

## ***Sesgo del auto-servicio***

Este video introduce un sesgo de la ética del comportamiento conocido como el auto-servicio. El sesgo del auto-servicio nos causa ver cosas de manera que apoya nuestros mejores intereses y nuestros puntos de vista pre-existentes. El sesgo del auto-servicio puede afectar nuestro juicio y decisiones de numerosas maneras. Por ejemplo, la manera en que juzgamos las acciones de otros puede que no considere los factores situacionales que afectaron esas acciones. O, podemos “enmarcar” un punto de vista político de manera que encaje con nuestras propias opiniones o punto de vista.

Para aprender mas sobre conceptos de la ética del comportamiento relacionados, mire *Error de atribución fundamental* y *Marco de referencia ético*. Para un vistazo mas cercano a como el sesgo del auto-servicio afectó al ex cabildero Jack Abramoff, mire *Aquí para ganar: Jack & Sesgo del auto-servicio*.

El caso de estudio en esta página, “*Un millón de piezas*,” explora el rol del sesgo del auto-servicio en la controversia causada por el libro autobiográfico de James Frey después de que se reveló que contiene numerosas falsedades. Para un caso de estudio que ilustra el sesgo del auto-servicio en la opinión del conductor de radio Rush Limbaugh sobre el abuso de drogas en los Estados Unidos, lea “*Limbaugh y su adicción a las drogas*.”

Términos definidos en nuestro glosario de ética relacionados a este video y casos de estudio incluyen: marco de referencia ético, error de atribución fundamental y sesgo del auto-servicio.

La ética del comportamiento toma de los campos de la psicología del comportamiento, ciencia cognitiva, biología evolucionaria y otras disciplinas relacionadas para determinar como y por que las personas toman decisiones éticas o poco éticas. Mucha de la investigación de la ética del comportamiento se enfoca en por que las buenas personas hacen cosas malas. Muchos de los conceptos de la ética del comportamiento son cubiertos detalladamente en [Concepts Unwrapped](#), al igual que en el video [Aquí para ganar: La historia de Jack Abramoff](#).

Cualquiera que mire estos videos tendrá una introducción solida al campo de la ética del comportamiento.



## **Preguntas de discusión**

1. ¿Alguna vez pensaste que un candidato que apoyabas ganó un debate político que viste, mientras tus amigos que apoyaban al candidato de la oposición creyeron que su candidato ganó el mismo debate? ¿Por qué pasó eso?
2. ¿Te acuerdas de las calificaciones de la secundaria? Si las escribieras todas en una lista, te darías cuenta de que te fue como a la mayoría de la gente, y de seguro recordabas que te había

ido mejor de lo que ahora ves. A medida que pasa el tiempo, la memoria va siendo menos precisa y, casi siempre, en el sentido de recordar que lo hiciste mejor (y no peor) de lo que realmente lo hiciste. ¿Qué fenómeno está actuando aquí?

3. ¿Recuerdas alguna situación ética en la que hayas estado, en donde el sesgo del auto-servicio pudo haber intervenido en la forma en que pensaste o actuaste?
4. ¿Se puede pensar en formas en las que el sesgo de auto-servicio puede tener un impacto negativo en el rendimiento de una empresa? Explica:
5. ¿Cómo se puede evitar el sesgo de auto-servicio en la toma de decisiones éticas?
6. ¿Cómo puede una empresa protegerse de los posibles efectos secundarios negativos de esta tendencia egoísta, ya que afecta a la toma de decisiones de los empleados?

### Recursos adicionales

Hastork, Albert H., and Hadley Cantril. 1954. "They Saw a Game: A Case Study." *Journal of Abnormal and Social Psychology* 49 (1): 129-134.

Koehler, Jonathan J. 1993. "The Influence of Prior Beliefs on Scientific Judgments of Evidence." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 56 (1): 28-55.

Pronin, Emily, and Kathleen Schmidt. 2013. "Claims and Denials of Bias and Their Implications for Policy." In *The Behavioral Foundations of Public Policy*, edited by Eldar Shafir, 195-216. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Para recursos de enseñanza sobre la ética del comportamiento, un artículo escrito por los autores Minnete Drumwright, Robert Prentice y Cara Biasucci, de Ethics Unwrapped, introduce conceptos clave en la ética del comportamiento y los enfoques para la instrucción efectiva de la ética —incluyendo ejemplos de ejercicios para el aula. El artículo, publicado en el *Decision Sciences Journal of Innovative Education*, puede ser descargado aquí: "[Behavioral Ethics and Teaching Ethical Decision Making](#)."

Un artículo detallado sobre la enseñanza de la ética del comportamiento con amplios recursos para la enseñanza, publicado en el *Journal of Legal Studies Education*, puede ser descargado aquí: "[Teaching Behavioral Ethics](#)."

Un artículo por Robert Prentice sobre cómo la ética del comportamiento puede mejorar la ética de la toma de decisiones, publicado en el *Notre Dame Journal of Law, Ethics & Public Policy*, puede ser descargado aquí: "[Behavioral Ethics: Can It Help Lawyers \(And Others\) Be their Best Selves?](#)"

Otro documento más antiguo, pero que sigue siendo útil, es el artículo de introducción a la enseñanza de la ética del comportamiento en: Robert A. Prentice (2004), "Teaching Ethics, Heuristics, and Biases," *Journal of Business Ethics Education*, 1 (1), 57-74 que es accesible a través de Google Scholar.

## Transcripción de la narración

*Escrito y narrado por:*

**Robert Prentice, J.D.**  
**Business, Government & Society Department**  
**McCombs School of Business**  
**The University of Texas at Austin**

Las presiones psicológicas – especialmente aquéllas de las que no estamos conscientes - a menudo hacen que sea difícil para nosotros ser tan buenos como nos gustaría ser. Una de las más significativas, es *el sesgo del auto-servicio* – es decir, la tendencia que tenemos a reunir información, procesar la información, e incluso recordar la información de tal manera que logremos avanzar en nuestros intereses egoístas y apoyemos nuestros puntos de vista pre-existentes. Debido a este sesgo, incluso cuando las personas hacen todo lo posible por ser justas e imparciales, sus juicios son inevitablemente sombreados por su propio interés, a menudo en formas que parecen indefendibles para otros.

Los centros de placer en el cerebro, se iluminan cuando se nos dice que nuestras creencias son correctas o que la conclusión que atiende a nuestro interés es exacta. Por lo tanto, no es de extrañar que las personas con ideas políticas conservadoras son más propensas a ver Fox News, mientras que los liberales son más propensos a ver NBC.

No sólo el sesgo del auto-servicio afecta a la información que buscamos, sino que también afecta la forma en que procesamos la información. Por eso, los partidarios de los candidatos políticos que compiten por un cargo, que ven el mismo debate, cada uno tiende a concluir que "su candidato", ganó.

Este sesgo egoísta, incluso afecta la forma en que recordamos la información. Los estudios demuestran que somos más propensos a recordar la evidencia que apoya nuestro punto de vista, que la evidencia que se le opone.

Debido al sesgo de auto-servicio, los estudios demuestran que cuando los científicos revisan los artículos de investigación, tenderán a afirmar que los que apoyan su punto de vista preexistente, son de mayor calidad que los que se oponen a su punto de vista.

En el 2000, un funcionario de la industria contable, declaró ante la SEC, diciendo: "Somos profesionales que siguen su código de ética y llevamos a cabo la práctica, bajo los más altos estándares morales. Nunca nos veremos influenciados por nuestro bienestar financiero personal". Este testimonio refleja una ignorancia vergonzosa del impacto del propio interés en la toma de decisiones de todos los seres humanos. Inevitablemente, nuestro propio interés, nubla nuestros juicios éticos, incluso en las personas más bien intencionadas.

Cuanto más subjetivo es el juicio, menos ciertos los hechos; y mientras más haya en juego, es probable que el sesgo más influyente sea, el del auto-servicio. ¡No cometas el mismo error! Protégete contra este sesgo egoísta!