



**EMOCIONES MORALES
Y COMPORTAMIENTO
ALTRUISTA**

Oswaldo Plata Pineda

Emociones morales y comportamiento altruista

Resumen: De acuerdo con la teoría de la evolución, el comportamiento altruista incondicionado (aquél comportamiento que se prodiga indistintamente a parientes y a no parientes) es biológica y psicológicamente imposible. Para esta teoría, no es dable que un individuo incremente la aptitud de otro actúe en detrimento suyo sin esperar recibir algo a cambio. Contra el escepticismo planteado a este respecto por una larga tradición evolucionista, avances recientes plantean la posibilidad del comportamiento altruista y sugieren que en ello tienen mucho que ver las emociones morales. En el presente ensayo refiero algunos de estos avances que sugieren que cierto tipo de emociones pueden contribuir tanto a los intereses del individuo como a los intereses del grupo.

Palabras clave: Altruismo, Emociones, Darwin, Dawkins, Trivers.

Abstract: According to evolution's theory, the unconditional altruist behavior (the behavior that it gives indistinctly to parents and no parents) is biological and psychologically impossible. For this theory, it is not possible that one individual increases the aptitude of the others and the same time lows his aptitude without expectations. Against to the skeptical evolutionist, recent advances shown the possibility of the altruist behavior, and suggest that it has to do with the moral emotions. In this paper I refer some of these advances that suggest that some kind emotions can contribute to individual's interest as well as group's interest.

Key words: Altruism, Emotions, Darwin, Dawkins, Trivers.

Oswaldo Plata Pineda: Doctorando en Filosofía, Universidad Nacional de Colombia (Primer año, 2007). Licenciado (2004) y Magister (2006) en Filosofía, Universidad Nacional del Valle. Autor de diversos artículos publicados en volúmenes colectivos y revistas nacionales e internacionales, especialmente sobre Kant. Dirección electrónica: oswaldoplata10@gmail.com

EMOCIONES MORALES Y COMPORTAMIENTO ALTRUISTA

En la *Fundamentación para una metafísica de las costumbres* (1785), Kant controvirtió la inclusión de las emociones –o las inclinaciones como él las denominaba– en el estudio de la conducta moral humana. Esta obra y, en general, toda la obra práctica kantiana contribuyó para que se tomara con precauciones la iniciativa de incluir a las emociones dentro de la investigación moral, toda vez que ellas aparecían como la fuente principal de la imprecisión y del relativismo. Tres décadas antes, Hume había argüido justamente todo lo contrario: que la única manera de acercarse a la índole de la moral era vinculando la razón con las pasiones. Para él, las pasiones constituían la *clave de bóveda* de la moral y, sin su consideración, “la meta de la especulación moral” (a saber, la comprensión de nuestro deber y la consiguiente acción) permanecería lejana para la filosofía. Recientemente, a esta discusión filosófica se han sumado nuevas disciplinas con novedosas perspectivas. Esta nueva información, allegada desde la biología, la economía y las ciencias experimentales, ha inclinado la balanza hacia el lado de Hume y de quienes que con él comparten la postura de atribuir a las pasiones un lugar preponderante en el análisis de la conducta moral. La citada información ha corroborado la intuición básica de Hume y ha desmentido la exagerada confianza kantiana en la constrictión de las pasiones merced a la razón. Además de poner al descubierto la manera cómo surgen las emociones y cómo éstas interactúan con la razón en procesos deliberativos reales, estos avances ponen de relieve la existencia un comportamiento moral específico y la inviabilidad de sistemas morales fundados en expectativas racionales elevadas. En este estudio me ocuparé de describir algunos de estos avances con el fin de demostrar que las emociones pueden contribuir tanto a los intereses del individuo como a los intereses del grupo (echando por tierra la tesis *evolucionista* según la cual el altruismo es biológica y psicológicamente imposible)¹.

1 Contra una tradición que había planteado la oposición entre la evolución y la moralidad, las experiencias relacionadas muestran que este comportamiento moral es similar al que desarrollan ciertos organismos con la esperanza de reciprocidad. Si esto fuese incontrovertiblemente cierto, podría comenzar a pensarse que la reciprocidad cooperativa es al mundo natural lo que la moralidad es al mundo humano, entendiendo por ésta última no un servicio desinteresado entre los hombres (Darwin, 1871/1963)

2. EL ALTRUISMO

El altruismo puede ser definido como un comportamiento que realiza un individuo a favor del incremento de la aptitud de otro y que va en detrimento de la suya propia². Una explicación posible a este comportamiento es la que sostiene que, como efecto de un escenario de constante lucha por la supervivencia que determina el proceso de selección, el acto altruista obedece a una transmisión de información génica entre parientes. Se trata, en ese caso, de la supervivencia a largo plazo del gen en los parientes de la próxima generación. Su frecuencia aumenta aun cuando él desaparezca, habiendo así una compensación de la pérdida individual merced a la ganancia grupal-parental. Sin embargo, considerado desde una perspectiva evolucionista, esta explicación resulta contradictoria e insuficiente. Contradictoria, porque un gen que transmita una carga de información que incremente la aptitud de los individuos que lo porten, pero al tiempo disminuya la aptitud propia, estaría atentando contra sí mismo. Insuficiente, porque no da cuenta de aquellos actos altruistas que no van dirigidos hacia los parientes.

La otra posible explicación tal vez sí de cuenta de estos casos, pero resulta difícil hallar experiencias que la corroboren. Esta explicación ve en el acto altruista un verdadero gesto bienintencionado, prodigado indiferentemente a los individuos de la propia especie como a los que no. Este tipo de altruismo, llamado *incondicionado*, es el que ha sido blanco de las críticas más agudas por parte de los biólogos que comenzaron a ver la evolución y la selección natural desde el punto de vista del gen. Estos autores, entre los que se cuentan George C. Williams y Richard Dawkins, consideraron que el –supuesto– altruismo “génico” debía tener implicaciones psicológicas. Para ellos, ese altruismo compele al individuo a suministrar beneficios a otro sin tener en cuenta si es familiar o no y sin tener en cuenta si muestra un carácter tal que lo disponga hacia la gratitud o la reciprocidad. Es un comportamiento que no trae beneficio alguno para quien lo realiza. Si este tipo de altruismo es real y no una cándida esperanza de los moralistas, habría una

sino, más bien, un servicio que se espera sea reciprocado (Trivers, 1971).

- 2 El ejemplo práctico típico es el que menciona el episodio de un hombre que salva a otro de las torrentosas aguas de un río, corriendo el riesgo de perder su vida. La discusión acerca del altruismo no es nueva. En *Descent of the man*, por ejemplo, Darwin condicionó la gestación del sentido y la conciencia moral a la generación de un vínculo solidario entre los hombres. Al unir racionalidad con moralidad mediante la idea de la selección natural, Darwin hizo del acto moral un proceso intelectual que daba como resultado la <unión> de los hombres. Posteriormente, con asiento en las matemáticas, Hamilton demostró que algunos organismos pueden salir beneficiados a futuro con sus contribuciones altruistas. Hamilton concentraba su análisis en el comportamiento de los genes y no en el comportamiento de las especies. Así, ahondando en la idea de que es el gen la unidad básica de selección natural, Hamilton sostuvo que los genes aumentan su frecuencia si se relacionan entre sí ($R * B > C$). La teoría de Hamilton, de todos modos, se mostraba deficitaria para demostrar aquellos comportamientos que podrían denominarse altruistas y que se efectúan entre miembros de distintos clanes e, incluso, diferentes especies.

oposición entre la moralidad y la evolución, dado que la moralidad no sería algo producido intencionalmente por la evolución, sino un accidente de ella. Autores como Thomas Henry Huxley no sólo argumentaron a favor de esta suerte de accidentalidad, sino que, además, introdujeron la idea de la indiferencia moral y, en algunos casos extremos, la de la inmoralidad, para describir la índole de la naturaleza. Para él, la naturaleza proporciona un innumero de ejemplos que demuestran que lo que conocemos como moralidad no es más que “una capacidad accidental producida gracias a la ilimitada estupidez de un proceso biológico” (Huxley, citado por Rosas, 2005, p.80). Con base en observaciones etológicas, que comprendían datos acerca del asesinato, el canibalismo, el genocidio, el infanticidio y la violación en el mundo animal, Huxley defendió la necesidad de combatir el proceso cósmico de la evolución (manifestado en la naturaleza) por ser esencialmente *inmoral*³.

3. EL ALTRUISMO RECÍPROCO COMO ADAPTACIÓN BIOLÓGICA (TRIVERS)

En su intento por desvirtuar la supuesta relación entre la evolución y la moralidad, Dawkins tomó como referencia el célebre ensayo de R. L. Trivers “The Evolution of Reciprocal Altruism”⁴ (1971), ensayo en el que, a su parecer, se elaboraba una idea

3 El trasfondo de esta discusión aquí tiene que ver con la manera como se concibe el proceso de selección natural con relación a la moral. Si se considera que la selección natural fue (y es) un proceso real, entonces no existirían argumentos a favor del surgimiento voluntario y premeditado de la moral. Si, por el contrario, se considera que la moral es una facultad constitutiva del hombre, entonces no habría manera de explicarla mediante la teoría de la selección natural. Esta última postura es llamada □calvinista□ y presupone una concepción antropológica egoísta. Para varios autores, esta posición carece de fundamento empírico (observacional), y es, además, producto de la asunción errónea de una teoría básica de los genes: que éstos se encuentran codificados para reproducir comportamientos que favorezcan la reproducción (Rosas, 2005).

4 En “The Evolution of Reciprocal Altruism”, R. L. Trivers elabora una teoría que explicaría el caso del altruismo desde una perspectiva en la que los organismos no se encuentran relacionados. La idea general es que un individuo colabora con otro en busca de un beneficio, ya sea en el presente inmediato, ya sea en el futuro. En palabras de Trivers: “It will be argued that under certain conditions natural selection favors these altruistic behaviors because in the long run they benefit the organism performing them”(R. L. Trivers, 1971: 35). Así, esta relación recíproca supone que el individuo que presta la colaboración analiza en primera instancia si a quien va dirigir su ayuda está en condiciones de retribuir. De ahí que, según Trivers, el altruista recíproco solamente dé lo que reciba del exterior y que, incluso, en algunos casos castigue a aquél que no contribuya. Un factor influyente -aunque no determinante- para el éxito de esta relación entre dador/ receptor es la capacidad de almacenar información por parte de ambos (Si bien es cierto la facultad de la memoria hace posible en más de una ocasión el altruismo recíproco, no es menos cierto que ella no es del todo determinante, pues existen casos, como el altruismo perpetuado a través de generaciones, en los que no hace falta la memoria para la aparición de rasgos altruistas

de altruismo incondicionado, el cual era definido como “un fenotipo conductual complejo” (Rosas, 2005). Sin embargo, el altruismo que Trivers sugirió implicaba dos cosas, la segunda de ellas no considerada por Dawkins: por una parte, la donación de un beneficio a un individuo no ligado al donante y, por otra parte, la capacidad de dirigir el comportamiento altruista sólo a aquellos que exhibían un fenotipo de reciprocidad. Esta segunda implicación sugerida por Trivers arrojó luz sobre la cuestión del altruismo, liberándolo de la incondicionalidad y asociándolo con la reciprocidad. Desde el punto de vista de Trivers, la evolución provocó la creación de un sistema psicológico complejo, constituido por *motivaciones* altruistas subordinadas a la reciprocidad. El acto altruista no sería así la donación ingenua de beneficios y la asunción resignada de sus costos, sino la *detención* de comportamientos recíprocos y la *donación* de beneficios a quienes presenten ese fenotipo. La moralidad humana habría evolucionado con la función específica de controlar el altruismo recíproco. No habría así una oposición entre lo que podemos denominar como moralidad humana (altruismo recíproco) y la evolución. El altruismo no sería genuino (en la medida en que es direccionado sólo a aquellos que han sido identificados como reciprocadores) y compatible con la teoría de la selección natural; y tal compatibilidad vendría determinada por la manera cómo las especies que evolucionan son, precisamente, aquellas que efectúan comportamientos de esta índole.

Merced a lo concluyente que pueda parecer la idea de que la moralidad propia del hombre es la del altruismo recíproco y su compatibilidad con la teoría del gen egoísta, algunos autores continuaron insistiendo en la idea del egoísmo psicológico (como efecto directo del egoísmo biológico). Gintis, por ejemplo, cuestionó duramente la aceptación que tuvo esta teoría y sostuvo que “la fuerza explicativa de la teoría de la aptitud inclusiva y del altruismo recíproco...convenció a una generación de investigadores de lo que parece ser altruismo –sacrificio personal en beneficio de otros- en realidad no es sino egoísmo a largo plazo” (Gintis et al 2003, pp. 153-154, citado por Rosas, 2005, p.89). Gintis y sus correligionarios arguyeron nuevamente que los seres humanos eran egoístas racionales, fríos y calculadores, y que la posibilidad del altruismo estaba descartada de suyo. Algunos experimentos realizados por la teoría de los juegos fueron empleados para sustentar esta concepción hobbesiana de la moral y, más concretamente, para echar abajo posturas como la de Trivers.

Contra Gintis, varios autores atribuyeron el contenido de su conclusión a la reductiva definición del comportamiento egoísta que manejaba: a saber, aquél comportamiento en que el agente persigue su propio beneficio. Aunque tal definición no lo sugiere, estos autores hicieron notar que en el lenguaje ordinario

de corte recíproco); de modo que el dador cooperará con el receptor en el porvenir sólo si observa que éste lo retribuye. De no darse esta retribución, la cooperación del dador no se presentará. Es necesario señalar que este tipo de cooperación no se encuentra mediado por una relación parental: se coopera no necesariamente con el pariente, sino con aquel que sirve a los propósitos particulares.

suele considerarse que entre el comportamiento egoísta y la moral existe una oposición, es decir, que la moral excluye motivaciones particulares o egoístas. Esta confusión puede superarse si se define el comportamiento egoísta, más bien, como aquél que, violando las normas establecidas con anterioridad para la convivencia cooperativa, persigue los propios intereses. Con base en esta aclaración conceptual, según estos autores, se puede poner en perspectiva dos paradojas que niegan el comportamiento altruista: la paradoja del altruismo en la biología evolucionista y la paradoja de la cooperación en la economía y en la teoría de juegos⁵.

4. POSIBILIDAD DE LA COOPERACIÓN

En "La justificación biológica de la moral: modelos y perspectivas"⁶, A. Rosas reseña estudios realizados que defienden la posibilidad cooperación y desvirtúan la idea del egoísmo humano a través del cuestionamiento de la base antropológica de la

5 Así, la teoría de los juegos afirma que, en circunstancias con estructuras de interacción como las del dilema del prisionero, los seres humanos se comportan como maximizadores egoístas. La teoría evolucionista, por su parte, explica el proceso de selección por medio de una lucha constante por la supervivencia entre los genes. En los primeros estudios de cooperación social realizados (especialmente los caracterizados por una sola jugada), se había puesto en evidencia que la estrategia dominante por parte de un jugador era la de no-cooperar, allende la elección tomada por los demás jugadores. Dado que los participantes no contaban con la certeza de la contribución de los demás, por lo menos uno de los jugadores optaba teóricamente por la estrategia de no contribuir. □Lo mejor que cada uno [podía] hacer [era] quedarse con su capital inicial y esperar que las demás contribuy[eran], pues [podían] ganar algo de las contribuciones de ellas, pero nada de las propias□ (p.4). Mediante este resultado la teoría de los juegos confirmaba la tesis del comportamiento egoísta.

6 Rosas, A. (2002), □La justificación biológica de la moral: modelos y perspectivas□, Ideas y Valores, No. 118: 17-34. La idea que explora el artículo del Profesor Rosas es el papel que desempeñan las emociones en la producción de los juicios morales y en la modelación de la conducta moral. Rosas defiende la posibilidad de que las emociones pueden contribuir tanto a los intereses del individuo como a los intereses del grupo. Para él, la dificultad de demostrar una auténtica acción altruista desde el punto de vista biológico no implica que el altruismo sea psicológicamente imposible, pues, las emociones pueden contribuir a los intereses del individuo sin dejar de ser auténticamente morales. A fin de atribuirle a las emociones un lugar importante y, sobre todo, positivo en la construcción del acto moral, Rosas presenta algunos desarrollos de la neurociencia y de la economía que demuestran que la conducta egoísta, pronosticada por la teoría de los juegos, no sucede de ordinario, y que, por el contrario, lo que se presenta es una actitud cooperativa entre los seres humanos, como ya lo había notado Darwin. Según él, a nuestro favor se encuentra el hecho de que la evidencia de que se dispone hoy en día es distinta a la que éste tenía a mano. La de hoy, lejos de la anécdota, proviene de ciencias experimentales que han puesto en evidencia la llamada □paradoja del altruismo□. Esta evidencia acerca del fenómeno del altruismo obliga a que se replanteen los supuestos de la biología evolucionista y la teoría de los juegos, defensoras del comportamiento egoísta.

teoría de los juegos. Estos estudios mostraron que, contra todos los pronósticos, el 50% de los individuos cooperan en un escenario del tipo dilema del prisionero de una sola jugada y que, para el caso de provisión de bienes públicos, la cifra de cooperación oscilaba entre un 40% y un 60%. Estas evidencias sembraron la inquietud sobre la predicción de la teoría de los juegos y sobre el supuesto –exclusivamente racional– que la soportaba, pues, los jugadores de este tipo de dinámicas tomaban sus decisiones teniendo en cuenta no sólo su razón (instrumental) sino, además, sus emociones. De este modo, se comenzó a evidenciar que, en un proceso de elección, éstas últimas cumplían una función positiva y determinante, y que la concepción hobbesiana de la moral, misma que estaba a la base de la teoría de los juegos y sobreentendida en las afirmaciones de Dawkins, no se ajustaba a la realidad del comportamiento humano. En los casos referenciados se pudo observar que lo que impedía el comportamiento altruista era *menos* la ausencia de voluntad de ejecutar tal acto *que* la ausencia de certeza respecto de la actitud del otro (esto es, temor a que el otro jugador decida no cooperar -*fear*) (Coombs, 1973)⁷.

Los resultados arrojados por este tipo de experimentos, que desmentían el axioma del egoísmo, motivaron a algunos psicólogos a investigar las razones de la no cooperación en un escenario del tipo del dilema del prisionero. Concluyeron que existían dos posibles causas: el temor a que el otro jugador decidiera no cooperar (*fear*) y el deseo de obtener un beneficio a costa de la cooperación del otro jugador (*greed*) (Coombs, 1973). Es pertinente señalar que, en los análisis adelantados por estos psicólogos, existía una diferencia sustantiva en lo que a la concepción del jugador se refería. Ya no se lo definía como una persona fría, que calculaba que la mejor movida en un dilema del prisionero de una sola jugada era la estrategia no cooperar (ya sea porque los demás jugadores cooperaron o no). Ahora se trataba de un jugador que tomaba la decisión de no cooperar movido por emociones como el miedo o la codicia. Según Rosas, lo que estos casos demostraron fue que “cuando las personas se enfrentan a estos juegos, no pueden impedir que las normas de cooperación se activen y demanden autoridad sobre su conducta. Y al activarse las normas se activan también las emociones” (Rosas, 2002: 7). Surge así *motivación más compleja* para la decisión, determinada a su vez por dos tipos de preferencias.

7 En los análisis adelantados por estos psicólogos, la concepción del jugador experimentaba una notable modificación. Ya no se lo definía como una persona fría (egoísta racional), que calculaba que la mejor movida en un dilema del prisionero de una sola jugada era la estrategia de no cooperar, allende la decisión de los demás jugadores. Se trataba ahora de dos tipos de jugadores: uno que tenía la disposición de cooperar, pero que no lo hacía porque tenía la emoción del miedo, y otro que no lo hacía porque era codicioso. De todos modos, las cifras demostraron que el pronóstico de la teoría de los juegos era equivocado. Experiencias como esta comprobaron la tesis básica de Trivers: que sí existe un comportamiento altruista (una tendencia cooperativa) en el hombre y éste se encuentra ligado a las emociones. Para hacerse efectivo este comportamiento, el hombre debe recibir señales del exterior, que le brinden confianza. ¿No es esto lo que Trivers había dicho?

Preferencias Cooperativas: mi cooperación no está descartada, pues, si está asegurada la cooperación de los otros participantes, entonces yo también participo. Solamente quiero evitar ser timado o explotado por los demás. (*Temor*)

Preferencias Oportunistas: mi cooperación está descartada, pero aprovecharé la posibilidad de ganar a expensas de los demás participantes. (*Codicia*)

Con base en lo anterior, puede entonces señalarse una diferencia significativa entre el codicioso del ejemplo anterior y el frío calculador descrito por la teoría de los juegos. El codicioso actúa “bajo la percepción emocional de los beneficios obtenidos a expensas de otros y posiblemente tiene conciencia de violar sus expectativas de cooperación” (Rosas, 2002:8). Es decir, el codicioso está gobernado, por así decirlo, por una percepción en caliente de los beneficios que obtendrá, esto es, está gobernado por una emoción. Para evidenciar la diferencia existente entre los dos tipos de preferencia, *temor* y *codicia*, algunos psicólogos analizaron el comportamiento no cooperativo en juegos de bienes públicos. El experimento que se desarrolló fue el siguiente. El juego de un solo período comenzaba repartiendo 5 US\$ a 7 jugadores. Luego de cada participación, los jugadores recibían 10 US\$ si, al menos, otros 3 jugadores aportaban el dote inicial. En su forma estándar, el juego producía el siguiente resultado: 10 US\$ para los contribuyentes y 15 US\$ para los *free-riders*. Sin embargo, si éstos últimos no aportaban nada los contribuyentes obtenían 0 US\$ y 5 US\$ los *free-riders*. De nuevo, aparecían dos posibles razones para explicar esta no cooperación: el temor a ser estafado por las personas que no contribuyen o la codicia de apropiarse de las contribuciones de los participantes.

A fin de esclarecer el papel de cada una de estas motivaciones, los investigadores introdujeron algunas modificaciones en el juego. En primer lugar, rodearon de garantías el proceso de contribuciones con objeto de evitar las defecciones de los temerosos. En segundo lugar, preservaron un espacio para la codicia, pues, de alcanzarse el número de contribuyentes estipulado, los no contribuyentes salían con 5 US\$. El resultado fue que el temor a ser <simplón> no constituía la causa principal de la no cooperación, pues los porcentajes no variaban de manera significativa. Ya en una instancia posterior, una modificación al juego consistió en equiparar los saldos finales (10 US\$). Esta modificación eliminaba el incentivo para la codicia, “pues nadie [podía] ganar a costa de las contribuciones de los demás” (Rosas, 2002:8). Con base en la nueva información (el incremento de las contribuciones, en un experimento del 51 % al 86 % y en otro del 64% al 93%), Robyn Dawes y sus colaboradores concluyeron que la codicia era la que impedía que los niveles de contribución aumentaran por encima del 50%⁸.

8 Habida cuenta de esta nueva situación, estudios recientes intentaron clasificar a los participantes de acuerdo con las motivaciones y las preferencias a las que apelaban al momento de tomar decisiones. La estrategia para hacer evidente esta clasificación fue nuevamente la dinámica de la interacción económica, como la que es simulada por los juegos. Los estudios identificaron dos tipos de estrategias: los cooperadores condicionales y los *free-riders*, que, a su vez, coincidían respectivamente con las estructuras de preferencias cooperativas y las preferencias oportunistas. Se estimó que el 55% de los sujetos son

5. EMOCIONES SOCIALES Y NORMAS

Los resultados descritos líneas arriba corroboran la tesis según la cual las emociones que están a la base de las estrategias de los jugadores se relacionan de un modo estrecho con las normas sociales. De hecho, es por medio de un mecanismo normativo, guiado por una norma, que la conducta humana tiene lugar. La forma de esta relación podría ser caracterizada de la siguiente manera:

Cuando un sujeto se enfrenta a una posible aplicación de la norma, se produce un cotejo de las conductas con aquella.

En caso de que no haya adecuación, se produce una emoción negativa o de *displacer*.

El *displacer* invita a que tenga lugar la adecuación entre la conducta y la norma. Los numerales 2 y 3 no tienen que ver con la sanción que pueda producirse desde el exterior.

Así, se dice que una persona ha internalizado una norma cuando cumple estas cuatro condiciones. La conducta orientada por la norma se diferencia de la guiada por el hábito o planes porque no genera *displacer* y porque no se produce un intento de adecuación con la norma preestablecida, luego de producirse una sanción externa. Aun cuando su índole no sea moral, se afirma que la no consonancia entre la conducta y la norma siempre causará *displacer* en el sujeto (v. gr. las normas de etiqueta). De acuerdo con esto, las emociones se encuentran ligadas a un mecanismo normativo que se activa cuando el sujeto se enfrenta a determinada situación. Al darse una conducta incompatible con la norma, las emociones de arrepentimiento o de vergüenza surgen (“Programa efecto”, Ekman, 1999)⁹.

Ahora, de la evidencia obtenida gracias a los experimentos realizados surge la inquietud sobre si los mecanismos normativo-emocionales que hacen posible algunos patrones cooperativos son, efectivamente, adaptaciones individuales o no. Por medio de los resultados de la economía experimental, Frank afirmó que las emociones morales resolvían el problema suscitado por la incertidumbre que pesaba sobre las interacciones sociales típicas del dilema del prisionero. Para él, en las estructuras de estas interacciones (*commitment problems*) se manifestaba un enfrentamiento entre los intereses del individuo y los intereses del grupo. De

cooperadores y sólo un 23% son *free-riders*. El incremento de los índices de cooperación, que fue atribuido a las contribuciones de los cooperadores condicionales, a pesar de la moderada cooperación de los *free-riders*, es consecuencia directa de la condena introducida por Dawes y sus colegas al acto codicioso.

9 Hasta aquí se ha hablado de las emociones de manera indistinta, es decir, se ha sugerido que el arrepentimiento y la vergüenza surgen de igual manera. Sin embargo, para Fessler, la vergüenza surge de la combinación de los sentimientos negativos a nosotros mismos y los sentimientos negativos provenientes del exterior. Para él, la vergüenza, como una emoción aversiva, es el resultado de la hostilidad manifestada desde el exterior. De todos modos, al estar la asunción de la trasgresión de la norma mediada por □valoraciones y creencias culturalmente determinadas□, no resulta posible determinar de modo definitivo su índole.

ahí que fuera necesario introducir modificaciones sociales o psicológicas si es que se deseaba que existiera cooperación. Rosas expone del siguiente modo los cuatro ejemplos propuestos por Frank:

P y R (Pedro y Rosa o Patricia y Raúl) quieren abrir un restaurante. P sabe cocinar, R sabe administrar. Pero a ambos les preocupa que el socio podrá hacer trampa, apropiándose a sus espaldas, de manera sutil e indebida, de algunos bienes producto de la cooperación. Eso los disuade de comenzar una empresa común que los beneficiaría a ambos.

P y R consideran la posibilidad de formar una familia, pero ambos temen que el otro abandone la empresa común en algún momento futuro. De ser así, se habrá perdido el tiempo y esfuerzo invertido en esa empresa común.

P y R pueden ganar de una actividad conjunta pero P, que es el (la) más necesitada(o), se enfrenta a la codicia de R, quien se quiere aprovechar de la necesidad de P forzándolo(a) a acordar previamente una repartición desigual de las ganancias.

P y R tienen hijos comunes. Las actividades de R perjudican a P, quien por esa razón debe dedicar al cuidado de los hijos más tiempo que R. R, en su codicia, sabe muy bien que P prefiere renunciar a su tiempo libre que descuidar a sus hijos.

En los ejemplos, una persona tiene la oportunidad de acceder a los beneficios de una situación si y solo si otra participa también. Aisladamente ninguna de las dos conseguirá beneficio alguno. Los beneficios serán el resultado de una interacción a mediano y a largo plazo, y tendrán como principal obstáculo el comportamiento racional-egoísta. Los casos 1 y 2 dependen de la cooperación consistente de los dos miembros. En ambos casos, está implícita la idea de que habría más beneficios si ocurre una desviación en el trato inicial: ora clandestina, como el caso 1, ora abierta, como el caso 2. Los casos se resuelven si existe un conocimiento del talante del otro. Para diferenciar la índole de 1 y 2 se podría argüir que cuando se entabla una relación afectiva ya va implícito este conocimiento. En 3 y 4, ceder a las pretensiones del otro es lo que resulta más racional. El rechazo, producido por las emociones, a la propuesta sería irracional. La cooperación tendría así en todos los casos beneficios. Sin embargo, para ganarse tales beneficios es preciso que los agentes hagan un doble compromiso: en 1 y 2, que renuncien a la codicia, y en 3 y 4, que se hagan cargo de las consecuencias que trae consigo el castigo al acto codicioso. Ambos compromisos tienen que ser decididos y convincentes, pues sólo de ese modo se logrará disuadir “de la tentación de la codicia” y motivar la ejecución de castigos cuyo costo no parece razonable asumir. La clave de la cooperación reside de este modo en la capacidad de transmitir compromiso.

6. UN MECANISMO NORMATIVO-EMOCIONAL PARA SUPERAR LOS DILEMAS

De lo anterior se sigue que el surgimiento de un mecanismo normativo emocional como solución para la cooperación humana y la resolución de dilemas fue

resultado de la evolución. De acuerdo con Frank, parece razonable suponer que la evolución se haya encargado de impulsar al hombre hacia la cooperación a gran escala, es decir, a aquella cooperación que se prodiga tanto a parientes como a no parientes y que, a la vez, resuelve el enfrentamiento entre los intereses particulares y los intereses colectivos. Su hipótesis, soportada por evidencia antropológica y paleo-antropológica, es que las emociones y las normas permiten mantener los compromisos adquiridos y enviar mensajes consistentes de confianza. Esta hipótesis (*doble compromiso manifiesto*) sugiere que, en el curso de la evolución, se presentaron situaciones propicias para la cooperación (situaciones en las que se oponían los intereses particulares y colectivos) en las que surgieron un conjunto específico de emociones con fines adaptativos.

En este sentido, la conducta humana se asemeja a la de los animales que responden a mecanismos de recompensa, que se expresan a través de sensaciones de placer o displacer. Éstas son la respuesta del organismo a una carencia corporal. El incentivo material que suple la necesidad o carencia corporal no tiene así una relación directa con la acción. Son las sensaciones subjetivas las que causan la acción, casi siempre dentro de un medio específico. Sin este medio que la hizo posible, la acción comienza a perder vigencia y sentido (v. gr. alimento). En este mecanismo “el atractivo de una recompensa crece exponencialmente a medida que el tiempo que nos separa de su obtención se aproxima a cero” (v. gr. dinero). Sin embargo, en situaciones en las que el beneficio se difiere entre el futuro y el presente el mecanismo no resulta particularmente útil, pues es difícil escoger entre los beneficios inmediatos y los diferidos. Su inutilidad consiste en que no aporta nada a favor del control de los impulsos, condición necesaria para la cooperación. La teoría sugiere que la selección natural pudo haber aportado un criterio para discriminar los beneficios que presentaban el presente, el futuro cercano y el futuro lejano. Para Frank, emociones como la ira, el desprecio, la simpatía fueron *formas* incipientes y burdas de este mecanismo de recompensa, base de la cooperación. Las sensaciones de placer y displacer se sirvieron del mecanismo de recompensa para marcar el curso de acción. El acervo de emociones le permitió al sujeto escapar al sesgo presentista del mecanismo de recompensa y controlar sus impulsos hacia beneficios inmediatos (v. gr. abstenerse de hacer trampa por el vínculo afectivo con los otros).

7. CONCLUSIONES

Lo dicho hasta aquí sugiere que las explicaciones no filosóficas (biológica, económica, antropológica, etc.) suministran elementos de juicio necesarios para la fundamentación de la moral. Pues, además de describir los episodios constitutivos de la evolución y recrear escenarios de deliberación, brindan una base explicativa que traza las posibilidades reales de la acción humana. En *Last Word*, Thomas Ángel se mostraba reacio a aceptar este tipo de informaciones, ya que consideraba que una consecuencia directa de la explicación biológica de la

moral era su socavamiento y, más concretamente, el desprestigio de los sistemas morales más exigentes (v. gr. ética kantiana y ética utilitarista). Ciertamente, los sistemas fundados en expectativas elevadas no tienen nada que hacer frente a la inminencia de los muchos casos que corroboran el egoísmo psicológico. Sin embargo, esta evidencia no significa que la teoría de la evolución confirme que la psicología moral humana sea hobbesiana (Dawkins). Lo único que confirma es que los *únicos* sistemas morales susceptibles de *justificación* son los que resultan afines con la verdadera naturaleza humana: los más modestos y los que le asignan un lugar determinante a las emociones (ética humeana). Sin duda, la idea de *altruismo recíproco* elaborada por Trivers cumple este requisito. Su definición de altruismo constituye una posición intermedia entre el egoísmo racional del hobbesianismo moral y la autonomía absoluta del kantismo moral. Y en la medida en que se encuentra más cercana a la realidad, alcanza un entendimiento real de la conducta moral humana, despojado de todo contenido metafísico, y en el cual las emociones cumplen una función relevante.

BIBLIOGRAFÍA

Darwin, Ch. (1871), *The Descent of the Man and Selection in Relation to Sex*, London, Murray. En castellano: (1963), *El origen del hombre y la selección en relación al sexo*, E. D. A. F., Madrid.

Dawkins, R. (1976), *The Selfish Gene*, New York, Oxford University Press. En castellano: *El gen egoísta* (trad. Juana Robledo Suárez), Salvat, Barcelona, 1985.

Nagel, T. (1997), *The Last Word*, Oxford University Press.

Rosas, A. (2002), La justificación biológica de la moral: modelos y perspectivas, *Ideas y Valores*, No. 118: 17-34.

Rosas, A. (2005), La moral y sus sombras: la racionalidad instrumental y la evolución de las normas de equidad, *Crítica*, vol.37, No. 110:79-104.

Trivers, R. L. (1971), "The Evolution of Reciprocal Altruism", *Quarterly Review of Biology*, vol. 26: 35-57.