

Análisis de lectura: *I Lie? We Lie! Why? Experimental Evidence on a Dishonesty Shift in Groups*

Noreña Chávez, Diego Alonso¹

Resumen: Este artículo tiene como finalidad hacer un análisis del *paper I Lie? We Lie! Why? Experimental Evidence on a Dishonesty Shift in Groups*. Se analizaron los antecedentes del problema, el problema de investigación, el propósito de la investigación, la naturaleza del estudio, la pregunta de investigación, las teorías empleadas, el marco teórico, hallazgos principales y se hizo una crítica empleando más artículos científicos.

Palabras claves: deshonestidad, decisión grupal, mentira, normas y comunicación.

¹ Docente de la Universidad de Lima: dnorena@ulima.edu.pe

1. Antecedentes del problema de investigación

La literatura experimental en economía ha demostrado que con frecuencia los individuos están dispuestos a renunciar a los beneficios monetarios para comportarse honestamente en tales situaciones. Esto contrasta el comportamiento de los maximizadores de ganancias puramente auto interesados, pero está en consonancia con los modelos que incorporan los costos morales de mentir. Este estudio ha comenzado a investigar la deshonestidad en grupos. La configuración de toma de decisiones de grupo agrega varias dimensiones al problema. El problema de agregación de las preferencias individuales en caso de que no estén completamente alineados. La configuración del grupo podría hacer que los aspectos sociales sean más relevantes: ocultarse detrás de los otros miembros del grupo (rendición de cuentas), pagar la similitud y la necesidad de coordinar e imaginar las inquietudes sociales.

En base al trabajo existente, se esperará que los grupos sean más que individuos por al menos tres razones: primero, los grupos generalmente pueden aplicar niveles significativamente más altos de razonamiento que los individuos. Por lo tanto, los grupos pueden mentir más, ya que tienen una mejor comprensión del juego. Los grupos pueden mentir más, ya que puede ser más fácil disfrazar la mentira en grupos que las mentiras individuales. Ambos argumentos deben desempeñar un papel menor en el contexto de nuestro diseño experimental.

2. Problema de investigación

Los grupos y las organizaciones a veces no cumplen con una norma moral. Mienten, engañan, son des honestos, son corruptos, y cometen fraude. Sin embargo, no son las organizaciones las que toman esas decisiones son individuos que forman parte de la

organización. Entonces surge la interrogante si se puede explicar el comportamiento no deseado en las organizaciones simplemente agregándose fallas individuales para cumplir con la norma, así como si existen otros elementos inherentes a la organización o a su estructura que ayuden a entender mejor cómo surge el comportamiento no deseado. De igual forma no se conoce si el comportamiento difiere del no deseado de los individuos de comportamiento dentro o por una organización entera. Existe poca evidencia empírica al respecto, por ello este estudio contribuyó empíricamente a las respuestas a estas interrogantes. Este documento identificó algunas de las posibles razones de la incapacidad colectiva para seguir una norma moral o para cumplir con el comportamiento deseado. Los últimos años han proporcionado varios ejemplos prominentes de comportamientos poco éticos en grupos y organizaciones.

3. Propósito de la investigación

El propósito del estudio fue implementar una configuración de laboratorio parsimoniosa para investigar si los grupos están más inclinados a participar en comportamientos deshonestos o poco éticos que los individuos, como lo sugieren la observación casual y algunos resultados anteriores en la literatura. Asimismo, explicaron los cambios de deshonestidad en todos los grupos muestra.

4. Naturaleza del estudio

Estudio experimental correlacional, ya que valida un modelo empleado en estudios previos. En cuanto a su perspectiva temporal, se trata de un estudio transversal. El número que produce el mayor rendimiento monetario (independientemente de la tirada del dado observada). Los participantes experimentales ven un video de una tirada de dado en la pantalla de su computadora. La computadora elige aleatoriamente uno de cada seis videos,

cada uno mostrando un posible resultado. Los participantes están informados sobre esto, saben que la computadora elige cada video con la misma probabilidad. El resultado de la tirada del dado en el video es claramente visible durante unos 10 segundos.

5. Preguntas de investigación/hipótesis

Las acciones de los informes deshonestos en la Parte 2 en GroupPC y GroupNoPC no difieren.

6. Marco teórico

La configuración de toma de decisiones se caracteriza por tener varios aspectos. Agrega el problema de agregación de las preferencias individuales en caso de que no estén completamente alineados. Por otro lado, la configuración del grupo podría hacer que los aspectos sociales sean más relevantes: ocultarse detrás de los otros miembros del grupo (rendición de cuentas), pagar la similitud y la necesidad de coordinar e imaginar las inquietudes sociales.

En base al trabajo existente, se espera que los grupos sean más que individuos por al menos tres razones: primero, los grupos generalmente pueden aplicar niveles significativamente más altos de razonamiento que los individuos. Por lo que, los grupos pueden mentir más, ya que tienen una mejor comprensión del juego. Asimismo, los grupos pueden mentir más, ya que puede ser más fácil disfrazar la mentira en grupos que las mentiras individuales. Otro punto que considerar es que los grupos podrían mentir más porque otros pueden beneficiarse también de conductas deshonestas.

En el caso del trabajo analizado, la comparación entre tratamientos GroupPC Y GroupNoPC abordó explícitamente estos argumentos. Sin embargo, también hay buenos

argumentos contra una mayor prevalencia de mentiras entre grupos que entre individuos o argumentos que no proporcionan una predicción firmada. Los cambios en la percepción de la norma en el transcurso de la interacción del grupo pueden arrastrar la comparación entre lo individual y el grupo se establece hacia un comportamiento más o menos deshonesto.

7. Hallazgos principales

Los grupos mienten significativamente más que los individuos, independientemente de los beneficios comunes. Tanto los beneficios comunes como la sola comunicación en GroupNoPC fomentan la coordinación. En GroupPC, los 39 grupos se coordinan, es decir, todos los miembros ingresan el mismo número. En GroupNoPC, los miembros del grupo no tienen que ingresar el mismo número para recibir un pago positivo y, en comparación con GroupPC, los miembros lo hacen menos (prueba exacta de Fisher, $p = 0.025$). Aun así, 33 de los 39 grupos se coordinan después del chat grupal. En cinco de los seis grupos restantes, dos de cada tres miembros informan deshonestamente. En GroupNoPC, la fracción de informes deshonestos equivale a 86.3 por ciento, que también es significativamente más grande que el 61.5 por ciento en Individual (prueba exacta de Fisher, $p = 0.007$) pero no difiere significativamente de la mediana de informes erróneos en GroupPC (prueba exacta de Fisher, $p = 1.00$). Conclusión: La comunicación aumenta la coordinación.

Cómo la interacción grupal afecta las creencias de los participantes sobre el comportamiento de los sujetos en un experimento de referencia. Cuando los participantes interactuaron en un grupo, sus creencias cambian en mayor medida. La proporción esperada de sujetos que informan un “5” en el experimento de referencia aumenta en 35.7 (31.3) puntos porcentuales en GroupPC (GroupNoPC). Por lo tanto, se observa un cambio significativo en la asimetría de las creencias en los números informados en los experimentos de referencia

para los tratamientos grupales (prueba exacta de rango con signo de Wilcoxon, GroupPC: $p = 0.002$; GroupNoPC: $p < 0.001$) pero no para el individuo. Por consiguiente, la diferencia en los cambios de creencia es mayor en los tratamientos grupales (prueba exacta de Kolmogorov-Smirnov, GroupPC vs. Individual: $p = 0.090$, GroupNoPC vs Individual: $p = 0.006$).

8. Crítica del estudio

Para la crítica del estudio se revisó investigaciones relacionadas al tema (Mazar, et al., 2008; Rosenbaum et al., 2014).

¿Cuáles son las áreas que merecen mayor investigación?

Un área que merece mayor investigación es el de las estructuras organizativas. Estas fomentan la comunicación pueden requerir ser emparejadas con fuertes códigos de conducta para evitar que violen las normas de honestidad. También se necesita más investigación sobre los mecanismos de informes eficientes pueden diseñarse. Los resultados de este estudio señalan que tales diseños deben tener en cuenta cómo evoluciona el comportamiento deshonesto en grupos. Finalmente, la comunicación en grupos es un campo que requiere más atención. En las organizaciones, la comunicación, cambia las creencias de los miembros del grupo sobre el comportamiento moral de otros y aumenta la coordinación del comportamiento de los miembros del grupo.

¿Cómo las limitaciones del estudio comprometen la generalización de los resultados?

El tipo de experimento llevado a cabo no pudo explicar el aumento significativo de las creencias sobre la falta de honradez de los demás. Si bien los participantes en el grupo Individual también han aprendido acerca de las consecuencias de la mentira, no cambian mucho sus creencias sobre el comportamiento mentiroso de los demás. Por lo tanto, la

comunicación grupal afecta indudablemente la manera en que las personas racionalizan el comportamiento moralmente cuestionable. Este sería un caso de aprendizaje sobre la norma, no sobre las consecuencias de mentir. Este argumento es difícil de sostener en un entorno con observabilidad perfecta por parte del experimentador.

9. Conclusiones

Los grupos están más dispuestos a mentir que los individuos. La literatura de psicología más antigua detectó un cambio de individuos a grupos en términos de decisiones arriesgadas, acuñando el "cambio arriesgado", en este estudio se asume como " Cambio de deshonestidad ". Sin embargo, nuestra contribución principal es proporcionar una explicación para este cambio: el cambio no puede explicarse por un mayor nivel de sofisticación estratégica de los grupos que los individuos ni por una menor observabilidad de la acción de uno como miembro del grupo. Los grupos se encuentran más propensos que los individuos porque los otros miembros del grupo se benefician de la mentira o porque las decisiones grupales requieren unanimidad.

Los resultados mejoran sustancialmente la comprensión del comportamiento honesto/deshonesto en los grupos. Al complementar la evidencia reciente sobre el papel de las oportunidades de colaboración para la falta de honradez cuando la comunicación está ausente. Se observa que los grupos son significativamente más numerosos que los individuos cuando los miembros del grupo se enfrentan a resultados comunes y tienen que coordinar una acción. Se demuestra que los beneficios comunes no son una condición necesaria para que los grupos se comporten de manera más deshonesto que los individuos. Si los individuos se comunican dentro de un grupo, pero no tienen que coordinarse para recibir una recompensa, su comportamiento es muy similar al comportamiento de los grupos que

enfrentan una comunidad de pagos. Por lo tanto, se brinda evidencia de que la comunicación en sí misma puede tener un efecto perjudicial en el comportamiento ético de los grupos pequeños. Asimismo, se demuestra que el cambio de deshonestidad no se debe al hecho de que la comunicación en un grupo ofrece posibilidades para que las personas deliberen o simplemente se justifiquen sus acciones. En cambio, es el intercambio de justificaciones que permite a los miembros del grupo coordinar acciones deshonestas y cambiar sus creencias sobre el comportamiento moral.

Referencias

- Kocher, M. G., Schudy, S., & Spantig, L. (2017). I lie? We lie! Why? Experimental evidence on a dishonesty shift in groups. *Management Science*, *64*(9), 3995-4008. doi:10.1287/mnsc.2017.2800
- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, *45*(6), 633-644. doi: 10.1509/jmkr.45.6.633
- Rosenbaum, S. M., Billinger, S., & Stieglitz, N. (2014). Let's be honest: A review of experimental evidence of honesty and truth-telling. *Journal of Economic Psychology*, *45*, 181-196. doi: 10.1016/j.joep.2014.10.002