

Pensamiento contrafáctico en la experiencia de codicia

Daniel Mateo Padilla Peralta

Universidad de los Andes

Resumen

El pensamiento contrafáctico se define como la acción de imaginar cómo haber cambiado decisiones pasadas afectaría el presente. Este estudio explora la relación entre este constructo y la codicia, la cual se define para este estudio como la sensación de desear poseer más de cualquier cosa, más allá de la necesidad. En este estudio se manipuló la cercanía de un resultado para determinar si ésta podía generar mayor codicia y un mayor nivel de pensamiento contrafáctico. La muestra fue conformada por 122 estudiantes de la Universidad de los Andes. Los resultados demostraron una correlación positiva existente entre la experiencia de codicia y pensamiento contrafáctico. Sin embargo, no fue posible estudiar más fondo esta relación debido a que la situación experimental, aunque logró generar pensamientos contrafácticos efectivamente, no resultó en un nivel diferente de codicia experimentada.

Abstract

Counterfactual thinking is defined as the action of imagining how changing past decisions could have affected the present. This study explores the relationship between this construct and greed, which is defined for this study as desiring more of anything, beyond the actual need of it. In this study closeness of an outcome was manipulated to determine whether it could result in a higher degree of experienced greed and a higher level of counterfactual thinking. The sample were 122 students of Universidad de Los Andes. The results showed a positive correlation between greed and counterfactual thinking. However, although the experiment successfully induced counterfactual thinking in the participants, it did not result in different levels of experienced greed.

Cuando miramos al pasado puede ocurrir que lleguen a nuestra mente imágenes de un presente distinto; piensas: “si tan solo las cosas hubieran sido diferentes...” y te imaginas en otra realidad con aquello que hubieras podido conseguir o, quizás, perder. Estas experiencias ocurren frecuentemente en nuestras vidas y resultan fundamentales en la forma en que tomamos decisiones y cómo estas nos impactan emocionalmente. Al comparar esas realidades posibles de lo que hubiera podido ser con nuestra condición actual, podemos experimentar emociones que influyen en nuestra conducta. A este tipo de pensamiento se le ha denominado pensamiento contrafáctico y se presenta de formas

variadas. Además, tenemos la intuición de que se relaciona con experiencias más profundas como la codicia, aquella sensación de deseo desenfrenado por poseer más. Más cosas, más dinero, más poder, más control, y mucho más de lo que podríamos llegar a tener.

En este texto buscamos describir y demostrar la manera como el pensamiento contrafáctico se presenta en la experiencia de codicia. Mas específicamente, pensamos que en ciertas situaciones en que las personas presentan pensamiento contrafáctico es posible que haya una mayor experiencia de avaricia. Primero profundizaremos en la conceptualización de la codicia, cómo esta es percibida de manera general por las personas y cómo es posible medir la disposición de una persona a experimentarla. Luego, se presenta más detalle el pensamiento contrafáctico y las formas como se presenta en nuestras vidas además de cómo se relaciona con la codicia. Seguido a esto se formulan las hipótesis y se explica en qué consiste el experimento de nuestro estudio y, por último, se presentan los resultados con una reflexión acerca de lo observado.

Cómo definir la codicia

Resulta muy complejo definir la codicia debido a su naturaleza (Wang, Malhotra & Murnighan, 2011). Generalmente, la palabra es comprendida como negativa, pero en algunos casos también se ha entendido como positiva (Wang et al., 2011). La connotación negativa de la codicia incluye descripciones como la obsesión por obtener mucho de algo que se desea, que puede o no ser material (dinero, poder, sexo, control) y puede conducir a la persona a extremos irracionales. Por otro lado, otras conductas asociadas con ser codicioso pueden verse como la maximización de ganancias y el esfuerzo por gastar menos, hábitos que, en marcos del estudio de la economía, se considera que pueden resultar beneficiosos para un individuo, pues lo impulsan a enriquecerse. Son este tipo de contrastes los que denotan la complejidad de la codicia, mientras que el deseo de adquirir algo puede ser considerado como algo positivo, nunca estar satisfecho es una experiencia negativa (Seuntjens, Zeelenberg, Breugelmans & Van de Ven, 2015). Por esto, para este estudio se presenta a la codicia con base en los resultados de un análisis de prototipo realizado por Seuntjens, Zeelenberg, Breugelmans y Van de Ven (2015).

En búsqueda de una mejor definición para la codicia, este equipo indagó acerca de cómo las personas la conceptualizan generalmente en la cotidianidad. Este tipo de análisis

busca identificar grupos de características que las personas suelen ver como representativas de un concepto. En el análisis de prototipo no se asume que todos los elementos importantes de un concepto están presentes en todo momento. Más bien, cuando se logran entender ciertos elementos como centrales en aquello que observamos podemos identificar que se trata de un prototipo del concepto, sin que estén presentes todos los elementos que lo caracterizan. Un ejemplo sencillo es la forma como entendemos los teléfonos celulares, existen muchos modelos diferentes y smartphones que utilizan diversos sistemas operativos, pero a todos los entendemos como teléfono celular, pues podemos realizar llamadas con ellos inalámbricamente, característica central de los celulares. La codicia muchas veces se entiende de esta manera, la identificamos en otros o en nosotros sin que cumpla con todos los elementos característicos de ésta.

Para el análisis, se llevaron a cabo varios estudios. El primero de estos tuvo como objetivo recolectar información acerca de lo que las personas consideran codicia y así definir características prototípicas de esta. Para ello, se le indicó a una muestra de 195 personas que listarán tantos ejemplares de codicia como les fuera posible en un espacio de 5 minutos. En los resultados se encontraron más de 1600 ejemplares de codicia que, luego de una codificación, se redujeron a 46 categorías. En el segundo estudio se les pidió a los participantes que calificaran qué tan centrales eran estas características para la codicia. Así, se diferenciaron características centrales y periféricas de esta, las cuales la hacen identificable y hacen posible elaborar una definición. Los autores concluyen que la codicia es la experiencia de desear más y la insatisfacción de nunca tener suficiente. Se asocia con objetivos materialistas y sentimientos de envidia y puede conducir a conducta egoísta y a perseguir ciegamente una meta (Seuntjens, et al, 2015). Algunas de las características centrales de esta son el interés individual, el egocentrismo, el materialismo, la adquisición de dinero y bienes, el nunca estar satisfechos, y el ponerse antes que los demás. Aunque estas pueden ser de connotación negativa, también se reportaron características positivas como la búsqueda de la calidad y cantidad. Sin embargo, la mayoría se consideraron como negativas (Seuntjens et al., 2015). Todos estos rasgos y características que son observables en la experiencia de codicia se presentan en diferentes magnitudes en cada persona, es decir, existen diferencias individuales en la experiencia de codicia y, por tanto, hay personas más codiciosas que otras. Solo muy recientemente se han formulado y validado

escalas que miden la codicia en las personas y a continuación se presenta una escala propuesta por este mismo equipo de investigación, la cual será utilizada para observar la codicia en los participantes de este estudio.

Cómo medir la codicia

Seuntjens y colaboradores también llevaron a cabo la elaboración de un instrumento de medición de codicia disposicional, con el cual se busca medir la tendencia disposicional que tienen las personas de ser codiciosas (Seuntjens, Zeelenberg, Van de Ven & Breugelmans, 2015). Como resultado se obtuvo una escala compuesta por 7 ítems en forma de afirmaciones a las cuales las personas responden que tan de acuerdo están con estas en una escala de Likert de 1 (totalmente en desacuerdo) a 5 (totalmente de acuerdo), con frases como “No importa cuánto tengo, nunca estoy completamente satisfecho/a”. La escala fue aplicada a más de 6000 personas distribuidas en 4 muestras diferentes. Como parte de la validación, se evaluó la validez discriminante de los constructos de codicia, materialismo, envidia, interés individual y maximización por medio de un análisis factorial confirmatorio donde se observó que la codicia es, en efecto, un constructo distinto a los anteriormente mencionados.

Aunque esta escala resulta eficaz para medir la codicia de rasgo de una persona, se ve limitada en el sentido que hay situaciones en que las personas tienden a ser más codiciosas. Es decir que no da cuenta de la posible codicia de *estado*. Dependiendo de la evaluación de los antecedentes que realice el individuo, esta puede tener un incremento en su motivación por conseguir más, y es en estas situaciones que el pensamiento contrafáctico podría jugar un rol fundamental en la experiencia de codicia. ¿Qué pasa cuando al imaginarnos un presente deseado nos damos cuenta lo cerca que estuvimos de materializarlo? Antes de responder a esto, presentamos lo que actualmente se conoce del pensamiento contrafáctico y las teorías que dan forma a este proceso cognoscitivo

Pensamiento contrafáctico

El pensamiento contrafáctico se da en forma de presentaciones mentales de alternativas a eventos, acciones o estados pasados (Roese, 1997). Éste se centra en reflexiones sobre lo que pudo haber sido diferente si algunos detalles del pasado hubieran

sido alterados (Roese, 2008). El pensamiento contrafáctico parte de la alteración (o mutación) de un hecho, el antecedente, y después de que se realiza dicha alteración, en nuestras mentes simulamos cómo sería el resultado de este cambio y sus consecuencias. Entonces, es a partir de los antecedentes y consecuencias de un hecho que se toman los elementos para elaborar una contrafactual. Además, las personas tienden a concentrar su atención en aquello que pueden controlar, así, este foco de atención determina los pensamientos contrafácticos que se elaboran en un momento dado (Markman, Gavanski, Sherman & McMullen, 1995). Roese (1997) identifica dos etapas en la formulación de una contrafactual, la activación y el contenido. La activación se refiere a si el proceso de generación de pensamiento contrafáctico se encuentra activo en la persona, es decir, si esta se encuentra preparada o no para pensar a modo de contrafáctico. La etapa de contenido se presenta luego de la activación, en esta etapa la persona selecciona uno de innumerables antecedentes y este se modifica de manera que su consecuencia se deshaga y se imagine un resultado diferente, generando así una contrafactual.

En la literatura también se ha considerado otro factor influyente tanto en la activación del pensamiento contrafáctico: se trata del principio de cercanía o proximidad. El principio de cercanía o *closeness* consiste en que entre más cerca haya estado una persona de obtener un resultado que no se materializó, mayor será la respuesta emocional al resultado que si se materializó (van de Calseyde, Zeelenberg & Evers, 2018). Por otro lado, Roese (1997) define esta variable como la cercanía percibida de alcanzar un objetivo. Esta cercanía puede describirse en medidas numéricas que representen tiempo, distancia o puntaje, todo depende de la situación. Para ilustrar dicho principio se puede considerar la siguiente situación hipotética: Joan necesita un puntaje superior a 85 en un examen de inglés para poder aplicar a una beca en el exterior. Luego de prepararse arduamente para el examen y estudiar con mucha dedicación, Joan lo presenta y espera por los resultados. Luego de una semana estos llegan a su correo y resulta desconsolado al ver que su puntaje fue de 84, tan solo a 1 punto de poder aplicar a dicha beca. En esta situación imaginaria, la frustración de Joan no solo se ve mediada por su fracaso en cumplir su objetivo, sino también por lo cerca que estuvo de haberlo logrado. Es concebible, además, que Joan piense cosas tales como “si me hubiera esforzado solo un poco más, hubiera logrado el puntaje necesario”. Este es un ejemplo en el que se puede observar como la cercanía puede

tener efectos considerables en la respuesta emocional de una persona ante un resultado indeseado o no contemplado, y esta se daría en forma de una relación positiva: entre mayor sea la cercanía, mayor será la intensidad de las emociones que surgen como respuesta a la situación. Esta intensidad emocional a su vez podría influir en mayor o menor medida sobre la conducta del individuo, el aprendizaje y el curso de acciones futuras.

Las emociones producidas por un pensamiento contrafáctico pueden verse influidas, además, por la forma como se contrasta la simulación realizada con la realidad presente del individuo. En estudios anteriores se ha hecho una distinción en la direccionalidad de comparación en los pensamientos contrafácticos (Markman, Gavanski, Sherman & McMullen, 1993). Estos pueden darse hacia arriba (*upward counterfactual thinking*) o hacia abajo (*downward counterfactual thinking*). El primero se refiere a cuando, en la simulación realizada, el resultado alternativo resulta mejor y más favorable o deseable para la persona. Por el contrario, el pensamiento contrafáctico hacia abajo ocurre cuando el resultado de la situación imaginada es peor, menos favorable o menos deseado por el individuo. También, la direccionalidad del pensamiento contrafáctico, sea hacia arriba o hacia abajo, tendría un efecto emocional sobre la persona, siendo que el primero evocaría afecto negativo, es decir sentimientos aversivos como el arrepentimiento, culpa, frustración o insatisfacción. Mientras que en el segundo evocaría afecto positivo, como tranquilidad, alivio (*relief*), comodidad o satisfacción. El pensamiento contrafáctico está relacionado directamente con cursos de corrección, así como la cognición de objetivos y regulación de la conducta, características que constituirían la base funcional del pensamiento contrafáctico en los individuos, sobre la cual profundizaremos a continuación.

Teoría funcional del pensamiento contrafáctico

La teoría funcional del pensamiento contrafáctico propone que dicho tipo de pensamiento sirve a la regulación de la conducta humana y, así, influye en la mejora del desempeño y a mejores resultados de una acción en el futuro, esto es especialmente adecuado para el pensamiento contrafáctico hacia arriba, dado que la persona piensa en lo que pudo haber hecho para conseguir lo que desea y aplica lo aprendido de esta reflexión en sus acciones futuras. Las emociones producidas por la asimilación de estos pensamientos resultarían clave para el componente funcional del pensamiento contrafáctico. Este afecto

negativo puede funcionar como una señal para el organismo de que hay problemas que necesitan ser resueltos, el pensamiento contrafáctico puede de esta forma conducir a la persona a tener claridad o aproximarlo a una conducta más apropiada, así como a acciones que le ayuden a solucionar dichos problemas (Roese, 1997). Sin embargo, no todos los aspectos del pensamiento contrafáctico resultan beneficiosos para el individuo, hay instancias en que este puede producir sesgos y conducir a la persona a tener un comportamiento cuestionable. La siguiente sección está dedicada a explicar esta perspectiva.

Teoría disfuncional del pensamiento contrafáctico

A pesar de que se ha considerado una teoría funcional para el pensamiento contrafáctico, Petrocelli y Crysel (2009) sugieren que este también puede tener implicaciones disfuncionales para la memoria. Así, formulan la hipótesis de que cuando las personas experimentan repetidamente un evento pueden confundir alternativas simuladas, reduciendo la exactitud de su memoria e inhibiendo el aprendizaje de prueba y error. Esto implicaría un impedimento en la regulación conductual del individuo al haber una distorsión en su memoria. El pensamiento contrafactual involucra concentrarse en la realidad y sus alternativas, por lo que es posible que estas sean tratadas como la realidad. Esto puede interferir en la forma como se codifican y almacenan los recuerdos en nuestra memoria, lo que impediría un aprendizaje óptimo (Petrocelli & Crysel, 2009). Dada la importancia del aprendizaje experiencial para el funcionamiento efectivo de un individuo, cuando este tipo de interferencias en la memoria se vuelven habituales, la persona tenderá a la recurrencia del error. Por ejemplo, una persona que constantemente apueste en juegos de azar y no sea capaz de identificar su desventaja y probabilidades de pérdida, continuaría jugando a pesar de constantes derrotas debido a un exceso de confianza, originado por una errada consolidación de recuerdos. Esto, finalmente, podría conducir a la persona a agotar sus recursos y quedar en bancarrota. La codicia podría estar involucrada en la tendencia de dicho tipo de pensamiento contrafactual, por eso, en este estudio buscamos explorar esta relación y sus implicaciones sobre la conducta del individuo.

Codicia y pensamiento contrafáctico

La codicia se fundamenta en el deseo excesivo de algo, y es este deseo excesivo lo que puede conducir a la persona a presentar conductas que resultan perjudiciales al cruzar los límites de lo racional. En los marcos de la codicia hay espacio para gran intensidad emocional y, en ocasiones, esta puede afectar el juicio y la toma de decisiones de las personas, lo que puede dar explicación a por qué la codicia puede ser comprendida como negativa. En la experiencia de codicia puede observarse la ocurrencia pensamiento contrafáctico. Sin embargo, esto no es recíproco. El pensamiento contrafáctico no involucra necesariamente la experiencia de codicia dado que este puede presentarse en múltiples contextos y no está ligado a esta. Por medio de una situación experimental, la presente investigación busca explorar la relación entre la experiencia de codicia y el pensamiento contrafáctico. El primer objetivo del estudio es evaluar si existen diferencias significativas en la experiencia de codicia, la generación de pensamientos contrafácticos y el afecto en las situaciones experimental y de control. Para este objetivo, se hipotetiza que habrá una mayor experiencia de codicia y pensamiento contrafáctico en personas que experimentan pérdidas con cercanía en la situación experimental. El segundo objetivo del estudio es explorar si el pensamiento contrafáctico predice efectivamente la codicia disposicional. Para este objetivo se hipotetiza que un mayor pensamiento contrafáctico conlleva a una mayor experiencia de codicia en situaciones de ganancia o pérdida. Por último, el tercer objetivo del estudio consiste en explorar la relación entre codicia, pensamiento contrafáctico y afecto. Se hipotetiza que habrá una correlación positiva entre la codicia y el pensamiento contrafáctico. También, se espera observar una correlación negativa entre pensamiento contrafáctico y afecto. A continuación, se presenta el experimento realizado para cumplir los objetivos mencionados y comprobar las hipótesis.

Metodología

Participantes. 122 estudiantes de la Universidad de los Andes (44 hombres, 78 mujeres) con una edad promedio de 20 años ($DE=2.22$) participaron voluntariamente en este estudio. Los estudiantes se asignaron aleatoriamente a una de las dos condiciones, en la condición experimental hubo un total de 74 participantes. Por otro lado, en la condición control hubo 48 participantes. La duración promedio de la tarea fue de 10 minutos.

Instrumentos. Para el estudio se diseñó una situación experimental de apuestas. Esta consiste en una simulación de 7 carreras de caballos a modo de videojuego, se elaboraron dos condiciones: En la primera, todas las derrotas tienen alta cercanía (El caballo que escogió el participante pierde por muy poco). La segunda condición es de control, y no presenta cercanía. En la figura 1 se presenta el esquema de uno de los ensayos de esta tarea, primero se escoge un caballo y luego este compete en la carrera, como se puede observar en la figura 2.



Figura 1. El participante escoge 1 entre 4 opciones de caballos.

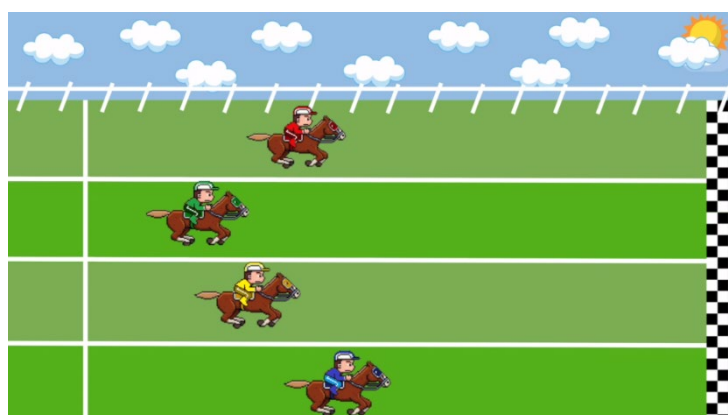


Figura 2. Una vez se escoge el caballo este compete contra los otros 3 en una carrera.

Adicionalmente, se aplicó un cuestionario de 5 ítems con el propósito de medir el pensamiento contrafáctico en una escala de Likert de 1(bajo) a 7(alto), este fue elaborado a partir de las distintas teorías sobre el pensamiento contrafáctico referenciadas en este estudio. Las preguntas de esta escala se presentan en la tabla 1.

Tabla 1. Escala de pensamiento contrafáctico

No. Pregunta	Enunciado
1.	Si hubiera analizado más cada ronda de juego, me hubiera ido mejor.
2.	Si hubiera recibido información acerca de los caballos, hubiera obtenido más victorias.
3.	Si hubiera escogido un caballo diferente, habría obtenido mejores resultados.
4.	Si hubiera escogido el mismo caballo cada ronda, hubiera ganado más veces.
5.	Si la recompensa del juego tuviera un valor monetario real, me hubiera esforzado más y así habría obtenido más victorias.

Para medir la codicia, se utilizó la escala de codicia disposicional (Seuntjens, Zeelenberg, Van de Ven & Breugelmans, 2015), compuesta por 7 ítems en una escala de Likert de

1(bajo) a 7(alto), la cual mide la tendencia de las personas a experimentar codicia. Las preguntas de la escala se presentan en la tabla 2.

Tabla 2. Escala de codicia disposicional

No. Pregunta	Enunciado
1.	Siempre deseo más de algo.
2.	No puedo imaginar tener demasiadas cosas.
3.	Uno nunca puede tener demasiado dinero.
4.	De hecho, soy algo codicioso.
5.	Tan pronto adquiero algo empiezo a pensar en la próxima cosa que quiero.
6.	No importa cuánto tengo, nunca estoy completamente satisfech@.
7.	Mi lema es “más es mejor”.

Adicionalmente, en el cuestionario se le pregunta al participante que tan positiva o negativa fue su experiencia durante el juego en una escala de -3 a 3.

Procedimiento. Una vez se tuvo el aval del comité de ética del Departamento de la Psicología se inició la recolección de datos. Los participantes se acercaron voluntariamente al Laboratorio de Cognición y fueron incentivados por medio de bonos de clase. Antes de iniciar la situación experimental, los participantes firmaron el consentimiento informado en el cual se les comunicó el objetivo y los procedimientos de la investigación. Al iniciar el experimento, los participantes completaron un tamizaje para verificar que no estuvieran en riesgo al presentar la prueba. Esta fue realizada a modo de encuesta virtual y, aleatoriamente, cada participante fue asignado a una de las 2 condiciones de la situación experimental, cada condición contó con 7 rondas en las que el participante debía escoger un caballo entre cuatro que participarán en la carrera, si el caballo que escogió quedaba en el primer puesto se consideraba una victoria. En la simulación se manejaba una moneda, la cual se consideró el puntaje del participante, además de la cuenta de victorias. Una vez finalizada la carrera de caballos, los participantes completaron los tres cuestionarios de pensamiento contrafáctico, codicia y afecto.

Plan de análisis

Para evaluar si existen diferencias entre la experiencia de codicia, la generación de pensamientos contrafácticos y afecto en la situación de pérdidas con cercanía y la situación control, se realizaron tres pruebas T de muestras independientes para las variables codicia, pensamiento contrafáctico y afecto en cada condición. Con el fin de explorar si el pensamiento contrafáctico predice efectivamente la codicia disposicional se realizó una regresión lineal múltiple con dos modelos, el primer modelo incluye las variables de pensamiento contrafáctico, condición experimental y afecto. En el segundo modelo incluye únicamente la variable de pensamiento contrafáctico. Por último, para explorar la relación entre codicia, pensamiento contrafáctico y afecto, se elaboró una matriz de correlaciones de Pearson para estas tres variables.

Resultados

Se realizó una prueba T de muestras independientes para evaluar si hay diferencias significativas para las variables de codicia, pensamiento contrafáctico y afecto en la condición experimental y la de control. Respecto a la codicia, no se encuentran diferencias significativas entre el grupo control ($M=3.41$, $DE=.931$) y el grupo experimental ($M=3.42$, $DE=1.07$); $t(120) = -.038$, $p = .97$. En la variable de pensamiento contrafáctico, no se encuentran diferencias significativas entre el grupo control ($M=3.39$, $DE=1.27$) y el grupo experimental ($M=3.35$, $DE=1.16$); $T(120) = .185$, $p = .85$. Finalmente, no se encuentran diferencias significativas entre el grupo control ($M=1.33$, $DE=1.24$) y el grupo experimental ($M=1.42$, $DE=1.16$) para la variable de afecto; $t(120) = -.38$, $p = .69$. Se evaluó el tamaño del efecto por medio de la d de Cohen para las tres variables, se observó un tamaño de efecto bajo en codicia ($d=-.007$), afecto ($d=-.07$), y pensamiento contrafáctico ($d=.03$). Estos resultados se resumen en la tabla 3.

Tabla 3. Prueba T para muestras independientes en las variables de codicia, pensamiento contrafáctico y afecto.

Prueba T para muestras independientes

		Estadístico	df	p	95% Intervalo de confianza		D de Cohen
					Inferior	Superior	
Codicia_promedio	Student's t	-0.0380	120	0.970	-0.380	0.365	- 0.00705
Contrafactico_promedio	Student's t	0.1857	120	0.853	-0.402	0.485	0.03441
Afecto C1_1	Student's t	-0.3872	120	0.699	-0.523	0.352	- 0.07176

Se realizó una regresión lineal múltiple para predecir el nivel de codicia con base en el pensamiento contrafáctico, la condición (control y experimental) y el afecto. Se encontró una relación significativa entre pensamiento contrafáctico y codicia ($\beta = .06$, $p < .001$). No se encontró relación significativa entre codicia y condición ($\beta = .17$, $p = .91$), entre codicia y afecto ($\beta = .06$, $p = .28$), ni interacción entre contrafáctico y condición. El R^2 es igual a .237, es decir, el modelo explica el 23.7% de la varianza de codicia, $F(3, 118) = 12.2$, $p < .001$. Se realizó una regresión lineal para predecir la codicia a partir del pensamiento contrafáctico, debido a que la condición y el afecto no fueron predictores significativos. Se encontró una relación significativa entre el pensamiento contrafáctico y la codicia, $\beta = .06$, $p < .001$. Se encontró un R^2 de .223, lo que significa que el 22% de la varianza de codicia puede ser explicado por el pensamiento contrafáctico ($F(1, 120) = 35.7$, $p < .001$), con un R^2 de .223. Teniendo en cuenta el principio de parsimonia resulta pertinente tener en cuenta la regresión lineal simple donde el único predictor es el pensamiento contrafáctico.

Tabla 4. Modelos de la regresión lineal

Model Fit Measures

Modelo	R	R ²	R ² Ajustado
1	0.487	0.237	0.217
2	0.479	0.229	0.223

Model Fit Measures

Modelo	R	R ²	R ² Ajustado
--------	---	----------------	-------------------------

Tabla 5. Comparación de modelos de regresión lineal

Comparación de modelos

Comparación							
Modelo	Modelo	ΔR^2	F	df1	df2	p	
1	- 2	0.00749	0.579	2	118	0.562	

Con el fin de establecer la relación entre las variables de codicia, contrafáctico y afecto se realizaron correlaciones de Pearson para las variables en cada condición, experimental y control. En la condición experimental se encontró una correlación significativa positiva media ($r=.5$, $p>.001$) entre codicia y pensamiento contrafáctico. No se encontraron diferencias significativas entre codicia y afecto ($r=-.06$, $p=.61$) ni entre pensamiento contrafáctico y afecto ($r=-.07$, $p=.55$). En la condición control se encontró una correlación positiva media significativa ($r=.45$, $p<.01$) entre codicia y pensamiento contrafáctico y una correlación positiva baja significativa ($r=.32$, $p=.02$) entre afecto y codicia. Por otro lado, no se encontraron diferencias significativas entre pensamiento contrafáctico y afecto ($r=-.08$, $p=.54$). Los resultados de estas correlaciones se muestran en las tablas 6 y 7.

Tabla 6. Matriz de correlaciones para los datos de la Condición experimental.

Matriz de correlaciones Condición experimental		Codicia_promedio	Contrafactico_promedio	Afecto C1_1
Codicia_promedio	Pearson's r	—		
	p-value	—		
Contrafactico_promedio	Pearson's r	0.502 ***	—	
	p-value	< .001	—	

Matriz de correlaciones Condición experimental		Codicia_promedio	Contrafactico_promedio	Afecto C1_1
Afecto C1_1	Pearson's r	-0.059	-0.070	—
	p-value	0.617	0.552	—

Nota. * p < .05, ** p < .01, *** p < .001

Tabla 7. Matriz de correlaciones para los datos de la condición control.

Matriz de correlaciones Condición control		Contrafactico_promedio	Codicia_promedio	Afecto C1_1
Contrafactico_promedio	Pearson's r	—		
	p-value	—		
Codicia_promedio	Pearson's r	0.450 **	—	
	p-value	0.001	—	
Afecto C1_1	Pearson's r	0.089	0.325 *	—
	p-value	0.549	0.024	—

Nota. * p < .05, ** p < .01, *** p < .001

Ya que se observaron correlaciones significativas similares para ambas condiciones, se realizó una comparación de correlaciones entre pensamiento contrafáctico y codicia en cada condición. Se encontró que no existen diferencias significativas entre la correlación en la condición experimental ($Z1=.55$) y la condición control ($Z2=.48$); $Z = .35$, $p=.36$ es decir que la magnitud de la correlación es similar para ambas condiciones

Discusión

Los principales objetivos de este estudio consistieron en explorar la forma como se presentan el pensamiento contrafáctico y la codicia en situaciones de ganancia o pérdida, evaluar si el pensamiento contrafáctico podría funcionar como un predictor para la codicia y analizar si existen relaciones entre estas dos variables y el afecto. Con los resultados

obtenidos y un adecuado análisis fue posible atender a estos objetivos y rechazar o no las hipótesis inicialmente planteadas. En las pruebas T realizadas no se encontraron diferencias significativas entre los resultados de pensamiento contrafáctico, codicia y afecto para cada condición, esto implica que la situación experimental no tuvo un efecto considerable sobre la generación de pensamiento contrafácticos como se esperaba. A pesar de que la condición experimental presentó mayor pensamiento contrafáctico que la condición control, en ambas se pudo evidenciar un nivel de pensamiento contrafáctico considerable y eso puede ser debido a la naturaleza de la situación a la que se expuso a los participantes. Es especialmente en situaciones con resultados inesperados o negativos que las personas generan pensamientos contrafácticos (Nyhout & Ganea, 2019), y la simulación de carrera de caballos se prestó perfectamente para esto. La manipulación de la cercanía no tuvo un efecto sobre los resultados de pensamiento contrafácticos por lo que pensamos que sus cifras son explicadas por la situación del experimento, casi indiferenciable entre las condiciones. Por lo anterior, nuestra primera hipótesis en la que planteábamos que la condición experimental presentaría mayor codicia y pensamiento contrafáctico es rechazada. Por otro lado, en la regresión lineal realizada se pudo observar que el pensamiento contrafáctico es, en efecto, un predictor de la codicia disposicional en situaciones de ganancia o pérdida, ya que este por si solo logra explicar el 22% de la varianza en la codicia. Este resultado confirma nuestra segunda hipótesis pues un mayor pensamiento contrafáctico explicaría mayores cifras de codicia y, acorde a estudios recientes, un pensamiento contrafáctico más potente fortalece y facilita las intenciones comportamentales (Kim, 2019), como lo puede ser la codicia. Con respecto a nuestro tercer objetivo, en el cual nos planteamos explorar la relación entre pensamiento contrafáctico, codicia y afecto, encontramos una correlación positiva entre codicia y pensamiento contrafáctico para ambas condiciones, lo que confirma la tercera hipótesis. Por el contrario, nuestra cuarta hipótesis fue rechazada, ya que no hubo una correlación negativa entre pensamiento contrafáctico y afecto para ninguna condición, la correlación resultó siendo neutra. Luego de comparar ambas correlaciones no se encontró una diferencia significativa, lo que implica que la codicia y el pensamiento contrafáctico están relacionados, haya cercanía o no, como se había planteado al analizar el primer objetivo del estudio.

El no haber logrado una manipulación efectiva del pensamiento contrafáctico en la condición experimental limitó los alcances de este estudio, pues no fue posible comparar la codicia en situaciones con alto y bajo pensamiento contrafáctico. Por lo que los resultados obtenidos solo explican que existe una relación entre estas dos variables, lo cual es, de todas formas, un resultado importante y que aporta a la literatura actual. También, consideramos que haber conseguido un mayor número de datos podría haber aportado a los resultados esperados. Por otro lado, ya que la simulación de carrera de caballos fue exitosa en generar pensamiento contrafáctico, se puede trabajar sobre esta y realizar modificaciones que permitan lo originalmente planteado. Si se tiene éxito en elaborar una situación experimental en la que se pueda manipular los niveles de pensamiento contrafáctico en las personas, esta se puede convertir en un instrumento útil para el estudio del pensamiento contrafáctico y estudiar su relación con otras variables. Con este estudio se pudo dar un vistazo a la experiencia de la codicia bajo la luz del pensamiento contrafáctico, los resultados apuntaron a una relación existente e invitamos a que se estudie más a profundidad en futuras investigaciones.

Referencias

- Epstude, K., & Roese, N. J. (2008). The functional theory of counterfactual thinking. *Personality and Social Psychology Review, 12*(2), 168-192.
- Kim, W. J. (2019). *The Effect of Counterfactual Potency on Behavioral Intentions* (Doctoral dissertation, Miami University).
- Markman, K. D., Gavanski, I., Sherman, S. J., & McMullen, M. N. (1993). The mental simulation of better and worse possible worlds. *Journal of experimental social psychology, 29*(1), 87-109.
- Markman, K. D., Gavanski, I., Sherman, S. J., & McMullen, M. N. (1995). The impact of perceived control on the imagination of better and worse possible worlds. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*(6), 588-595.
- Nyhout, A., & Ganea, P. A. (2019). The Development of the Counterfactual Imagination. *Child Development Perspectives, 13*(4), 254-259.

Petrocelli, J. V., & Crysel, L. C. (2009). Counterfactual thinking and confidence in blackjack: A test of the counterfactual inflation hypothesis. *Journal of Experimental Social Psychology, 45*(6), 1312-1315.

Roese, N. J. (1997). Counterfactual thinking. *Psychological bulletin, 121*(1), 133.

Seuntjens, T. G., Zeelenberg, M., Breugelmans, S. M., & Van de Ven, N. (2015). Defining greed. *British Journal of Psychology, 106*(3), 505-525.

Seuntjens, T. G., Zeelenberg, M., Van de Ven, N., & Breugelmans, S. M. (2015). Dispositional greed. *Journal of Personality and Social Psychology, 108*(6), 917.

Van de Calseyde, P. P., Zeelenberg, M., & Evers, E. R. (2018). The impact of doubt on the experience of regret. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 149*, 97-110.

Wang, L., Malhotra, D., & Murnighan, J. K. (2011). Economics, education and greed. *Academy of Management Learning and Education, 10*, 643–660