

RAÍCES PSICOLÓGICAS DE UNA CONDUCTA UNIVERSAL

¡Qué hipócrita eres!

Criticamos por fariseo a quien esconde sus intenciones o actúa contra sus ideas y creencias, pero todos lo hacemos a veces. Según los expertos, la hipocresía cumple un rol evolutivo y forma parte de las reglas del juego social.

Un reportaje de LUIS MUIÑO

En su libro *Patas arriba. La escuela del mundo al revés*, el escritor uruguayo Eduardo Galeano transcribe una entrevista que le hizo en los años treinta un medio estadounidense a uno de los personajes más conocidos del país, el cual clamaba indignado contra el clima moral reinante: "Hoy la gente no respeta nada. Antes poníamos en un pedestal la virtud, el honor y la verdad. Ahora la corrupción campea en la vida americana, es la única ley, está minando este país. La virtud, el honor y la justicia se han esfumado". Las palabras tuvieron impacto, sobre todo porque fueron pronunciadas por el famoso gángster Al Capone solo unos días antes de ingresar en prisión por evasión de impuestos, el único de sus numerosos delitos por el que pudo ser procesado.

En la actualidad encontramos muchos ejemplos similares. Cientos de personajes públicos han sido encausados por malversación, fraude fiscal y nepotismo días después de hacer declaraciones a favor de la honestidad y de atacar a otros individuos condenados por los mismos hechos. Igualmente abundan los pederastas ajusticiados tras alardear sobre su intachable moral en temas sexuales, y los asesinos o maltratadores que hacen gala de autocontrol y que repudian la violencia.

Solo nos escandalizan las argucias ajenas. Con las propias, vista gorda

La discrepancia entre lo que decimos –o pensamos– y lo que realmente hacemos es grande. En los años 60, varias corrientes afirmaban que, si cambiara la conducta de los individuos en ciertos temas –sexualidad, racismo, sexismo–, se podría cambiar el mundo. Pero el psicólogo de la Universidad de Wisconsin Allan W. Wicker halló

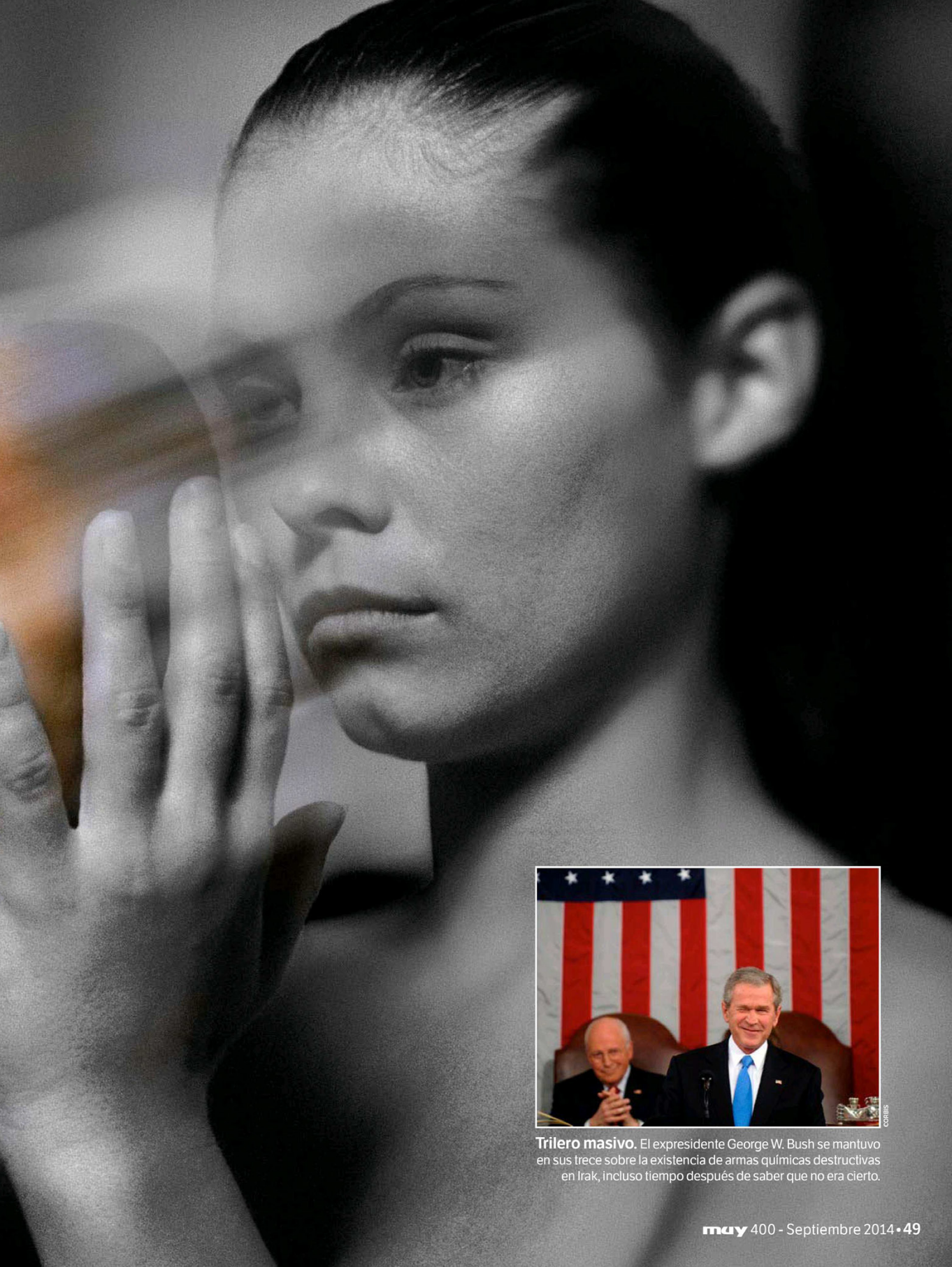
en sus investigaciones que solo actuamos de forma consecuente con nuestras creencias cuando estamos a solas o cuando la presión social es mínima. Si nos rodea gente influyente, aparece la hipocresía.

El Diccionario define así la hipocresía: 'fingimiento de cualidades o sentimientos contrarios a los que verdaderamente se tienen o experimentan'. Sin embargo, nuestra definición práctica personal no suele ser tan inclusiva. En la vida real, falseamos continuamente nuestras opiniones y emociones, y no por eso nos consideramos impostores.

Llamamos hipócrita a alguien que nos perjudica con su doblez o nos sorprende haciendo lo contrario de lo que esperábamos, e hipocresía a los disimulos y argucias ajenas que no han sido pactados de antemano. No nos escandalizamos por que un padre riña a sus hijos por no compartir sus juguetes y él lleve años sin prestar nada a nadie. Y aunque la mayoría creamos que es importante decir la verdad *casi siempre*, no nos llevamos las manos a la cabeza porque *casi nunca* contradecemos a un jefe cuando nos pide nuestra opinión. El engaño es normal en la sociedad, pero solo lo aceptamos al ejercerlo nosotros.

Por eso, en su último libro, *Why Everyone (Else) is a Hypocrite* (Por qué todos los demás son hipócritas), el psicólogo evolutivo de la Universidad de Pensilvania Robert Kurzban afirma que la incoherencia es el estado natural de la mente humana. Y es que esta se compone de unidades especializadas, cada una con su propio sentido adaptativo, que a veces entran en contradicción. Hay >>





Trilero masivo. El expresidente George W. Bush se mantuvo en sus trece sobre la existencia de armas químicas destructivas en Irak, incluso tiempo después de saber que no era cierto.



Pasta gansa. Arriba izquierda, el ex director general de Trabajo de Andalucía Francisco Guerrero, del PSOE, hoy preso por usar fondos públicos para pagar cocaína y fiestas privadas. Abajo, Jordi Pujol, confeso de evasión fiscal y de poseer millones en cuentas ocultas en el extranjero.



Noos pasamos. Urdangarián usó durante años el Instituto Nòos, entidad "sin ánimo de lucro", para supuestamente desviar fondos públicos y enriquecerse. Rajoy y Aguirre lanzaron una campaña contra la subida del IVA de Zapatero, pero luego el PP subió ese impuesto al llegar al poder.



mantener normas sexuales éticas que estaban saltándose a la torera; o cualquier hijo de vecino que afirma estar en contra de determinados chollos hasta que tiene la ocasión de beneficiarse de ellos. Como decía el personaje interpretado por Kevin Spacey en *American Beauty*, "nunca infravalores el poder del autoengaño".

Un ejemplo peculiar de fingimiento asumido socialmente son las plañideras. En multitud de culturas -hay grabados que las representan en el antiguo Egipto-, estas mujeres acuden a los entierros a llorar desconsoladamente por el finado. Delante del féretro, se dan golpes violentos en el pecho mientras gritan o se tiran de los pelos y alaban al muerto, aunque muchas veces ni siquiera lo han conocido en vida. Todos los presentes saben que fingen. De hecho, han sido contratadas por la familia del difunto para una representación convenida previamente.

"Si un hombre presume de honesto, es que está corrupto", Groucho dixit

Así las cosas, cabe preguntarse si los seres humanos aceptamos cualquier muestra de hipocresía, si podemos mentir sin sentirnos culpables. La realidad no permite extraer esa conclusión, porque lo cierto es que muchas personas se sienten mal cuando se comportan de forma deshonesta. Ciertamente, la coherencia total y absoluta no existe -como decía Groucho Marx, "solo hay una forma de saber si un hombre es honesto: preguntárselo. Si responde sí, ya sabemos que está corrupto"-, pero tampoco la hipocresía pura y dura. Todos somos ideológicamente consecuentes en ciertas situaciones y cuando entran en juego ciertos valores morales. Los investigadores actuales se centran precisamente en

» una parte de la psique dedicada a los gustos musicales, y otra, a seducir a las personas que nos gustan. Por lo común, esos procesos funcionan en paralelo y de forma coherente para lograr sus objetivos. Pero ¿qué hacemos si se contradicen? ¿Qué le respondemos a la mujer con la que estamos intentando ligar si nos dice que es fan del cantante al que más odiamos? Pues normalmente fingiremos acuerdo durante unos instantes -"A mí también me gusta..."-, y no es un problema, porque la simulación de sentimientos y creencias está regulada socialmente.

Toneladas de excusas para justificar nuestra flojera

El inconveniente del fariseísmo, según Kurzban, es que acaba socavando el sentido del yo, ya que necesitamos creer que somos coherentes. Por eso son importantes los mecanismos de autoengaño, para convencernos de que somos consistentes. El psicólogo Leon Festinger, de la Universidad de Stanford, acuñó el término *disonancia cognitiva* para definir el mecanismo que usamos para maquillar las

incoherencias ideológicas. Cuando sentimos desasosiego por una decisión difícil que nos lleva a actuar contra nuestros principios, generamos una tensión mental que resolvemos inventando una gran cantidad de excusas que hagan buena nuestra postura y buscando solo los datos que la apoyen. Cuanta más tensión cueste esa resolución, más mecanismos se pondrán en marcha para justificarla.

Esto explicaría, por ejemplo, que los sujetos más hipócritas -aquellos que actúan totalmente en contra de sus principios- sean muchas veces los más fanáticos a la hora de defender las normas que han quebrantado. La indignación moral que mostraba Al Capone era una forma de resolver la disonancia cognitiva. Lo mismo que los políticos corruptos que dan mitines sobre la necesidad de la honestidad de los cargos públicos; o los religiosos que han predicado durante décadas a favor de

¿QUÉ DIRÍAS SI CON QUIEN QUIERES LIGAR SE DECLARA FAN DEL CANTANTE QUE MÁS ODIAS?

acotar estos espacios de honradez.

Entre los factores más importantes que marcan el terreno figura la influencia externa. De acuerdo con las investigaciones del profesor de la Universidad de Ohio David Wallace, somos congruentes cuando

la presión del medio sobre nuestras palabras o acciones es mínima. Si es al revés, la opinión de los demás nos afecta mucho más de lo que creemos y nos lleva a obrar en contra de nuestras creencias.

Esta flojera moral se da con frecuencia entre los adolescentes: mientras critican la hipocresía que reina en la sociedad, pa-

recen incapaces de mantener su escala de valores condicionados por lo que piensen o dejen de pensar los amigos que tienen ascendente sobre ellos. Una joven que quiere, por ejemplo, seguir estudiando porque cree que le dará acceso a una vida más estimulante puede echar por la borda un examen importante si sus amigos le hacen chantaje emocional para que vaya a un concierto el día anterior. Un chaval con ideas no sexistas se puede comportar como un brutal macho alfa cuando sus amigos están delante.

A esas edades, es muy difícil decir no a la presión grupal y decepcionar las expectativas de los colegas. Lo mismo sucede en la fase más intensa del enamoramiento, cuando la pareja se convierte en una especie de secta de dos que pasa por alto cualquier promesa o ideología previa. Pero la presión del medio no afecta solo en la adolescencia. Se da en cualquiera de las etapas del ser humano: cuando las cuestiones económicas, el qué dirán o la necesidad de cariño se oponen a nuestras creencias morales, estas se tambalean.

"Hijo, tú no bebas... Ya me tomaré yo unas copas a tu salud"

Otro factor que aparece en numerosas investigaciones es la pertinencia de la ideología en la conducta concreta. Stephen Kraus, profesor de la Universidad de Florida, escribe en *The New Elite: Inside the Minds of the Truly Wealthy* (La nueva élite: en la mente de los verdaderos ricos) que la gran trampa que usamos para no sentirnos incoherentes es creer que, en casos excepcionales, las actitudes

Pelota, ¿ser o no ser?

La adulación hipócrita parece formar parte de la vida laboral, pues se piensa que los jefes son narcisistas a los que hay que alimentar el ego si se pretende medrar. El fariseísmo con los superiores es una de las formas de engaño social que más se perdonan, porque creemos que es casi obligatorio para ascender en la profesión.

FUNCIONA MEJOR EL MIEDO. Sin embargo, la cosa no está tan clara. Una investigación de los psicólogos estadounidenses Timothy Judge, Beth Livingston y Charlice Hurst, publicada en el *Journal of Personality and Social Psychology*, demostraba que los empleados más insoportables y antipáticos con sus jefes y compañeros ganaban hasta un 18% más que sus colegas simpáticos y lisonjeros. La razón, según los citados investigadores, es que los más antisociales son percibidos como mejores trabajadores, y además infunden temor debido a su tremenda sinceridad. Por el contrario, nadie tiene miedo a los hipócritas aduladores y, por tanto, no se considera necesario tenerlos contentos. Incluso en películas infantiles como *Mulan*, el consejero Chi-Fu es despojado de su cargo por lisonjear en exceso al emperador.



o las ideas no cuentan. Por eso solo los demás nos parecen hipócritas. Creemos que determinados actos ajenos contradicen su escala de valores, pero quienes los cometen no lo ven así. Todos somos autoindulgentes con la propia conducta y justificamos las excepciones: "en este caso, no va contra mis principios", decimos.

Así alabamos la necesidad de comunicación en la pareja al día siguiente de haber discutido a gritos con la nuestra –"Con mi mujer las buenas palabras no sirven"–; proclamamos nuestro rechazo al abuso de poder en las relaciones internacionales mientras este no lo cometa nuestro país –"Es un acto de defensa"–; o recomendamos a nuestros hijos que coman sano y no beban aunque nosotros vengamos de un festín con los amigos –"Se trata de un pequeño

exceso de vez en cuando"–. En suma, nos exculpamos pensando que nuestra ideología global no tiene nada que ver con los hechos en particular.

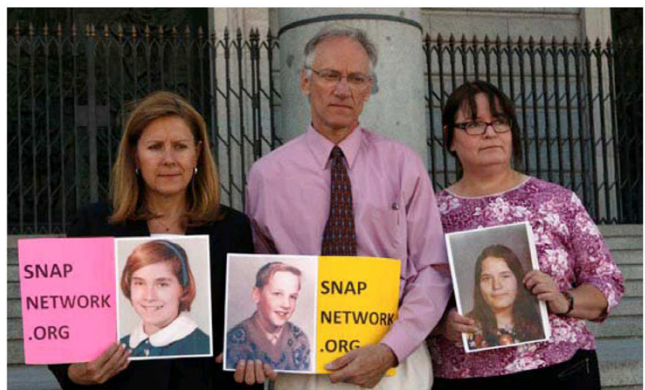
"Estos son mis principios; si no le gustan, tengo otros", decía el citado Groucho Marx en una de sus películas. Así sucede con ciertas ideas enraizadas en nuestra mente, que solo son una respuesta provisional a ciertas cuestiones sobre las que todavía no hemos pensado en firme.

Jamás aceptará un trabajo por enchufe (con la boca pequeña)

Por eso, otra línea de investigación sobre la coherencia se centra en cuantificar el grado de consistencia de las opiniones. La teoría de la acción razonada, propuesta por los profesores de la Universidad de Massachusetts Martin Fishbein e Icek Ajzen, afirma que existen una serie de factores que debemos analizar para conocer >>

3,4

millones de estadounidenses fueron enviados a Vietnam, pese a que en 1964 el presidente Johnson dijo que eso no ocurriría.



Doble moral. Carroza de carnaval en Alemania en la que se lee "Callar y encubrir", en alusión a los abusos sexuales cometidos por curas y obispos católicos. Arriba, miembros de una entidad de apoyo a las víctimas de la pederastia, en la Almudena de Madrid, donde pidieron a la Iglesia que colaborara con la justicia.

» la firmeza de las creencias. Supongamos que alguien dice que está en contra de aceptar un puesto de trabajo por *enchufe*. Ese individuo, para evaluar la solidez de sus convicciones, deberá saber, en primer lugar, si cree que tiene grandes posibilidades de cumplir sus principios, es decir, si piensa que podrá encontrar empleo sin necesidad de padrinos. A esto se le llama probabilidad subjetiva: si percibe que es alta, su convicción será estable.

Crear en la firmeza de los principios ayuda a cumplirlos

Por otra parte, deberá valorar la deseabilidad subjetiva, es decir, la importancia que otorga a que este principio moral se cumpla. Si resulta trascendental para él el hecho de obtener un trabajo de forma justa, hay muchas más posibilidades de que lleve el principio ético a la práctica.

También es importante que crea que la mayoría de la sociedad está de acuerdo con él. Sea o no cierto –es una idea

subjetiva–, si se siente en consonancia con los demás, aumentará su fortaleza a la hora de ser consecuente con sus ideas.

Por último, influye el grado de control: hay que creer que, si uno se lo propone, será capaz de mantener la norma moral. Por eso, según la teoría de la acción razonada, la clave a tener en cuenta es la intención que tiene un sujeto de poner en práctica sus actitudes. Por ejemplo, si realmente ha estudiado las posibles formas de búsqueda de empleo ajenas al *enchufismo*, las áreas en las que el nepotismo esté menos presente, los puntos fuertes que necesita para conseguirlo...

Decía el filósofo Jaime Balme que “el hombre emplea la hipocresía para engañarse a sí mismo, acaso más que para engañar a los otros”. Según Fishbein y Ajzen, si buscamos la coherencia, no debemos plantear a los demás ni a nosotros

35
veces le habló Nixon sobre tapar el caso Watergate al consejero Dean. Nixon siempre lo había negado.

mismos principios generales, sino situaciones concretas. Las actitudes abstractas no significan nada, porque, como reza el viejo adagio popular, “es más fácil amar a la humanidad que al vecino”. Es inútil preguntarle a alguien si se acostaría con una persona por dinero; mejor es ir planteándole cantidades hipotéticas.

Tampoco sirve para predecir el comportamiento de un individuo su opinión sobre el asesinato: por supuesto, estará en contra, pero también todos los asesinos lo están, así en abstracto. No sacaremos gran cosa si cuestionamos a un amigo sobre si está a favor de la fidelidad en la pareja. Quizá sabremos más de él si le preguntamos esto: “¿Tendrías una aventura pasajera con una persona que te gusta mucho si supieras que no la vas a volver a ver y que tu pareja jamás se enterará?”.

La última variable decisiva en los experimentos a la hora de pronosticar si un



“Como te digo una co, te digo la o”. Paris Hilton anunció su intención de presentarse a las elecciones para convertirse en la primera mujer presidenta de EE. UU., pero ella misma no vota. Y sus proclamas ecologistas no impiden a John Travolta tener un avión privado.



¿En qué quedamos? Javier Bardem calificó públicamente a EE. UU. de “gran mundo imperialista”, pero vive allí.

PSICOTEST

¿Cómo eres de hipócrita?

Contesta a estas preguntas con toda la sinceridad posible marcando solo una de las cinco alternativas que te proponemos:

1. ¿Mientes con facilidad sin sentirte culpable?

- a) Sí, siempre.
- b) En casi todas las ocasiones: solo me cuesta hacerlo cuando tengo aprecio a la víctima de mi mentira.
- c) Únicamente cuando lo considero muy necesario.
- d) Nunca.

2. ¿Piensas que los demás son más hipócritas o más honestos que tú?

- a) Ninguna de las dos cosas: creo que todos lo somos por igual.
- b) Hay algunas personas más coherentes que yo con su ética y otras menos.

- c) Me sorprende continuamente la cantidad de hipocresía que hay en este mundo y lo difícil que es encontrar a alguien honesto.
- d) Creo que estoy rodeado de gente mentirosa y que yo soy de los más honrados.

3. ¿Cambia mucho tu comportamiento en función de las personas que tienes delante?

- a) Sí, soy siempre consciente de los que me rodean y actúo en función de ellos.
- b) En mi vida privada no, pero cuando hay intereses de por medio sí hago las cosas según esos intereses.

- c) Soy una persona espontánea, pero intento a veces autocontrolarme.
- d) Me da completamente igual quién esté alrededor de mí: soy el mismo siempre.

4. ¿Crees que existen muchas normas éticas claras y aplicables a todos los casos?

- a) No, todo depende de las circunstancias.
- b) Algunas convicciones sí son para mí categóricas.
- c) Casi todas mis normas son claras y solo me las salto cuando no me queda más remedio.
- d) Sí, tengo claras muchas normas morales y trato de respetarlas siempre.

5. ¿Recuerdas ocasiones en las que tus opiniones te hayan perjudicado?

- a) No, nunca me ha ocurrido.
- b) Pocas, pero alguna vez no he podido callarme; he dicho lo que pensaba y eso me ha ocasionado algún disgusto.
- c) Bastantes, aunque estoy aprendiendo a no dar mi opinión cuando no me conviene.
- d) Muchas. No sé callarme.

6. ¿Tiendes a exponer tus opiniones delante de terceras personas?

- a) No, procuro no opinar a no ser que me sienta obligado.
- b) En contadas ocasiones: solo cuando sé que eso no va a perjudicarme.
- c) Bastantes veces, sobre todo cuando son asuntos que me afectan visceralmente.
- d) Sí, soy completamente espontáneo en ese sentido.

DISFRAZARSE PARA GUSTAR: EL HÁBITO HACE AL MONJE

La forma de vestir es clave en las relaciones y afecta al trato que recibimos. Una de las formas de hipocresía es adoptar el aspecto que agrada a los demás. El traje y la corbata producen el doble efecto de mejorar el estatus ante el grupo y nuestra seguridad interior. Por su parte, una vestimenta desenfada da ayuda a ganar prestigio y autoestima en un ambiente más alternativo. Este efecto puede usarse de forma manipuladora. Así, un vago redomado puede vestir muy formal para fingir eficacia y un pijo será aceptado por los okupas si adopta el look pertinente.



Viviendas okupas en Barcelona.

individuo se comportará de forma hipócrita o no es la autoconsciencia. Cuando alguien defiende una determinada forma de actuar delante de terceros, o cuando otros le recuerdan su manera de pensar, es más probable que sea coherente. Comprometerse públicamente con una toma de posición aumenta la probabilidad de ser honesto con uno mismo. El mecanismo funciona como una vacuna: si alguien se ve obligado a defender sus ideas de forma moderada, es más fácil que resista después cuando la presión es más fuerte.

Aunque parezca mentira, los héroes también existen

Hay investigaciones que demuestran que las personas que han rechazado algún mensaje que amenazaba la integridad de sus creencias intensifican su compromiso personal con estas y resisten mejor a los intentos de persuasión.

Una de las teorías más conocidas sobre la coherencia humana se basa en ese

factor. Se trata de los estudios sobre la influencia de las minorías llevados a cabo por el psicólogo social francés de origen rumano Serge Moscovici, director del Laboratorio Europeo de Psicología Social. Su idea es que podemos encontrar cientos de casos de hipocresía como los mencionados en este artículo, pero también abundan los ejemplos de gran honestidad ideológica.

Millones de personas han sufrido por defender sus ideas y han seguido profiriéndolas a pesar de las presiones externas. Científicos como Giordano Bruno o Darwin, reformadores políticos como Martin Luther King o Gandhi o artistas como Primo Levi o Reynaldo Arenas a los que se intentó hacer cambiar de opinión por la fuerza se mantuvieron firmes en sus convicciones. Según Moscovici, su fortaleza reside en que, al ser

membros de una minoría racial, sexual o religiosa, se vieron obligados a menudo a pronunciarse públicamente sobre sus opiniones. Esto se convierte en su principal arma a la hora de mantener sus convicciones. Su confianza en sí mismos se transmite a los que los rodean y, poco a poco, su posición deja de ser minoritaria.

Por eso, la historia de la humanidad es en parte la crónica del poder de ciertas personas que han actuado con coherencia ideológica hasta cambiar el mundo. Movimientos minoritarios como los de las sufragistas y los ilustrados franceses, o individuos como los antes citados, demuestran que un pequeño grupo, aun siendo rechazado al principio, puede llegar a cambiar la forma de pensar de la mayoría de la población.

En resumen, en el ser humano coexisten la hipocresía y la honestidad, y es necesario que sea así. En ciertas ocasiones –cuando la presión social es mínima, cuando

las convicciones son sólidas e importantes para nosotros, cuando nos hemos comprometido públicamente con ellas–, mantenemos la coherencia. En otras, mentimos. Dice Nietzsche que “no existe nada más hipócrita que la eliminación de la hipocresía”.

El fanatismo moral que demanda honestidad absoluta se levanta siempre contra la conducta ajena, nunca contra la propia. Y no mejora la congruencia entre lo que decimos y lo que hacemos, solo nos hace ser más exigentes con las discordancias ajenas. ■

PERTENECER A UNA MINORÍA PERSEGUIDA DA MÁS VALOR PARA SER COHERENTE

RESULTADOS

Multiplica por diez la cantidad de veces que has señalado la respuesta **a**; por siete las veces que has respondido **b**; por tres las ocasiones en que hayas señalado la respuesta **c**; y por uno la opción **d**. El resultado será tu capacidad de adaptación a las situaciones de hipocresía. El máximo posible es 100. Si, por ejemplo, obtienes un 65, querrá decir que tiendes a engañarte a ti mismo en un 65%. Recuerda: este test mide el potencial de hipocresía, no las veces que utilizas esa capacidad para engañar a los demás. Alguien que obtenga una puntuación muy alta será capaz de ser un buen impostor cuando la ocasión lo requiera, pero eso no quiere decir que abuse continuamente de esa posibilidad. Y al contrario: un individuo con una nota baja puede saber que, en este momento, lo suyo no es el engaño social; aunque lo intente en numerosas ocasiones se detectará fácilmente el fraude. Pero no debe desesperar: la hipocresía es una de las aptitudes más susceptibles de ser perfeccionadas.



No hay nadie que no se ponga una máscara en alguna ocasión, pero algunos la llevan siempre. ¿Estás entre ellos?

7. Sinceramente, ¿cómo definirías a un individuo cuyos actos le hayan llevado a tener problemas con los demás?

- a) Un pringado.
- b) Una persona que no sabe adaptarse a las circunstancias.
- c) Un individuo incapaz de callarse en ninguna situación.
- d) Una persona sincera.

8. ¿Qué sientes cuando existe contradicción entre lo que crees que deberías hacer y lo que realmente haces?

- a) Lo veo como una parte normal de la vida práctica.
- b) Solo me preocupa cuando se trata de un asunto ético importante.
- c) Me crea una gran intranquilidad, pero acabo superándolo.
- d) Me siento fatal.

9. ¿Crees que es importante que las personas respeten sus propias opiniones y sean consecuentes?

- a) No es algo que me parezca decisivo.
- b) En algunas cuestiones éticas, sí.
- c) Si fuéramos más consecuentes en las cuestiones importantes el mundo sería mejor.
- d) Yo creo que sí, que es muy importante y que el mundo funciona peor porque la gente es muy hipócrita.

10. ¿Cambias a menudo de forma de pensar?

- a) Sí, sin ningún problema.
- b) En bastantes ocasiones, porque creo que hay que ser flexible.
- c) Solo en asuntos que me parecen muy poco importantes.
- d) Prácticamente nunca: tengo opiniones firmes sobre la mayoría de las cosas.