

LA ÉTICA PROFESIONAL Y EL EXPERIMENTO DE MILGRAM

*Rafael Félix Mora Ramirez**

Universidad Católica Sedes Sapientiae

Universidad Nacional Mayor de San Marcos

rafael.f.mora@hotmail.com

RESUMEN: El tema de la gentileza, integridad y buen trato al público es un propio de la "ética profesional". Esta disciplina trata sobre el deber de todo profesional. Ahora bien, el experimento de Milgram muestra cómo es posible que una persona aparentemente sana pueda realizar actos atroces solo porque alguien con autoridad así lo indica. Es importante mencionar al respecto que, en última instancia, el que da la cara por tal o cual empresa es una persona humana con sentimientos y empatía y, por ello, debería tratar bien al prójimo.

PALABRAS CLAVE: Ética profesional, Milgram, buen trato, integridad, gentileza.

PROFESSIONAL ETHICS AND THE MILGRAM EXPERIMENT

* **Rafael Félix Mora Ramirez** es filósofo por la UNMSM. Actualmente, cuenta con el título de licenciado, así como con el grado de magister en Filosofía con mención en Epistemología. Hoy se desempeña como docente en la UNMSM y en la UCSS. Entre los cursos que tiene a cargo están los que siguen: Introducción a la Sociología, Filosofía de la ciencia y la tecnología, Introducción a la Filosofía, Metodología de la Investigación Científica y Lógica Jurídica.

ABSTRACT: The subject of courtesy integrity and good treatment of the public is an issue of "professional ethics". This discipline is about the duty of every professional. Now, the Milgram experiment shows how it is possible for a seemingly healthy person to perform atrocious acts only because someone with authority so directs. It is important to mention in this regard that, ultimately, the one who gives face to this or that company is a human person with feelings and empathy and, therefore, should treat his neighbor well.

KEYWORDS: Professional ethics, Milgram, good treatment, integrity, kindness.

1. La Ética Profesional¹

La profesión es un actividad social cooperativa, cuya meta interna consiste en proporcionar a la sociedad un bien específico e indispensable para su supervivencia como tal. Así, la profesión es la aplicación de parte de la actividad humana al conseguimiento de cualquiera de los fines inmediatos y fundamentales de la vida humana. Por ello, esta debe estar orientada hacia un fin noble de servicio a los demás: curar, enseñar, informar, construir, etc. Estas solo tienen sentido por los bienes internos que contienen las prácticas del profesor, del empleado, del chofer, del periodista, etc. De esta manera, lo que define a una profesión

¹ En esta parte del artículo he seguido a Polo (2003).

es la consecución del logro de una actividad determinada de la manera más eficiente y del modo más excelente posible. Lo importante es que estas actividades estén dirigidas hacia la satisfacción de una necesidad vital e importante para la sociedad en su conjunto.

Hay bienes externos legítimos como el dinero, el reconocimiento, los privilegios, pero estos no son los que le otorgan sentido a la actividad profesional. Precisamente, la corrupción de una actividad se produce cuando se reemplazan los bienes internos por los externos; es decir, cuando ya no se realiza una actividad determinada por la sola satisfacción de ayudar a los demás haciendo uso de una habilidad aprendida en la misma sociedad, sino que lo que se busca es algo externo, algo no-propio del profesional. Así, el profesor enseña mal porque le pagan poco, el policía prefiere coimear pues necesita dinero extra, el abogado defiende al mejor postor y ni cuida ni protege el ideal de justicia, el congresista se interesa por negocios particulares y no vela por la tranquilidad económica y social del pueblo que lo eligió, etc. Esto explica el que en nuestra sociedad se esté destapando toda una serie de actos que dejan mucho que desear por su indecencia: ofrecen productos con una publicidad que dice una cosa muy distinta de lo que realmente son. Pensemos en la leche que no es leche o en el chocolate que no cumple con las normas o estándares mínimos para llamarse así. Lo peor es que son empresas a las que no les importa dar gato por libre al público consumidor con tal de llevarse más dinero a sus bolsillos².

² Es importante que entendamos que no todo depende del dinero, porque el dinero, al fin y al cabo, solo es un medio. El verdadero fin de todos los fines es tratar de entender

La ética profesional es la reflexión sistemática sobre las normas que regulan el comportamiento en la práctica profesional entendiendo dichas normas no solo como mínimos legales que se tienen que cumplir sino como formas de promover las virtudes o excelencias de las acciones sin las cuales dicha práctica se corrompe. Parte de estas virtudes están inevitablemente ligadas al buen trato al público, la integridad y la gentileza.

Para los fines de este trabajo entiendo que el "buen trato al público" consiste en darle atención adecuada y de nivel al usuario. Asimismo, la "integridad (moral)" se comprende como aquella cualidad de una persona que la condiciona y le da autoridad para tomar decisiones sobre su comportamiento y resolver los problemas relacionados con sus acciones. Finalmente, la "gentileza" se puede enfocar como significando cortesía, amabilidad, educación y respeto.

2. Experimento de Milgram

En 1963, Stanley Milgram diseñó un experimento para ver cómo gente normal puede cometer actos atroces simplemente porque está cumpliendo órdenes. Previamente, se habían instalado cámaras grabando y a los verdaderos sujetos experimentales se les presenta un actor que finge ser otro participante. Luego de una breve presentación, el sujeto de prueba es engañado y cree que elige libremente su rol en el experimento. Tal y como fue planeado, termina siendo "maestro" (o profesor) y el otro participante-actor es "alumno" (o estudiante).

nuestra vida, nuestro porqué, el sentido de todo lo que presenciamos. Quizá una buena dosis de humanistas en el *staff* de las empresas les haría pensar dos veces antes de arrasar con los intereses de su público.

Los sujetos de prueba observan cómo el científico (que es otro actor) le enseña al "estudiante" lo que debe aprender (ver Figura 1).

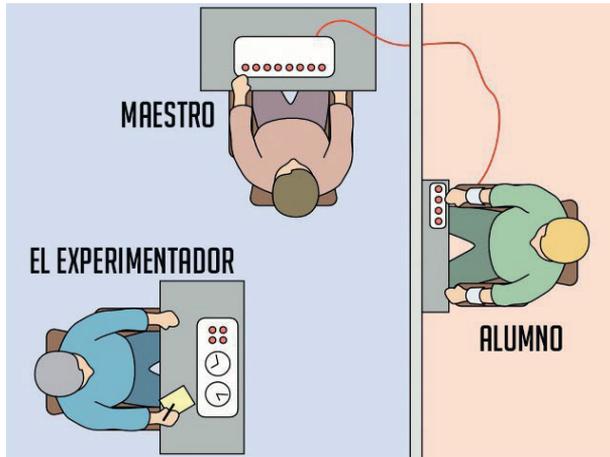


Figura 1. Experimento de Milgram.

Se le dice al estudiante que el maestro le hará una serie de preguntas de memorización. Primero, escuchará las palabras que deberá recordar correctamente cuando se le ofrezcan algunas opciones. Luego, el maestro es conducido a otra habitación y se le muestra el generador que va desde 15v a una descarga letal de 450v. Lo normal en los hogares es de 220v.

El maestro recibe una lista de preguntas y se le dice que aumente el voltaje cada vez que el estudiante responda mal y que, luego, proceda a activar la descarga. Para que tengan una idea de lo que sufrirá el otro sujeto, se le da un ejemplo de una descarga de bajo voltaje.

Tal y como fue planeado, el estudiante daba respuestas equivocadas voluntariamente y a sabiendas. Y, tal y como fue

acordado, el maestro se disponía a activar las descargas. El objetivo de esta prueba fue ver si los maestros, nuestros sujetos experimentales, decidían detener el experimento o continuaban hasta el punto de administrar supuestas descargas letales a la víctima simplemente porque el científico (alguien con cierta autoridad) les decía que lo hicieran.

Todos los involucrados supieron, al final del experimento, que la verdadera naturaleza del mismo era descubrir cómo ellos respondían a la autoridad y que eventualmente el experimento sería parte de un programa de televisión. Es decir, al final supieron que los supuestos alumnos no sufrían ninguna descarga; sino que, al igual que el científico que tenían al frente, también, era un actor que fingía todo lo que le sucedía.

En este experimento, Milgram les pidió a los psicólogos observadores que predijeran cuántos participantes continuarían hasta el punto de administrar el voltaje letal más alto del generador. Ellos dijeron, de modo muy optimista, que 10% o 1% lo haría. Sin embargo, más del 50% de los participantes continuaron hasta los 450v.

Esto tiene una clara conclusión: la mayoría de las personas administraría una descarga eléctrica letal solo porque un tipo con bata blanca les dice que lo hagan. Hay que decir que todo este experimento estaba diseñado para ver si los estadounidenses comunes obedecerían órdenes inmorales, tal y como muchos alemanes habrían hecho durante el periodo nazi. Al parecer, cuando no pasa nada una vez que has hecho algo inhumano, puedes hacer cualquier otra cosa.

Las investigaciones de Milgram sugieren, en fin, que personas normales y corrientes presentan no solo una enorme disposición a obedecer a personas formalmente investidas de autoridad, sino también a seguir la misma línea de conducta que se observa en pequeños grupos de gente tan normal y corriente como ellos mismos. (Macionis & Plummer, 2007: 137)

Milgram elaboró dos teorías que explicaban sus resultados. La primera es la teoría del conformismo que describe la relación fundamental entre el grupo de referencia y la persona individual. Un sujeto que no tiene la habilidad ni el conocimiento para tomar decisiones, particularmente en una crisis, transferirá la toma de decisiones al grupo y su jerarquía. El grupo es el modelo de comportamiento de dicha persona. Es decir, alguien actúa como actúa (de manera tan atroz) porque todo su grupo social actúa de ese modo.

La segunda es la teoría de la cosificación donde, según Milgram, la esencia de la obediencia consiste en el hecho de que una persona se mira a sí misma como un instrumento (cosa) que realiza los deseos de otra persona y, por lo tanto, no se considera a sí mismo responsable de sus actos. Una vez que esta transformación de la percepción personal ha ocurrido en el individuo, todas las características esenciales de la obediencia ocurren. Este es el fundamento del respeto militar a la autoridad: los soldados seguirán, obedecerán y ejecutarán órdenes e instrucciones dictadas por los superiores, con el entendimiento de que la responsabilidad de sus actos recae en el mando de sus superiores jerárquicos. Por ende, alguien actúa como actúa

(de manera tan atroz) porque solo es un individuo-instrumento obedeciendo órdenes.

3. Conclusión

Para que pueda haber gentileza, integridad y buen trato al público es bueno siempre una buena dosis de sentido común. Este sentido común tiene que ver con saber si lo que el otro está recibiendo es un buen producto o no, si es algo bueno o no, si es algo que le sirve o no, si es algo que le ayuda o no.

Aunque hayamos recibido órdenes de ir contra lo que le conviene al cliente y a favor de lo que le conviene a la empresa no debemos olvidar que, finalmente, somos nosotros quienes estamos dando la cara. Si bien laboramos dentro de tal o cual ámbito laboral, eso no significa que debemos perder nuestra identidad y el sano juicio de ayudar y ser solidario con el prójimo.

Referencias

- Polo, M. (2003). Ética profesional. *Gestión en el Tercer Milenio*, 12, 69-78.
- Macionis, J. & Plummer, K. (2007). *Sociología*. Madrid, España: Pearson Educación.