

Siendo tu Mejor Yo, Parte 2: Toma de Decisiones Morales

Este video introduce el concepto de la ética del comportamiento conocido como la toma de decisiones morales. La toma de decisiones morales es la habilidad de producir una respuesta razonable y defendible para cualquier pregunta ética.

La toma de decisiones morales es un tema tan amplio que es difícil capturar en un solo video. Muchos maestros de ética, por buena razón, pasan mucho de su tiempo contrastando enfoques deontológicos (basados en reglas) para resolver problemas éticos a enfoques consecuencialistas. El entendimiento de estos enfoques es crítico, pero también es importante entender que muchas decisiones éticas son tomadas instintivamente antes de que el proceso cognitivo de nuestro cerebro pueda implementar estos enfoques y que las personas tienden a ser deontológicas en unas situaciones y consecuencialistas en otras. Con la excepción de algunos conocidos sesgos cognitivos y los efectos de las presiones sociales y organizacionales, no es claro por qué las personas escogen un enfoque en una situación y otro en otra.

Este video es el segundo de un paquete de cuatro videos sobre como las personas pueden ser la mejor versión de ellos mismos. Viendo al proceso completo, es sensible concluir que la persona que desea actuar éticamente debe (1) reconocer los problemas éticos cuando se tope con ellos (vea *Conciencia moral*); (2) tener la habilidad de alcanzar una resolución defendible de la pregunta sobre que es hacer lo correcto en esa situación (este video, *Toma de decisiones morales*); (3) desear hacer lo correcto (ve *Intención moral*); y finalmente (4) ser capaz de actuar con esa intención (ve *Acción moral*). Los cuatro videos de este paquete se enfocan en los cuatro aspectos para llevar una vida moral. Como lo nota el video, estos cuatro pasos fueron originalmente propuestos por el profesor James Rest y sus colegas, aunque han sido adaptados un poco en estos cuatro videos.

Para aprender sobre un concepto de ética del comportamiento relacionado que es uno de los más prominentes sesgos cognitivos afectando la moralidad de nuestra toma de decisiones, mira el video de *Sesgo del auto-servicio*.

Los casos de estudio en esta página exploran las dificultades y lo que está en juego al tomar decisiones morales. En el caso “Retractando estudios de investigación: El caso de Chandok contra Klessig,” un investigador toma la difícil decisión de retirar un artículo publicado después de que los resultados de la investigación original no pueden ser reproducidos. El caso “Ondear la bandera de los Estados Confederados” examina un debate acalorado sobre si la bandera confederada debe ser removida o no de los terrenos de la casa estatal de Carolina del Sur. Para un caso de estudio sobre las dificultades de tomar una decisión moral al estar a cargo de un paciente legalmente



considerado como incompetente, vea “Autonomía del paciente & Consentimiento informado.”

Términos definidos en nuestro glosario de ética relacionados a este video y casos de estudio incluyen: *conflicto de interés, consecuencialismo, deontología, absolutismo moral, cognición moral, imaginación moral* y el *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 sólida al campo de la ética del comportamiento.

Preguntas de discusión

1. La profesora Marianne Jennings explicó al inicio de la era de los escándalos Enron: “Nadie dentro del campo [de la ética] voltea a ver a Jack Grubman [el ex analista de stock de la industria de telecomunicaciones plagada de escándalos]..., o las estructuras de honorarios, los sistemas de compensaciones o los conflictos [de interés] y demás detalles, ‘Estas eran cuestiones éticas muy matizadas. Yo nunca lo hubiera visto venir.’” ¿Estás de acuerdo o en desacuerdo con que la mayoría de los delincuentes de cuello blanco de los casos que leemos en los periódicos y vemos en la televisión, deberían haber sabido que lo que hacían estaba mal?
2. ¿Por qué los miembros respetados de la comunidad que han tenido mucho éxito en los negocios, deciden participar en tratos encubiertos, pagan sobornos para hacer negocios y maquillan los números de las ganancias?
3. ¿Por qué la mayoría de la gente puede ver fácilmente cómo los conflictos de interés afectan a las decisiones de otras personas, y muchos de ellos confían en que ellos mismos seguirán siendo objetivos, incluso en la presencia de este tipo de conflictos?
4. Este video habla acerca de cómo el sesgo de auto-servicio impide que las personas que enfrentan una decisión ética, tomen la decisión correcta cuando sus intereses están involucrados. ¿Qué otros factores que se presentan en los videos de *Ethics Unwrapped* pueden hacer que sea difícil para una persona con buenas intenciones hacer la elección correcta?
5. Cuando haces uso de los procesos cognitivos en tu cerebro para tratar de resolver los dilemas éticos, ¿eres un deontólogo que se centra más en las reglas, o un consecuencialista que se centra más en los resultados? ¿O eres ambos? ¿Cómo decides qué enfoque es el mejor en algún contexto en particular?

6. Tilly es patóloga. Una noche estaba sola en el laboratorio realizando una autopsia. Ella estaba muy hambrienta, pero quería terminar su trabajo antes de salir por la noche. Se da cuenta de que quedaron unas tiras de carne de una autopsia anterior. Ella cocinó la carne en un mechero de Bunsen y se la comió, y luego terminó su trabajo. ¿Acaso Tilly actuó inmoralmente? ¿Por qué sí o por qué no?
7. ¿Es correcto pagar un soborno para inducir a una entidad del gobierno a aprobar un programa que beneficiara a las personas? ¿Cómo decidirías? ¿Cómo te asegurarías de que tu interés propio no esta indebidamente afectando tu decisión?

Recursos adicionales

Cathcart, Thomas. 2013. *The Trolley Problem Or Would You Throw the Fat Guy Off the Bridge?*. New York: Workman Publishing Company.

DeSteno, David. 2014. *The Truth about Trust: How It Determines Success in Life, Love, Learning, and More*. New York: Hudson Street Press.

Edmonds, David. 2014. *Would You Kill the Fat Man?: The Trolley Problem and What Your Answer Tells Us about Right and Wrong*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Greene, Joshua. 2013. *Moral Tribes: Emotion, Reason, and the Gap between Us and Them*. New York: Penguin Press.

Haidt, Jonathan. 2012. *The Righteous Mind: Why Good People are Divided by Politics and Religion*. New York: Vintage Books.

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 como 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.

Department of Business, Government and Society

McCombs School of Business

The University of Texas at Austin

Ser conscientes de que un problema presenta una dimensión moral, es el paso 1 en *Ser tu mejor Yo*. El Paso 2 es la *Toma de Decisiones Morales* que implica la capacidad de decidir cuál es el curso correcto de acción una vez que hemos visto la cuestión ética moral. A veces esto puede ser muy difícil, ya que diferentes opciones pueden parecer moralmente defendibles (o, tal vez, no haya opciones que parezcan moralmente aceptables). A veces las personas se enfrentan a decisiones éticas difíciles, y no debemos de criticar demasiado a quienes hayan tomado una decisión de buena fe que creían que era correcta y resultó ser equivocada. Sin embargo, la mayoría de los delitos de cuello blanco, como la sobrefacturación, la manipulación de cifras en las ganancias, el uso de información privilegiada, el pago de sobornos, ocultar ingresos a Hacienda, y la mayoría de las actividades que llevan a las personas a terminar en la nota roja de los periódicos, no presentan problemas éticos difíciles de identificar. Es evidente que están mal. El problema no es que no hayamos leído lo suficiente a Kant o a John Stuart Mill.

Más comúnmente, el problema es, que no estamos conscientes de las influencias psicológicas, organizacionales y sociales que pueden causar que no elijamos las mejores opciones éticas. Nuestra toma de decisiones éticas, a menudo es automática e instintiva. Involucra emociones, no razonamiento. Cuando pensamos que estamos razonando sobre una cuestión ética, la evidencia demuestra que por lo general, en realidad estamos simplemente racionalizando una decisión ya tomada por las partes emocionales de nuestro cerebro.

El sistema intuitivo de nuestro cerebro a menudo lo hace bien, aunque no siempre. Por lo tanto, no debemos ignorar nuestros sentimientos viscerales cuando nos dicen que estamos a punto de hacer algo malo. Pero, nuestra intuición no siempre elige el camino ético. Una razón importante por la que la parte intuitiva / emocional de nuestro cerebro se equivoca, es el *sesgo del auto-servicio*, que a menudo nos lleva a inconscientemente tomar decisiones que son injustificables ante la observación objetiva de terceras personas.

Como un simple ejemplo, en una encuesta del *U.S. News & World Report*, se le preguntó a algunas personas: "Si alguien lo demanda y usted gana el caso, ¿la otra persona debería de pagar sus gastos

legales?” El ochenta y cinco por ciento de los encuestados consideró que sí sería justo. La revista preguntó a los otros: “Si usted demanda a alguien y pierde el caso, ¿debe usted pagar los costos de quien ganó?” Ahora, sólo el 44% de los encuestados estuvo de acuerdo, lo cual ilustra cómo nuestro sentido de la justicia es fácilmente influenciado por el interés propio. Si no tenemos cuidado, no nos daremos cuenta de cómo el sesgo egoísta influye en nuestras decisiones éticas. Autores como Bronson y Merryman demostraron que “[s]i eres un fanático de los Medias Rojas, cuando veas uno de sus partidos, estarás utilizando una región diferente del cerebro para juzgar si un corredor logrará anotar, a la que utilizarías si estuvieras viendo un partido entre dos equipos que no te interesan”. ¿Cómo podemos combatir el sesgo egoísta?

Existe alguna evidencia experimental de que si sabemos sobre el sesgo de auto-servicio, podemos armarnos contra él y minimizar sus efectos. Por eso, no debemos centrarnos sólo en ser objetivos, sino en hacer lo que sea necesario para asegurarnos de que *a juicio de los demás, sí estamos siendo objetivos*. De forma natural, vamos a juzgar nuestras propias decisiones con empatía, pero sabemos que los demás no necesariamente lo harán. Así que si hacemos lo que se necesita para lograr que otros con visión objetiva, confíen en nuestros juicios, deberemos recorrer un largo camino para impedir los efectos del sesgo de auto-servicio.

También debemos prestar especial atención al código de ética de nuestra profesión y al código de conducta ética de la empresa en la que trabajamos, ya que tales normas han sido pensadas, principalmente, para minimizar los conflictos de interés y su impacto inconsciente en nuestra toma de decisiones. El sesgo de auto-servicio está lejos de ser el único factor psicológico u organizacional que nos lleve a tomar una mala decisión ética, pero sin duda es uno muy importante!