

**Carlos Alejandro Reynoso.-**

**Julio 26, 2016. Buenos Aires, Argentina.-**



## MENTIRA, DESHONESTIDAD Y CORRUPCION: *del hombre “común” al “altruista por obligación”.*

Dan Ariely es un científico americano-israelí, profesor de Psicología y de Economía del Comportamiento en la Universidad de Duke, Carolina del Norte; es conferencista y columnista de *“The Wall Street Journal”*. En diversos estudios se ha abocado a la difícil tarea de analizar -según él mismo entiende- la conducta irracional de las personas en la toma de decisiones.

En ese rumbo, ha realizado diversos exámenes con un grupo de personas tendientes a determinar cómo aquéllas responden a diferentes estímulos direccionados a derribar la barrera de la moral y la honestidad, arribando de este modo a conclusiones poco alentadoras.

El propósito de este trabajo es analizar algunos de sus experimentos e intentar analizar si bien su tesis se basó en grupos de personas, ésta también puede ser aplicada a masas de personas conviviendo en sociedad

El 4 de julio del corriente año, en el portal de noticias “Infobae Argentina” se

publicó un informe realizado por el argentino Mariano Sigman, doctor en Neurociencia, donde se explicaba un experimento que Ariely había llevado a cabo. La prueba consistía en darle a la gente un dado y un cubilete; la consigna era que, sin mostrar el dado, el examinado le dijera al entrevistador el número que había sacado, aclarándose que por cada número del dado que salía se le iban a pagar 100 (cien) pesos. Los resultados fueron abrumadores: la totalidad de los examinados mintieron. Aunque no todos declararon “seis” -el máximo número posible-, sí dijeron un número mayor al obtenido. Los que sacaron “tres”, dijeron “cuatro”; los que sacaron “cuatro” dijeron “cinco”, y así sucesivamente.

Éste no es un dato menor –refiere Sigman- ya que el punto de la deshonestidad no es para todos igual; el punto de equilibrio en el cual cada sujeto se reconoce honesto o moralmente honesto no es el mismo para todas las personas. De todos modos, esta idea la retomaré mas adelante ya que resulta ser un punto neurálgico en el análisis.

En una entrevista realizada por Moisés Naim en Washington DC a Dan Ariely –*la que fue titulada como “engañar es contagioso” y donde Ariely hizo referencia a sus dos libros “La Trampa del Deseo” y “La Verdad Honesta”*- el científico explicó que junto a su equipo de trabajo, había realizado distintos experimentos en Estados Unidos, Colombia, Sudáfrica, China, Turquía, Alemania, Reino Unido y Kenia, y que evidenciando esos países distintas realidades sociales y diferentes grados de corrupción, los resultados habían sido consistentes en el sentido de su teoría: todas las personas hicieron “un poco” de trampa, lo que lo llevó a concluir que había un patrón común, un claro indicador de la habilidad del ser humano para mentir y a la vez sentirse “bien” consigo mismo.

A modo de ejemplo práctico, Ariely explicó algunas de las experiencias que realizó para el estudio de este fenómeno bajo los conceptos de la mentira, la deshonestidad, la moral y la corrupción.

Uno de ellos consistió en convocar a diferentes estudiantes universitarios estadounidenses a su laboratorio para realizar dos tareas diferentes. En una

cobrarían cuatro dólares y en la otra cuarenta dólares. Para determinar cuál de las dos tareas realizaría cada participante, éste lanzaría una moneda al aire. Así, aquellas personas a las que –por obra del azar- les había tocado la paga de cuatro dólares, su asistente les dijo que como Ariely no estaba presente, si le daban a él dos dólares les iba a asignar la tarea cuyo rédito era de cuarenta dólares. Los resultados fueron -otra vez- contundentes: casi el 90% -nueve de cada diez- de los estudiantes aceptaron el soborno del asistente. Explicó Ariely que si bien los examinados no fueron los promotores del soborno, tomaron la decisión de aceptarlo, demostrando con ello que las personas que habían sido educadas durante toda su vida en términos de valores como moralidad y honestidad, y que debían ser “esencialmente honestas”, cuando eran inmersos en un sistema corrupto, se adaptaban tomando parte.

Otro de los interesantes experimentos realizados por el Profesor Ariely consistió en ofrecer en un lugar de acceso público que la gente pudiese consumir té o café libremente, depositando (como contraprestación) en una canasta dinero a voluntad. Esa canasta en algunos casos tenía la foto de una flor y en otros, la imagen de un par de ojos. El resultado al que llegó fue que la gente dejaba en la canasta con la foto de los ojos hasta tres veces más dinero que en la otra. “*La gente no es estúpida*” –dice Ariely-, no es que piensan que el par de ojos realmente los estaba observando, es simplemente que la vigilancia externa tiene un efecto interno, nos hace evaluarnos a nosotros mismos –concluyó-.

A partir del conocimiento y análisis de algunos de los experimentos realizados por Ariely, comencé a preguntarme –cada vez con más intensidad- si existen personas ajenas a estos comportamientos, y de no haberlas, cómo hacer para mitigar esta clase de conductas.

Hablando en términos económicos, entiendo que las personas tienen como fin maximizar su beneficio tomando decisiones racionales y reduciendo el costo de oportunidad al mínimo para lograrlo. Ahora bien, existen valores humanos adquiridos a través de la cultura y de la vida en sociedad como “moral” y “honestidad” que ponen un coto a esa maximización del beneficio, haciendo que el

costo de oportunidad de cada persona en cada decisión que toma, se vea acrecentado, incluso, en muchos casos acrecentándolo tanto que supera el beneficio personal, lo que hace que la persona –en vez de ir a “pérdida”- decida optar por rechazar, descartar o resolver por el “no”, al momento de tomar una decisión, cualquiera sea.

Con esto, quiero significar que la “moral” y la “honestidad” –que son conceptos creados por el hombre a la luz de vivir en sociedad de una manera armónica- son los limitantes naturales de la maximización del beneficio personal y a su vez el beneficio personal es una variable que, de poder cuantificarse, representaría un número diferente en cada persona dado que todas las personas somos diferentes y así como todos tenemos –según dice Ariely- un punto hasta el cual aceptamos la deshonestidad, creo que este punto guarda íntima relación con la maximización del beneficio que esa persona y cada persona tiene o puede soportar.

Por otro lado, existe el “altruismo”, que es el nombre que el hombre ha elegido para llamar a esa acción motivada por los *sentimientos* que tienen las personas por realizar actos que benefician directamente a otros y sin ningún rédito para ellos mismos.

Ahora bien, lo cierto es que vivimos en un mundo con sociedades y esas sociedad tienen reglas, si bien no todas las sociedades son iguales, sus diferencias a nivel general –al menos en el Occidente- parecieran ser sutiles. Todos reconocemos el concepto de “moral”, de “honestidad” y de “buen padre de familia” o “buen hombre de negocios”, y en contraposición también distinguimos lo que es “mentir”, “engañar”, “dañar” y “corromper”.

Creo que aquí yace el punto de partida desde el que debemos comenzar los estudios y las reflexiones tendientes a mitigar el flagelo que causa la corrupción a nivel estatal a las poblaciones de los estados.

Con los experimentos de Ariely ha quedado demostrado científicamente que

el hombre, más allá de la moral o de lo que cada sujeto entienda por actuar de manera “correcta”, está dispuesto a sobrepasar esa línea a distintos niveles según quien sea el sujeto, la ocasión que se le presente y el fin que tenga. Supongamos que una persona desea comprar un sofá para su casa y que luego de hacer un estudio de mercado llega a la conclusión de que el tipo de sofá que busca en los comercios se vende -en promedio- a veinte mil unidades de moneda (Um20.000) y que ese es un precio por el que esa persona no está dispuesto a pagar. *¿Que pasaría si encuentra un comercio en el que le ofrecen la venta del sofá un 20% más barato, si acepta la transacción sin facturación?* Probablemente la persona acepte llegar a este acuerdo, o no, según los valores que esa persona evalúe y la satisfacción que la adquisición de ese bien le genere. Esto quiere decir que si para cada sujeto hay distintos niveles de aceptación de lo “no correcto” según quien sea ese sujeto, la posición que ocupe en la sociedad, las ambiciones que tenga, la ocasión que se le presente, y otras innumerables cantidades de variables, lo que no se puede cuantificar es el nivel de corrupción que cada sujeto esconde en su ser.

Una vez que aceptamos esto y entendemos que la “clase política” no son más que sujetos que los diferencian del resto por el mandato popular que detentan y el poder en el que eso se traduce, hay que generar las condiciones para convertir mediante la ley a esas personas “comunes” en personas *“altruistas por obligación”*. El altruismo es el principal valor que deben reconocer y practicar. El mandato popular –el voto- es justamente eso, que la persona elegida por la mayoría de un pueblo haga el bien común a la población que lo eligió sin tener en miras que es lo que ocurre con su situación particular. La “clase política” se constituye de personas comunes devenidas a través del voto popular en “altruistas por obligación” y ese es el fin de la política. Hacer el bien a los demás sin tener en miras un rédito propio y justamente ese es el principal valor que se viola.

Combatir la violación de este deber, como así también, la conversión ideal de una persona “común” –que es aquella que maximiza beneficios y puede superar la barrera de lo “moralmente correcto” según la ocasión- en una persona “altruista

por obligación” no es tarea fácil, pero creo que allí reside el comienzo. Allí es donde la ley tiene que dar soluciones para que la “clase política” actúe como es su deber, como el mandato recibido le ordena.

*Carlos Alejandro Reynoso. Julio 26,  
2016. Buenos Aires, Argentina.-*