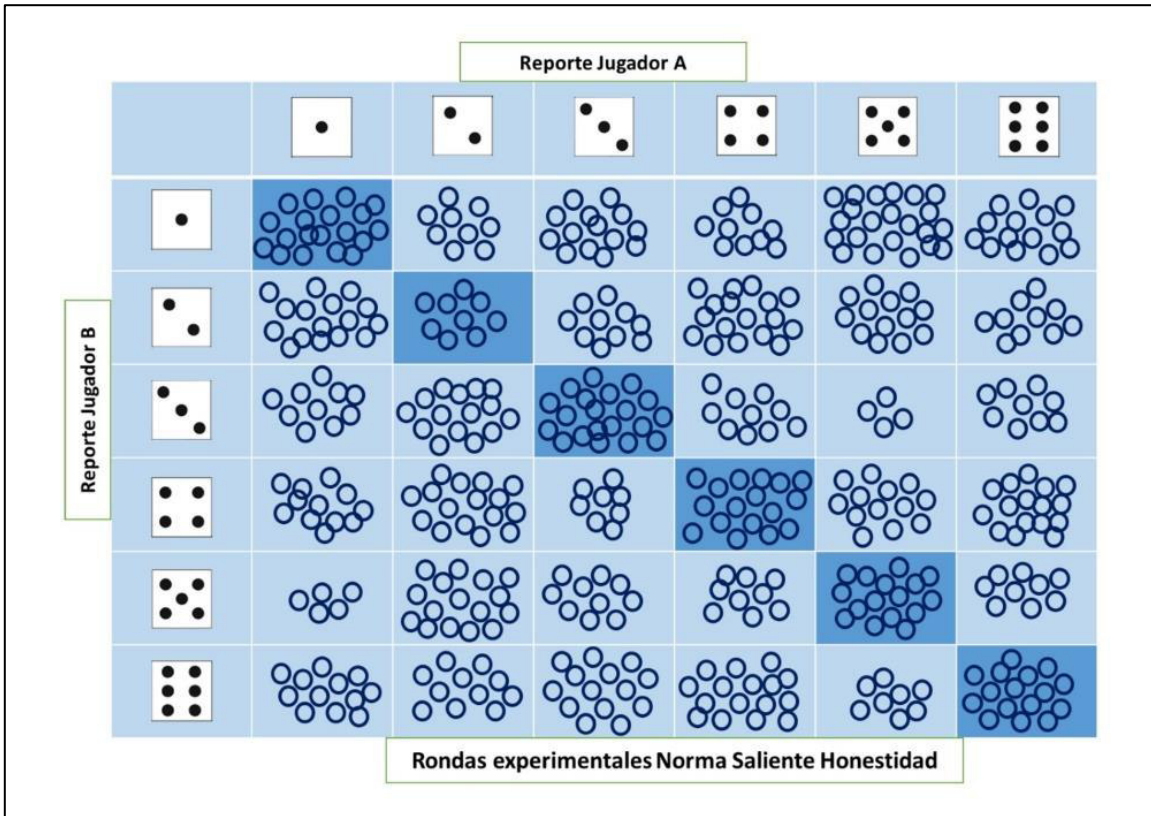


Figura 5. Resultados de normas experimentales mostrando honestidad en las rondas de muestra. En esta figura se aprecia una distribución más uniforme de la cantidad de círculos en cada casilla, a comparación con la figura 4.

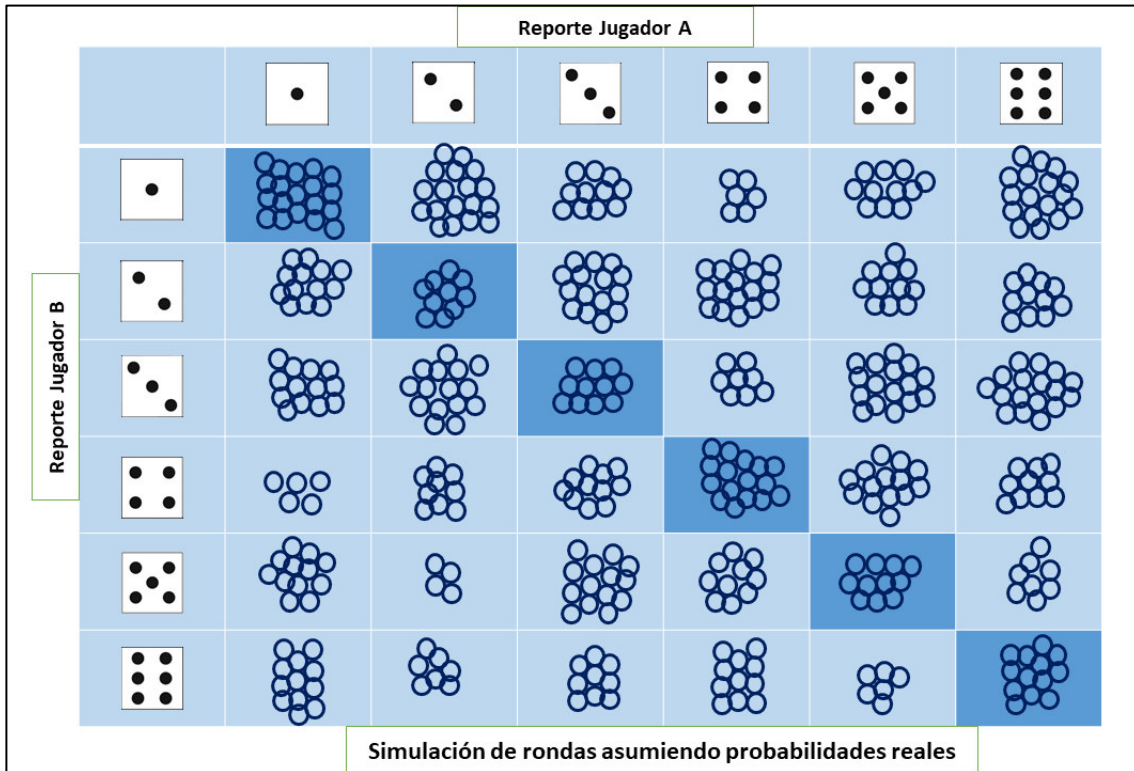


Figura 6. Resultados obtenidos de la simulación de rondas asumiendo probabilidades reales. En esta figura la distribución de los círculos es muy uniforme. Se jugaron 30 juegos de 12 rondas con los dados y se colocaron dónde iban indicando el número del dado.

Las figuras 4 y 5 muestran los resultados de los procedimientos experimentales, es decir, la cantidad de coincidencias y por lo tanto, de ganancias que obtuvieron los participantes. En la figura 6, se muestran las coincidencias obtenidas en una simulación realizada con los mismos datos usados en el experimento cuando se asume la probabilidad real de los dados. Como se observa, los participantes de ambas condiciones obtuvieron mayores coincidencias en las rondas, que las obtenidas en la simulación. Sin embargo, puede apreciarse que las coincidencias en los números de la figura 5 se asemejan más a los de la simulación, sobre todo cuando coincidían en el número dos, donde según la probabilidad de la figura 6 indica que en este número la coincidencia es menor, contrario a lo que se observa en la figura 4.

Esto puede deberse a que quizá para evitar sospechas de que pudieran estar haciendo trampa, los participantes que se encontraban en la condición de norma saliente de mentir, distribuyeron sus coincidencias en todos los números, y no sólo en aquellos más altos. Parece ser también, que las coincidencias en la Figura 4 están concentradas principalmente en los números que podrían considerarse más intermediarios en una escala del 1 al 6, cómo lo son el número 2,3 y 4.

Como se había dicho anteriormente, existe un 16.66% de probabilidad de coincidir en cualquier número, es decir que de 12 veces que se tiren los dados se espera que se coincida en dos ocasiones. Además, las seis caras de los dados tienen la misma probabilidad de caer, por lo tanto, de 50 parejas de participantes donde se lancen doce veces los dados se esperaría que hubiera un aproximado de 100 coincidencias repartidas en los seis números de las caras de las monedas, es decir, 16.66 coincidencias en el número uno, dos, tres, cuatro, cinco y seis. Por tal motivo, el total promedio de monedas ganadas

por las parejas de participantes es de 7, asumiendo las probabilidades reales, como se observa en la figura 7.

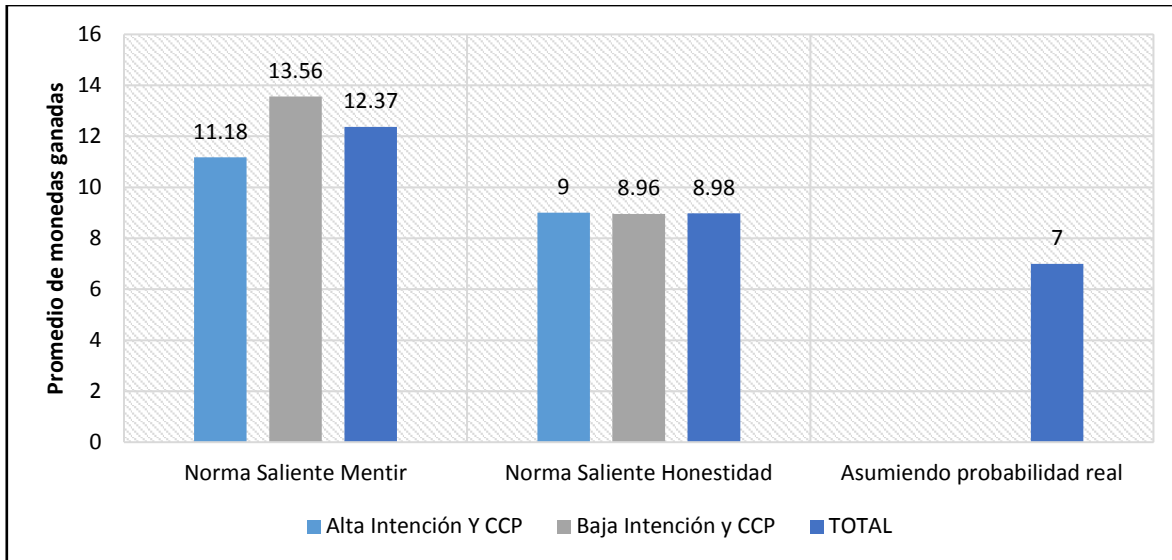


Figura 7. Cantidad de monedas ganadas por los participantes según la condición experimental.

En este sentido, se observa una mayor cantidad de coincidencias y de ganancias en las rondas experimentales, pero se mostraron mayores ganancias cuando se mostraba la norma saliente de mentir a los participantes.

Discusión

Como se documentó previamente, otros estudios (Cialdini et al., 1991; Keizer et al., 2008) muestran que al existir una norma saliente que muestra conductas que transgreden la propiedad pública, es muy probable que dicha norma aliente a las personas que se encuentren en ese lugar para que trasgredan esas u otras normas.

Para este estudio, la norma saliente en las condiciones experimentales resultó ser la única variable que predice la conducta de los participantes hacia mentir, ya que en dicha condición existía una norma descriptiva que indicaba a los participantes que el hacer

trampa y mentir en los resultados era una conducta aprobada y realizada por los otros jugadores. Se puede corroborar que, en efecto, cuando existe una norma implícita que permite hacer trampa y mentir en los resultados para sacar el mayor número de coincidencias y obtener mayor recompensa, los participantes en su mayoría se guiaban por esa norma y lo hacían. Por lo tanto, una norma implícita en un lugar que promueve las conductas deshonestas o, en grandes rasgos, ilegales, puede influir sobre las personas para que estas decidan ejercer dichos comportamientos (Cialdini et al., 1991; Keizer et al., 2008).

Con respecto a la predisposición de mentir, basados en los componentes de la TCP (Fishbein & Ajzen, 2011), estas normas interiorizadas no alcanzan a tener un efecto suficiente en el momento de realizar la conducta estudiada. Armitage y Conner (2001) ya decían en su metaanálisis que se predice más varianza en autoreportes que en observación en estudios de la TCP, quizá en este estudio pasó algo similar. Por su parte, Ajzen (2015) menciona que los eventos que ocurren entre la medición de los componentes de TCP y la observación de la conducta pueden tener efectos sobre la intención y pueden provocar que la intención no se lleve a cabo, en este sentido, el tiempo que pasó desde que se hizo la aplicación de instrumentos a las sesiones experimentales (que fue un lapso de una semana para los primeros participantes del turno vespertino y de dos semanas para los del turno matutino) pudieron tener efectos en los resultados obtenidos.

Por otro lado, en la teoría también se habla acerca de control real y se dice que cuando esta variable no es favorable para la persona (ya sea porque puede haber consecuencias negativas al realizar la conducta) la intención no logrará ser un buen predictor de la conducta, es decir que la posibilidad de ser atrapado pudo tener un efecto en los participantes y decidieron no seguir su intención. También hay que mencionar que los

autores de la teoría refieren que para que la conducta se pueda predecir esta debe ser lo más específica posible, dejando claro cuál es la acción, el objetivo, el contexto y el tiempo determinado. La conducta que se planteó en el instrumento no alcanzaba el nivel máximo de especificidad por lo cual pudo ser causa del resultado obtenido (Fishbein & Ajzen, 2011).

Conclusiones

Complementando tanto el Estudio 1 como el Estudio 2, se puede deducir que cuando se realiza una conducta, tomamos más en cuenta las normas implícitas en el ambiente social en el que nos encontramos inmersos que las actitudes o creencias que tenemos sobre determinada conducta (Cialdini et al., 1991; Keizer et al., 2008; Fishbein & Ajzen, 2011). Con ello se puede pensar en que hace falta que se trabaje en la remodelación del ambiente social en el que se desarrollan las personas. Si el ambiente muestra normas que validan ante las personas comportamientos anti-normativos sería más probable que otras personas sigan esa conducta, realimentando constantemente un problema de anomia.

En este caso, los problemas de corrupción, impunidad y cultura de la ilegalidad en México podrían deberse a que se sigue una misma conducta por creer que las otras personas también lo hacen, incluso no sólo por creerlo, sino por observarlo constantemente o tener referentes de otras personas. Tal como lo planteaban Miller y Prentice (2016), parece que se ha generado una norma social que hace que las personas se comporten como lo hace la mayoría y aceptando las practicas comunes.

Es importante considerar que dicha norma está presente desde los sistemas e instituciones con más poder en el país, hasta nuestras prácticas cotidianas como ciudadanos,

ya que diariamente estamos expuestos a diversas normas implícitas que nos rodean y que influyen directamente en nuestra forma de comportarnos.

Con respecto a los resultados de la TCP, Sniehotta et al. (2014) ya planteaban la crítica hacia el modelo por la poca varianza que se explica. Sin embargo, retomando las ideas de la conclusión del Estudio 2, la baja especificidad de la conducta medida (Fishbein & Ajzen, 2011), o el tiempo que transcurrido entre la evaluación de los componentes y la observación de la conducta en el procedimiento experimental (Ajzen, 2015) pudieron afectar los resultados.

En este sentido, no puede decirse que la TCP sea una teoría que no tiene utilidad para la predicción de conductas en la actualidad, y más aún, como decía Ajzen (2015), el agregar nuevas variables al modelo puede ayudar a mejorar los niveles de varianza explicada tal y como sucedió en el Estudio 1 y como se ha hecho en otras investigaciones (Conner et al., 2007; Rodríguez-Kuri et al., 2007).

A raíz de esta investigación, nace la cuestión de ¿por qué como sociedad mexicana no podemos abandonar y dejar de promover la norma de la corrupción y la impunidad? Porque como se ha revisado previamente, el hecho de ver a otros efectuar una conducta influye directamente para que sintamos la libertad de hacerlo también, además de que el hecho de propagar o seguir dichos comportamientos implica una cuestión de adaptabilidad para acoplarnos a la conformidad del grupo y no llegar a ser señalados como anormales. Sin embargo, algo que se pudo comprobar en este estudio, es que el seguimiento de dichas normas a veces no sólo se trata de seguir lo que está aprobado por los demás, sino que muchas veces implican un beneficio propio, lo que alienta a seguir perpetuando la norma de deshonestidad.

Hay otros aspectos que no fueron tomados en cuenta para este estudio, pero que se consideran igual de importantes como factores que influyen la normatividad del comportamiento, uno de ellos es la legitimidad, hipotetizando que mientras más se acepte una norma como verdadera entonces ésta tendrá más influencia en el comportamiento, ya que la función de la norma de regular el comportamiento se hace para mantener el orden, pero la aceptación de la norma no siempre ocurre de la forma esperada, ya que muchas veces la forma de establecer una norma es a través de las instituciones o de la influencia social. Para que un poder sea legítimo tiene que tener “la capacidad de ejercer influencia en las actitudes y conductas de las personas” (Armenta, Rodríguez, & Verdugo, 2009). En otras palabras, la legitimidad estará determinada por la influencia social que determina cuáles son los comportamientos apropiados de realizar en determinada situación y contexto, aunque estos claramente no siempre impliquen comportamientos positivos socialmente.

En cuanto a normas autoritarias, se dice que se percibe como una imposición externa, que no están hechas para las necesidades, sumado a ello la percepción de corrupción del sistema donde solo se triunfan con prácticas ilegales. Además piensan que no seguir la norma, social o legal, no se castiga, que se pueden regir por sus propios intereses y que la sociedad tiene una norma social con la cual no se puede exigir a los demás que cumplan las normas. Incluso había ocasiones donde se sentían presionados para no seguir la norma, y perciben que al no poder generar cambios en el sistema el incumplimiento de normas se vuelve una venganza indirecta. Se menciona también, con sorpresa, que toda norma puede ser transgredida (Beramendi & Zubieta, 2013). Turner (2005) dice que las formas de control, como lo son los premios y los castigos, pueden llegar a considerarse como formas legítimas de control sólo si quien las ejerce (una autoridad, por

ejemplo) posee un consentimiento o consenso social, de otra manera, se percibirán más que nada como maneras de represión.

Lo anterior da alternativas de respuesta a las acciones que tienen las personas en el incumplimiento de las reglas, o normas, que establece la sociedad e instituciones, ciertamente puede ser una forma de expresar la inconformidad que se tiene con las instituciones del país y sus decisiones que involucran al pueblo, un ejemplo los saqueos que se realizaron por el aumento del precio de la gasolina. En este sentido, esta puede ser una vía para futuras investigaciones.

Como se puede ver, entender la corrupción que existe en el país desde una cuestión de normatividad es un tema que requiere aún más estudio que integre diversas teorías sobre normas sociales y legitimización, sin embargo, entender que el ambiente social e incluso físico juega un papel importancia en la legitimización de normas, es una aproximación para pensar alternativas de intervención ante una problemática que atañe a toda la sociedad mexicana.

Referencias

- Ajzen, I. (1985). From intention to action: A theory of planned behavior. En J. Kuhl & J. Beckman (Eds.), *Action control: From cognition to behavior* (pp. 11–39). Heidelberg: Springer.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2015). The theory of planned behaviour is alive and well, and not ready to retire: a commentary on Sniehotta, Pesseau, and Araújo-Soares. *Health Psychology Review*,

9(2), 131–137. <https://doi.org/10.1080/17437199.2014.883474>

Ajzen, I., & Fishbein, M. (2005). The influence of attitudes on behavior. En D. Albarracín, B. T. Johnson, & M. P. Zanna (Eds.), *The handbook of attitudes* (pp. 173–221).

Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associate.

Albarrán, E. (2018, noviembre 22). Corrupción le cuesta a México entre 5% y 10% del

PIB: OCDE. *El Economista*. Recuperado a partir de

<https://www.eleconomista.com.mx/economia/Corrupcion-le-cuesta-a-Mexico-entre-5-y-10-del-PIB-OCDE-20181122-0062.html>

American Psychological Association. (2002). Ethical principles of psychologists and code of conduct. *American Psychologist*, 57, 1060–1073.

Arbucke, J. L. (2013). Amos (Versión 22.0) [Software de computación]. Chicago: SPSS.

Armenta, M. F., Rodríguez, A. M. M., & Verdugo, V. C. (2009). Análisis de factores que influyen en el desarrollo de normas ambientales y en la conducta anti-ecológica.

Revista Interamericana de Psicología, 43(2), 309–322. Recuperado a partir de

<http://pepsic.bvsalud.org/pdf/rip/v43n2/v43n2a12.pdf>

Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: a meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40(Pt 4), 471–499.

<https://doi.org/10.1348/014466601164939>

Bamberg, S., & Schmidt, P. (2003). Incentives, morality, or habit? Predicting students' car use for University routes with the models of Ajzen, Schwartz, and Triandis.

Environment and Behavior, 35(2), 264–285.

<https://doi.org/10.1177/0013916502250134>

- Beramendi, M., & Zubieta, E. (2013). Norma perversa: Transgresión como modelado de legitimidad. *Universitas Psychologica*, *12*(2), 591–600.
<https://doi.org/10.11144/Javeriana.UPSY12-2.nptm>
- Bicchieri, C., & Mercier, H. (2014). Norms and beliefs: How change occurs. En M. Xenitidou & B. Edmonds (Eds.), *The complexity of social norms* (pp. 37–54).
<https://doi.org/10.1007/978-3-319-05308-0>
- Brauer, M., & Chaurand, N. (2009). Descriptive norms, prescriptive norms, and social control: An intercultural comparison of people's reactions to uncivil behaviors. *European Journal of Social Psychology*, *40*(3), 490–499.
<https://doi.org/10.1002/ejsp.640>
- Cardona, L. Á., Ortiz, H., & Vázquez, D. (2018). Violación de derechos humanos en México. Un costo poco advertido de a corrupción. *Política y Gobierno*, *25*(1), 153–184. Recuperado a partir de
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-20372018000100153
- Casar, M. A. (2016). *México: Anatomía de la corrupción. 2ª edición, corregida y aumentada*. Recuperado a partir de:
<https://contralacorrupcion.mx/anatomiadigital/content/index.php>. Recuperado a partir de <https://contralacorrupcion.mx/anatomiadigital/content/index.php>
- Cialdini, R. B., Reno, R. R. & Kallgren, C. A. (1991). A focus theory of normative conduct: a theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. En M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 24, pp. 201–234). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/s0065-2601\(08\)60330-5](https://doi.org/10.1016/s0065-2601(08)60330-5)

- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015–1026.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.6.1015>
- Conner, M. (2014). Extending not retiring the theory of planned behaviour : a commentary on Sniehotta , Pesseau and Araújo-Soares. *Health Psychology Review*, 9(2), 141–145.
<https://doi.org/10.1080/17437199.2014.899060>
- Conner, M., Lawton, R., Parker, D., Chorlton, K., Manstead, A. S. R., & Stradling, S. (2007). Application of the theory of planned behaviour to the prediction of objectively assessed breaking of posted speed limits. *British Journal of Psychology*, 98(3), 429–453. <https://doi.org/10.1348/000712606X133597>
- Corporacion Latinobarómetro. (2017). *Informe 2017*. Recuperado a partir de www.latinobarometro.org/LATDocs/F00006433-InfLatinobarometro2017.pdf
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Orlando, FL: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
- Eternod, Á. E. G., & Molina, E. F. (2017). Efectos de la corrupción y la desconfianza en la Policía sobre el miedo al delito. Un estudio exploratorio en México. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 62(231), 167–198. Recuperado a partir de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-19182017000300167
- Fabrigar, L. R., MacDonald, T. K., & Wegener, D. T. (2005). The structure of attitudes. En D. Albarracín, B. T. Johnson, & M.-P. Zanna (Eds.), *The handbook of attitudes* (pp.

79–125). Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C., & Kardes, F. R. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(2), 229–238. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.50.2.229>

Fishbein, M., & Ajzen, I. (2011). *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*. New York: Taylor & Francis.

Fix-Fierro, H., Flores, J., & Valadés, D. (2017). *Los mexicanos y su Constitución. Tercera Encuesta Nacional de Cultura Constitucional. Los mexicanos vistos por sí mismos. Los grandes temas nacionales*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas. Recuperado a partir de http://www.losmexicanos.unam.mx/MexicanosConstitucion/pdf/Mexicanos_Constitucion.pdf

Flores, J. I. (2015, noviembre 1). Sentimientos y resentimientos de la nación. *Nexos*. Recuperado a partir de <https://www.nexos.com.mx/?p=26746>

Forbes. (2018, noviembre 23). Corrupción le cuesta a México hasta 10% del PIB: OCDE. *Forbes*. Recuperado a partir de <https://www.forbes.com.mx/pib-mexico-corrupcion-ocde/>

García, R. D. (2011). *Estado De Derecho Y Principio De Legalidad*. México, D.F.: Comisión Nacional de los Derechos Humanos. Recuperado a partir de <http://www.cdhezac.org.mx/pdfbiblio/44.pdf>

González, A. J. I. I. (2018). Juventud y política en México, ¿una esfera pública que evanesce? *InterNaciones*, (13), 237–261. <https://doi.org/10.32870/in.v5i13.7073>

- IBM Corp. (2015). IBM SPSS Statistics for Windows (Version 23.0) [Software de computación]. Armonk, NY: IBM Corp.
- Instituto Costarricense sobre Drogas (s.f.) *Estado de Derecho y Cultura de Legalidad*. Recuperado de http://www.icd.go.cr/portalicd/images/docs/upp/estado_derecho/Contenido.pdf
- Instituto Mexicano de la Juventud. (2017). ¿Qué es ser joven? Recuperado el 10 de marzo de 2019, a partir de <https://www.gob.mx/imjuve/articulos/que-es-ser-joven?idiom=es>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2016). *En números, documentos de análisis y estadísticas, 1, 7*. Recuperado a partir de http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825090340.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2018). *Resultados de la Encuesta Nacional De Calidad e Impacto Gubernamental (Encig) 2017*. (Comunicado de prensa núm. 136/18). Recuperado a partir de http://www.beta.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2018/EstSegPub/encig2018_03.pdf
- Keizer, K., Lindenberg, S., & Steg, L. (2008). The spreading of disorder. *Science*, 322(5908), 1681–1685. <https://doi.org/10.1126/science.1161405>
- Kline, R. B. (2011). *Principles and practice of structural equation modelling*. New York: The Guilford Press.
- Le Clercq, J. A., & Sánchez, G. R. (2017). *Dimenciones de la impunidad global. Índice Global de Impunidad 2017*. Fundación Universidad de las Américas, Puebla.

Recuperado a partir de http://www.udlap.mx/cesij/files/IGI-2017_esp.pdf?1095

Lévy, J. P., & Varela, J. (2003). *Análisis multivariable para las Ciencias Sociales*. Madrid: Pearson Prentice Hall.

López, H. (2011). *Actualización regla AMAI NSE 8x7*. Trabajo presentado en Congreso AMAI 2011 “¿Cuántos puntos de vista se necesitan para transformar México?” México, D.F.

México Unido Contra la Delincuencia. (2017). *Cultura de la Legalidad en México*. Recuperado el 15 de mayo de 2017, a partir de <http://www.mucd.org.mx/cultura-de-la-legalidad-en-mexico/>

Miller, D. T., & Prentice, D. A. (2016). Changing norms to change behavior. *Annual Review of Psychology*, 67, 339–361. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010814-015013>

Naciones Unidas. (2004). *El Estado de derecho y la justicia de transición en las sociedades que sufren o han sufrido conflictos*. (S/2004/616). Recuperado a partir de <https://undocs.org/es/S/2004/616>

Páramo, P. (2013). Comportamiento urbano responsable: Las reglas de convivencia en el espacio público. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 45(3), 473–485. <https://doi.org/10.14349/rlp.v45i3.1488>

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986a). *Communication and persuasion: central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986b). The elaboration likelihood model of persuasion. En

L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 123–205). Academic Press. https://doi.org/10.1007/978-1-4612-4964-1_1

Reporte Indigo. (2018, noviembre 23). Los altos costos de la corrupción en México, según cifras de la OCDE. *Reporte Indigo*. Recuperado a partir de <https://www.reporteindigo.com/indigonomics/los-altos-costos-de-la-corrupcion-en-mexico-segun-cifras-de-la-ocde/>

Rodríguez-Kuri, S. E., Díaz-Negrete, D. B., Gracia-Gutiérrez De Velasco, S. E., Guerrero-Huesca, J. A., & Gómez-Maqueo, E. L. (2007). Capacidad predictiva de la teoría de la conducta planificada en la atención y uso de drogas ilícitas entre estudiantes mexicanos. *Salud Mental*, 30(1), 68–81. Recuperado a partir de http://www.revistasaludmental.mx/index.php/salud_mental/article/view/1150/0

Rosenberg, M. J., & Hovland, C. I. (1960). Cognitive, affective, and behavioral components of attitudes. En M. J. Rosenberg, C. I. Hovland, W. J. McGuire, R. P. Abelson, & J. W. Brehm (Eds.), *Attitudes organization and change: An analysis of consistency among attitude Components* (pp. 1–14). New Haven: Yale University Press.

Saucedo, V. H. (2016). El tesoro de la juventud, formación para el tercer milenio. *Revista Iberoamericana de Producción Académica y Gestión Educativa*, 3(6), Recuperado a partir de: <http://pag.org.mx/index.ph>. Recuperado a partir de <http://pag.org.mx/index.php/PAG/article/view/639>

Schwartz, S. H. (1977). Normative influences on altruism. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 221–279). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60358-5](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60358-5)

Sieckmann, J. (2015). Nomas jurídicas. En J. L. Fabra Zamora & V. Rodríguez Blanco (Eds.), *Enciclopedia de Filosofía y teoría del derecho volumen dos* (pp. 895–945). México, D.F.: Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México.

Sistema de Información Legislativa. (s.f.) *Estado de derecho*. Recuperado de <http://sil.gobernacion.gob.mx/Glosario/definicionpop.php?ID=97>

Sniehotta, F. F., Pesseau, J., & Araújo-Soares, V. (2014). Time to retire the theory of planned behaviour. *Health Psychology Review*, 8(1), 1–7.
<https://doi.org/10.1080/17437199.2013.869710>

Transparencia Mexicana. (2011). *Índice Nacional de Corrupción y Buen Gobierno*. Recuperado a partir de <https://www.tm.org.mx/wp-content/uploads/2013/05/01-INCBG-2010-Informe-Ejecutivo1.pdf>

Transparency International. (2013). *Global Corruption Barometer 2013 - Report*. Recuperado a partir de <https://www.transparency.org/gcb2013/report>

Transparency International. (2016). *Corruption Perceptions Index 2015*. Recuperado a partir de https://www.transparency.org/whatwedo/publication/cpi_2015

Transparency International. (2017a). *Corruption Perceptions Index 2016*. Recuperado a partir de https://www.transparency.org/whatwedo/publication/corruption_perceptions_index_2016

Transparency International. (2017b). Transparency International - What is Corruption? Recuperado el 28 de mayo de 2017, a partir de <https://www.transparency.org/what-is->

corruption

Transparency International. (2018). *Corruption Perceptions Index 2017*. Recuperado a partir de https://www.transparency.org/whatwedo/publication/corruption_perceptions_index_2017

Transparency International. (2019). *Corruption Perceptions Index 2018*. Recuperado a partir de https://www.transparency.org/whatwedo/publication/corruption_perceptions_index_2018

Treisman, D. (2000). The causes of corruption: a cross-national study. *Journal of Public Economics*, 76(3), 399–457. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00092-4](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00092-4)

Triandis, H. C. (1980). Values, attitudes, and interpersonal behavior. En H. E. Howe & M. M. Page (Eds.), *Nebraska symposium on motivation, 1979: beliefs, attitudes and values* (27a ed., pp. 195–269). Lincoln: University of Nebraska Press.

Turner, J. C. (2005). Explaining the nature of power : A three-process theory. *European Journal of Social Psychology*, 22, 1–22. <https://doi.org/10.1002/ejsp.244>

UNESCO. (2017). Juventud | Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. Recuperado el 12 de julio de 2018, a partir de <http://www.unesco.org/new/es/popular-topics/youth/>

Universidad Nacional Autónoma de México. (2018). *Boletín UNAM-DGCS-650*. Recuperado a partir de http://www.dgcs.unam.mx/boletin/bdboletin/2018_650.html

- Weisel, O., & Shalvi, S. (2015). The collaborative roots of corruption. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *112*(34), 10651–10656.
<https://doi.org/10.1073/pnas.1423035112>
- Wilson, J. Q., & Kelling, G. L. (1982). Broken windows. *The Atlantic Monthly*, *249*(3), 29–38. <https://doi.org/10.4135/9781412959193.n281>
- World Justice Project. (2016). *Rule of Law Index 2016. The World Justice Project*.
Recuperado a partir de
https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/RoLI_Final-Digital_0.pdf
- World Justice Project. (2018a). *Índice de estado de derecho 2017-2018*. Recuperado a partir de
<https://drive.google.com/file/d/1GEvaXFPLHAm0nIaNhHT4aukgj15urlq4/view%0A>
[https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/2017-18 ROLI Spanish Edition.pdf](https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/2017-18%20ROLI%20Spanish%20Edition.pdf)
- World Justice Project. (2018b). *Índice de estado de derecho en México 2018*. Recuperado a partir de
<https://drive.google.com/file/d/1GEvaXFPLHAm0nIaNhHT4aukgj15urlq4/view%0A>
[https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/2017-18 ROLI Spanish Edition.pdf](https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/2017-18%20ROLI%20Spanish%20Edition.pdf)
- Young, H. P. (2015). The Evolution of Social Norms. *Annual Review of Economics*, *7*(1), 359–387. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080614-115322>

Anexos

Anexo 1: Instrumento utilizado en el estudio 1

Muchas gracias por participar. Te prometemos que tus respuestas y tus datos serán anónimas y se usarán únicamente con el fin de la investigación. Por favor contesta de manera sincera a lo que se te pide.

Piensa un momento en la siguiente situación. Imagina que en los próximos 7 días se te presenta una oportunidad donde **obtendrías un beneficio si mientes** y las probabilidades de que alguien se entere sean muy muy bajas. Con base a eso, a continuación, encontrarás una serie de enunciados. Marca con una **X** la opción que mejor represente tu sentir y pensar en dicha situación. Recuerda que mientras más grande es el cuadro significa que estás **MUY DE ACUERDO** y mientras más chico significa que estás **MUY EN DESACUERDO**.

	MUY EN DESACUERDO	MUY DE ACUERDO
1. Intentaría mentir si gano algo haciéndolo.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2. Aunque tenga un beneficio, sería desagradable para mí mentir.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3. Me sería agradable mentir si obtengo un beneficio.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
4. Si es que obtengo beneficio planearía cómo mentir.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
5. Si tuviera que mentir para obtener una ganancia trataría de hacerlo.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
6. Podría sentirme tranquilo/a mintiendo si con ello consigo un beneficio.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
7. Haría un esfuerzo por mentir si con ello obtuviera una ganancia.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
8. Aunque no gane nada, me sentiría mejor diciendo la verdad.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
9. Si obtengo algo, mentiría si quisiera hacerlo.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
10. Aunque ganara algo, no pensaría en mentir.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

11. Me resultaría imposible mentir para conseguir un beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Si obtengo una ganancia estaría preparado/a para mentir.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Si tengo que mentir para obtener un beneficio creo que tendría las habilidades para hacerlo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Me produciría malestar decir una mentira para ganar algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. No tendría el propósito de mentir aunque pierda una ganancia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. No me atrevería a mentir aun si obtengo ganancia con eso.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. No tendría el propósito de mentir para ganar algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Si yo me lo propongo, podría mentir para obtener un beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. No tendría dificultades para mentir si obtengo un beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Aunque pierda una ganancia no trataría de mentir.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Tendría la voluntad de mentir si consigo un beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**MUY EN
DESACUERDO**

**MUY DE
ACUERDO**

22. Si miento para conseguir algo sería embarazoso para mí.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. A mí me molestaría mentir para lograr algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. Pensaría en mentir si haciéndolo consigo un beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Yo estaría dispuesto/a a mentir si fuera necesario para obtener alguna ganancia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Me sentiría disgustado/a conmigo mismo si miento para obtener algún beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Mentir NO me parecería tan malo si así consigo alguna ganancia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Me sentiría incomodo/a si miento para ganar algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Aunque me lo proponga no podría mentir para ganar algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Preferiría decir la verdad aun si con eso pierdo algún beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Aunque gane algo, mentir sería complicado para mí.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32. Mentir sería mi objetivo si obtengo algo con ello.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Mentir sería algo complejo para mí si tuviera que hacerlo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

34. Aspiraría a mentir si así gano algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35. Sería placentero para mí mentir si gano algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36. Mentir NO me afectaría si con ello obtengo un beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37. Me sentiría capaz de mentir para ganar algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38. Me generaría conflicto mentir para obtener una ganancia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39. Yo me sentiría bien mintiendo si así gano algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40. Aunque perdiera algún beneficio, preferiría decir la verdad a decir mentiras.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
41. No tendría problemas para mentir si quisiera hacerlo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
42. Sería muy penoso para mí decir mentiras para obtener algún beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
43. Si consigo algo, podría mentir si yo quisiera hacerlo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
44. No intentaría mentir aunque obtenga algún beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45. No sería capaz de mentir para obtener un beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ahora, **piensa un momento en las personas que son importantes para ti**. Imagina que en los próximos 7 días se te presentara **una oportunidad donde obtendrías un beneficio si mientes** y las probabilidades de que alguien te descubra sean muy bajas ¿Qué te imaginas qué pensarían estas personas sobre que tú mientas para obtener ese beneficio? Marca con una **X** la opción que **mejor represente lo que las demás personas importantes para ti pensarían** en dicha situación. Recuerda que mientras más grande es el cuadro significa que estás **MUY DE ACUERDO** y mientras más chico significa que estás **MUY EN DESACUERDO**.

	MUY EN DESACUERDO	MUY DE ACUERDO
1. Considerarían que está mal que yo mienta para obtener un beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Aceptarían el hecho de que mienta si con eso obtengo ganancias.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Verían mal el hecho de que yo mienta para ganar algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. No estarían de acuerdo en que yo mintiera para obtener alguna ganancia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Se decepcionarían si supieran que mentí para ganar un beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Me aconsejarían que no mienta aunque deje de ganar algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Me comprenderían si yo miento para obtener un beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. Sentirían que está mal si yo mintiera para obtener algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Si miento para ganar algo, no lo admitirían.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Pensarían que está bien mentir si con ello gano algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Juzgarían que está bien mentir si es que consigo un beneficio con eso.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Creerían que mentir está bien para ganar algo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Opinarían que yo debería mentir si mintiendo obtengo algún beneficio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Sexo: Hombre (___) Mujer (___) Edad: _____ Grado y grupo _____ Núm. de lista _____

¿Tienes actualmente un trabajo remunerado? No (___) Sí, de medio tiempo (___) Sí, de tiempo completo (___)

¿Cuál es el total de cuartos, piezas o habitaciones con que cuenta tu hogar? Por favor no incluyas baños, medios baños, pasillos, patios y terrazas.

a)1 (___) b)2(___) c)3(___) d)4(___) e)5 (___) f)6(___) g)7 o más (___)

¿Cuántos baños completos con regadera y W.C. (excusado) hay para uso exclusivo de los integrantes de tu hogar?

a)0 (___) b)1 (___) c)2 (___) d)3 (___) e)4 o más (___)

¿En casa cuentas con regadera funcionando en alguno de los baños? a) Sí (___) b) No (___)

Contando todos los focos que utilizas para iluminar tu hogar, incluyendo los de techos, paredes y lámparas de buró o piso, ¿cuántos focos hay en tu vivienda?

a) 0-5 (___) b) 6-10 (___) c) 11-15 (___) d) 16-20 (___) e) 21 o más (___)

¿El piso de tu hogar es predominantemente de tierra, o de cemento, o de algún otro tipo de acabado?

a) Tierra o cemento (___) b) Otro material o acabado (___)

¿Cuántos automóviles propios, excluyendo taxis, tienen en tu hogar?

a) 0 (___) b) 1 (___) c) 2 (___) d) 3 o más (___)

¿En tu hogar cuentan con estufa de gas o eléctrica? a) Sí (___) b) No (___)

Pensando en la persona que aporta la mayor parte del ingreso en este hogar, ¿cuál fue el último año de estudios que completó?

- a) No estudió (___)
- b) Primaria incompleta (___)
- c) Primaria completa (___)
- d) Secundaria incompleta (___)
- e) Secundaria completa (___)
- f) Carrera comercial (___)

- g) Carrera técnica (___)
- h) Preparatoria incompleta (___)
- i) Preparatoria completa (___)
- j) Licenciatura incompleta (___)
- k) Licenciatura completa (___)
- l) Diplomado o Maestría (___)
- m) Doctorado (___)

Lee los siguientes enunciados y marca con una X tu respuesta.

Recuerda por favor tu día a día de las últimas dos semanas y dinos cuántas veces has dicho alguna mentira en ese periodo de tiempo para obtener algún beneficio o evitar algún problema. Selecciona la opción que corresponda.

Ninguna vez <input type="checkbox"/>	Al menos una vez <input type="checkbox"/>	Más de una vez <input type="checkbox"/>	Muchas veces <input type="checkbox"/>
--------------------------------------	---	---	---------------------------------------

Por favor trata de recordar las últimas veces que mentiste. De las últimas 10 veces que dijiste mentiras, ¿en cuántas tuviste algún problema derivado de eso?







Ninguna vez <input type="checkbox"/>	Al menos una vez <input type="checkbox"/>	Más de una vez <input type="checkbox"/>	Muchas veces <input type="checkbox"/>
--------------------------------------	---	---	---------------------------------------

Piensa en las veces que has mentido. Según tu criterio, ¿qué tan bueno/a te consideras diciendo mentiras?






Pésimo/a <input type="checkbox"/>	Muy malo/a <input type="checkbox"/>	Malo/a <input type="checkbox"/>	Regular <input type="checkbox"/>	Bueno/a <input type="checkbox"/>	Muy bueno/a <input type="checkbox"/>	Excelente <input type="checkbox"/>
--------------------------------------	--	------------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------	---	---------------------------------------

Tomando como referencia la colonia o comunidad donde vives, marca con una X la opción que mejor represente tu respuesta.

1. ¿Qué tan limpias consideras que son las calles de la colonia dónde vives?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Nada Mucho
2. En la colonia donde vives, ¿Cuántas son las paredes que tienen grafitis?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Ninguna Muchas
3. ¿Con que frecuencia las personas tiran basura al suelo en la colonia dónde vives?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Poco frecuente Muy frecuente

4. ¿Qué tanta delincuencia consideras que hay en la colonia dónde vives?	 Nada Mucha
5. ¿Qué tantas zonas sin alumbrado público hay en tu colonia?	 Pocas Muchas
6. ¿Qué tan frecuente es que personas beban en la calle en la colonia dónde vives?	 Poco frecuente Muy frecuente
7. ¿Qué tan bien cuidados están los parques o áreas verdes de tu colonia?	 Poco Mucho
8. ¿Con que frecuencia las personas de tu colonia tiene música con volumen muy alto?	 Poco frecuente Muy frecuente
9. ¿Qué tanto ruido consideras que hay en tu colonia?	 Poco Mucho







10. ¿Cuántas de las calles de la colonia donde vives están pavimentadas?

<p>Ninguna</p> 	<p>Pocas</p> 	<p>Al menos la mitad</p> 	<p>La mayoría</p> 	<p>Todas</p> 
--	--	--	---	--







Anexo 2. Formato usado para las rondas experimentales

Coloca una "X" en el número que obtengan al lanzar el dado tú y la persona con la que juegas en la tabla correspondiente.

YO

							Coincidencia (s)
INTENTO							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
							Total

COMPAÑERO (A)

							Coincidencia (s)
INTENTO							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
							Total