¿Nos vuelve mezquinos el dinero?

Lucy Hooker BBC
Fuente:
http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2015/03/150319_economia_dinero_corrompe_ng_finde

Varias investigaciones coinciden en que hay una relación entre la riqueza y el egoísmo y desinterés por los otros.

Desde viejos avaros y gruñones hasta los agresivos lobos de Wall Street, Hollywood ha sabido retratar la influencia corruptora de la riqueza. ¿Pero qué tan precisos son esos estereotipos? ¿Realmente el dinero corrompe?

La calle que bordea la costa de Los Ángeles está flanqueada por palmeras. Patinadores y transeúntes paseando a sus perros se dirigen hacia la playa.

Y el psicólogo social Paul Piff se pasa la tarde yendo y viniendo sobre un cruce peatonal.

Gracias a la gran cantidad de ricos locales, no faltan los vehículos de lujo. Elegantes coches deportivos e ingeniosos autos híbridos son parte esencial de su demostración.

Piff vino aquí para hacer uno de sus experimentos más provocadores: ¿quiénes se detendrán en el cruce de peatones con más probabilidad, los ricos o los pobres?

Los conductores están obligados por ley a detenerse si alguien quiere cruzar. Y, mientras un Lexus se desliza alegremente por delante de él, Piff explica lo que ha hallado con su equipo de investigadores.

"Ninguno de los conductores de los autos menos costosos violó la ley, mientras que cerca del 50% de los conductores de automóviles más caros rompió la ley", dice.

Fibra moral

Piff también le preguntó a una serie de personas de diversos orígenes cómo se comportan en varios escenarios.

En el pasado, la percepción pública tendía hacia la idea de que la gente muy pobre rompía más las reglas por estar bajo presiones financieras o enfrentar circunstancias difíciles.

Pero el trabajo de Piff sugiere lo contrario: tener más dinero hace que uno se preocupe menos por los otros y se sienta con el derecho a priorizar sus propios intereses.

Después de casi una década investigando este asunto, Piff llegó a la controvertida conclusión de que ser rico, en lugar de transformar a la gente en benefactor benevolente, en realidad puede ser bastante malo para su fibra moral.

"Lo pone más en sintonía con sus propios intereses, sus deseos, su propio bienestar", dice.

"De alguna manera, lo aisla de otras personas, psicológica y materialmente. Uno prioriza sus propias necesidades y sus propios objetivos y tiene menos sintonía con los que lo rodean.

En su laboratorio de psicología, Piff ha llevado a cabo estudios que sugieren que las personas con más dinero son más propensas a ser tramposas en un juego de dados, a comer dulces reservados solo para niños y están menos dispuestos a renunciar a su tiempo para ayudar a otros.

La prueba del dictador

Utilizando una herramienta bien conocida por los psicólogos, la pueba del dictador, Piff reunió a un grupo de personas y les dio a cada una de de ellas US$10.

Les dijo que podían compartir todo, algo o nada de ese golpe de suerte con otro participante al que no le habían dado nada.

El popular juego de Monopolio ha sido muy utilizado por Piff en sus experimentos.

"La economía racional indica que la persona más pobre debe conservar más para sí mismo, y la persona más rica debe dar más”.

"Nos encontramos con todo lo contrario. Entre más rico seas, menos generoso serás. Le darás porciones significativamente más pequeñas a esa otra persona."

"Las personas más pobres fueron notablemente más generosas, dieron el 150% de lo que compartieron los participantes más ricos", dice.

En otro estudio Piff manipuló un juego de Monopolio para privilegiar a un jugador, dándole más dinero para empezar.

Al final, esa persona tenía el Rolls Royce para moverse por el tablero y el jugador con desventaja estaba destinado a perder.

Después de decenas de jugadas se observó que ganar saca lo peor de quien domina el juego: una actitud imperativa, el dominio del espacio, incluso más avidez para comer canapés de un bol de canapés que era para todos los participantes.

Cuando nos sentimos ricos, concluye Piff, necesitamos menos a las otras personas.

En el mundo real, cuando la gente tiene menos dinero depende más de sus relaciones sociales para salir adelante.

Por lo tanto, se priorizan las relaciones interpersonales.

Los ricos, por el contrario, pueden comprar paz, tranquilidad y espacio, además de una solución para la mayoría de sus problemas.

No hay nada como una billetera suculenta para animarse en medio de una crisis. Pero eso tiende a aislar a una persona de las experiencias de otros.

Los hallazgos de Piff tienen un atractivo popular. Hay cierto consuelo al pensar que aquellos que disfrutan de las ventajas de la riqueza también podrían estar pagando un precio.

Todo lo contrario

Pero no todo el mundo está convencido.

La psicología es una disciplina llena de dificultades. En los estudiios del mundo real siempre hay factores de confusión. ¿Tiene la persona que cruza una calle más confianza ante a un coche más barato?

¿Es el conductor realmente rico o el BMW se lo prestó su tío?

Los datos de las encuestas de población son difíciles de descifrar. No hay manera de separar la causa y el efecto, y los sujetos que participan en estudios de laboratorio dan respuestas que pueden o no tener ninguna relación con la vida real.

Sólo cuando los estudios que emplean diferentes métodos apuntan repetidamente a la misma dirección, los resultados se consideran significativos.

Desde que Piff publicó su primera serie de resultados en 2010, otros científicos de todo el mundo han estado ocupados tratando de contradecirlos.

Algunos respaldan el trabajo de Piff, pero otros han encontrado lo contrario.

Un estudio realizado en Holanda que utiliza a millonarios de la vida real como participantes, encontró que son más generosos que una persona promedio cuando se tienen una pequeña suma de dinero para conservar o compartir.

Los análisis de los datos de población de académicos en Europa no encontraron ninguna relación entre la riqueza y la falta de generosidad.

En la investigación de Piff la gente con más dinero tiende a ser menos generosa. Aunque un estudio en Holanda indica todo lo contrario.

Sobre todo encontraron lo contrario, que los individuos más ricos tienen más tiempo para ofrecer tiempo y dinero para los demás.

El vil metal

Sin embargo, hay un campo estrechamente relacionado de estudio que puede ayudar a explicar los hallazgos de Piff.

La investigadora Kathleen Vohs, de la Universidad de Minnesota pasó su tiempo dejando caer "accidentalmente" un manojo de pequeños lápices amarillos para ver si la gente le ayudaba a recogerlos.

Antes, Vohs introducía en la conversación con la mitad de los participantes pensamientos de dinero, ya sea con frases o contando efectivo.

Estos participantes incentivados demostraron ser menos solícitos para recoger los lápices.

Y en un estudio similar, también fueron menos generosos cuando fueron invitados a donar para organizaciones de caridad.

A diferencia del estudio de Piff, esto parece tener poco que ver con lo ricos o pobres que sean. Y los resultados han sido reproducidos en 19 países hasta la fecha.

"Parece que hay algo sobre la idea del dinero y la manera como la gente lo representa en su mente que causa los efectos que vemos, y que parece que tiene poco que ver con si la gente se siente atada o no a la plata", asegura Vohs.

La investigadora dice incluso que sólo pensar en dinero invoca una "mentalidad de autosuficiencia" que refleja el hecho de que el dinero tiene que ver con transacciones con extraños y el cálculo en beneficio propio".

Normalmente uno no utiliza dinero con sus seres queridos.

Como resultado el dinero puede hacernos más decididos y enfocados, pero también nos hace menos sensible a las necesidades y sentimientos de los demás.

Más agresivos

Investigadores en Hong Kong fueron un paso más allá.

Los profesores Zhansheng Chen y Yuwei Jiang escogieron personas incetivadas por el dinero. Cuando se les daban una serie de dilemas éticos, eran más propensos a aceptar transgresiones morales como hacer trampa en los exámenes o mentir en un currículum.

Los experimentos de Chen y Jiang indica que las personas con dinero son un poco más agresivas en sus actitudes con los demás.

Y cuando participaron en un juego en que se podía castigar a otro participante con una explosión de sonido, los participantes incetivados por el dinero seleccionaron el zumbido más desagradable para su oponente, a un nivel consistentemente más fuerte durante más tiempo.

Así que hace hincapié en precios y utilidades, cuentas bancarias y presupuestos, puede no ser bueno para el ambiente de la oficina o la integridad de su organización.

"Si quieres que tus trabajadores cooperen entre sí y sean honestos, no los sobornes con bonos", dice Jiang.

En cambio tiene otra idea.

"Ofréceles a tus empleados un viaje a Hawái. La gente no piensa en dinero cuando se va a Hawái".