



La **ciencia** de la

deshon

Por Claudia Hernández García

**Nos permitimos
ciertas acciones
deshonestas por
considerarlas mínimas
y justificables. Pero las
consecuencias pueden
ser más grandes de lo
que pensamos.**

estidad



Todos los días de camino al trabajo paso por un lugar que me provoca conflicto. Hay un semáforo ubicado en una avenida muy transitada que se colocó para que la gente pueda cruzar la calle y los vehículos de una bocacalle tengan su turno para incorporarse a la avenida principal. Rara vez hay personas que quieran cruzar o coches que quieran incorporarse. Sé que mi obligación como conductora es detenerme en la luz roja, pero si no hay personas queriendo cruzar ni coches queriendo incorporarse, la experiencia me ha enseñado que respetar el semáforo casi siempre activa los cláxones de los coches que están detrás de mí. A veces me aguanto la sinfonía y otras veces me paso el rojo. Cuando lo hago, las justificaciones me vienen a la cabeza: “los de atrás me obligan a pasarme el alto con sus insultos”, “si cruzan personas no dudo en detenerme”, “los coches que se incorporan no suelen esperar la luz verde” o “en realidad nadie respeta ese semáforo”. Estas excusas son mi intento de racionalizar esa

acción poco cívica mediante lo que en inglés se conoce como factor *fudge*; es decir la forma de eludir o resolver rápidamente un asunto.

El factor *fudge* también puede ser un elemento o una cantidad que se introduce para hacer coincidir un modelo o una teoría científica con las observaciones. Un ejemplo es la energía oscura que parece estar presente en todo el espacio y se considera la razón por la que el Universo está en expansión acelerada, pero no se ha podido demostrar que realmente exista.

En la vida cotidiana este factor es equiparable a los márgenes que nos damos todo el tiempo. Por ejemplo, conducir a una velocidad de 85 kilómetros por hora cuando el límite es de 80 o cuando damos un tiempo estimado de llegada muy holgado. De acuerdo con la investigadora Nina Mazar de la Universidad de Boston, esos márgenes nos proporcionan una ventana de

tolerancia para poder portarnos inadecuadamente sin que nos veamos obligados a cambiar la imagen que tenemos de nosotros mismos. En el caso de mi dilema vial, esa mini sesión de terapia es el margen de tolerancia que me doy para convencerme de que no actué tan mal y seguir considerándome una conductora responsable, aunque me quede el remordimiento de no haber respetado el reglamento de tránsito. Lo considero como una aguja en un pajar, no pasa nada.

En el mismo sentido podemos considerar esta otra situación. Sabemos que es mejor no mentir, pero nos parece aceptable decir una mentira para alegrar a alguien. Aunque lo hacemos a menudo, lo más probable es que no nos consideremos mentirosos, sino más bien empáticos. Y esta mentira enciende focos rojos si por ejemplo podemos obtener algún beneficio de la persona a la que le mentimos. Habrá para quienes esta forma de adulación sea inaceptable y consideren a quienes mienten por empatía personas deshonestas y aprovechadas, aunque solo lo hayan hecho en una ocasión. Los márgenes de tolerancia son diferentes en cada persona y dependen en gran medida de sus estándares éticos.

Por otro lado, el margen de tolerancia no es fijo y todo aquello que lo modifique también altera nuestra disposición a comportarnos de maneras que podrían considerarse deshonestas. Hay muchos elementos que pueden modificar el margen de tolerancia, entre ellos los conflictos de interés (piensen en las veces que le negaron el postre a alguien para comérselo ustedes), el aprovechamiento de la falta de supervisión (como cuando rebasamos el límite de velocidad porque no hay policías ni radares a la vista), el autoengaño de que no teníamos otra opción, la mentira para solapar a otros, o la creencia de que no estamos haciendo daño a nadie. Uno de los argumentos que escucho más a menudo es el de que todos lo hacen, lo dicen o lo creen. Aunque estas formas de autocomplacencia tienen problemas asociados, la última tiene mucho impacto porque si de verdad creemos que todos lo hacen, en-

<100%

de los participantes de una encuesta son completamente honestos al responder.

89.2%

de los estudiantes cometen plagio por copiar texto de páginas web sin citarlo.

Fuente: Estudio sobre prácticas de deshonestidad académica en la UAM Xochimilco publicado en Reyes Méndez, Jorge Joel. “El plagio académico desde la perspectiva de los estudiantes” www.academia.edu/12190527/Academic_plagiarism_from_the_perspective_of_students

tonces es muy fácil racionalizar la acción y justificarla. En esos casos la deshonestidad puede convertirse en norma.

¿Qué tanto es tantito?

Desde 2002 Dan Ariely, profesor de psicología y economía conductual de la Universidad Duke en Carolina del Norte, Estados Unidos, ha colaborado con varios investigadores para tratar de medir qué tan deshonestas pueden ser las personas y cuál es el impacto de su deshonestidad. En su libro *La (honest) verdad sobre la deshonestidad*, Ariely hace referencia a una serie de experimentos que se han llevado a cabo en diferentes ocasiones y con varios ajustes. La metodología base consiste en repartir una hoja con 20 tablas, cada una con 12 números de tres cifras con decimales. La tarea consiste en encontrar en cada tabla el par de números que suman 10. Al cabo de cinco minutos los participantes pasan al frente a insertar su hoja de respuestas en una trituradora y luego le indican a la persona que condujo la sesión cuántas respuestas correctas tuvieron para que ella les entregue esa cantidad en dólares. Los entrevistadores no preguntan nada y los participantes salen de la sala con su dinero en mano. Los investigadores pueden luego analizar las respuestas de los participantes porque la máquina sólo tritura la orilla de las hojas. Uno de los primeros resultados de este estudio es que la mayoría de los participantes dicen haber tenido seis respuestas correctas, cuando el número promedio de respuestas correctas en realidad es cuatro.

En otra versión del experimento los participantes no recibieron directamente dinero de quien conducía el experimento, sino fichas que intercambiaban por billetes en el escritorio contiguo. En este caso los investigadores observaron que la deshonestidad se duplicó quizá porque parece menos incorrecto mentirle a una persona que entregar pedazos de plástico. El plástico realmente adquiriría un valor hasta que llegaban a la otra mesa y les daban el dinero. Los investigadores conjeturaron que esto se debe a que entre mayor sea la distancia entre nosotros y las consecuencias de una acción deshonestas, mayor es la probabilidad de que nos comportemos de manera inapropiada. Comprar un producto pirata es un gran

ejemplo de esto: pagar por un producto no es ilícito, el problema es que se trata de un producto que se obtuvo de manera ilegal, así que no deberíamos comprarlo. Es mucho más fácil racionalizar que piratear un producto es incorrecto que entender que comprarlo pirata también lo es.

Francesca Gino, de la Escuela de Negocios de Harvard, llevó a cabo una tercera versión de este experimento con el fin de averiguar cómo influyen otras personas en las decisiones que tomamos en torno a cuestiones éticas. La variante consistió en que uno de los participantes era un actor que a los 30 segundos de comenzada la prueba, afirmaba haber terminado y salía de la sala después de recibir su pago. Para todos era evidente que esa persona estaba haciendo trampa y también vieron que no había consecuencias negativas. Como se esperaba, las demás personas hicieron lo mismo y la deshonestidad

HACER TRAMPA EN EL AMOR

Uno de los actos de deshonestidad con mayor nivel de desaprobación es la infidelidad. En 2014, la Dra. Sesen Negash, de la Universidad Estatal de San Diego en California y especialista en terapia matrimonial y familiar, observó que el 90% de las personas la considera inmoral, mientras que para el 65% sería imperdonable. Aun así, se estima que entre el 20 y el 25% de los matrimonios se enfrenta a uno o varios episodios de infidelidad. En este mismo tenor, la antropóloga Laura Betzig ya había observado años antes que en 160 culturas distintas la infidelidad es la primera causa de divorcio.

En 1989 Betzig encontró que los hombres eran infieles en un mayor porcentaje que las mujeres, pero en 2013 la economista Efi Adamopoulou observó que los porcentajes ya son muy similares. En 2012 el psicólogo evolutivo Todd Shackelford registró que para las mujeres sería mucho más difícil perdonar la infidelidad emocional y que en dicho caso optarían por terminar la relación; mientras que para los hombres la infidelidad sexual es mucho más relevante.

Diferentes estudios han encontrado que algunas causas de la infidelidad son la insatisfacción con la pareja, el miedo, el deseo sexual, un bajo nivel de compromiso y el atractivo de tener variedad sexual. Lo que no se sabe es si alguna de estas causales es más común que otras y qué hace que las personas sean infieles pese a sus mejores intenciones y el costo para su vida en pareja. Pero sí se han detectado algunos detonantes como el consumo de alcohol y drogas, así como problemas de salud mental, como la ansiedad o la depresión. En estas condiciones nuestros márgenes de tolerancia se relajan más de la cuenta y tendemos a desinhibirnos o a perder cabal conciencia de lo que estamos haciendo.



7.9

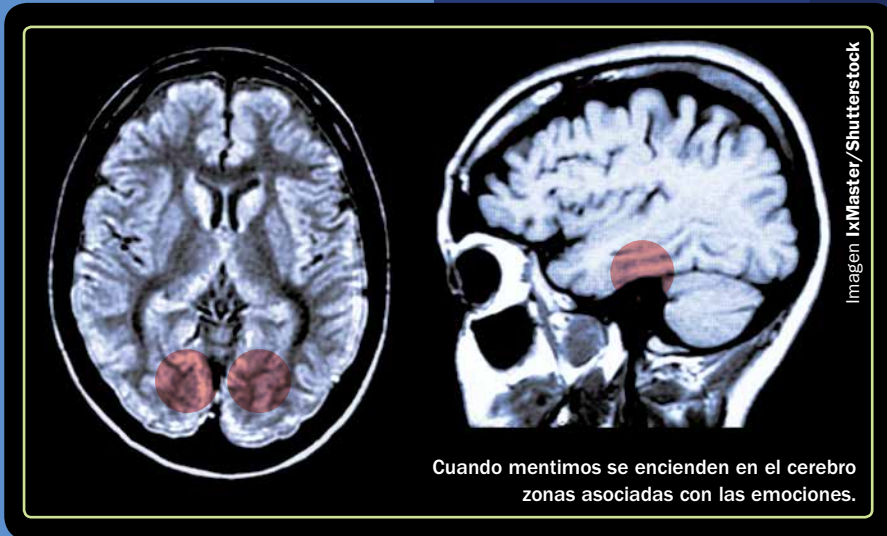
fue la calificación promedio a la pregunta “En una escala donde 0 es “nada honesto” y 10 es “muy honesto”, ¿cómo se considera usted a sí mismo?”

Fuente: Encuesta Nacional de Corrupción y Cultura de la Legalidad. “La corrupción en México”. Los mexicanos vistos por sí mismos. Los grandes temas nacionales. México, Área de Investigación Aplicada y Opinión, IUI-UNAM, 2015.

82.8%

considera que copiar en un examen es un acto de corrupción.

Fuente: Encuesta Nacional de Corrupción y Cultura de la Legalidad. “La corrupción en México”. Los mexicanos vistos por sí mismos. Los grandes temas nacionales. México, Área de Investigación Aplicada y Opinión, IUI-UNAM, 2015.



Cuando mentimos se encienden en el cerebro zonas asociadas con las emociones.

cretos tuvo un impacto económico miles de veces mayor que la de los descarados.

El cerebro y la mentira

De manera anecdótica sabemos que si mentimos una vez, lo más probable es que lo hagamos de nuevo y la segunda mentira será más grande que la primera. Para poner a prueba estas hipótesis neurocientíficas como Neil Garret, Stephanie Lazzaro y Tali Sharot, del University College de Londres, miden la actividad

del cerebro cuando se miente por medio de técnicas de resonancia magnética. En un artículo publicado en la revista *Nature* en 2016, los autores explican que las primeras veces que mentimos, aunque sólo se trate de mentirijillas, el cerebro responde activamente y de inmediato se encienden zonas asociadas con las emociones, como la amígdala y la ínsula. Las siguientes veces, aunque mintamos en la misma medida que las ocasiones anteriores, la respuesta de nuestro cerebro se debilita un poco cada vez.

Conforme los episodios de deshonestidad se multiplican, las emociones disminuyen. Esto pasa porque nuestro cerebro tiene la capacidad de adaptarse mediante su plasticidad neuronal (véase *¿Cómo ves?*, Núm. 118). En una entrevista para la cadena estadounidense CNBC, Sharot explica que el cerebro codifica toda la información con base en determinados parámetros y actúa en consecuencia. En el cerebro de una persona honesta el parámetro de comparación entre lo que es mentira y lo que es verdad se ubica en la honestidad, y las situaciones emocionales que activan el cerebro son las asociadas a la situación inusual de la mentira. Conforme aumentan los episodios de deshonestidad, el parámetro de comparación del cerebro se va desviando poco a poco en dirección de la deshonestidad. Cuando un mentiroso dice una mentira más, el cerebro no reacciona con la misma intensidad emocional porque se ha acostumbrado a que eso es la regla. Vale la pena aclarar que esta explicación

se volvió socialmente aceptable en ese contexto. En una segunda ocasión Gino llevó a cabo el experimento con estudiantes de la Universidad Carnegie Mellon en Pittsburg, Pensilvania, y pidió al actor que se vistiera con una sudadera de la Universidad de Pittsburg. En ese otro contexto la trampa también era evidente, pero el grado de deshonestidad no fue tan elevado porque el tramposo aparentemente provenía de otra universidad y los participantes no se identificaron con él. El tramposo no pertenecía al círculo del resto y por lo tanto su deshonestidad no fue adoptada socialmente.

Ariely y sus colegas han llevado a cabo los experimentos con más de 40 000 personas y han podido constatar que el 70 % de los participantes ha hecho trampa en mayor o menor medida. Luego de revisar las hojas de respuestas, pudieron catalogar a los tramposos en dos grandes grupos: los descarados que afirmaron contestar las 20 preguntas correctamente y los discretos que sólo hicieron un “poco” de trampa. En el primer grupo había unas 20 personas a las que les dieron 400 dólares. El segundo grupo fue mucho más numeroso, de cerca de 28 000 personas, y ellos se llevaron aproximadamente 50 000 dólares. La deshonestidad de los tramposos dis-

11.6%

asocia las palabras “honesto, leal, responsable, comprometido” con la palabra “mexicano”.

Fuente: Encuesta Nacional de Corrupción y Cultura de la Legalidad, “La corrupción en México”, Los mexicanos vistos por sí mismos. Los grandes temas nacionales, México, Área de Investigación Aplicada y Opinión, IJ-UNAM, 2015.

86.6%

clasifica como un acto de corrupción alterar el medidor de la luz.

Fuente: Encuesta Nacional de Corrupción y Cultura de la Legalidad, “La corrupción en México”, Los mexicanos vistos por sí mismos. Los grandes temas nacionales, México, Área de Investigación Aplicada y Opinión, IJ-UNAM, 2015.

está muy simplificada porque realmente no podríamos definir con toda exactitud a una persona honesta o deshonesto, ni los parámetros de comparación asociados con la honestidad y la deshonestidad. Pero esa es la idea general.

Entre las emociones asociadas con la deshonestidad están la culpa y el miedo a que nos descubran. Las primeras veces que actuamos con deshonestidad, estas sensaciones son mucho más intensas, pero conforme vamos viendo que podemos evadir o minimizar las consecuencias, estos sentimientos negativos poco a poco disminuyen. Para una persona honesta hacer algo deshonesto puede ser muy significativo; para el deshonesto es menos importante, un grano de arena más.


Cómo evitar la deshonestidad

La deshonestidad puede tener muchas consecuencias negativas en el ámbito socioeconómico y sin embargo seguimos cayendo en la tentación de hacer trampa. Esto pasa en parte porque el beneficio propio suele ser más atractivo que uno de mayor alcance que abarque a la comunidad. Por ejemplo, cuando mentimos en nuestra declaración de ingresos anuales con el objeto de pagar menos impuestos, lo que estamos haciendo es pensar en el dinero en términos de lo que nos estamos ahorrando y no en términos de cómo no podrá usarse para mejorar la calle por la que pasamos todos los días. Evitamos ver las consecuencias que a distancia pueden tener nuestras acciones y el desconocimiento del uso que se le va a dar a nuestro dinero nos hace preferir mantenerlo cerca y a la vista. Además habrá quienes piensen que es mejor conservar el dinero a que alguien más se lo quede y no se use en obras públicas. Estos argumentos entran en el margen de tolerancia para justificar el no pagar todos los impuestos. Aunque el espacio que le queda a este artículo es insuficiente para tratar el tema de la corrupción como es debido, lo que sí vale la pena mencionar es que todos esos elementos que modifican el margen de tolerancia (conflictos de interés, falta de supervisión, mentir por otros, etcétera) están asociados también con la corrupción. Cuando entramos en un sistema en donde vemos que hacer trampa pa-

rece no tener consecuencias negativas tendemos a relajar nuestros estándares de honestidad. ¿Podemos hacer algo al respecto? Las investigaciones de Lisa Shu, de la Universidad Northwestern en Illinois, y sus colegas apuntan a que sí.

Uno de los experimentos que ellos realizaron para poner a prueba la hipótesis fue el de las matrices o tablas con dos variantes. Una consistió en pedir a los participantes que trataran de recordar los 10 mandamientos antes de comenzar a revisar las tablas de números. La otra variante se puso a prueba en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) y en la Universidad de Princeton; ahí no se habló de los mandamientos, pero sí de los códigos de honor de cada institución y se les pidió a los participantes que los firmaran antes de comenzar la prueba. Lo que observaron en los tres casos es que ninguno de los participantes hizo trampa, a pesar de que nadie pudo recordar completos los mandamientos y que el MIT no tiene código de honor. En estos y otros experimentos se observó que recordar los 10 mandamientos o firmar un código antes de llenar las tablas redujo la deshonestidad de las respuestas.

La honestidad no se trata sólo de lo que está bien y lo que está mal en términos generales, ni de que podamos evadir las consecuencias de nuestros actos deshonestos. Se trata de estar siempre conscientes de nuestros estándares éticos y de cuándo estos pasan por encima de los demás. Mientras sean más numerosos los actos honestos que los deshonestos, el parámetro de comparación de nuestro cerebro se mantendrá más cerca de la honestidad y esa será la norma.

Piensen en los actos de honestidad como pajas y en los actos de deshonestidad como agujas y en que vamos acumulando unas y otras en un montón conforme vivimos. ¿Cómo quisieran que fuera su montón: pajas con unas pocas agujas o agujas con unas pocas pajas? 

65.9%

respondió “busco la manera de regresarla” a la pregunta “si usted ve que a una persona se le cae la cartera, ¿qué hace?”

Fuente: Encuesta Nacional de Corrupción y Cultura de la Legalidad. “La corrupción en México”. Los mexicanos vistos por sí mismos. Los grandes temas nacionales, México, Área de Investigación Aplicada y Opinión, IJU-UNAM, 2015.

9.5%

asocia las palabras “corrupto, transa, gandalla, maldad” con la palabra “mexicano”.

Fuente: Encuesta Nacional de Corrupción y Cultura de la Legalidad. “La corrupción en México”. Los mexicanos vistos por sí mismos. Los grandes temas nacionales, México, Área de Investigación Aplicada y Opinión, IJU-UNAM, 2015.

MÁS INFORMACIÓN



- Ariely, Dan, *Por qué mentimos... en especial a nosotros mismos*, Ed. Ariel, 2012.
- Calixto, Eduardo, *Un clavado a tu cerebro*, Ed. Aguilar, 2017.
- Makin, Simon, *Mentiroso, mentiroso: ¿cómo se adapta el cerebro a decir cuentos chinos?* en: www.scientificamerican.com/espanol/noticias/mentiroso-mentiroso-como-se-adapta-el-cerebro-a-decir-cuentos-chinos/

Claudia Hernández García estudió matemáticas y filosofía de la ciencia en la UNAM. Se dedica a la comunicación de la ciencia y desde 2015 es parte del equipo de *¿Cómo ves?*