

Por qué todos somos banqueros corruptos

Un juego de laboratorio muestra que podemos ser generosos con algunos, pero despiadados con muchos.

PUNTOS CLAVE

- Una nueva investigación muestra que las personas son al mismo tiempo generosas en las interacciones uno a uno y lo suficientemente egoístas como para dañar a un grupo grande para beneficio personal.
- La perspectiva de una gran ganancia es suficiente para que la mayoría de las personas (no solo los banqueros y gerentes) le roben a un grupo.
- No necesitábamos colgar ganancias de millones de dólares frente a las personas para provocar este comportamiento. ¡Cien dólares hicieron el trabajo!



Por [Lázaro Castillo Jr](#)

Aquí hay dos cosas que probablemente “sabes”.

La primera es que, aproximadamente desde la década de 1990, ha habido una gran cantidad de escándalos corporativos de alto perfil que demuestran un grado espantoso de egoísmo entre gerentes, banqueros y otros tomadores de decisiones económicas de alto nivel.

La segunda es que los psicólogos sociales y económicos y los economistas del comportamiento se han pasado las últimas décadas criticando la economía tradicional y demostrando que la imagen de los libros de texto del egoísta Homo Económico es incorrecta, porque las personas se preocupan por los demás y son básicamente generosas.

- [Un juego de laboratorio muestra que podemos ser generosos con algunos, pero despiadados con muchos](#)

Si está levantando una ceja o dos en este momento, no está solo. Parece que algo podría estar mal allí. Comprobemos. Por un lado, los escándalos que afectaron a la industria financiera “mostraron que, junto con una falla generalizada de competencia en la industria bancaria, hubo una falla de profesionalismo y ética”. Estas no son las palabras de algún experto enfurecido. Es una declaración oficial del gobierno del Reino Unido en su respuesta de 2013 a la Comisión Parlamentaria sobre Normas Bancarias.

Ejemplos como este abundan, y son una justa respuesta a una sucesión de escándalos en los que se vio que banqueros y gerentes se estaban apropiando de recursos de un gran número de inversionistas individuales y ciudadanos. ¡Egoísmo!

Por otro lado, los economistas experimentales usan paradigmas de laboratorio simples y juegos experimentales para demostrar que las personas pueden, de hecho, ser generosas entre sí. Por ejemplo, en el "Juego del dictador", un participante puede dividir una cierta cantidad de dinero entre ella y un participante impotente con total anonimato e impunidad. Sin repercusiones de ningún tipo, uno podría esperar razonablemente que simplemente se quedara con todo el dinero. Y, sin embargo, la gente típica y abrumadoramente da una fracción del dinero a la otra persona. ¡Generosidad!

¿Qué está pasando?

Hay una manera fácil de cuadrar estos comportamientos opuestos: la mujer del experimento y el banquero caído en desgracia no son las mismas personas. Los psicólogos y economistas experimentales suelen traer estudiantes al laboratorio. Es cierto que los experimentos se han replicado con muestras de la población general, pero los banqueros y gerentes no son necesariamente representativos de la población general. El problema, se podría pensar, es que los que toman decisiones económicas de alto nivel son un tipo diferente de personas. Tal vez siempre fueron diferentes y gravitaron hacia ciertas profesiones. O tal vez la formación económica a la que se sometieron los convirtió en egoístas. Entonces, ¡somos generosos! Son solo ellos los que son egoístas.

Lamentablemente, como la mayoría de las explicaciones simples que nos hacen sentir bien con nosotros mismos, esta podría estar equivocada.

En nuestra investigación, nos propusimos demostrar que, en pocas palabras, las raíces de los escándalos corporativos están en todos nosotros. No son "ellos". Somos nosotros.

En el “Juego del gran ladrón”, invitamos a cientos de personas al laboratorio, en grupos de 32. Estos eran estudiantes normales, como en cualquier experimento económico típico.

Interactuaron de forma anónima en una serie de juegos similares al Juego del dictador y, como en estudios anteriores, fueron básicamente generosos. Por ejemplo, cuando se les preguntó cómo querían dividir de forma anónima 10 euros (de dinero real) con otra persona, transfirieron voluntariamente algo de dinero, incluso cuando la otra persona no tenía poder para tomar represalias.

Pero aquí está el giro. A la mitad de ellos (los ladrones) se les dio la oportunidad de robar las ganancias de la otra mitad (las víctimas). Las víctimas eran un grupo numeroso: dieciséis participantes. En total, tenían alrededor de 200 euros de dinero real, que habían ganado en el Juego del Dictador y los demás juegos. A cada ladrón se le preguntó si quería robar la mitad de las ganancias de todas las víctimas, que serían unos 100 euros. En cada grupo, se seleccionó un ladrón al azar y su decisión se implementó, por lo que la decisión fue muy real. También podrían robar menos, digamos un tercio o solo una décima parte del dinero. O nada en absoluto. ¿Qué harías?

La mayoría de ellos simplemente robaron todo lo que pudieron, como lo habría hecho nuestra idea de un gerente corrupto. La mayoría robó el máximo (la mitad de las ganancias de todas las víctimas), más del 80 por ciento de los ladrones se llevaron un tercio o más, y casi nadie se negó a robar. No hubo diferencias entre los estudiantes de economía y los de humanidades o ciencias. No hubo diferencias de género.

Nuestros participantes eran simultáneamente generosos cuando interactuaban de forma anónima con otro participante (en el Juego del dictador), y egoístas hasta el punto de la crueldad cuando podían huir con 100 dólares, aunque esto dañaría gravemente a un grupo grande, como un gerente corrupto que roba de un fondo de pensiones antes del desayuno y luego pasa una factura a una persona sin hogar en la calle.

¿Cómo podemos ser generosos con los individuos, pero egoístas con las masas?

Al considerar nuestro propio bienestar y el de los demás, nuestro comportamiento implica un equilibrio entre la ganancia personal y la preocupación por los demás. Obviamente nos gusta el dinero. Pero tampoco nos gusta la desigualdad, y esto es lo que han demostrado (¡correctamente!) cientos de experimentos en psicología económica y economía del comportamiento. Sin embargo, y esta es la idea clave, la desigualdad creada por una decisión varía enormemente si esa decisión afecta a un grupo o simplemente a otro individuo.

- ¿Qué hay dentro de la mente de un asesino?
- 7 signos de trastorno de personalidad antisocial
- ¿Nacemos con una brújula moral?

La decisión de apropiarme de todo el pastel de 10 euros en el juego del dictador crea una distribución del 100 por ciento para mí frente al 0 por ciento para la otra persona, una diferencia de 100 puntos porcentuales. Máxima desigualdad. Con 16 víctimas, cada una con 10 euros, si un gran ladrón, que también tiene 10 euros, aparece y roba la mitad de las ganancias de cada víctima, terminará con una parte de 90 euros del total de 170 del grupo. o alrededor del 53 por ciento del pastel. Eso dejaría a cada persona con 5 euros, alrededor del 3 por ciento del pastel, pero la mitad de lo que empezaron. Al robarle a un grupo grande, los beneficios son mucho mayores, pero la desigualdad que creas es menor. Por lo tanto, incluso si no nos gusta la desigualdad, los resultados son completamente diferentes y parece que nos comportamos de manera diferente.

Nuestros resultados, publicados en *Nature Human Behaviour*, muestran que, antes del Big Robber Game, los experimentos de laboratorio revelaron correctamente un alto grado de comportamiento prosocial simplemente porque se centraron en las interacciones bilaterales. Pero los datos sugieren que las mismas personas que se comportan pro socialmente en tales experimentos (que somos la mayoría de nosotros) se comportarían de manera escandalosa cuando fueran tentados por una gran recompensa obtenida al dañar a un grupo grande. Lamentablemente, no se trata de banqueros y gerentes, y no podemos escondernos detrás de supuestas diferencias en la formación o la elección de carrera. Somos realmente nosotros.

Lo que es más impactante es que el precio de nuestros principios morales puede ser asombrosamente bajo. No necesitábamos colgar ganancias de millones de dólares frente a las personas para provocar este comportamiento. ¡Cien dólares hicieron el trabajo!

Referencias:

Alós-Ferrer, C., García-Segarra, J., & Ritschel, A. (2022). Generoso con los individuos y egoísta con las masas. *Nature Human Behaviour*, 6, 88-96. Alós-Ferrer, C., García-Segarra, J. & Ritschel, A. Generosos con los individuos y egoístas con las masas. *Nat Hum Behav* 6, 88–96 (2022).

- [Cómo “la descarga de rencor” envenena las relaciones](#)
- [¿Pedirle a su pareja que cambie?](#)
- [¿Cuándo deberías dejar una relación?](#)
- [¿El poder de la humildad?](#)