

# El Efecto de Autoengaño

## The Self-Deception Effect

Belén Niño González y Mercedes A. Tramblin López

Universidad Complutense de Madrid

Tutor:

Sergio Escorial

### *Resumen*

Con el objetivo de contrastar los datos obtenidos por George A. Quattrone y Amos Tversky en 1984, así como de aportar más datos al campo de la Psicología Social, se ha decidido llevar a cabo una réplica de su experimento clásico sobre el autoengaño. Mediante un tono puro y un artículo que informaba a los participantes de la existencia de dos tipos de cerebros y sus beneficios, se ha intentado comprobar si estos modificaban su tolerancia ante un estímulo desagradable en la dirección experimentalmente asociada al “mejor” cerebro. Los resultados de este estudio reproducen parcialmente los obtenidos en el trabajo original.

*Palabras clave: autoengaño, psicología social, tolerancia.*

### *Abstract*

With the objective of testing the results obtained by George A. Quattrone and Amos Tversky in 1984 as well as to provide more data to the Social Psychology field, it has been decided to replicate their classic experiment about self-deception. Using a pure tone and an article which informed participants about the existence of two types of brains and their benefits, the intention was to prove that subjects modified their tolerance to unpleasant stimulus in the direction of the “better” brain. This study's results reproduce only partially those obtained on the original experiment.

*Keywords: self-deception, social psychology, tolerance.*

## Introducción

Aunque no es fácil encontrar una definición para el término autoengaño que recoja toda su complejidad, han sido numerosos los autores que lo han estudiado. Robert Trivers, en su obra *La insensatez de los necios*, (Trivers, 2013), define este concepto como el acto de mentirse a uno mismo. Según este biólogo, el fin último del autoengaño es la autopromoción. Por otro lado, Francisco J. Rubia, catedrático de Medicina, explica que el cerebro nos engaña (2000), y deforma o incluso bloquea la información sensitiva potencialmente perjudicial para el individuo, pues su función principal es la supervivencia. Es evidente que la mentira está enraizada en la especie humana, y se ha ido puliendo mediante la evolución, por lo que tiene un valor adaptativo para nosotros, como ya planteaba Trivers.

Dos de los autores más relevantes en el ámbito del autoengaño son George A. Quattrone y Amos Tversky, que estudiaron en profundidad este fenómeno. Dada su relevancia, esta investigación fue publicada en la revista *Journal of Personality and Social Psychology* en el año 1984. Los resultados obtenidos entonces mostraron que la manipulación experimental fue efectiva: los sujetos modificaron involuntariamente su tolerancia en la dirección marcada como “mejor” según la condición a la que estaban asignados.

Se ha replicado este trabajo dada su relevancia con la intención de confirmar, refutar o al menos ampliar los resultados anteriores. Se manejan tres hipótesis iniciales: a) no habrá diferencias entre los sujetos de ambas condiciones en la línea base; b) en la prueba experimental, los participantes modificarán su tolerancia en la dirección correlacionada con la salud; c) la magnitud del cambio correlacionará con la condición asignada y será involuntaria.

## Materiales y métodos

La investigación presentada cuenta con la aprobación del Comité de Ética de la Facultad de Psicología. Los materiales empleados fueron: un consentimiento informado, una hoja de registro, un vídeo presentación con un audio integrado (un tono de 8000Hz), una escala Likert para medir la incomodidad ante dicho tono, una tarea de memoria de trabajo (Dot Matrix), dos artículos de carácter científico creados expresamente para esta investigación y un cuestionario final de valoración de la experiencia.

La muestra estuvo formada por 35 participantes de entre 19 y 31 años, todos estudiantes de la Facultad de Psicología de la Universidad Complutense de Madrid. Todos los participantes fueron informados y firmaron el correspondiente consentimiento. Los participantes fueron asignados aleatoriamente a cada una de las dos condiciones experimentales (18 a la condición de *Aumento* y 17 a la condición *Decremento*).

El procedimiento al que se sometió a los participantes (de forma individual) fue el siguiente: primero se les infor-

mó de la tarea a realizar y firmaron el consentimiento informado. Después, sobre un vídeo presentado por ordenador con auriculares, los participantes escuchaban un tono auditivo incómodo de manera constante. Cada 2 segundos, registraban su nivel de incomodidad en una escala Likert. Llegar a 10 significaba que preferían no seguir escuchando el tono e implicaba finalizar la tarea. A continuación, llevaban a cabo la tarea distractora Dot Matrix por ordenador (no será analizada posteriormente). Tras esta tarea, se les dio un breve artículo de investigación manipulado con el que aprendieron que existen dos tipos distintos de cerebro: el tipo 1, unido a mejores facultades mentales en general, y el tipo 2, con peores facultades. Al grupo de la condición Aumento se le informó de que el tipo 1 aguanta más tiempo soportando estímulos desagradables que el tipo 2. El otro grupo, condición Decremento, fue informado de que el cerebro tipo 1 aguanta menos tiempo y el tipo 2 más. Después, los sujetos volvieron a realizar la tarea de escucha en las mismas condiciones anteriores.

Finalmente, cumplieron un breve cuestionario acerca de su propia valoración sobre el estudio realizado y se les informó del verdadero objetivo de la investigación y del carácter ficticio del artículo que habían leído.

## Resultados

En primer lugar, se realizó una prueba t para muestras independientes para contrastar que no existían diferencias entre los sujetos de ambas condiciones en el primer registro (Línea base, t1). Los resultados muestran que no existen tales diferencias ( $T_{31}=.359$ ;  $P=.722$ ).

En segundo lugar, al comparar ambas medidas teniendo en cuenta la condición a la que pertenecían los sujetos (1 - Aumento, 2 - Decremento) mediante un ANOVA Mixto, se obtienen los siguientes resultados: para el factor de medidas repetidas (t1 - t2) no hay un efecto significativo ( $F_{1,31}=.227$ ;  $P=.637$ ); para el factor Condición Experimental (Aumento - Decremento) tampoco hay un efecto significativo ( $F_{1,31}=1.331$ ;  $P=.257$ ). En la interacción se encuentra un efecto significativo que estaría dando cuenta del 16.5% de la varianza ( $F_{1,31}=6.136$ ;  $P=.019$ ;  $\eta^2=.165$ ; Figura 1).

Teniendo en cuenta sólo los sujetos que presentaron cambios entre la primera medida temporal (t1) y la segunda (t2), se observan los siguientes resultados al repetir el análisis: Para los factores de medidas repetidas (t1 - t2) y condición experimental (Aumento - Decremento) sigue sin encontrarse un efecto significativo [ $(F_{1,21}=1.019$ ;  $P=.324)$  y ( $F_{1,21}=0.299$ ;  $P=.590$ ), respectivamente. Sin embargo, el efecto de interacción es ahora más relevante, reflejando el 26.4% de la varianza ( $F_{1,21}=7.548$ ;  $P=.012$ ;  $\eta^2=.264$ ; Ver Figura 2).

Finalmente, se analizó si la magnitud del cambio estaba relacionada con la condición asignada al sujeto y su modificación voluntaria del mismo. Para este análisis, se realizó un

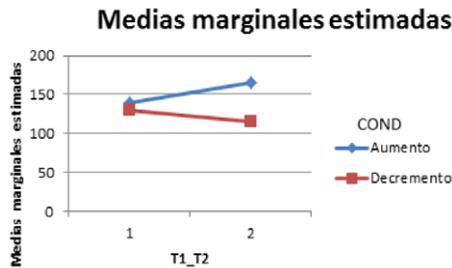


Figura 1.

ANOVA de dos factores medidas independientes. La variable dependiente fue la puntuación de cambio ( $t_2 - t_1$ ). Los resultados indican que únicamente se encuentra un efecto significativo para el factor Condición Experimental (Aumento - Decremento), que explica el 21.2% de la varianza de las puntuaciones de cambio ( $F_{1,19}=5.099$ ;  $P=.036$ ;  $\eta^2=.212$ ). De manera interesante, hay que destacar que el factor Modificación Voluntaria no presentó un efecto significativo sobre las puntuaciones de cambio ( $F_{1,19}=.012$ ;  $P=.912$ ). Por último, para la interacción tampoco se encuentra un efecto significativo ( $F_{1,19}=.447$ ;  $P=.512$ ).

### Discusión

En primer lugar, se comprueba la primera hipótesis: como se preveía, no hay diferencias entre los sujetos en ambas condiciones, si las hubiera, esto supondría un sesgo de los datos. En el trabajo original no es posible conocer estos datos ya que no aparecen las desviaciones típicas, si bien aparece una diferencia de medias que es de cierta magnitud (11,84 en la condición Aumento y -7,63 en la condición Decremento).

Por otro lado, respecto a la segunda hipótesis, aunque es posible concluir que la diferencia entre la primera y la segunda medición no es relevante, queda demostrado que hay interacción entre este factor y el factor Condición. Al comparar ambos factores, se observa que el 26.4% de la variabilidad de la variable dependiente se debe al factor. Es decir, en la condición Aumento, el  $t_1$  es menor que el  $t_2$ ; mientras que en la condición Decremento, el  $t_1$  es mayor que el  $t_2$ . Esto permite concluir con seguridad que los sujetos han modificado su tolerancia en la segunda medida experimental en la dirección esperada, confirmando así la hipótesis en la que se basa el efecto de autoengaño que soporta esta investigación.

Finalmente, se comprobó si la magnitud del cambio se relaciona con la condición asignada y la modificación voluntaria. Los resultados obtenidos mostraron que no existía un efecto significativo del efecto de modificación voluntaria: los sujetos que reconocieron haber modificado voluntariamente su tolerancia no presentaron una diferencia significativa en la puntuación de cambio frente a los que no lo

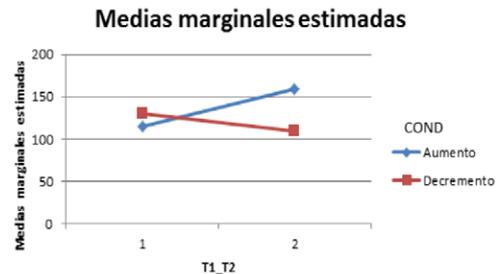


Figura 2.

hicieron. En general, estos resultados sugieren que el autoengaño puede ser un poderoso agente de cambio sobre nuestros juicios y decisiones y que opera, en muchas ocasiones, sin que apenas seamos conscientes de ello.

Para concluir, es necesario mencionar las limitaciones de la investigación, que pueden haber afectado a los datos. Primero, los participantes realizaron el experimento en horarios diferentes, Sin embargo, con el objetivo de minimizar la contaminación de las medidas experimentales, el experimento se llevó a cabo en un despacho dedicado a investigación y el sonido se escuchó a través de auriculares. Por otra parte, el tamaño de la muestra, si bien no es demasiado grande, es de magnitud y características similares a las del estudio original.

### Conclusiones

Pese a las limitaciones, que se controlarán en próximas revisiones, los resultados del experimento arrojan luz sobre las incógnitas planteadas. Como se predecía, los sujetos han modificado la tolerancia en la dirección correlacionada con la salud y la longevidad, confirmando así la existencia del efecto de autoengaño. Queda probado entonces, que, ya sea por deshabilidad social, por supervivencia o con el objetivo de la autopromoción, como decía Trivers, las personas alteran los límites de su tolerancia y, por tanto, se engañan a sí mismos.

### Referencias

- Quattrone, G. A., & Tversky, A. (1984). Causal versus diagnostic contingencies: On self-deception and on the voter's illusion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(2), 237-248. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.46.2.237>
- Rubia, F. J. (2000). *El cerebro nos engaña*. Temas de hoy.
- Trivers, R. (2000). The elements of a scientific theory of self-deception. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 907(1), 114-131.
- Trivers, R. (2013). *La insensatez de los necios. La lógica del autoengaño y el autoengaño en la vida humana*. Madrid, España: Katz.