

## Efectos del ambiente materialista y de dinero sobre las personas y su actitud

*Este artículo describe de manera brillante el impacto que ejerce en las personas y su actitud cuando éstas se encuentran inmersas en un ambiente materialista y en especial de dinero.*

Las cosas que hacen recordar el dinero producen algunos efectos perturbadores. En un experimento se mostro a los participantes una lista de cinco palabras con las que se les pidió formar frases de cuatro que tuviera por tema el dinero (“elevado, un, salario, mostrador, pagar”). Otras primacías (*elementos que atraen la atención y hacen pensar en ellas*) inducidas fueron mucho más sutiles, incluyendo la presencia al fondo (*de la sala en que se encontraban los participantes*) de un objeto irrelevante relacionado con el dinero, como un fajo de billetes de monopoly sobre una mesa, o un ordenador de salvapantalla de billete de dólar flotando en el agua.

- Las personas inducidas a primar el dinero se vuelven más independientes de lo que lo serían sin impulso asociativo (*se refiere a los objetos que hacen pensar en dinero*). Perseveran casi el doble de tiempo en intentar resolver un problema muy difícil antes de pedir ayuda al experimentador, en una clara demostración de autoconfianza acrecentada. Las personas inducidas a primar el dinero son, pues, más egoístas:
- En uno de los experimentos estuvieron mucho menos dispuestas a pasar un tiempo ayudando a un estudiante que fingía estar confundido sobre una tarea experimental.
- Cuando un experimentador hizo caer torpemente un montón de lápices al suelo, los participantes con el dinero en la mente (inconscientemente) recogieron menos lápices.
- En otro experimento de la serie se dijo a los participantes que en breve conocerían y tendrían una conversación con otra persona, y se les pidió colocar dos sillas mientras el experimentador llevaba a aquella persona. Los participantes inducidos a primar el dinero eligieron permanecer a mayor distancia que sus compañeros no predispuestos (118 frente a 80 cm).
- Los estudiantes que primaban el dinero también mostraron mayor preferencia por estar solos.

El tema general de estos resultados es que la idea de dinero prima el individualismo, una renuencia a implicarse con otros, a depender de otros o a atender requerimientos de otros. La psicóloga que hizo esta notable investigación, Kathleen Vohs, tomo la loable decisión de abstenerse de discutir las implicaciones de sus hallazgos, dejando esa tarea a sus lectores. Sus experimentos son profundos; sus hallazgos sugieren que vivir en una cultura que nos envuelve con cosas que nos recuerdan el dinero pueden modelar nuestro comportamiento y nuestras actitudes de un modo que desconocemos y del que no podemos sentirnos orgullosos. Algunas

culturas recuerdan con frecuencia el respeto, otras recuerdan constantemente a sus miembros que Dios los ve, y algunas sociedades hacen que se prime la obediencia con grandes imágenes del Amado Líder. ¿Puede haber alguna duda de que los ubicuos retratos del líder nacional en las sociedades dictatoriales no solo transmiten la sensación de que “el Gran Hermano nos observa”, sino también ocasionar una restricción real del pensamiento espontáneo y de la acción independiente?

**Fuente:** del libro **PENSAR RAPIDO, PENSAR DESPACIO** de **Daniel Kahneman**, Penguin Random House Grupo Editorial Decimosexta edición sep./2021 páginas 78 – 80.

**Nota:** Las notas en letra *cursiva* son del personal de la Fundación