



Universidad Nacional de Educación a Distancia  
Facultad de Filosofía

Máster Universitario en Filosofía Teórica y Práctica  
Especialidad: Lógica, Historia y Filosofía de la Ciencia

Trabajo Fin de Máster

Egoísmo psicológico y altruismo:  
argumentos filosóficos, psicológicos y  
evolutivos

**Carlos Juncosa Aín**  
Licenciado en Psicología

**Tutor: D. Julio C. Armero San José**

Febrero de 2012



Egoísmo psicológico y altruismo:  
argumentos filosóficos, psicológicos y  
evolutivos

**Carlos Juncosa Aín**

Licenciado en Psicología



RESUMEN. Este trabajo trata sobre el debate entre egoísmo psicológico y altruismo. El egoísmo psicológico es la hipótesis sobre la motivación que afirma que las personas cuando actúan siempre buscan como fin último el propio beneficio, es decir, que todos sus deseos últimos son egoístas. El altruismo psicológico mantiene que en ocasiones las personas persiguen el beneficio de otros como un fin en sí mismo, por tanto, algunos deseos últimos no son egoístas, sino altruistas. Los argumentos que se han formulado son variados y podemos clasificarlos como filosóficos, psicológicos y evolutivos. Examinaré de forma crítica los principales argumentos, que no parecen resolver el problema, y en las conclusiones trataré de argumentar que algunos aspectos poco valorados hasta el momento podrían justificar que una visión pluralista de la motivación humana se considere más adecuada y probable que el egoísmo psicológico.

ABSTRACT. This work is about the psychological egoism and altruism debate. Psychological egoism is the hypothesis about motivation which states that people when acting always seek self-benefit as an ultimate aim, in other words, that all their ultimate desires are egoist. Psychological altruism maintains that some times people seek other's benefit as an ultimate aim, so some ultimate desires are not egoist but altruist ones. The arguments are diverse and we can classify them as philosophic, psychological and evolutionary. I will examine critically the main arguments, which do not seem to solve the problem, and in the conclusions I will try to argue that some aspects poorly valued to the moment could justify a pluralistic view of human motivation as more accurate and probable than psychological egoism.



## INDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	8
<b>2. CONCEPTOS FUNDAMENTALES PARA EL DEBATE</b> .....	10
2.1. Egoísmo psicológico, ético y racional.....	10
2.2. Egoísmo y altruismo en sentido biológico y psicológico.....	11
2.3. Deseos, creencias y razonamiento práctico.....	13
2.4. Egoísmo, altruismo y moralidad.....	18
<b>3. ARGUMENTOS FILOSÓFICOS</b> .....	20
3.1. La piedra de Butler.....	20
3.2. La paradoja del hedonismo.....	21
3.3. La irracionalidad del egoísmo.....	22
3.4. La máquina de la experiencia.....	22
3.5. El peso de la prueba.....	26
3.6. La falsabilidad del egoísmo.....	27
3.7. La parsimonia o la navaja de Ockham.....	28
3.8. Conclusiones.....	29
<b>4. PERSPECTIVA PSICOLÓGICA Y NEUROCIÉNTIFICA</b> .....	30
4.1. La introspección.....	30
4.2. La teoría conductista del aprendizaje.....	31
4.3. La empatía.....	32
4.4. Investigación en psicología social: el programa de Daniel Batson sobre la hipótesis de la empatía-altruismo.....	35
4.4.1. Hipótesis de la reducción de la activación aversiva.....	36
4.4.2. Hipótesis del castigo específico de la empatía.....	38
4.4.3. Hipótesis de la recompensa específica de la empatía.....	43
4.4.4. Valoraciones (de Sober y Wilson, de Stich y col. y comentarios personales).....	49
4.5. La aportación de la neurociencia.....	53
4.6. Conclusiones.....	54
<b>5. PERSPECTIVA EVOLUTIVA</b> .....	55
5.1. El punto de vista evolutivo.....	55
5.2. La evolución del altruismo psicológico.....	57
5.3. Mecanismos próximos favorecidos por la evolución. El argumento de Sober y Wilson en base a la fiabilidad, disponibilidad y eficacia energética.....	62
5.4. La crítica de Stich y col.....	69
5.5. Otra objeción: ¿realmente son iguales en disponibilidad egoísmo y pluralismo?.....	74
5.6. Conclusiones.....	76
<b>6. CONCLUSIONES</b> .....	77
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	89

## 1. INTRODUCCIÓN

Es un lugar común afirmar que los individuos siempre buscan en último término el propio beneficio, que lo único que mueve a los individuos a actuar es el propio interés. Si estas afirmaciones fuesen literalmente ciertas, el egoísmo psicológico sería la teoría de la motivación que describe correctamente la naturaleza humana y no habría lugar para motivos genuinamente altruistas. Pero las mismas personas que en ocasiones realizan afirmaciones de esta índole admitirán, en otros momentos, que unos padres afrontarían cualquier sacrificio por sus hijos, o recordarán actos de heroísmo y extrema generosidad de los que los medios de comunicación se hacen eco con frecuencia. Quien se preocupe por tal incongruencia puede llegar a la conclusión de que los actos altruistas, que parecen beneficiar a otros en detrimento de quien los ejecuta, ocultan también motivos egoístas. Los padres sacrificados tal vez quieren evitar el terrible dolor de perder o ver gravemente perjudicado a su hijo; el héroe tal vez busca alcanzar los beneficios de la gloria o evitar la vergüenza de ser tildado de cobarde; el santo quizá sólo ansía alcanzar el paraíso (el mayor premio imaginable) o evitar el infierno (el más temible castigo). En todo caso, pocas personas propensas a la reflexión habrán dejado de meditar en algún momento sobre esta cuestión central de la naturaleza humana: ¿somos totalmente egoístas o hay lugar para motivos genuinamente altruistas?

Por supuesto, la filosofía no podía mantenerse al margen de esta cuestión. Existen importantes autores que suscriben el egoísmo psicológico. Suele citarse entre sus defensores a Thomas Hobbes (“el objetivo de todos los actos voluntarios no es otro que el de procurar el propio bien”<sup>1</sup>), al fundador del utilitarismo Jeremy Bentham (“la naturaleza ha situado a la humanidad bajo el dominio de dos soberanos: el dolor y el placer”<sup>2</sup>) y a su seguidor John Stuart Mill. Entre los que lo rechazan, figuran Joseph Butler, que intentó refutar el hedonismo, David Hume o Thomas Nagel. Un caso peculiar es el de Adam Smith. En *La teoría de los sentimientos morales* afirmaba:

---

<sup>1</sup> Hobbes, Thomas, *Leviatán*, Madrid: Alianza Editorial, 2009, p. 137.

<sup>2</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *El comportamiento altruista. Evolución y psicología*, Madrid: Siglo XXI, 2000, p. XIII.



Por más egoísta que se pueda suponer al hombre, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de otros, y hacen que la felicidad de estos resulte necesaria, aunque no derive de ella más que el placer de contemplarla.<sup>3</sup>

Parece admitir en este fragmento motivos últimos altruistas. Sin embargo, en su obra económica *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, escribió:

No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero lo que nos procura nuestra cena, sino el cuidado que ponen ellos en su propio beneficio. No nos dirigimos a su humanidad sino a su propio interés, y jamás les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas.<sup>4</sup>

Y es precisamente del pensamiento económico de A. Smith de donde deriva en buena medida la idea del homo economicus, que tan influyente ha sido en la economía y en las ciencias sociales en general. Un sujeto egoísta, racional y maximizador del propio beneficio, más compatible con el egoísmo psicológico que con el altruismo.

En este trabajo me centraré en la labor de revisar de forma crítica los argumentos fundamentales en torno al debate entre el egoísmo psicológico y el altruismo (el cual implica una teoría pluralista de la motivación), incluyendo tanto aquellos de orden filosófico como los derivados de la teoría evolutiva y de la investigación psicológica. Tal vez ninguno de los argumentos analizados sea definitivo para el debate, sin embargo, podemos preguntarnos si del conjunto de ellos no se deriva una cierta inclinación de la balanza en una u otra dirección. Por otra parte, quizá todavía sea posible formular nuevos argumentos que permitan aplicar otras perspectivas inéditas al problema. Por mi parte, es lo que intento hacer al final de esta indagación tomando como base el desarrollo psicológico del niño.

De la abundante literatura sobre el debate entre egoísmo y altruismo, hay que destacar el trabajo fundamental de Elliot Sober y David Sloan Wilson

---

<sup>3</sup> Citado por Carlos Rodríguez Braun en su estudio preliminar para Smith, Adam, *La teoría de los sentimientos morales*, Madrid: Alianza Editorial, 1997, p. 20.

<sup>4</sup> Citado por Carlos Rodríguez Braun en su estudio preliminar para Smith, Adam, *Ibid.*, p. 20.

titulado *El comportamiento altruista. Evolución y psicología*<sup>5</sup>, cuya segunda parte se dedica precisamente al altruismo psicológico. La estructura de mi revisión sigue en buena medida la exposición de la segunda parte de esta influyente obra.

## 2. CONCEPTOS FUNDAMENTALES PARA EL DEBATE

### 2.1. Egoísmo psicológico, ético y racional

Para evitar ambigüedades en cuanto al tema que vamos a tratar, comenzaremos por definir el egoísmo psicológico frente a otros sentidos del término egoísmo que no son el centro de nuestra atención. Siguiendo a Elliot Sober:

El egoísmo psicológico es una teoría sobre la motivación que afirma que todos nuestros deseos últimos están dirigidos hacia nosotros mismos. Siempre que queremos hacer bien (o mal) a otros tenemos estos deseos orientados hacia los demás sólo de manera instrumental; nos preocupamos por los otros solamente porque pensamos que su bienestar tendrá ramificaciones o consecuencias sobre el nuestro.<sup>6</sup>

Queda claro en esta definición que el egoísmo psicológico refleja una posición descriptiva sobre cómo está constituida la motivación humana; por el contrario, el egoísmo ético adopta un punto de vista normativo, es decir, se refiere a cómo deberíamos comportarnos las personas. De este modo, en palabras de James Rachels, lo que el egoísmo ético afirma es que la persona “debe buscar exclusivamente su propio interés”, “que nuestro único deber es hacer aquello que es lo mejor para nosotros mismos”<sup>7</sup>. Una vía para justificar el egoísmo ético es apoyarlo en el egoísmo racional, el cual establece que la condición necesaria y suficiente para que un acto sea racional es que maximice el propio interés<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup> Edición original en inglés de 1998 con el título *Unto Others. The Evolution and Psychology of Unselfish behavior*.

<sup>6</sup> Sober, Elliot, “El egoísmo psicológico”, en “Isegoría”, 18 (1998), p. 47.

<sup>7</sup> Rachels, James, *Introducción a la filosofía moral*, México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 2007, pp. 130-131.

<sup>8</sup> Shaver, Robert, "Egoism", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Winter 2010 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.), <<http://plato.stanford.edu/archives/win2010/entries/egoism/>>

Por supuesto, el egoísmo ético y el racional también han dado lugar a prolíficas discusiones, pero en este trabajo no nos ocuparemos de ellas. Nos centraremos exclusivamente en el egoísmo psicológico como teoría sobre la motivación humana, la cual, de forma todavía más sucinta, pero en el mismo sentido de la definición anterior, afirma que “el objetivo final de todo individuo es su propio beneficio”<sup>9</sup>.

## 2.2. Egoísmo y altruismo en sentido biológico y psicológico

Acabamos de ver la definición del egoísmo psicológico. A esta conviene añadirle la noción de altruismo psicológico, que es la teoría sobre la motivación que afirma que “a veces ayudamos a los demás por ellos mismos”<sup>10</sup>. Por lo tanto, el altruismo psicológico contradice directamente al egoísmo psicológico.

También es importante para mantener la claridad del debate distinguir el sentido psicológico de los conceptos egoísmo y altruismo de su sentido biológico desde una perspectiva evolucionista. Siguiendo a Sober y Wilson, “Un comportamiento es altruista [en sentido evolutivo] cuando aumenta la aptitud de los demás y disminuye la aptitud del actor”<sup>11</sup>. En este sentido el altruismo es una cuestión de “supervivencia y reproducción”, las dos capacidades que incluye el concepto de aptitud. Pero pronto nos daremos cuenta de que el altruismo evolutivo requiere una explicación, pues parece precisamente el tipo de conducta que la evolución por selección natural debería eliminar de raíz, ya que esta parece implicar, en primera instancia, un egoísmo evolutivo: la supervivencia y reproducción de los más aptos, una lucha por la vida en la que se gana o se pierde. ¿Acaso es posible ganar perdiendo?

Una cuestión clave para analizar este problema se refiere a los diversos niveles de selección. Sober y Wilson defienden que la selección natural puede actuar en diversos niveles (como el individual y el grupal) de manera que el altruismo, aunque no resulte adaptativo a nivel individual, sí lo es a nivel grupal. Por lo tanto, “el altruismo puede evolucionar si el proceso de la selección de

---

<sup>9</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *El comportamiento altruista. Evolución y psicología*, Madrid: Siglo XXI, 2000, p. XIII.

<sup>10</sup> *Ibíd.*, p. 171.

<sup>11</sup> *Ibíd.*, p. 3.

grupo es lo bastante fuerte”<sup>12</sup>, es decir, cuando se da el caso de que los grupos con mayor proporción de individuos altruistas prosperan más que el resto.

Stich y col. recurren a una definición de altruismo evolutivo más restrictiva, según la cual:

Una conducta es evolutivamente altruista si y solo si reduce la aptitud inclusiva del organismo que exhibe la conducta e incrementa la aptitud inclusiva de otro organismo.<sup>13</sup>

La aptitud inclusiva, siguiendo a estos mismos autores, consiste en “la cantidad de copias de los genes de un organismo que existirán en las siguientes generaciones”. Por tanto, la aptitud inclusiva la puede incrementar un organismo tanto mediante la propia reproducción como favoreciendo la reproducción de los parientes próximos. Es decir, Sober y Wilson definen el altruismo evolutivo tomando como base la aptitud individual, mientras que Stich y col. parten de la aptitud inclusiva. Así pues, conductas que favorecen las posibilidades de reproducción de parientes cercanos se considerarían altruismo biológico desde el primer punto de vista, pero no desde el segundo. No obstante, esta discrepancia no ha de oscurecer nuestra discusión, puesto que, para los unos como para los otros, “altruismo evolutivo y altruismo psicológico son nociones lógicamente independientes”<sup>14</sup>. Ciertamente estamos hablando de cosas distintas. El altruismo y egoísmo biológicos se refieren a la aptitud (supervivencia y reproducción), mientras que sus homónimos psicológicos se refieren a motivos últimos o deseos últimos. El sentido biológico de ambos términos puede aplicarse a cualquier organismo viviente, mientras que el sentido psicológico sólo es pertinente en organismos con un aparato mental muy desarrollado. El altruismo biológico tal como lo definen Sober y Wilson es perfectamente plausible simplemente con que atendamos al modelo de la selección familiar o al punto de vista del gen egoísta; sin embargo, con la exigente definición de Stich y col. resulta mucho más problemático.

En cuanto al altruismo y el egoísmo psicológicos, primeramente precisan de un organismo dotado de cierto aparato mental: con motivos, deseos y

---

<sup>12</sup> *Ibíd.*, p. 12.

<sup>13</sup> Stich, Stephen, Doris, John M. y Roedder, Erica, “Altruism” (2008) para *The Handbook Of Moral Psychology*, editado por The Moral Reseach Group, Oxford University, p. 12.

<sup>14</sup> *Ibíd.*, p. 12.

creencias que guían la conducta. Siendo este el caso, el altruismo psicológico no queda excluido por la teoría evolutiva. Diversos modelos como la selección familiar (Hamilton), la teoría del altruismo recíproco (Trivers), la selección de grupo (Sober y Wilson), las conductas de ayuda en condiciones de castigo informal (Boyd y Richerdson) y las ventajas de la acción coordinada (Sripada) dan cabida al altruismo psicológico.

### 2.3. Deseos, creencias y razonamiento práctico

El debate sobre el egoísmo y el altruismo psicológicos cobra sentido dentro de un marco de referencia que asume ciertas suposiciones. Siguiendo la clara exposición de Stich y col. al respecto, hay tres suposiciones fundamentales:

—“Las auténticas acciones son causadas por deseos”<sup>15</sup>. De manera que quedan fuera del debate las acciones que no responden a un deseo del agente, como los tics o los reflejos.

—“Deseos y creencias pueden interaccionar para generar una cadena de nuevos deseos a través de un proceso frecuentemente denominado *razonamiento práctico*”<sup>16</sup>.

— En este punto podemos distinguir entre deseos instrumentales y deseos últimos (o remotos). Cuando se desea algo porque creemos que ello nos conducirá a la satisfacción de otro deseo más básico, estamos hablando de un *deseo instrumental*. Pero existen también cosas que deseamos por sí mismas, no para conseguir otras diferentes, y entonces podemos hablar de *deseos últimos*, los cuales evitan que quedemos atrapados en una circularidad o regresión infinita<sup>17</sup> al analizar las acciones. De este modo se establecen cadenas de deseos ensamblados por las creencias del sujeto que mantienen relaciones de medios-fines. Por ejemplo, Juan desea ir a la farmacia, porque desea comprar analgésicos, ya que desea tomar uno de ellos, pues desea evitar el dolor de cabeza que padece. Evitar el dolor de cabeza es probablemente un deseo último, un fin en sí mismo. Sin embargo, los demás

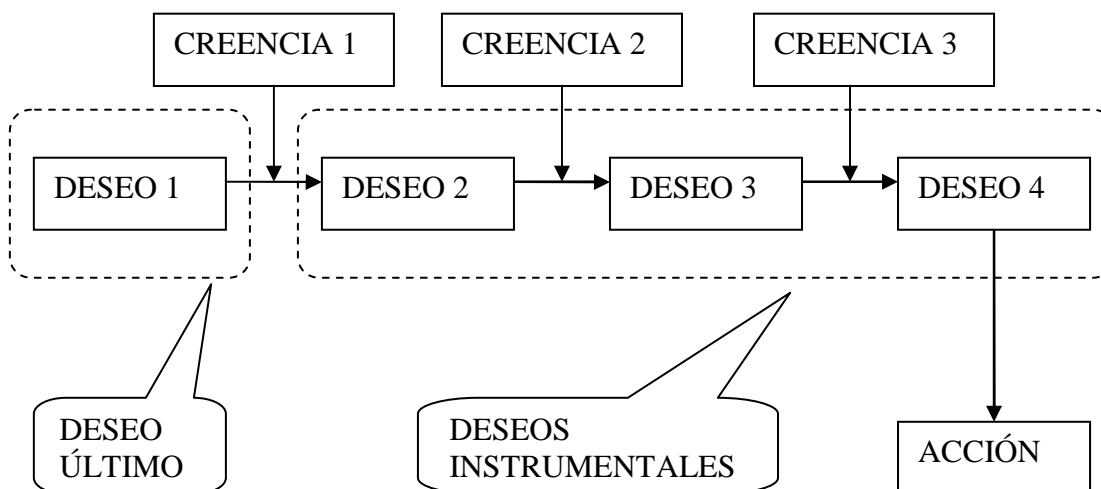
---

<sup>15</sup> *Ibid.*, p. 5.

<sup>16</sup> *Ibid.* p. 6.

<sup>17</sup> *Ibid.* p. 6.

deseos que forman la cadena de medios-fines son deseos instrumentales, cuya única misión es alcanzar el deseo último.



**Figura 1. Representación esquemática del proceso de razonamiento práctico<sup>18</sup>.**

Moviéndonos dentro de este marco, el debate entre el egoísmo y el altruismo psicológicos se refiere exclusivamente a los deseos últimos. El egoísmo psicológico afirma que los deseos últimos de las personas son siempre egoístas, buscan el propio interés o bienestar. Los deseos altruista, que no los niega el egoísmo, son en todo caso instrumentales. Por su parte, el altruismo psicológico mantiene que existen algunos deseos últimos que persiguen el bienestar de otros.

Ahora bien, como señala Stich y col., un deseo pudiera ser al mismo tiempo instrumental y último. Recordemos a Juan con su dolor de cabeza. El deseo de calmarlo parece claramente un deseo último, pero quizá Juan no sólo quiere calmarlo porque eso es bueno en sí mismo para él, sino también porque de este modo se encontrará en condiciones de asistir a una fiesta que a su esposa le hace mucha ilusión. En este caso, el mismo deseo tiene un componente instrumental y un componente último. Para la controversia entre egoísmo y altruismo, parece razonable considerar que si los individuos albergan deseos que tienen un componente último por el bienestar de otros, entonces la hipótesis altruista está en lo cierto.

<sup>18</sup>Adaptado de Stich y col., p. 7.

Por su parte, Sober y Wilson plantean la interesante posibilidad de que los deseos últimos e instrumentales puedan transformarse los unos en los otros. Por ejemplo, podría darse el caso de que las personas se preocupasen por los demás por motivos puramente hedonistas durante los primeros años de vida, pero que posteriormente desarrollasen genuinos deseos últimos altruistas. Al contrario, también las personas que ayudan movidos por un deseo último dirigido al bienestar de otros podrían desarrollar un componente egoísta al descubrir la satisfacción que experimentan al ayudar<sup>19</sup>.

En cuanto a la clasificación de los deseos dentro del debate entre egoísmo y altruismo, Stich y col. establecen cuatro tipos que pueden arrojar cierta claridad a la cuestión:

1. Deseos de obtener placer y evitar dolor,
2. Deseos por el propio bienestar,
3. Deseos que no persiguen ni el propio bienestar ni el de otros,
4. Deseos por el bienestar de otros.

Tomando como referencia esta clasificación, para los defensores del hedonismo todos los deseos últimos de las personas pertenecen al primer tipo (obtener placer y evitar dolor); para los defensores del egoísmo psicológico todos los deseos últimos pertenecen al segundo tipo (deseos por el propio bienestar, que incluyen a los anteriores); para los que defienden el altruismo psicológico algunos deseos pertenecen al grupo cuarto (deseos por el bienestar de otros). El tipo tercero, sin embargo, no puede incluirse ni en el segundo ni en el cuarto, se trata de deseos que no se refieren ni al propio bienestar ni al de otros, como el deseo de cumplir el deber moral o el deseo de que se conserven las grandes obras de arte. Si existiesen deseos últimos de este tipo, pero no del tipo cuarto, bien sería posible que el egoísmo y el altruismo estuviesen ambos equivocados. En esta misma línea, Sober y Wilson plantean otra posibilidad diferente al egoísmo y el altruismo: el relacionismo, que sostiene “que, a veces, las personas poseen deseos remotos en los que quieren que sean verdad ciertas proposiciones relacionales (que conectan a uno mismo con otras personas concretas)”<sup>20</sup>. Por ejemplo, alguien podría desear que todos los miembros de su grupo de trabajo (incluido él mismo)

---

<sup>19</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.*, p. 190.

<sup>20</sup> *Ibid.*, p. 194.

tengan unas condiciones laborales iguales. Aunque estas alternativas son relevantes, tanto Stich y col. como Sober y Wilson prefirieron centrarse en el debate entre egoísmo y altruismo. En todo caso, parece claro que cabe plantearse deseos últimos diferentes a los egoístas y altruistas. David Batson, ciñéndose a la motivación prosocial, menciona, además de la motivación egoísta y altruista, la motivación colectivista (con el fin último de incrementar el bienestar de un grupo) y principialista (con el fin último de mantener un principio moral). Sin embargo, Batson no se muestra completamente convencido de la existencia de estos dos motivos, pues tal vez son reductibles a los anteriores<sup>21</sup>.

Por otra parte, Sober y Wilson manifiestan explícitamente su compromiso con una visión del ser humano como producto del proceso evolutivo. De este modo, al analizar el comportamiento humano cabe diferenciar causas remotas, que se refieren a la evolución del comportamiento por selección natural, es decir, a la filogenia de la especie humana, y causas próximas, que remiten a los mecanismos que sustentan el comportamiento. La mente y los motivos psicológicos son, desde esta perspectiva, mecanismos próximos que controlan el comportamiento y “las creencias y los deseos son elementos en la mente que producen comportamientos”<sup>22</sup>. Pero debemos precisar qué entienden nuestros autores por deseos y creencias. “Crear y desear son actitudes proposicionales”<sup>23</sup>, es decir, son estados mentales que suponen una actitud (creer o desear) respecto a una proposición. Por ejemplo, yo puedo creer o bien desear que “García ganará las elecciones”. Afirmar que las personas albergan creencias y deseos implica que se relacionan (creyendo o deseando) con ciertas proposiciones, para lo cual es preciso que sean capaces de construir representaciones mentales de las mismas. Puesto que expresamos las proposiciones en los lenguajes naturales humanos, atribuir actitudes proposicionales a otras especies sería muy problemático, pero aun así no se puede descartar que alguna de ellas esté dotada de algo semejante a deseos y creencias.

---

<sup>21</sup> Batson, Daniel, *Atruism in Humans*, New York: Oxford University Press, 2011, pp. 213-227.

<sup>22</sup> *Ibíd.*, p. 177.

<sup>23</sup> *Ibíd.*, p 178.



Para Sober y Wilson, el egoísmo psicológico precisa que un organismo sea capaz de utilizar el concepto de “yo” y aluden a la distinción entre conciencia de sí mismo y reconocimiento de sí mismo:

La conciencia de sí mismo requiere que los individuos formen creencias y deseos sobre los contenidos de su mente. Los individuos que son conscientes de sí mismos son “psicológicos”. No sólo poseen creencias y deseos; además, piensan que ellos mismos tienen creencias y deseos.<sup>24</sup>

Por el contrario, el reconocimiento de sí mismo se manifiesta por el hecho de que los individuos se reconocen, por ejemplo, en el espejo. No exige que sean psicológicos, que piensen que poseen una mente con creencias y deseos, pero sí que posean el concepto de “yo”. Ahora bien, Sober y Wilson consideran que el reconocimiento en el espejo muestra que los individuos poseen el concepto de “yo”, pero esto no implica que sea un requisito necesario. En definitiva, lo fundamental es que para que un individuo pueda albergar deseos egoístas es necesario que el tenga un concepto de “yo”<sup>25</sup>.

El debate sobre el egoísmo y el altruismo trata de los deseos últimos de las personas. Antes hemos descrito en esencia el modelo de razonamiento práctico por el cual los deseos en interacción con las creencias conducen a una acción determinada. Sober y Wilson mencionan varias hipótesis sobre el modo en que se desarrolla este proceso. En primer lugar, cabe considerar a los individuos como “maximizadores racionales”, es decir, “las personas escogen las acciones que, según sus creencias, les aportan el máximo de lo que desean”<sup>26</sup>. Esta idea supondría que los individuos están dotados de una “omnisciencia computacional” que ciertamente no es realista. Herbert Simon formuló como alternativa la hipótesis de la “conformidad”, según la cual las personas se conforman con la primera opción que hallan que sea “suficientemente buena”. Por último, la observación de las desviaciones de los individuos respecto a la inferencia racional ha llevado a suponer que realmente

---

<sup>24</sup>*Ibid.*, p 185. La distinción entre conciencia de sí mismo y reconocimiento de sí mismo procede de Cheney y Shefarth en *How Monkeys See the World*.

<sup>25</sup>*Ibid.*, p 186.

<sup>26</sup>*Ibid.*, p 210.

se basan en heurísticos<sup>27</sup>, los cuales aun siendo adecuados en determinados contextos, en otros inducen a error. Pues bien, nos recuerdan Sober y Wilson que al egoísmo psicológico se le critica por suponer que las personas son maximizadores racionales; sin embargo, las teorías rivales, como el altruismo, hacen uso de la misma suposición. Para estos autores tal supuesto no deja de ser una idealización que se emplea “por conveniencia” y a la que se pueden aplicar “ajustes” cuando resulta preciso.

Finalmente, es obvio que las personas, en cualquier momento, están sujetas a múltiples deseos que interaccionan para generar una acción. Una “idealización muy útil” es, según Sober y Wilson, entender este conflicto entre diversos deseos “de la manera en que los componentes de las fuerzas que se ejercen sobre un objeto están relacionadas con un movimiento resultante en la mecánica newtoniana”<sup>28</sup>. Así, por ejemplo, aunque existan deseos últimos altruistas, pudieran ser tan débiles que prevaleciesen en la mayoría de los casos los que buscan el propio bienestar. La convergencia de múltiples deseos en la determinación del comportamiento y el hecho de que los motivos debemos inferirlos de la conducta, pues no son en sí mismos observables, hace que las hipótesis del altruismo y del egoísmo sean difíciles de comprobar.

#### **2.4. Egoísmo, altruismo y moralidad**

Sober y Wilson consideran que hacer equivalente altruismo y moralidad es erróneo tanto en el nivel de la acción como en el de la motivación. En el primer caso, no es cierto que la acción moral exija en todo caso “sacrificar el interés propio por el bien de los demás”<sup>29</sup>. Por ejemplo, una persona que sigue el principio “no agredir a nadie injustificadamente”, puede estar actuando en propio beneficio si existe un sistema policial y penal eficiente que lo castigaría en caso de violar tal norma. En el nivel motivacional, si se entiende que los principios morales deben ser generales, los autores encuentran evidente que una persona pueda tener deseos altruistas sin estar

---

<sup>27</sup> “Heurística: regla, o solución, adoptada para reducir la complejidad de las tareas computacionales, disminuyendo así la demanda sobre recursos tales como el tiempo, la memoria o la atención.” (Definición extraída del Diccionario Akal de Filosofía).

<sup>28</sup> *Ibíd.*, p 211.

<sup>29</sup> *Ibíd.*, p 206.

motivada por principios morales. Los deseos altruistas se refieren a menudo a personas concretas (quizá un familiar o amigo) en vez de ser universales, de este modo, estar motivado por un deseo altruista no es equivalente a estar motivado por un principio moral.

Tomemos como marco lo que Rachels entiende por una “concepción mínima de la moralidad”, según la cual la moral requiere al menos dos requisitos: razón (“los juicios morales deben apoyarse en buenas razones”) e imparcialidad (“la moral exige la consideración imparcial de los intereses de cada quien”)<sup>30</sup>. Si el egoísmo psicológico es cierto, considero que la motivación de la conducta nunca sería imparcial; pero podría actuarse imparcialmente si se han establecido unas condiciones sociales en las que actuar de otro modo estuviese de alguna manera penalizado. Luego, a nivel conductual, el egoísmo sería compatible con la moralidad en ciertas circunstancias. Si, por el contrario, el altruismo es cierto, tampoco está garantizada la moralidad. Podríamos pensar en una motivación altruista poderosa (que prevaleciese sobre los demás motivos) e imparcial que, de existir, supondría una motivación y una conducta moral por parte de los individuos. Pero parece ser que los motivos altruistas más frecuentemente observados son parciales (a favor de descendientes, familiares, amigos, aliados...), de manera que, en el caso general, la motivación altruista no garantiza una conducta moral. No actúo moralmente, por ejemplo, si, aun arriesgando mi propia seguridad, me apropio de recursos vitales pertenecientes a otros individuos para mayor bienestar de mis descendientes o amigos. De este modo, estoy en desacuerdo con algunas de las afirmaciones de Rachels en su “Introducción a la filosofía moral”:

Si el egoísmo psicológico fuera verdad, esto significaría que la razón nos pide más de lo que podemos dar. Pero el egoísmo psicológico no es verdad; nos da una imagen completamente falsa de la naturaleza y de la condición humanas. Hemos evolucionado como seres sociales, conviviendo en grupos, buscando la compañía solidaria, necesitando la cooperación mutua, y somos capaces de preocuparnos del bienestar recíproco. Así, hay una agradable “adecuación” teórica entre a) lo que la razón exige, es decir, la imparcialidad; b) los requisitos de la convivencia social, o sea, la adhesión a un conjunto de reglas que, si se aplican equitativamente, servirían a los intereses de todos, y c) nuestra inclinación natural a

---

<sup>30</sup> Rachels, James, *Introducción a la filosofía moral*, México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 2007, pp. 30-31.

preocuparnos por otros, al menos hasta un grado modesto. Los tres trabajan en unión para hacer la moral no sólo posible, sino, en un sentido importante, natural para nosotros.<sup>31</sup>

Bellas palabras de Rachels, aunque no coincido plenamente con las mismas por las razones antes expuestas.

### 3. ARGUMENTOS FILOSÓFICOS

#### 3.1. La piedra de Butler

Joseph Butler (1692-1752) presentó el siguiente argumento que pretendía refutar el hedonismo:

El hecho de que todos los apetitos y pasiones se dirigen hacia los elementos externos mismos, que se diferencian del placer que se obtiene de ellos, se pone de manifiesto con lo siguiente; no podría existir ese placer de no existir antes una correspondencia entre el elemento y la pasión: no podríamos disfrutar o deleitarnos más con un elemento que con otro, más por comer un alimento que por ingerir una piedra, si no hubiese una inclinación o apetito hacia un elemento más que hacia otro.<sup>32</sup>

El argumento parece plausible en primera instancia, pero veamos el análisis que realizan sobre él Sober y Wilson. Estos autores lo esquematizan del siguiente modo<sup>33</sup>:

1. Las personas a veces experimentan placer.
2. Cuando las personas experimentan placer, es porque tenían un deseo por algún elemento externo, y ese deseo ha sido satisfecho.

Luego:

El hedonismo es falso.

---

<sup>31</sup> Rachels, James, *Ibíd.* p. 304.

<sup>32</sup> Citado por Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibíd.*, p. 243.

<sup>33</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibíd.*, p. 244.

Para Sober y Wilson, no sólo la segunda premisa es falsa, sino que además la conclusión no se sigue de las premisas. En cuanto a la segunda premisa, los autores señalan “que hay otras vías para obtener placer además de las descritas por Butler”<sup>34</sup> (la satisfacción del deseo de algo externo), ya que existen “placeres y dolores intrínsecos”, es decir, que se producen sin un deseo previo, como el placer producido por un olor floral o el dolor de una quemadura. Pero además, el hedonismo no niega que las personas deseen objetos externos, más bien pretende explicar por qué los desean: los desean porque creen que les proporcionarán placer o les evitarán dolor, es decir, los desean de forma instrumental. En mi opinión, la refutación de Sober y Wilson del argumento de Butler es correcta y, por tanto, este no consigue desestimar el hedonismo como una forma particular de teoría egoísta.

### 3.2. La paradoja del hedonismo

Señalan Sober y Wilson que para algunos filósofos centrarse exclusivamente en la búsqueda del placer y la felicidad es una estrategia errónea para obtener tales fines, ya que “placer y felicidad sólo pueden lograrse como consecuencia de dedicarse a actividades concretas”<sup>35</sup>, lo cual constituiría la paradoja del hedonismo. Esta cuestión implica aspectos empíricos difíciles de contrastar, pero podemos conceder que la obsesión por obtener placer y evitar el dolor dificulta en última instancia su alcance. Sin embargo, el hecho relevante es que el hedonismo no dice que las personas actúen o deban actuar de este modo. El hedonismo dice que los únicos deseos remotos son obtener placer y evitar el dolor, pero no excluye otros deseos instrumentales. En palabras de Sober y Wilson, “el debate de medios-fin no sólo es compatible con el hedonismo, sino que es parte de la base lógica de la teoría”<sup>36</sup>.

Por otra parte, se suele cometer el error de confundir el hedonismo como teoría descriptiva con el hedonismo como tesis normativa. Si la obsesión por obtener placer y evitar el dolor impide que se alcancen tales objetivos, no se debería ser hedonista. Tal vez sea así, pero el hedonismo como teoría

---

<sup>34</sup> *Ibíd.*, p. 245.

<sup>35</sup> *Ibíd.*, p. 246.

<sup>36</sup> *Ibíd.*, p. 246.

descriptiva (que es el que nos interesa) sólo pretende describir cómo actúan los individuos, no cómo deberían actuar.

### 3.3 La irracionalidad del egoísmo

Thomas Nagel, autor de *The Possibility of Altruism*, afirmó que los individuos que se guían tan sólo por sus propios intereses, y que no toman en consideración los intereses ajenos cuando actúan, son irracionales. Y esto es así porque no tienen en cuenta que “no existe ninguna propiedad que ellos poseen y los demás carecen que pueda justificar esta asimetría”<sup>37</sup>. Pero, como señalan Sober y Wilson, por este camino no se demuestra que las personas puedan tener deseos últimos altruistas. Si pensamos en una racionalidad instrumental, “la capacidad de elegir unos medios eficaces para lograr los fines que se tengan”<sup>38</sup>, el egoísmo no tiene por qué ser irracional. Si Nagel entiende la racionalidad como substantiva, en cuanto a que “los fines sean dignos de valorar o que al menos sean moralmente inobjetables”<sup>39</sup>, Sober y Wilson mantienen que, aunque se aceptase que deberíamos ser racionales o incluso altruistas, esto no contradice el egoísmo psicológico como tesis descriptiva.

### 3.4. La máquina de la experiencia

La máquina de la experiencia se refiere a un experimento mental propuesto por Robert Nozick en *Anarquía, estado y utopía* (1974). Dicho experimento, en la forma en que lo presentan Sober y Wilson<sup>40</sup>, nos pide que imaginemos la existencia de una máquina capaz de suministrar simulaciones perfectas de cualquier experiencia con absoluta sensación de realidad. Supongamos ahora que se les ofrece a los individuos la posibilidad de conectarse a dicha máquina en las siguientes condiciones:

- se conectarán para el resto de sus vidas;
- olvidarán que están conectados;

---

<sup>37</sup> *Ibíd.* p. 247.

<sup>38</sup> *Ibíd.* p. 247.

<sup>39</sup> Sober, Elliot, “El egoísmo psicológico”, en “Isegoría”, 18 (1998), p. 56.

<sup>40</sup> Sin duda, para los fines de nuestra discusión es preferible la exposición de Sober y Wilson sobre la “máquina de la experiencia” a la que realiza el propio Nozick en su obra, por este motivo nos ceñimos a ella.

— se les proporcionarán las experiencias que les lleven a sentir el máximo placer y el mínimo dolor.

¿Cómo respondería la gente a semejante oferta? Sería razonable suponer, como Nozick, que muchas personas la rechazarían. Pero de ser así, esto parece contradecir el hedonismo, pues algunas personas elegirían la vida real antes que una vida ilusoria mucho más placentera y menos dolorosa, lo que equivaldría a decir que “vivir una vida real” es para ellos un deseo último, irreductible.

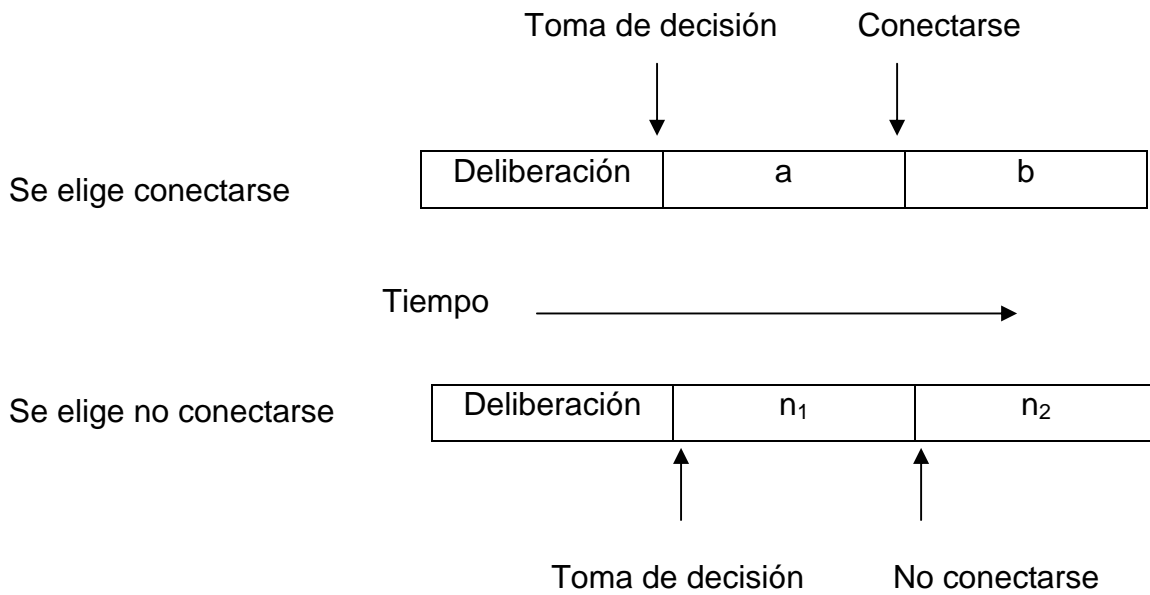
Así pues, una defensa del hedonismo debe dar explicación a este rechazo a conectarse por parte de algunas personas. Sober y Wilson analizan algunas posibles explicaciones. Tal vez los individuos no son capaces de conceder credibilidad a la idea de una máquina como la descrita, o tal vez las personas que se enfrentan a este problema “pierden la capacidad de pensar con racionalidad”<sup>41</sup>. Nuestros autores no consideran “muy verosímiles” estos argumentos. Por mi parte, opino que el primero de ellos no merece ser desestimado de forma apresurada: la idea de conectarse a una máquina y perder de forma absoluta el control sobre la propia vida parece lógico que produzca una profunda incredulidad o suspicacia, lo suficientemente intensa como para que algunas personas no pudieran pasarla por alto. Al fin y al cabo, se trataría de entregarse absolutamente a manos de otras personas o de una máquina, sin posibilidad de marcha atrás, sin posibilidad de defensa ante cualquier acto malintencionado, una perspectiva que en sí misma podría ser extremadamente aversiva.

No obstante Sober y Wilson hallan otra explicación hedonista más convincente. Para este análisis es preciso tomar en consideración la secuencia temporal en la que se desarrolla la decisión de conectarse o no. Veamos el esquema que nos presentan los autores<sup>42</sup>:

---

<sup>41</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.* p. 249.

<sup>42</sup> Adaptado de Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.* p. 249 y Sober, Elliot, “El egoísmo psicológico”, en “Isegoría”, 18 (1998), p. 58.



En cuanto al periodo posterior a conectarse o no a la máquina, el bienestar extremo que produce estar conectado garantiza que en términos de bienestar  $b > n_2$ , de manera que el hedonismo, atendiendo sólo a esta consideración, debería predecir que todo individuo se conectaría. Pero hay que tener también en cuenta el periodo entre la decisión y el hecho de conectarse o no. Podríamos suponer que la ansiedad producida por la decisión de conectarse, durante el intervalo entre la decisión y la conexión, es muy elevada, ya que implica abandonar a los seres queridos y renunciar a una vida real, de manera que en cuanto a bienestar  $a < n_1$ . Para que las tesis hedonistas puedan explicar el rechazo a conectarse, deberían demostrar que el bienestar  $a + b < n_1 + n_2$ ; es decir, que el bienestar total tras la decisión, considerando el periodo previo y posterior a la conexión, es a veces mayor cuando se rehúsa a ser conectado. Dado que el periodo tras la conexión es previsiblemente mucho más extenso que el de espera y que el bienestar tras la conexión es mucho mayor que tras la no conexión, esto obligaría a afirmar que el dolor que prevén los que no se conectan en el periodo "a" sería gigantesco. Algo que resulta, como señalan Sober y Wilson, poco convincente. Y por si no se ve del todo claro, apelan a otro experimento mental. Imaginemos que nos ofrecen una importante cantidad de dinero si nos sometemos a unos pocos segundos de cierta experiencia: "creer que vamos a pasar el resto de nuestra vida



conectados a una máquina de las experiencias”<sup>43</sup>. Los autores creen que la mayoría elegiría pasar por esta experiencia, de manera que los hedonistas no pueden aferrarse a que el periodo de espera antes de conectarse a la máquina fuera tan horrible.

Pero a las tesis hedonistas todavía les quedan argumentos si se tiene en cuenta el grado de bienestar durante el propio proceso de deliberación. Pudiera plantearse que decidir conectarse a la máquina provoca tanta aversión en algunas personas que rechazan hacerlo (no olvidemos que abandonarían amigos, familia, proyectos y el control futuro de sus vidas). En palabras de Sober y Wilson:

La idea de una vida unida a la máquina resulta dolorosa, aunque esta vida sea bastante placentera; la idea de una vida real es placentera, aunque a veces ésta incluya dolor.<sup>44</sup>

Para apreciar la plausibilidad de este argumento, hay que recordar que el hedonismo presenta diversas formas, y que cabe plantear que el balance entre placer y dolor se ve afectado por el horizonte temporal. En este sentido, el experimento de la máquina de la experiencia parece obligar al hedonismo a “postular un horizonte temporal muy corto”, al menos para los individuos que no deciden conectarse, lo que podría denominarse como un “hedonismo del momento presente”. Para algunos individuos, la idea de decidir conectarse puede ser tan dolorosa durante la deliberación que renuncien a ella, incluso si creen firmemente que a largo plazo obtendrían una vida más placentera. “Nuestra conclusión”, mantienen finalmente Sober y Wilson, “es que el experimento mental de la máquina de las experiencias no refuta el hedonismo”<sup>45</sup>.

Por mi parte, estoy de acuerdo con Sober y Wilson, el argumento de la aversión a la idea de conectarse abre una vía de escape para las tesis hedonistas. Pero además, pienso que la incredulidad y desconfianza generadas por una situación en la se pierde definitivamente el control sobre la propia vida es un argumento que puede, por sí mismo, explicar la negativa de

---

<sup>43</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibíd.* p. 250.

<sup>44</sup> *Ibíd.* p. 251.

<sup>45</sup> *Ibíd.* p. 253.

algunos sujetos a conectarse. Por último, y lo que es más importante, incluso si se refutase el hedonismo, que es una teoría muy limitada en cuanto a las variables que toma en consideración, el egoísmo psicológico no queda refutado. Puede ser que haya otros deseos últimos diferentes a obtener placer y evitar dolor, pero tal vez todos tengan que ver con el propio beneficio, como por ejemplo, el deseo de controlar la propia vida, el deseo de sobrevivir, el deseo de acumular recursos, etcétera.

### 3.5. El peso de la prueba

En ocasiones, se argumenta contra el egoísmo psicológico afirmando que si una idea parece cierta por sentido común, a falta de pruebas a su favor o en su contra, se debe seguir considerando cierta. De este modo, si se piensa por sentido común que la motivación humana es pluralista y se carece de pruebas o argumentos decisivos, hay que mantener el pluralismo y rechazar el egoísmo.

Sober y Wilson plantean dos objeciones fundamentales a este planteamiento. En primer lugar, no creen que el sentido común sea más favorable al pluralismo que al egoísmo. En segundo lugar, y lo que es más importante, no consideran que el sentido común sea relevante en este debate, ya que a menudo “las personas poseen creencias incorrectas sobre sus propios motivos”<sup>46</sup>. Y para reforzar esta idea acuden al enfoque evolutivo:

Si ciertos tipos de engaño a nosotros mismos (...) fueran ventajosos, entonces la evolución puede haber englobado estas falsedades en el conjunto de proposiciones “obvias” que denominamos lógica.<sup>47</sup>

Considero que las objeciones de Sober y Wilson son del todo legítimas. No creo que el sentido común favorezca claramente a uno u otro punto de vista, ni que en principio el sentido común sea una cuestión relevante. Como dicen nuestros autores, “cuando las pruebas no son concluyentes, debemos admitirlo y no recurrir a un desempate falso”<sup>48</sup>.

---

<sup>46</sup> *Ibíd.* p. 254.

<sup>47</sup> *Ibíd.* p. 254.

<sup>48</sup> *Ibíd.* p. 254.

### 3.6. La falsabilidad del egoísmo.

Para James Rachels, “el error más profundo del egoísmo psicológico” radica precisamente en lo que pudiera parecer una fortaleza: su irrefutabilidad.

Si una hipótesis pretende decir algo objetivo acerca del mundo, entonces debe haber algunas condiciones imaginables que puedan verificarla, y algunas que concebiblemente puedan refutarla.<sup>49</sup>

Esta crítica, que apunta directamente a la enorme flexibilidad del egoísmo psicológico para explicar cualquier conducta humana, incluso las aparentemente más generosas, procede de los requisitos del método científico, en concreto, del referente a la “falsabilidad” de las hipótesis, defendido por Karl Popper. Sin embargo, Sober y Wilson encuentran dos errores en este argumento. Primeramente, se acepta sin razones de peso que nunca la observación y la experimentación podrán contrastar adecuadamente y tratar de refutar el egoísmo psicológico. Y apelando a la tesis de Duhem, nos advierten los autores que “las teorías solamente son contrastables conjuntamente con un conjunto de supuestos que conforman su trasfondo contextual”<sup>50</sup>. De manera que aunque dos teorías hagan predicciones semejantes en un determinado trasfondo contextual (bajo ciertas “suposiciones auxiliares”), no podemos afirmar que no llegue a existir otro trasfondo contextual en el que hiciesen predicciones diferentes y, por tanto, las dos teorías fueran entonces contrastables. Como dice Sober, “la acusación de no contrastabilidad presupone que tenemos un control omnisciente del futuro de la ciencia”<sup>51</sup>.

Un segundo error a propósito de la irrefutabilidad del egoísmo radica en que tal objeción es un “arma de doble filo”<sup>52</sup>. En efecto, es evidente que si el egoísmo no se puede contrastar, tampoco se puede contrastar el pluralismo de motivos. Aunque el egoísmo pueda parecernos una hipótesis muy flexible y escurridiza, capaz de explicar de un modo u otro muy diversas observaciones,

---

<sup>49</sup> Rachels, James, *Ibíd.* p. 125.

<sup>50</sup> Sober, Elliot, *Ibíd.* p. 52.

<sup>51</sup> Sober, Elliot, *Ibíd.* p. 52.

<sup>52</sup> *Ibíd.* p. 52.

aún lo será más el pluralismo. Al fin y al cabo, este último cuenta con las mismas variables que el egoísmo y muchas más. Para mí, los argumentos de Sober y Wilson en este punto son inapelables.

Pero además, Joshua May nos señala que el egoísmo psicológico establece con plena claridad qué hecho podría falsar su teoría. Bastaría con que se demostrase un último deseo que no fuese egoísta. Bien es cierto que no resulta sencillo distinguir los deseos últimos de las personas de aquellos que son instrumentales, pero tampoco cabe rechazar que se encuentre un modo de lograrlo en el futuro<sup>53</sup>.

### 3.7. La parsimonia o la navaja de Ockham

El principio de parsimonia, también conocido como “la navaja de Ockham”, se refiere a la conveniencia metodológica de adoptar la opción más simple cuando se construyen teorías. Este principio se ha utilizado para argumentar a favor del egoísmo psicológico, dando por supuesto que si tanto el pluralismo como el egoísmo pueden explicar convenientemente una observación, el egoísmo gana porque es la opción más simple. Sober y Wilson aportan buenas razones para mostrarse en desacuerdo con esta idea.

En primer lugar, no creen que sea obvio que el egoísmo psicológico sea una teoría motivacional más simple que el pluralismo. Es cierto que el egoísmo propugna un solo tipo de deseos últimos, mientras que el pluralismo añade a los deseos últimos egoístas los deseos últimos altruistas (e incluso aquellos mencionados por Stich que no son ni egoístas ni altruistas). Sin embargo, al analizar ciertas cadenas causales, el relato egoísta puede ser más complejo que el pluralista. Imaginemos que Helena consuela a su hijo, Raúl, que llora desesperado tras una caída. Un pluralista podría afirmar que Helena desea que su hijo no sufra como un fin en sí mismo y por eso lo consuela, pues cree que su acción de consolar acabará con el sufrimiento del hijo. Un egoísta podría decir que Helena sufre al ver llorar a su hijo, y desea en última instancia evitarse ese sufrimiento. Como Helena cree que si su hijo deja de sufrir ella

---

<sup>53</sup> May, Joshua, “Psychological Egoism”, *Internet Encyclopedia of Philosophy*, <<http://www.iep.utm.edu/psyego/>> (consultado: 6 de septiembre de 2011). P. 10

dejará también de sufrir, se genera el deseo instrumental de que su hijo deje de sufrir. Y como además tiene la creencia de que sus acciones de consuelo pueden detener el sufrimiento del hijo, actúa consolándolo. En este ejemplo, la explicación egoísta es, sin duda, más compleja que la pluralista. La objeción de Sober y Wilson a la idea de la mayor simplicidad de las tesis egoístas parece bien fundada.

Por otra parte, los autores consideran que el principio de parsimonia es relevante cuando las demás consideraciones en torno a teorías rivales son similares, y nos recuerdan que “la austeridad y la verosimilitud no siempre van de la mano”<sup>54</sup>. En este sentido, Sober y Wilson, autores especializados en teoría evolutiva, apuntan:

Necesitamos ensayar las teorías de la motivación, y ver si resultan verosímiles tras tomar en cuenta consideraciones evolutivas. Aunque el egoísmo postula menos motivos remotos que el pluralismo, debemos preguntarnos si tiene sentido esperar que haya evolucionado un mecanismo motivacional puramente egoísta.<sup>55</sup>

Más adelante, veremos el ingenioso uso que estos autores hacen de los aspectos evolutivos para argumentar en torno al debate entre egoísmo y altruismo (o pluralismo) motivacional.

### **3.8. Conclusiones**

Tras revisar diversos argumentos filosóficos sobre las dos teorías enfrentadas de la motivación humana, el egoísmo y el pluralismo, siguiendo fundamentalmente la exposición de Sober y Wilson, nos quedamos con la impresión de que realmente no parece que existan razones suficientes para inclinarse por una u otra alternativa. Los argumentos que pretenden refutar o dar prevalencia a una u otra presentan diversos defectos que no permiten llegar a conclusiones definitivas. No es de extrañar que nos encontremos en este punto, pues el debate que estamos tratando se refiere fundamentalmente a cuestiones empíricas sobre el funcionamiento de la motivación humana. Sin embargo, como veremos a continuación, no es sencillo plantear investigaciones

---

<sup>54</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibíd.*, p. 260.

<sup>55</sup> *Ibíd.*, p. 261.

que pongan a prueba las dos teorías rivales, y mucho menos analizar los resultados. Al fin y al cabo, los motivos no son algo que se pueda observar directamente. En mi opinión, la propia complejidad del abordaje empírico del problema hace que la reflexión filosófica, el uso riguroso de los conceptos y la argumentación, tenga mucho que aportar para clarificar el significado de las diversas investigaciones.

## **4. PERSPECTIVA PSICOLÓGICA Y NEUROCIÉNTIFICA**

### **4.1. La introspección**

La vía más obvia y directa para conocer los motivos por los que actúan las personas parecería consistir en preguntarles directamente a los individuos: ¿qué deseos últimos e instrumentales te han llevado a actuar así? El problema es que la introspección tal vez no sea confiable: quizá las personas falsean sus respuestas para que sean socialmente aceptables o para complacer a quien les interroga, o quizá no tienen acceso a sus verdaderos motivos. Sober y Wilson señalan que la fiabilidad de los informes introspectivos sobre los motivos remotos debería establecerse empíricamente. Pero esto no resulta fácil, no podemos contrastar el informe del individuo sobre sus motivos con los motivos reales en sí mismos, porque estos no son algo que nosotros podamos observar de forma directa. Los propios autores sugieren interesantes experimentos, no realizados, que de forma indirecta darían pistas de la fiabilidad de la introspección. En todo caso, consideran que “existen bastantes pruebas de que las personas a menudo poseen concepciones erróneas acerca de lo que ocurre en sus mentes”<sup>56</sup>. Y como ejemplo, citan investigaciones sobre el “efecto observador” en la conducta de ayuda. Aunque se ha comprobado que la presencia de otros individuos reduce la conducta de ayuda por un fenómeno de difusión de la responsabilidad, cuando se les pregunta a los individuos si la cantidad de observadores presentes puede influir en su propensión a ayudar, ellos lo niegan. Esto podría indicar que los sujetos no son conscientes de las creencias y deseos que actúan en unas y otras decisiones. Tal tipo de

---

<sup>56</sup> *Ibíd.*, p. 223.

hallazgos nos lleva a pensar que sería muy ingenuo confiar en los informes de los individuos, basados en la introspección, para tratar de solucionar el debate sobre el egoísmo psicológico.

#### 4.2. La teoría conductista del aprendizaje

En los años sesenta del pasado siglo, Michael Slote argumentó que la teoría conductista del aprendizaje podía sustentar las tesis del egoísmo psicológico. Desde su perspectiva, el conductismo propugna la existencia de ciertos motivos egoístas no aprendidos (como el hambre, la sed o el sueño) y explica el resto de motivos de orden superior, incluidos los altruistas, como instrumentales o “funcionalmente dependientes” de los anteriores. De este modo, si cesa el refuerzo de los motivos de orden superior (como los altruistas) mediante las recompensas primarias (las que satisfacen los motivos primarios), tales motivos superiores se extinguirán<sup>57</sup>. Sin embargo, Joshua May advierte que el argumento de Slote es “vulnerable a la investigación en psicología del desarrollo que indica que alguna conducta prosocial no es condicionada”<sup>58</sup>; además, actualmente, tras la “revolución cognitiva”, la teoría del aprendizaje admite mecanismos diferentes a los del antiguo conductismo. Al parecer, el propio Slote ha rechazado el egoísmo psicológico en sus más recientes trabajos.

Por su parte Sober y Wilson se ocupan de la “ley del efecto”, formulada por Thorndike, que constituye la base del condicionamiento operante, uno de los pilares de la teoría conductista del aprendizaje. La ley del efecto dice que las consecuencias positivas o negativas que siguen a un comportamiento modifican las posibilidades de que este se repita, lo cual parece relacionarse con el hedonismo. Si los organismos buscan obtener placer y evitar dolor es lógico que repitan las conductas recompensadas y eviten las castigadas. En todo caso, los autores señalan que la ley del efecto no siempre se cumple, y además existen otros modos de aprendizaje. En su opinión, “el egoísmo psicológico no puede defenderse apelando a la ley del efecto”, es obvio que las

---

<sup>57</sup> May, Joshua, “Psychological Egoism”, *Internet Encyclopedia of Philosophy*, <http://www.iep.utm.edu/psyego/> (consultado: 6 de septiembre de 2012), p 12.

<sup>58</sup> *Ibíd.*, p. 13.

personas se ven motivadas a menudo por la obtención del placer y la evitación del dolor, pero “de esto tampoco se deduce que este objetivo sea lo único que les interesa en último término”<sup>59</sup>. La observación parece acertada: una cosa es afirmar que el condicionamiento mediante premios y castigos explica en gran medida la conducta de los individuos, y otra diferente afirmar que este es el único mecanismo que la dirige.

### 4.3. La empatía

El fenómeno (o conjunto de fenómenos) que se denomina empatía ocupa actualmente un lugar destacado dentro del debate entre egoísmo y altruismo. Parece razonable pensar, y hay abundantes datos en apoyo de la idea, que la empatía induce motivación altruista hacia otras personas. Pero aun siendo así, queda por establecer si tal motivación altruista inducida por la empatía es instrumental o está constituida por deseos últimos dirigidos al bienestar de otros<sup>60</sup>.

Daniel Batson define la empatía como “una emoción orientada hacia otro provocada por y congruente con el bienestar percibido de alguien en situación de necesidad”<sup>61</sup>. Sin embargo, existen muchos otros conceptos de empatía con diversas y complejas interrelaciones entre sí. El propio Batson cita los siguientes:

1. Conocer el estado interno de otra persona, incluidos pensamientos y sentimientos.

2. Adoptar la postura o ajustarse a la respuesta neural de la persona a la que se observa. Aquí se incluiría el fenómeno de la imitación motora, en la base del cual, según Preston y de Waal, se encontraría el mecanismo de percepción-acción, que de forma automática provocaría en el observador representaciones neurales y corporales similares a las del individuo observado.

3. Sentirse como se siente la persona observada.

---

<sup>59</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.*, p. 227.

<sup>60</sup> En el próximo apartado me ocuparé detenidamente de las investigaciones de Daniel Batson, quien defiende que la motivación altruista que produce la empatía es genuina, es decir, está constituida por deseos últimos dirigidos al bienestar del otro. De ser así, el debate entre egoísmo y altruismo quedaría resuelto en favor de este último.

<sup>61</sup> Batson, Daniel, *Altruism in Humans*, New York: Oxford University Press, 2011, p. 11.



4. Proyectarse en la situación del otro.
5. Imaginar cómo piensa y se siente el otro.
6. Imaginar cómo uno mismo podría pensar y sentirse en el lugar de otro.

7. Sentir malestar al presenciar el sufrimiento de otro. Una distinción a la que Batson da especial importancia es la que enfrenta su concepto de empatía, como emoción orientada hacia otro, y el malestar personal, que se orienta hacia uno mismo. En su opinión, la primera tiende a producir genuino altruismo, mientras la segunda puede conducir a ayudar por motivos egoístas (aliviar el propio malestar).

Como ya hemos dicho, Preston y de Waal creen que en la base de la capacidad de sentir empatía se encuentra el mecanismo de percepción-acción, que, según los autores, es coherente con los recientes hallazgos de la neurociencia sobre el “marcador somático” de A. Damasio y las llamadas “neuronas espejo”<sup>62</sup>. En palabras de de Waal, “las formas sencillas de la empatía se relacionan con las más complejas como una muñeca rusa”<sup>63</sup>. El fenómeno de la empatía, según el modelo de la muñeca rusa, da cabida a todos los diversos procesos que conducen a que el estado emocional del individuo observado afecte al observador. En el núcleo se encuentra el mecanismo de percepción-acción, que de forma automática, y a veces inconsciente, induce una similitud en los estados mentales del observador y del observado. Este primer nivel está estrechamente relacionado con los fenómenos del contagio emocional y la imitación motora. En niveles superiores, hallamos la empatía cognitiva (que implica la comprensión de las emociones y estados mentales ajenos, y hace posible que el observador pueda sentir preocupación por el otro y prestar una ayuda focalizada, es decir, dirigida a las

---

<sup>62</sup> Según Damasio, el marcador somático “marca opciones y resultados con una señal positiva o negativa que reduce el espacio de la toma de decisiones y aumenta la probabilidad de que la acción se acomode a la experiencia pretérita” (Damasio, Antonio, *En busca de Spinoza*, Barcelona : Crítica, 2005, p. 144). La expresión “neuronas espejo” tiene que ver con “el hecho de que hay un significativo solapamiento entre las áreas neurales de excitación que subyacen nuestra observación de la acción de otra persona y las áreas que son estimuladas cuando nosotros ejecutamos la misma acción. Un solapamiento similar entre áreas neurales de excitación ha sido también establecido para nuestro reconocimiento de la emoción de otra persona basado en su expresión facial y nuestra experiencia de la emoción” (Stueber, Karsten, "Empathy", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2008 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.), <<http://plato.stanford.edu/archives/fall2008/entries/empathy/>>.

<sup>63</sup> Waal, Frans B. M. de, *Primates y filósofos. La evolución de la moral del simio al hombre*, Barcelona: Paidós, 2006, p. 65.

necesidades específicas del individuo observado), la atribución de un estado mental al otro y la toma de la perspectiva del otro. En definitiva, lo que de Waal quiere destacar es que la empatía no es un fenómeno de “blanco o negro”, sino que existe “un amplio espectro de patrones de vinculación emocional”<sup>64</sup>. Sin embargo, incluso los niveles más elevados de empatía siguen firmemente conectados a su núcleo central: “la evolución rara vez desperdicia cosas”<sup>65</sup>, “lo viejo siempre está presente en lo nuevo”<sup>66</sup>. En línea con estas ideas, para de Waal, la empatía en un sentido amplio es una capacidad filogenéticamente antigua y existe, por tanto, una continuidad evolutiva con otros mamíferos. Así pretende demostrarlo mediante sus numerosas investigaciones con animales, en especial con monos y simios, en las que ha puesto de manifiesto fenómenos de imitación, contagio emocional, ayuda focalizada, consuelo, e incluso (en simios) un cierto grado de toma de perspectiva.

Las investigaciones y teorías de de Waal no están, sin embargo, exentas de controversia. Batson critica el exceso de peso que se concede al mecanismo automático de percepción-acción y hace hincapié en la importancia de los procesos cognitivos. No obstante, dejando aparte estas discrepancias, de Waal llama la atención sobre algunas cuestiones que creo muy relevantes para el debate entre egoísmo y altruismo:

Pero ¿es esto altruismo? Si nuestra disposición a ayudar se basa en lo que sentimos, o en nuestra conexión con la víctima, ¿acaso no se reduce todo a ayudarnos a nosotros mismo? Si sentimos “un rubor cálido”, una sensación agradable, al mitigar la aflicción de otros, ¿no convierte nuestra asistencia en un acto egoísta?<sup>67</sup>

De Waal piensa que aunque ayudar nos proporcione placer, si “este placer nos llega *por vía ajena y sólo por vía ajena*”<sup>68</sup>, el acto de ayuda sigue contando como genuinamente orientado hacia otros. Pero todavía añade el autor una reflexión interesante:

---

<sup>64</sup> *Ibíd.*, p. 68.

<sup>65</sup> *Ibíd.*, p. 46.

<sup>66</sup> *Ibíd.*, p. 48.

<sup>67</sup> Waal, Frans B. M. de, *La edad de la empatía. ¿Somos altruistas por naturaleza?*, Barcelona: Tusquets Editores, 2011, p. 156.

<sup>68</sup> *Ibíd.* P. 156. La cursiva es del propio autor.

Al mismo tiempo, no hay una buena respuesta a la eterna cuestión de cuán altruista es el altruismo si las neuronas espejo borran la distinción entre el yo y el otro, y si la empatía diluye las fronteras entre las personas. Si una parte del otro reside dentro de nosotros, y si nos sentimos uno con el otro, entonces la mejora de su vida automáticamente entra en resonancia con nuestro interior.<sup>69</sup>

Creo que de estas opiniones de de Waal se pueden extraer algunas ideas muy interesantes. Si ayudamos para aliviar nuestro malestar o para obtener cierto placer por medio de la ayuda, dentro del marco en el que nos movemos, habría que decir que la motivación es en último término egoísta. Pero por otra parte, si fuertemente arraigada en la naturaleza humana existe una *profunda conexión* entre el sufrimiento o el bienestar de otros y los nuestros propios, entonces el resultado a nivel conductual podría ser muy parecido tanto si existen algunos motivos últimos altruistas, como si sólo existen motivos últimos egoístas a los que se añade una conexión poderosa entre el bienestar y malestar ajenos y propios.

A continuación, veremos como Batson pretende distinguir claramente la motivación genuinamente altruista y la egoísta en las situaciones de ayuda.

#### **4.4. Investigación en psicología social: el programa de Daniel Batson sobre la hipótesis de la empatía-altruismo**

El programa de investigación sobre el egoísmo y el altruismo más ambicioso que se ha realizado ha sido el dirigido por Daniel Batson. En este apartado, expondremos las líneas generales de sus estudios y resultados, así como las valoraciones realizadas sobre los mismos por Sober y Wilson y, recientemente, por Stich, Doris y Roedder.

La idea fundamental que Batson trata de defender en sus investigaciones es la hipótesis de la empatía-altruismo, según la cual “la empatía produce motivación altruista”<sup>70</sup>, constituida por deseos últimos altruistas, que, de existir, refutarían el egoísmo psicológico dando solución definitiva a nuestro debate. El caso es que para lograr este fin es necesario distinguir el verdadero altruismo del falso altruismo, es decir, de aquel

---

<sup>69</sup> *Ibíd.* P. 156.

<sup>70</sup> Batson, Daniel, *Altruism in Humans*, New York: Oxford University Press, 2011, p. 11.

gobernado por deseos altruistas que son tan solo instrumentales. En palabras de Sober y Wilson, “la metodología de Batson consiste en ensayar diferentes versiones de egoísmo frente a la hipótesis de la empatía-altruismo”<sup>71</sup>.

Para comenzar, conviene que recordemos el significado de algunos de los conceptos utilizados por Batson. Por **empatía** entiende, como ya hemos dicho, una emoción orientada hacia otros, que es provocada por y congruente con el bienestar percibido de alguien necesitado<sup>72</sup>. Aquí es especialmente relevante distinguir la empatía y el **malestar personal** evocado por la observación del malestar ajeno. La primera es una emoción orientada hacia otro; el segundo es una emoción orientada hacia sí mismo. Para Batson, el malestar personal no provoca verdadero altruismo, sino una “motivación egoísta para aliviar el propio malestar”<sup>73</sup>. Por **altruismo** se refiere nuestro autor a “un estado motivacional con el fin último de incrementar el bienestar de otro”; en contraposición, el **egoísmo** es “un estado motivacional con el fin último de incrementar el propio bienestar”<sup>74</sup>. Repasaremos a continuación algunas de las investigaciones realizadas desde este punto de vista, en las que la hipótesis de la empatía-altruismo se enfrenta a diversas hipótesis egoístas explicativas de la ayuda.

#### 4.4.1. Hipótesis de la reducción de la activación aversiva

Según esta hipótesis, el hecho de contemplar a otra persona que necesita ayuda ocasiona una experiencia emocional desagradable, es decir, un malestar personal que se desea aliviar como un fin último. El deseo y la conducta de ayuda es sólo un medio para conseguir este alivio. Además se supone que el malestar personal es mayor cuanto mayor es la empatía que se siente por el individuo necesitado. Para comparar esta hipótesis frente a la empatía-altruismo, Batson manipuló dos variables: la empatía (baja o alta) y la

---

<sup>71</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.*, p. 228.

<sup>72</sup> Batson, Daniel, *Ibid.*, p.11. Dice literalmente Batson “other-oriented emotions elicited by and congruent with the perceived welfare of someone in need”.

<sup>73</sup> *Ibid.*, p.20.

<sup>74</sup> *Ibid.*, p.20. La traducción es nuestra.

facilidad de escape de la situación (fácil o difícil). Esquemáticamente, podríamos representar el diseño experimental del siguiente modo<sup>75</sup>:

	EVASIÓN FÁCIL	EVASIÓN DIFÍCIL
EMPATÍA BAJA	a	b
EMPATÍA ALTA	c	d

En uno de los estudios<sup>76</sup>, se comunicó a los participantes que iban a observar mediante un circuito cerrado de televisión a una estudiante que recibiría diez descargas eléctricas. La estudiante era en realidad una cómplice que simulaba un gran desagrado con las dos primeras descargas. Tras presenciar esta escena, se le proponía al sujeto experimental ocupar el lugar de la estudiante. En la condición de evasión fácil, se les había dicho a los sujetos que podrían abandonar el experimento tras observar las dos primeras descargas; mientras que en la condición de evasión difícil se les había pedido que se comprometieran a presenciar toda la serie de descargas. En cuanto a la variable empatía, se manipuló mediante la tendencia de las personas a sentir más empatía hacia los individuos con quienes guardan mayor semejanza. De este modo, a los sujetos de la condición de alta empatía se les había presentado una descripción de la estudiante muy similar a la que resultaba de los cuestionarios sobre intereses y valores que ellos mismos habían contestado con antelación. En la condición de baja empatía, la descripción de la estudiante era completamente diferente a la de los sujetos.

Los valores *a*, *b*, *c* y *d* de la tabla representan la frecuencia de la ayuda en cada uno de los cuatro grupos. Cuando lo que motiva a un sujeto es el deseo último de mejorar la situación de la persona necesitada, se supone que tal deseo sólo obtendrá satisfacción mediante la ayuda; pero si su deseo último

<sup>75</sup> Tabla adaptada siguiendo a Sober y Wilson, *Ibid.*, p. 230.

<sup>76</sup> Batson, Daniel, *Ibid.*, p. 112: el autor informa de diez experimentos dirigidos a probar la hipótesis de la reducción de la activación aversiva con resultados “highly consistent and clear” en la misma dirección que el que exponemos.

es reducir el malestar personal, podrá satisfacerlo tanto ayudando como escapando de la situación. Luego, si asumimos que los individuos hacen “lo más fácil y menos costoso”, la hipótesis de la reducción de la activación aversiva predice que incluso quienes sienten alta empatía optarán por el escape cuando este es lo bastante fácil<sup>77</sup>. Por lo tanto, el grupo clave para el experimento es el de la condición de alta empatía y fácil escape que corresponde al valor *c*. Desde el punto de vista de Batson, la hipótesis de la empatía-altruismo predice un valor *c* (frecuencia de ayuda) alto, mientras que la hipótesis de la reducción de la activación aversiva predice un valor de *c* bajo. Los resultados hallados por Batson en este experimento mostraron un valor de *c* alto, de manera que apoyaban la hipótesis de la empatía-altruismo.

A propósito de este resultado, Sober y Wilson señalan que “rebate la hipótesis de la reducción del estímulo de aversión como explicación exclusiva del comportamiento de ayuda”<sup>78</sup>, lo cual no quiere decir que esta motivación no tenga alguna influencia. Sin embargo, “de esto no se deduce (...) que la hipótesis de la empatía-altruismo sea correcta”, ya que pueden existir “otros motivos egoístas”<sup>79</sup>. Por ejemplo, a muchos nos resultará muy sospechosa la condición de escape fácil del experimento. Simplemente abandonando la situación y dejando de observar a la persona necesitada tal vez no aliviemos nuestro malestar personal, pues es probable que surja un sentimiento de culpabilidad y el deseo de evitarlo sería otro motivo egoísta que podría explicar la decisión de ayudar en vez de escapar. Más aún, considero muy simplista creer que por dejar de ver a la persona necesitada se haya de desvanecer el malestar personal: aunque no veamos su sufrimiento sabemos que sufre, lo podemos tener presente en nuestra mente.

#### 4.4.2. Hipótesis del castigo específico de la empatía

Según esta hipótesis tal como la expone Batson, las personas aprenden durante su socialización que cuando sienten empatía por alguien necesitado

---

<sup>77</sup> Stich, Stephen, Doris, John M. y Roedder, Erica, *Ibid.*, p. 46

<sup>78</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.* p. 232. La traducción española denomina “reducción del estímulo de aversión” a lo que yo traduzco como “reducción de la activación aversiva”, siguiendo más literalmente a Stich y col. y a Batson: “the aversive-arousal reduction”.

<sup>79</sup> *Ibid.*, p. 232.

están sujetos a una especial obligación de ayudar. Un individuo que siente empatía, en caso de no ayudar, cree que podría enfrentarse a una censura social o una autocensura. De modo que “ayudamos por un deseo egoísta de evitar ese castigo específico de la empatía”<sup>80</sup>. Batson considera en sus investigaciones dos versiones de esta hipótesis.

1. La primera versión dice que la empatía produce una mayor conducta de ayuda porque se anticipa una evaluación social negativa en caso de no hacerlo. Es decir, la empatía es la señal que nos informa que se espera que ayudemos, y que si no lo hacemos seremos censurados por otros. La diferencia más evidente, en cuanto a la conducta de ayuda, entre la hipótesis de la empatía-altruismo y la evitación del castigo social específico de la empatía es el efecto sobre la ayuda que tiene la creencia de que otros sabrán o no si hemos ayudado. Un diseño típico para estudiar esta hipótesis podemos esquematizarlo como sigue<sup>81</sup>:

	EMPATÍA BAJA	EMPATÍA ALTA
CONDUCTA PÚBLICA	a	b
CONDUCTA PRIVADA	c	d

En esta situación, la clave se encuentra en la condición de alta empatía y conducta de ayuda privada (sin el conocimiento de otros), es decir, en el valor *d*. Para la hipótesis de la empatía-altruismo la ayuda sería en este caso alta; mientras que para la del castigo social específico de la empatía sería baja, ya que nadie conocería la decisión de no ayudar y, por tanto, no se esperaría el castigo. Aunque hubo un primer experimento siguiendo este modelo que pareció apoyar la hipótesis del castigo social, Batson y col. realizaron dos estudios posteriores que apoyaban la hipótesis de la empatía-altruismo. En conjunto, Batson afirma que los datos establecen serias dudas sobre la

<sup>80</sup> Batson, Daniel, *Ibid.*, p. 114.

<sup>81</sup> Adaptado de Stich, Stephen, Doris, John M. y Roedder, Erica

hipótesis del castigo social, conclusión con la que Stich y col. se muestran de acuerdo en su detallado análisis<sup>82</sup>.

En uno de estos experimentos, la conducta de ayuda solicitada a las participantes (mujeres) consistía en establecer una relación de amistad con una ficticia estudiante, llamada Janet, a la que sólo se conocía por medio de unas notas atribuidas a ella. Janet se presentaba como una estudiante nueva, de otro estado, que se sentía muy sola y deseaba encontrar una amiga. A quienes manifestaban que querían ayudarle, se les preguntaba cuánto tiempo deseaban dedicar a Janet durante el siguiente mes. Se manipuló el nivel de empatía (alto o bajo) y el de privacidad de la decisión de ayudar (pública o privada)<sup>83</sup>. Los resultados de la cantidad de ayuda ofrecida los vemos en la siguiente tabla.

	EMPATÍA BAJA	EMPATÍA ALTA
CONDUCTA PÚBLICA	0.67	1.71
CONDUCTA PRIVADA	1.29	2.49

Creo que estos resultados son susceptibles de muchas posibles explicaciones alternativas de corte egoísta, que ni Batson ni Stich y col. mencionan. De ser cualquiera de ellas compatible con los resultados, aunque se refutase la hipótesis del castigo específico de la empatía, no podría decirse que triunfase la hipótesis de la empatía-altruismo. Por ejemplo, bien podría ser que los sujetos experimentales desearan por motivos egoístas, por propio interés, ampliar su campo de relaciones, tal vez les atraía la perspectiva de hallar una nueva amistad. Lógicamente, de ser así, la mayor empatía es plausible que esté relacionada con mayor interés por relacionarse con la persona en cuestión. Por otra parte, el hecho de que el tiempo que se estaba dispuesto a dedicar a la persona necesitada era mayor en la condición de privacidad, independientemente de que la empatía fuera alta o baja, resulta

<sup>82</sup>Stich, Stephen, Doris, John M. y Roedder, Erica, *Ibíd.*, p. 59.

<sup>83</sup> Para más detalles, ver Stich, Stephen, Doris, John M. y Roedder, Erica, *Ibíd.*, pp. 60-63.



llamativo. Parece, a primera vista, refutar la idea de que en esta situación actúa la evitación de un castigo social de la empatía. Pero podría explicarse por el pudor de las participantes que creen que su disposición a ocupar su tiempo con la persona necesitada es susceptible de interpretarse como una conducta que busca el propio interés o que revela las propias necesidades. Es decir, que según mi versión alternativa de lo que ocurre en el experimento, el motivo de evitar una censura social podría haber actuado de forma inversa a como los autores lo planteaban: si creo que la supuesta “ayuda” es interpretable como un acto por mi propio interés, tal vez preferiría que no se supiera que estoy dispuesto a prestarla.

En definitiva, considero que el análisis de una situación como la planteada en este experimento es mucho más complejo de lo que refleja el análisis de los autores, y no creo difícil explicar los resultados obtenidos conforme a motivos egoístas. Por tanto, los resultados no permiten concluir que la hipótesis de la empatía-altruismo salga reforzada.

2. La segunda versión del castigo específico de la empatía afirma que “los individuos que sienten empatía ayudan (...) para evitar castigos autoadministrados y una autoevaluación negativa”<sup>84</sup>. Según Batson, los experimentos realizados para poner a prueba esta versión contra la hipótesis de la empatía-altruismo favorecen a esta última. Stich y col. discrepan de tal afirmación.

En un experimento, los sujetos escuchaban la grabación de una entrevista con una estudiante que debía estudiar a la vez que se ocupaba de su familia tras la muerte de los padres en un accidente. A continuación se ofrecía a los sujetos la oportunidad de dedicar tiempo a ayudar a la persona necesitada. Se manipuló el nivel de empatía (alto o bajo) y la justificación para no ayudar (alta o baja). Para manipular el nivel de justificación se utilizó la información de lo que decidieron hacer los anteriores participantes. Cuando los otros sujetos habían decidido mayoritariamente ayudar, la justificación se consideraba baja; cuando la mayoría había decidido no ayudar, la justificación se consideraba alta. Según la hipótesis de la empatía-altruismo, en la condición

---

<sup>84</sup> Batson, Daniel, *Ibíd.*, p. 117.

de alta empatía la ayuda será alta, sea la justificación alta o baja; sin embargo, para la hipótesis del castigo autoadministrado de la empatía, la ayuda sería alta sólo en caso de baja justificación.

Los resultados fueron los siguientes:

	EMPATÍA BAJA	EMPATÍA ALTA
BAJA JUSTIFICACIÓN	0.55	0.71
ALTA JUSTIFICACIÓN	0.15	0.60

Estos resultados, según Batson, se ajustan bien a lo predicho por la hipótesis de la empatía-altruismo y refutan la del castigo autoadministrado de la empatía. Pero esta interpretación no convence a Stich y col., quienes ponen en duda que la “alta justificación” se considere eficaz para evitar el castigo autoadministrado. Como bien señalan Stich y col., si la hipótesis del castigo autoadministrado ha de predecir escasa ayuda en la condición de empatía alta y alta justificación, debe suponer que los individuos tienen la siguiente creencia: “si siento empatía y no ayudo, sentiré culpabilidad a no ser que haya una justificación para no ayudar”<sup>85</sup>. Pero también podría ser que los sujetos que actúan para evitar el castigo autoadministrado tuviesen otra creencia: “si siento empatía y no ayudo, sentiré culpabilidad incluso si hay justificación por no ayudar”<sup>86</sup>. En este último caso no se puede descartar la hipótesis del castigo autoadministrado de la empatía.

Stich y col. encuentran similares inconvenientes en otros experimentos sobre la hipótesis del castigo específico de la empatía, y concluyen:

Hemos argüido que el trabajo de Batson pone en cuestión la versión en la que el castigo es administrado por otros. Pero los experimentos de Batson no plantean un caso convincente contra la versión en la que el castigo es autoinfligido, a través de la culpa o alguna otra emoción aversiva.<sup>87</sup>

<sup>85</sup> Stich, Stephen, Doris, John M. y Roedder, Erica , *Ibíd.*, p. 71.

<sup>86</sup> *Ibíd.*, p. 71.

<sup>87</sup> *Ibíd.*, p. 77. La traducción es mía.

Estoy de acuerdo con la segunda parte de la opinión de Stich, pero no con la primera, pues, como ya he dicho, veo interpretaciones alternativas que encajan con la hipótesis egoísta del castigo social, al menos en el experimento comentado previamente. Sin embargo, Batson y col. realizaron otros dos estudios que, según el propio autor, “no son vulnerables” a la anterior crítica de Stich<sup>88</sup>. En uno de ellos, los sujetos podían realizar una tarea de bajo coste para ayudar a otra persona a evitar ciertas descargas eléctricas. Al finalizar la tarea, se les dijo a todos los participantes que no habían alcanzado el nivel mínimo de ejecución necesario para evitar que la otra persona sufriera las descargas. Se midió el humor de los sujetos al principio del experimento y después de comunicarles su fracaso. La variable dependiente fue el cambio de humor de los sujetos. Se manipuló la empatía (alta y baja) y la justificación (alta y baja), esta última diciéndoles a unos que la tarea era moderadamente fácil y a otros que era absolutamente imposible. El resultado fue que los individuos de baja empatía mostraban un claro cambio negativo de humor cuando el fracaso no estaba justificado, y poco cambio negativo cuando estaba justificado. Pero los individuos de alta empatía mostraron un cambio negativo importante en ambas condiciones, tal como se esperaría desde la hipótesis de la empatía-altruismo, ya que les preocuparía menos sentirse culpables que el propio malestar que sufrió el sujeto de las descargas.

Tal vez este resultado sea difícil de encajar para la hipótesis del castigo autoadministrado específico de la empatía, sin embargo parece que otras hipótesis egoístas podrían explicarlo, incluso la de la activación aversiva relacionada con la observación del sufrimiento de un individuo por el que sentimos empatía: ver (o conocer) su sufrimiento nos duele, tengamos o no justificación para no haber conseguido ayudarlo.

#### 4.4.3. Hipótesis de la recompensa específica de la empatía

Según la hipótesis de la recompensa específica de la empatía, las personas aprenden, a través del proceso de socialización, que las conductas

---

<sup>88</sup> Batson, Daniel, *Ibíd.*, p. 121.

de ayuda dirigidas hacia individuos que nos producen empatía serán premiadas con “elogios, honores y orgullo”. “Cuando sentimos empatía, pensamos en esos premios y ayudamos por un deseo egoísta de conseguirlos”<sup>89</sup>. Batson considera tres versiones diferentes de esta hipótesis.

1. La primera versión se refiere a la búsqueda de refuerzos sociales o autoadministrados por ayudar. Batson informa de cuatro estudios cuyos resultados apoyarían la hipótesis de la empatía-altruismo en contra de esta alternativa egoísta<sup>90</sup>. En uno de ellos, se les hacía saber a los participantes que una persona iba a recibir unas descargas eléctricas y que ellos podrían ayudarle a evitarlas. Al azar, a la mitad de los participantes se les decía poco después que no podrían efectuar la conducta de ayuda, la otra mitad sí tendría esta oportunidad (condiciones de no realización de ayuda y de realización). Finalmente, a la mitad de los miembros de cada una de estas condiciones se les informaba de que la persona necesitada iba a recibir las descargas, mientras a la otra mitad se le decía que no las recibiría (condiciones de no alivio previo y de alivio previo). La empatía de los participantes era medida para clasificarlos en alta y baja empatía. Como variable dependiente se medía el cambio de humor de los participantes.

En tales circunstancias, la hipótesis de la recompensa específica de la empatía predeciría que los sujetos de alta empatía del grupo de “realización de ayuda” y “no alivio previo” mostrarían un humor elevado, ya que pudieron ayudar; por el contrario, los demás grupos no mejorarían su humor, pues por diversos motivos no pudieron ayudar. La hipótesis de la empatía-altruismo predeciría, por su parte, que el humor de los sujetos de alta empatía mejoraría en las tres condiciones en las que la persona necesitada no recibe las descargas. Los resultados se ajustaron a la predicción de la hipótesis de la empatía-altruismo. Stich y col. se muestran de acuerdo con Batson en que los resultados apoyan la hipótesis de la empatía-altruismo frente a la recompensa específica de la empatía. Sin embargo, esta hipótesis puede adoptar otra

---

<sup>89</sup> *Ibíd.*, p. 122. La traducción es nuestra.

<sup>90</sup> Tres de estos estudios se habían concebido para poner a prueba otras hipótesis egoístas, pero también podían interpretarse como pruebas en contra de la hipótesis de la recompensa específica de la empatía.

versión diferente, según la cual se podrían explicar los resultados de este estudio. Veámosla a continuación.

2. La segunda versión explica la ayuda apelando a la búsqueda de alegría empática. Es decir, “el individuo que siente empatía ayuda para obtener el grato sentimiento derivado de compartir vicariamente la alegría del alivio de la persona necesitada”<sup>91</sup>. En uno de los dos estudios realizados por Batson y col. sobre esta hipótesis, los participantes escuchaban la entrevista a una alumna con problemas de adaptación a la universidad. El nivel de empatía (alto o bajo) era manipulado mediante instrucciones para tomar la perspectiva de la alumna. Posteriormente, a los sujetos se les permitía decidir si escucharían una segunda entrevista con la misma alumna o bien con otra persona, pero antes se les había informado sobre la probabilidad de que la situación de la joven hubiese mejorado, haciéndoles creer que esta era de un 20%, un 50% o un 80%. Según Batson, en la condición de baja empatía tanto la hipótesis de la empatía-altruismo como la de la alegría empática predecirían bajo interés por escuchar la segunda entrevista, independientemente de la probabilidad de mejora. Pero cuando la empatía es alta, la hipótesis de la empatía-altruismo predeciría un elevado interés por escuchar la segunda entrevista, ya que existe un deseo genuino dirigido al bienestar de la persona necesitada. Por su parte, la hipótesis de la alegría empática predeciría un aumento lineal de la decisión de escuchar la segunda grabación en relación con la probabilidad de mejora.

Los resultados de la proporción de participantes que eligieron ver la segunda entrevista fueron los siguientes<sup>92</sup>:

---

<sup>91</sup> *Ibíd.*, p. 124. La traducción es nuestra.

<sup>92</sup> Tabla adaptada siguiendo el modelo de Sober y Wilson y los datos aportados por Batson en *Altruism in Humans*.

	PROBABILIDAD DE MEJORÍA		
	20%	50%	80%
EMPATÍA BAJA	17	17	33
EMPATÍA ALTA	33	58	42

Efectivamente, los resultados se adaptan mejor a la hipótesis de la empatía-altruismo que a la de la alegría empática. Pero, como señalan Sober y Wilson, “no resulta difícil inventar una explicación egoísta para este resultado”<sup>93</sup>, y sugieren que “la incertidumbre puede ser un tormento”, que aunque preferimos las buenas noticias, también preferimos recibir información a mantenernos en la duda. De este modo, se podría suponer que los sujetos con alta empatía deciden recibir información para reducir el malestar personal de la incertidumbre y evitar los sentimientos de culpa derivados de desinteresarse de la persona necesitada. Por lo tanto, todavía cabe una explicación egoísta de los resultados encontrados.

3. Por último, la tercera versión de la recompensa específica de la empatía, propuesta por Cialdini y col., habla del alivio de un estado negativo. Desde este punto de vista, la empatía hacia una persona necesitada supone un estado de tristeza, la cual puede aliviarse “mediante cualquier experiencia que mejore el humor, incluida la obtención de las recompensas sociales o autoadministradas que acompañan a la ayuda”<sup>94</sup>. Así pues, la ayuda prestada por los sujetos a los individuos por los que se siente empatía es instrumental, pues busca como meta última el propio bienestar.

Batson indica una serie de predicciones que servirían para diferenciar la hipótesis del alivio de un estado negativo de la hipótesis de la empatía-altruismo. Los estudios sobre esta idea han sido varios y con resultados de difícil interpretación, incluyendo algunos que parecían favorecer la hipótesis del alivio de un estado negativo. Batson ha criticado tales estudios y considera en

<sup>93</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.*, p. 236.

<sup>94</sup> Batson, Daniel, *Ibid.*, p. 126.

conjunto que “la evidencia indica fuertemente que el alivio de un estado negativo no es la meta última de la motivación producida por la preocupación empática<sup>95</sup>”. Nos centraremos exclusivamente en la revisión sobre esta hipótesis que realizan Sober y Wilson, quienes no comparten plenamente la conclusión de Batson.

En un experimento de Cialdini, se les administró a las participantes un falso medicamento. A la mitad de ellas se les indujo alta empatía y a la otra mitad baja empatía hacia una compañera que necesitaba ayuda con los apuntes. Antes de ofrecer la posibilidad de ayudar, a la mitad de cada grupo se les informó que el fármaco recibido mantendría su estado de ánimo estable durante media hora. La variable dependiente fue la cantidad de horas ofrecidas como ayuda y la proporción de participantes que ayudaban. Según Cialdini y col., la hipótesis del alivio de un estado negativo predeciría en estas circunstancias que las participantes de alta empatía ayudarían más cuando creen que su estado de ánimo es variable que cuando creen que es estable. Por su parte, la hipótesis de la empatía-altruismo predeciría que cuando la empatía es alta se ayuda más independientemente de que se crea que el ánimo está estable o variable. Aunque los datos referentes al porcentaje de ofrecimientos de ayuda no fueron significativos, los datos sobre cantidad de tiempo que se invertiría en la ayuda apoyaban la hipótesis del alivio de un estado negativo. Veámoslo:

	ÁNIMO VARIABLE	ÁNIMO FIJO
EMPATÍA BAJA	0,75	0,56
EMPATÍA ALTA	1,30	0,63

Sin embargo, tanto Batson como Cialdini señalaron que el hecho de que tras la inducción de la empatía se informara de que el fármaco estabilizaría el ánimo podría haber reducido la empatía experimentada. En un estudio posterior, la información sobre el efecto del fármaco se proporcionó en el

---

<sup>95</sup> *Ibíd.*, p. 131.

mismo momento en que se administraba, y tan sólo se recordó a los participantes poco antes de solicitarles la ayuda. En este caso, los individuos de alta empatía ayudaban más, independientemente de que creyesen su ánimo variable o fijo, lo cual iría contra la hipótesis del alivio de un estado negativo. Por mi parte, considero que aunque los participantes con alta empatía creyesen que el fármaco realmente estabilizaría su estado de ánimo por un tiempo (que, por cierto, era muy breve), todavía podrían creer que, de no ayudar, más tarde sentirían tristeza recordando a la persona necesitada o culpabilidad por no haber ayudado. De este modo, los datos serían compatibles con una explicación egoísta.

En otros dos estudios realizados por Batson y col. sobre la hipótesis de Cialdini, se dividió a los participantes en dos grupos, uno de alta y otro de baja empatía, y cada uno de ellos fue de nuevo dividido para aplicar dos condiciones: a los miembros de un grupo se les comunicó que se les proporcionaría una experiencia que mejoraría su humor, ayudasen o no; y al otro, no se les proporcionó dicha información. De este modo se creaba el siguiente diseño<sup>96</sup>:

	ANTICIPACIÓN DE EXPERIENCIA DE MEJORA DEL ÁNIMO	
	SÍ	NO
EMPATÍA BAJA	a	b
EMPATÍA ALTA	c	d

Según Batson y col., la hipótesis de la empatía-altruismo predice en estas situaciones que los individuos ayudarán más en la condición de alta empatía, al margen de que se anticipe una experiencia de mejora del ánimo o no. Por el contrario, la hipótesis del alivio de un estado negativo predeciría que los individuos de alta empatía ayudarán menos cuando se anticipa la

<sup>96</sup> Tabla adaptada de Sober y Wilson. Para más detalles sobre los dos experimentos, o cualquiera de los anteriormente mencionados, ver *Altruism in Humans* de Batson.



experiencia de mejora del ánimo. Los resultados obtenidos en los dos estudios apoyaban la hipótesis de la empatía-altruismo siguiendo el análisis de Batson.

Ahora bien, como plantean Sober y Wilson, parece dudoso que la experiencia de mejora del estado de ánimo ofrecida en estos experimentos, que consistía en ver cierta grabación de vídeo, deba resultar un futuro alivio convincente para quien se ha entristecido al conocer la situación de necesidad de otra persona. Desde la hipótesis del alivio de un estado negativo, podría defenderse que la empatía hacia una persona necesitada ocasiona una tristeza que sólo se alivia al creer que la situación de esa persona ha mejorado. De este modo ya no sería posible distinguir las predicciones de la empatía-altruismo de las del alivio de un estado negativo en la situación experimental que nos ocupa. De nuevo, vemos que la interpretación de los estudios de Batson y col. es bastante más compleja de lo que este autor parece considerar.

#### 4.4.4. Valoraciones (de Sober y Wilson, de Stich y col. y comentarios personales)

En su conclusión sobre las investigaciones de la hipótesis de la empatía-altruismo, Batson cita en apoyo de su tesis una frase que Arthur Conan Doyle puso en boca de Sherlock Holmes: “when you have eliminated the impossible, whatever remains, however improbable, must be the truth”<sup>97</sup>. En línea con este razonamiento, afirma Batson:

Parece imposible para cualquier explicación egoísta conocida de la relación entre empatía y altruismo —o cualquier combinación de ellas— dar cuenta de la evidencia de investigación que hemos revisado. Por tanto, ¿qué queda? La hipótesis de la empatía-altruismo.<sup>98</sup>

Pero Sober y Wilson no están de acuerdo con esta deducción. En su opinión, “el fracaso de las formas sencillas de egoísmo no prueba que las formulaciones más complejas también fallen”<sup>99</sup>. Nuestros autores reconocen

---

<sup>97</sup> Batson, Daniel, *Ibid.*, p. 160.

<sup>98</sup> *Ibid.*, p. 160. La traducción es nuestra.

<sup>99</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.*, p. 238.

que este tipo de estudios han servido para “organizar el problema, y demostrar que ciertas explicaciones egoístas sencillas no resultan adecuadas”<sup>100</sup>. Sin embargo, el egoísmo psicológico es mucho más amplio que el conjunto de hipótesis que se ha puesto a prueba hasta el momento. Parece bastante claro que la empatía influye en el grado de ayuda que se presta, pero queda sin demostrar que este efecto se produzca a través de “la activación de un motivo remoto altruista”<sup>101</sup>. Por tanto, Sober y Wilson emiten el siguiente veredicto, con el que estoy básicamente de acuerdo:

Hasta la fecha, las observaciones y los experimentos no han decidido la cuestión, y tampoco resulta fácil comprender cuáles serán los nuevos experimentos capaces de resolver este callejón sin salida.

Por su parte, Stich y col. también discrepan de la conclusión de Batson. En su opinión, los estudios disponibles muestran que la hipótesis de la reducción de la activación aversiva es probable que sea falsa en las situaciones experimentales ensayadas. También consideran que la hipótesis del castigo específico de la empatía administrado socialmente y diversas versiones de la hipótesis de la recompensa específica de la empatía han recibido un duro golpe. Sin embargo, Stich y col. creen que no se pueden descartar tan fácilmente la hipótesis del castigo autoadministrado específico de la empatía y la hipótesis de la recompensa específica de la empatía. Pero todavía es mayor la discrepancia de los autores con Batson cuando este afirma que una combinación de las tres grandes hipótesis egoístas revisadas no podría explicar los datos obtenidos en las diversas investigaciones. Stich y col. se refieren a una versión del egoísmo que denominan “egoísmo disyuntivo” (disjunctive egoism), según la cual:

... cuando la gente empáticamente estimulada trata de ayudar, tienen una variedad de motivaciones egoístas: a veces están motivados por el deseo de reducir la activación aversiva, a veces por el deseo de evitar el castigo socialmente administrado o autoadministrado y a veces por el deseo de una recompensa socialmente administrada o autoadministrada.<sup>102</sup>

---

<sup>100</sup> *Ibíd.*, p. 238.

<sup>101</sup> *Ibíd.*, p. 239.

<sup>102</sup> Stich, Stephen, Doris, John M. y Roedder, Erica, *Ibíd.*, p. 84. La traducción es nuestra.

Stich y col. señalan que los experimentos de Batson (así como los de otros autores que siguen el mismo modelo) se han diseñado para poner a prueba la hipótesis de la empatía-altruismo frente a otra hipótesis egoísta concreta, no contra el egoísmo disyuntivo, que parece evidente que es mucho más flexible y potente.

En mi opinión, esta última es una crítica clave. En casi cualquier situación, todos nos damos cuenta de ello, sentimos la interacción y el conflicto de diversos motivos, y, sin duda, sería ingenuo pensar que en las situaciones experimentales del tipo utilizado por Batson no influyen una variedad de motivos, tanto últimos como instrumentales. Por otra parte, las predicciones de las hipótesis egoístas que utiliza Batson para enfrentarse a la hipótesis de la empatía-altruismo resultan, a menudo, demasiado simplificadas, como ya hemos visto al revisar algunos estudios. En realidad, las diversas creencias susceptibles de mediar entre el deseo último y la acción podrían ser mucho más complejas de lo que suelen tomar en consideración Batson y col., de manera que en la mayoría de los estudios revisados podrían hallarse sin gran esfuerzo explicaciones egoístas muy plausibles de los resultados. En mi opinión, la revisión de los estudios que acabo de exponer con las críticas de Sober y Wilson y Stich y col. justifican esta conclusión. Por tanto, no creo que los estudios de Batson, a pesar de su riqueza e interés, hayan inclinado el debate entre el altruismo y el egoísmo psicológico en una u otra dirección.

Sin embargo, Batson en su reciente *Altruism in Humans* trata de dar argumentos para refutar el egoísmo disyuntivo en base a sus investigaciones. En primer lugar, afirma el autor que esta alternativa carece de parsimonia y plausibilidad. Por mi parte, no creo que la parsimonia deba utilizarse para simplificar las teorías hasta negar elementos evidentes. Creo que cualquier persona normalmente socializada tendrá que admitir desde su experiencia subjetiva que, con mucha frecuencia, sus actos relacionados con otras personas con problemas se ven influidos por una compleja trama de motivos: deseo de evitar molestias y problemas propios, de ser elogiado, de sentirse orgulloso de la propia conducta, de evitar la censura ajena y propia o de evitar el malestar que nos ocasiona conocer el malestar ajeno. Por tanto, no considero justo criticar el egoísmo disyuntivo por carecer de parsimonia y plausibilidad.

En segundo lugar, señala Batson que ciertos resultados experimentales no pueden explicarse ni siquiera apelando al egoísmo disyuntivo. No voy a volver sobre los estudios mencionados en este punto por el autor, pero creo que ya hemos mostrado que con frecuencia simplifica demasiado las creencias que entran en juego en el proceso de toma de decisiones. De este modo, las predicciones que atribuye a la hipótesis de la empatía-altruismo y a otras alternativas egoístas parecen diferir, cuando construidas de otras maneras también plausibles podrían resultar equivalentes. Sólo por poner un ejemplo, Batson afirma:

La hipótesis del alivio de un estado negativo predice que los individuos que sienten empatía ayudarán más incluso cuando la necesidad que se alivia ayudando no es la misma para la que fue inducida la empatía.<sup>103</sup>

La hipótesis de la empatía-altruismo predice que los individuos que sienten empatía ayudarán más sólo cuando la necesidad aliviada por la ayuda es la misma para la que fue inducida la empatía.<sup>104</sup>

No veo que sea evidente que quien ayuda para aliviar su propio estado negativo crea que va a conseguir este fin ayudando a un individuo en algo que no es su problema fundamental, el que le estimuló empáticamente. Pero tampoco es evidente que quien ayuda porque su empatía ha activado un interés por el bienestar de otra persona desee sólo ayudar con la necesidad que suscitó la empatía. Bien podría considerar que, ya que no tiene la oportunidad de ayudar a la persona con su problema fundamental, podría favorecerle ayudándole en otro asunto.

En definitiva, los argumentos de Batson contra un egoísmo disyuntivo no me inducen a cambiar de opinión: el debate entre el altruismo y el egoísmo continúa sin resolverse ni inclinarse claramente en una dirección, a pesar del impresionante programa de investigación realizado por este autor.

---

<sup>103</sup> Batson, Daniel, *Ibid.*, p. 127.

<sup>104</sup> *Ibid.*, p. 127.

#### 4.5. La aportación de la neurociencia

¿Tiene la investigación neurocientífica algo que decir respecto al debate entre egoísmo y altruismo? Aunque complejos y difíciles de interpretar, los datos neurocientíficos son relevantes para cualquier análisis de la conducta humana, pues es innegable que el cerebro es la fuente de nuestro conocimiento y nuestros actos. Schroeder, Roskies y Nichols, en un capítulo dedicado a la motivación moral de un reciente manual sobre psicología moral, abordan brevemente la cuestión del altruismo. Los autores parten del hecho de que el hedonismo, al afirmar que todas las acciones del individuo responden al deseo último de obtener placer y evitar dolor, niega el altruismo, pues excluye la posibilidad de que existan deseos últimos por el bien de otros. El esquema de razonamiento práctico en el que nos movemos podría traducirse en términos neurocientíficos del siguiente modo:

Los deseos intrínsecos [es decir, los deseos últimos] (realizados por el sistema de recompensa) se combinan con creencias (en centros cognitivos superiores) para producir actividad en los ganglios basales motores que desencadenan órdenes motoras y finalmente, si todo funciona normalmente, producen conductas.<sup>105</sup>

La cuestión clave para nuestro problema es que las investigaciones neurocientíficas podrían indicar que el hedonismo es falso. Los deseos últimos se consideran llevados a cabo por el sistema de recompensa, y parece ser que el sistema de recompensa no está constituido por las mismas estructuras que sustentan el placer y el dolor. En palabras de los autores: “Una persona puede tener un deseo intrínseco de actuar de cierta manera incluso en ausencia de cualquier señal de placer (o dolor)”<sup>106</sup>. Por otra parte, parece que hay estudios que muestran una “significativa coincidencia en las regiones del cerebro implicadas en experimentar dolor, imaginar dolor, y percibir dolor en otros”<sup>107</sup>. Y ya que las señales de recompensa están relacionadas con el control de

---

<sup>105</sup> Schroeder, Timothy, Adina L. Roskies y Shaun Nichols, “Moral Motivation”, para *The Moral Psychology Handbook*, disponible en <<http://commonsenseatheism.com/wp-content/uploads/2011/10/Schroeder-et-al-Moral-Motivation.pdf>>, p. 85. La traducción de los fragmentos de este texto son nuestras.

<sup>106</sup> *Ibid.*, p. 106.

<sup>107</sup> *Ibid.*, p. 106.

conductas que disminuyen nuestro dolor, sería posible que también tuviesen relación con la disminución del dolor ajeno. No obstante los autores reconocen que los datos distan de ser definitivos.

Sin duda, la neurociencia tendrá mucho que decir en el futuro, pero considero que todavía es extremadamente prematuro confiarle la solución del debate entre egoísmo y altruismo. Las discusiones y datos neurocientíficos respecto a cuestiones como el placer, el dolor, el sistema de recompensa y el deseo son abundantes; pero dada la complejidad de los conceptos implicados y de la propia estructura y funcionamiento del cerebro humano, así como de las técnicas de obtención de datos, serán necesarias muchas más investigaciones y de mayor precisión para obtener respuestas claras. De hecho, basta recordar que algunos de los datos más relevantes sobre la cuestión son los obtenidos por el neurocientífico Kent Berridge trabajando con cerebros de ratas.

#### **4.6. Conclusiones**

La psicología aporta al debate entre el egoísmo y el altruismo psicológicos su importante componente empírico. Al fin y al cabo, la cuestión que estamos tratando se refiere a los motivos que determinan las decisiones de los seres humanos respecto a sus actos, y es razonable pensar que dichos motivos deberían revelarse mediante la investigación psicológica. El problema obvio es que no podemos observar los motivos de forma directa, y parece claro que la introspección no es siempre una vía fiable para descubrir lo que ocurre en la mente del individuo: tal vez este no es consciente plenamente de sus motivos, o tal vez no está dispuesto a admitirlos y reconocerlos públicamente.

La psicología del aprendizaje de corte conductista, que explica las conductas como fruto de las consecuencias, premio o castigo, que siguen a su realización, ha sido presentada como apoyo a un punto de vista hedonista de la motivación. Sin embargo, aunque es indudable la enorme influencia que tiene sobre nuestros actos la búsqueda de premios (placenteros) y la evitación de castigos (dolorosos), hoy no se piensa de forma generalizada que este sea el único mecanismo que rige nuestra conducta, aunque bien es verdad que la modula de forma importante.

Desde la psicología social se ha investigado de forma más directa la cuestión del egoísmo y del altruismo. Batson defiende que sus estudios dan un fuerte apoyo a la idea de la existencia de motivos últimos altruistas. Sin duda, el sofisticado programa investigador de Batson en torno a la hipótesis de la empatía-altruismo ha enriquecido el debate y ha aportado abundante información sobre las decisiones de los individuos respecto a las conductas de ayuda. Parece incuestionable que la empatía produce una motivación dirigida a ayudar a personas necesitadas, pero, por mi parte, coincidiendo con Sober y Wilson y Stich y col., sigo pensando que los datos hallados podrían ser explicados por hipótesis egoístas, en concreto, por el egoísmo disyuntivo del que nos habla Stich, que pone en juego en cada situación una amplia batería de motivos egoístas. En definitiva, creo que los diversos estudios de Batson podrían analizarse de forma mucho más compleja de lo que hace el autor, y las conclusiones no serían entonces tan evidentes y favorables para su hipótesis como él quiere pensar.

La neurociencia es un campo muy prometedor, y todas las ciencias que tienen que ver con la conducta humana hacen uso (y abuso) de ella. Pero es prematuro en su actual estado de desarrollo pedirle que resuelva nuestro debate.

Por lo tanto, no considero que la investigación psicológica y neurocientífica haya logrado resolver el debate entre el egoísmo y el altruismo. Sin duda, lo enriquece y aporta información valiosa sobre la conducta humana, e incluso ha generado una gran riqueza conceptual (como el análisis y la clarificación del propio concepto de empatía), pero ni inclina claramente la balanza en una u otra dirección ni es fácil ver, por ahora, qué línea investigadora podría lograr tal objetivo.

## **5. PERSPECTIVA EVOLUTIVA**

### **5.1. El punto de vista evolutivo**

Ya nadie informado y sensato duda de que el ser humano es fruto de la evolución biológica, por lo tanto, nuestras características fundamentales, aquellas que constituyen lo que suele denominarse “la naturaleza humana”,

han de reflejar de algún modo el efecto de la selección natural, según la cual “las características evolucionan porque ayudan a los individuos que las poseen a sobrevivir y reproducirse”<sup>108</sup>. De este modo, a primera vista, parece que la selección natural sólo pueda ser compatible con un egoísmo extremo, y que cualquier altruismo quede descartado de inmediato. Sin embargo, el propio Darwin era bien consciente de que diversos organismos muestran conductas altruistas, entre ellos el hombre. Para explicar estos casos, Darwin apeló en alguna ocasión a la selección de grupo, como hace en *The Descent of Man (El origen del hombre)*:

No debemos olvidar que aunque una elevada moralidad proporciona poca o ninguna ventaja a cada hombre individual y sus hijos, frente a otros hombres de su misma tribu, un aumento del número de hombres bien dotados y un avance en el nivel de moralidad, desde luego suministrará una enorme ventaja a una tribu frente a otra.<sup>109</sup>

Una célebre cita del gran investigador y teórico de la evolución Theodosius Dobzhansky dice que “nada en biología tiene sentido sino a la luz de la evolución”<sup>110</sup>. Obviamente somos criaturas biológicas y, como nos recuerdan Sober y Wilson, la mente humana, con sus creencias y deseos, es un mecanismo que nos induce a efectuar comportamientos adaptativos. Sobre los deseos, en concreto sobre los deseos últimos como piezas claves de la motivación humana, trata el debate entre el egoísmo y el altruismo psicológicos tal como lo hemos formulado desde el principio. Por esta razón, es lógico y necesario que se exploren las implicaciones que el marco evolutivo impone a nuestro debate, pues es la evolución la que ha configurado los motivos o deseos que dirigen la conducta humana. Hasta tal punto es hoy prevalente esta idea en el campo de la psicología, que ha surgido con fuerza una corriente o acercamiento que se autodenomina psicología evolucionista (no exenta, por otra parte, de polémica por la radicalidad de algunas de sus afirmaciones).

En todo caso, Sober y Wilson acotan con precisión el interés de la cuestión evolutiva para el debate egoísmo-altruismo al señalar que entre dos

---

<sup>108</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.*. p. XV.

<sup>109</sup> Citado por Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.*. p. XVI.

<sup>110</sup> González Candelas, Fernando, *La evolución, de Darwin al genoma*, Valencia: Publicacions de la Universitat de València, 2009, p. 244.



mecanismos motivacionales, capaces de producir ciertas conductas, uno de ellos puede tener más posibilidades de evolucionar que otro.

Antes de abordar el interesante argumento de Sober y Wilson en torno a la probabilidad de que evolucionen los mecanismos egoístas y altruistas, veremos a grandes trazos cómo la evolución puede dar cabida al altruismo psicológico.

## 5.2. La evolución del altruismo psicológico

Como ya señalábamos al principio, no hay que confundir el altruismo en sentido biológico con el altruismo en sentido psicológico. El altruismo biológico trata de conductas de organismos que favorecen la aptitud de otros organismos en detrimento de la propia<sup>111</sup>. Para que se produzca, no es precisa la existencia de una mente con sus engranajes de deseos y creencias. Sin duda, los insectos sociales son excelentes ejemplos de altruismo biológico o evolutivo. Por su parte, el altruismo psicológico se refiere a los motivos, a los deseos últimos de un organismo que se dirigen al bienestar de otro. Y es este altruismo el que nos ocupa y del que nos interesa saber si es compatible con el proceso evolutivo por selección natural.

Ciertamente se han formulado varios modelos evolutivos que dan cabida al altruismo psicológico. En primer lugar, tomaremos en consideración la *selección de parentesco*<sup>112</sup>, que afirma que si un individuo es portador de un alelo que induce conductas altruistas hacia familiares cercanos, este alelo podría aumentar su proporción dentro del grupo en las próximas generaciones, ya que es probable que los parientes beneficiados sean portadores del mismo alelo y lo transmitan a su descendencia. Esta idea fue insinuada por Haldane en la década de los treinta del siglo pasado, y la desarrolló Hamilton en los sesenta, demostrando que un gen altruista puede prosperar por selección natural en determinadas condiciones, las cuales quedan descritas por la sencilla *regla de Hamilton*:  $b > c/r$ . Es decir, el altruismo se ve favorecido

---

<sup>111</sup> Ya comentamos previamente que Sober y Wilson definen el altruismo biológico desde el punto de vista de la aptitud individual, mientras que Stich y col. lo interpretan desde la aptitud inclusiva. Preferimos quedarnos con la versión primera.

<sup>112</sup> Seguiremos en líneas generales la breve y clara exposición que aparece sobre la selección de parentesco en Okasha, Samir, "Biological Altruism", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*.

cuando el beneficio recibido por un individuo (b) es mayor que el coste para el altruista (c) dividido por un coeficiente de relación familiar (r). Por tanto, los animales deberían comportarse de forma más altruista hacia sus parientes, siendo el grado de altruismo directamente proporcional a la cercanía de la relación, lo cual ha sido ampliamente confirmado en numerosas investigaciones. Una forma sencilla de entender la selección de parentesco consiste en adoptar la perspectiva del *gen egoísta*, propuesta por Richard Dawkins, de manera que los individuos son considerados como vehículos contruidos por los genes para conseguir su propagación. De este modo, un gen puede inducir al individuo portador a actuar altruistamente hacia quienes es probable que sean portadores del mismo, así conseguirá transmitir un mayor número de copias a la siguiente generación. Hamilton mostró que también se puede entender la selección de parentesco desde el punto de vista del individuo, mediante el concepto de *aptitud inclusiva*. Esta se define como la aptitud individual “más la aptitud de otros, ponderada por el grado de relación genética con estos”<sup>113</sup>. Cabe señalar que la selección familiar no exige que los individuos sean capaces de reconocer a los parientes o calcular su cercanía (cosa que, sin embargo, ocurre a menudo), basta con que de hecho ayuden a los parientes. Por ejemplo, si los animales tienden a ayudar a otros semejantes que habitan cerca, es probable que estos sean parientes<sup>114</sup>.

Un segundo modelo que puede explicar la evolución del comportamiento altruista es la teoría del *altruismo recíproco*, formulada por Trivers. Este modelo tiene la virtud de explicar las conductas altruistas que acontecen entre individuos no emparentados. La idea fundamental consiste en que la ayuda podría evolucionar por selección natural “si existe una expectativa de que el favor será devuelto en el futuro”<sup>115</sup>, de esta manera “el coste de la ayuda es compensado por la probabilidad de un beneficio de vuelta”<sup>116</sup>. Para que pueda producirse evolución según este modelo es esencial que los individuos interactúen en más de una ocasión y sean capaces de reconocerse unos a otros. Veamos como lo expone Okasha:

---

<sup>113</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.*, p. 48.

<sup>114</sup> Okasha, Samir, "Biological Altruism", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, p. 5.

<sup>115</sup> *Ibid.*, p. 11.

<sup>116</sup> *Ibid.*, p. 11

Sin embargo, si los individuos se encuentran con frecuencia, y son capaces de identificar y castigar a los tramposos que han rehusado ayudar en el pasado, entonces la conducta de ayuda evoluciona. Un tramposo que rehúsa ayudar saboteará en último término su propio interés, pues aunque no incurre en el coste de ayudar a otros, pierde también los beneficios de vuelta —otros no le ayudarán en el futuro.<sup>117</sup>

En este caso, es discutible que la ayuda deba describirse como genuinamente altruista. En términos biológicos, quizá es altruista a corto plazo, pero se realiza por propio interés a largo plazo. Aun así, en cuanto al altruismo psicológico, parece plausible pensar que pueda existir una genuina motivación altruista para ayudar en primera instancia a otros, aunque, si luego el receptor de la ayuda no devuelve el favor y resulta ser un tramposo, se le castigue de algún modo o simplemente se le nieguen ayudas posteriores.

La selección de grupos, ya sugerida por Darwin y que tanta polémica ha suscitado, es otro modelo que puede dar cabida al altruismo, tanto evolutivo como psicológico. Sober y Wilson, defensores de un modelo de evolución en varios niveles, dicen al respecto:

Existe la selección entre genes en el mismo individuo, la selección entre individuos en el mismo grupo y la selección entre grupos en la misma metapoblación. Cada uno de estos procesos dirige la evolución de algunos rasgos; otros son el resultado conjunto de la interacción de varios procesos de selección que se producen a la vez. Otros rasgos han evolucionado por motivos que tienen poco que ver con la selección natural.<sup>118</sup>

Desde este punto de vista, la conducta de ayuda determinada por un deseo último dirigido hacia el bienestar de otros podría evolucionar si favorece que un grupo de individuos deje más descendencia que otros grupos rivales. La teoría de la selección en varios niveles presenta una visión más amplia y profunda del proceso evolutivo, dando cabida a los modelos previos, como la selección familiar, el gen egoísta o el altruismo recíproco, y abriendo las puertas a procesos importantes en el caso de los seres humanos, como la cultura. En este contexto, destaca el modelo de selección de grupos de Boyd y Richerson, para quienes “la selección dentro de los grupos puede fomentar casi cualquier conjunto de comportamientos primarios, dependiendo de las normas

---

<sup>117</sup> *Ibid.*, p. 11. La traducción de este párrafo, como la de los demás fragmentos de Okasha, es mía.

<sup>118</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.* p. 294.

sociales”<sup>119</sup>. Los castigos y premios informales son capaces de explicar la evolución por selección natural de la cooperación o de cualquier otra conducta en grandes grupos, ya que los costes y beneficios de los comportamientos primarios “son superados por los premios y castigos asociados con las normas sociales”<sup>120</sup>. Por su parte, “la selección entre grupos limita la diversidad de comportamientos que pueden verse favorecidos por la selección dentro de los grupos, y deja un subconjunto que es adaptativo al nivel de grupos”<sup>121</sup>.

Sripada, tal como nos informan Stich y col., ha propuesto otro modelo de evolución que daría cabida a los deseos últimos altruistas. Para este autor, hay situaciones en las que los individuos obtienen ventajas si actúan de forma coordinada. En esencia, el argumento, tal como lo exponen Stich y col., dice así:

Para posibilitar que los grupos consigan los beneficios de actuar de una manera coordinada, argumenta Sripada, la selección natural bien puede haber conducido a la evolución de un mecanismo psicológico que genera deseos últimos de adherirse a las costumbres y prácticas localmente prevalentes. Y como algunas de esas costumbres prevalentes pueden requerir ayudar a otros, algunos de los deseos últimos producidos por aquel mecanismo psicológico bien pudieran ser psicológicamente altruistas.<sup>122</sup>

Stich y col. consideran que tanto estos dos últimos modelos como la selección familiar y el altruismo recíproco muestran que la teoría evolutiva no excluye la posibilidad de que se desarrollen deseos últimos altruistas, opinión con la que estoy plenamente de acuerdo.

La controversia que pesa sobre la selección de grupos en absoluto ha de impedirnos reconocer que hay modelos suficientes para apoyar la existencia de deseos altruistas genuinos. A este respecto, el propio Richard Dawkins, autor de *El gen egoísta* y gran crítico de la selección de grupo, afirma que “hay circunstancias (...) en las que los genes aseguran su propia supervivencia egoísta influyendo en los organismos para que se comporten de forma altruista”<sup>123</sup>. Y estas circunstancias son fundamentalmente la selección familiar

---

<sup>119</sup> *Ibíd.*, p. 128.

<sup>120</sup> *Ibíd.*, p. 129.

<sup>121</sup> *Ibíd.*, p. 129.

<sup>122</sup> Stich, Stephen, Doris, John M. y Roedder, Erica, *Ibíd.*, p. 16. La traducción es nuestra.

<sup>123</sup> Dawkins, Richard, *El espejismo de Dios*, Madrid: Espasa Calpe, 2009, p. 232.

y el altruismo recíproco. En cuanto a la selección de grupo, dice Dawkins: “Aquellos de nosotros que menospreciamos la selección de grupo admitimos que, en principio, puede suceder. La cuestión es si supone una fuerza significativa en la evolución”<sup>124</sup>. Una debilidad fundamental de la selección de grupo, según Dawkins y otros muchos autores, es la subversión desde dentro: tal vez un grupo pueda obtener ventaja al contar con individuos altruistas, sin embargo, los egoístas dentro del grupo se beneficiarán de los actos altruistas sin sufrir ningún coste y será más probable que sobrevivan y se reproduzcan, de manera que los genes altruistas acabarían por desaparecer.

Pero aparte de la selección familiar y del altruismo recíproco, Dawkins todavía menciona otros dos mecanismos que descansan sobre los anteriores y también dan cabida al altruismo, los cuales se hallan muy relacionados con la capacidad humana para el lenguaje y para transmitir rumores sobre la reputación de los individuos de un grupo. En primer lugar, hace referencia al valor de supervivencia de la reputación, y en concreto de la reputación de ser “bueno en la reciprocidad”. En segundo lugar, se refiere al “consumo conspicuo” o “generosidad conspicua”, que vendría a transmitir un mensaje de superioridad, mostrando que el individuo que interpreta una ostentosa demostración de generosidad es auténticamente superior, lo cual le reportaría diversas ventajas, como la atracción de parejas sexuales<sup>125</sup>.

Dawkins todavía va más allá tras establecer la posibilidad del altruismo. El autor señala las limitaciones de la selección natural al afirmar que “La selección no favorece la evolución de una conciencia cognitiva de lo que es bueno para nuestros genes”, sino que favorece “una regla general, que funciona en la práctica para promocionar a los genes que la han generado”<sup>126</sup>. Pero las reglas generales a veces fallan, y teniendo en cuenta que la mayor parte de la prehistoria los humanos vivieron en pequeños grupos, argumenta Dawkins:

---

<sup>124</sup> *Ibid.*, p. 186.

<sup>125</sup> *Ibid.*, pp. 235-240. Dawkins a propósito del valor de la reputación menciona el libro de Matt Ridley titulado *Los orígenes de la virtud*. En cuanto al consumo conspicuo hace referencia al economista Thorstein Veblen y al zoólogo Amotz Zahavi.

<sup>126</sup> *Ibid.*, p. 238.

En tiempos ancestrales teníamos la oportunidad de ser altruistas sólo hacia la familia cercana y hacia individuos que potencialmente nos devolverían los favores recibidos. Actualmente, esa restricción no existe, pero persiste la regla general. ¿Por qué no podría? Es como el deseo sexual. No podemos refrenar un sentimiento de compasión cuando vemos a un desgraciado llorando (que no es pariente nuestro y es incapaz de practicar la reciprocidad) de la misma manera que no podemos refrenar un sentimiento de lujuria hacia un miembro del sexo opuesto (que puede ser infértil e incapaz, por lo tanto, de reproducirse). Ambos son fallos, errores darwinistas: benditos, preciosos errores.<sup>127</sup>

En definitiva, hay poderosos motivos para pensar que la teoría evolutiva no prohíbe la existencia de deseos últimos altruistas.

### **5.3. Mecanismos próximos favorecidos por la evolución. El argumento de Sober y Wilson en base a la fiabilidad, disponibilidad y eficacia energética.**

Para Sober y Wilson, ni las investigaciones psicológicas ni los argumentos filosóficos resuelven el debate entre el egoísmo y el altruismo, por este motivo dirigen la mirada hacia la teoría evolutiva. Dicen los autores: “Cuando un comportamiento evoluciona, también debe evolucionar un mecanismo próximo que permite al organismo producir el comportamiento concreto”<sup>128</sup>. Es decir, un comportamiento, que evoluciona porque es favorecido por la selección natural, precisa de un mecanismo interno que motiva al individuo a efectuarlo. Así, podemos hablar de una causa remota de la conducta, que tiene que ver con la evolución de la especie, la selección natural y otros mecanismos evolutivos, y una causa próxima relacionada con el mecanismo interior que alberga cada organismo individual y permite la realización de dicha conducta. Como afirman Sober y Wilson:

Un enfoque evolutivo del comportamiento humano requiere que consideremos la mente humana [con sus deseos y creencias] como un mecanismo próximo, que induce a los organismos a producir comportamientos adaptativos.<sup>129</sup>

---

<sup>127</sup> *Ibíd.*, p. 239.

<sup>128</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibíd.* p. 169.

<sup>129</sup> *Ibíd.* p. 170.

La estrategia básica del argumento que desarrollan nuestros autores parte de la siguiente idea:

Aunque dos mecanismos motivacionales sean capaces de generar cierto tipo de comportamiento, es posible que uno de ellos haya tenido más probabilidades de evolucionar que el otro.<sup>130</sup>

Por lo tanto, cabe investigar si existen casos en los que es más probable la evolución de un mecanismo que incluya deseos últimos altruistas. Aun cuando Sober y Wilson nos advierten que no todos los actos de ayuda pueden explicarse por medio de la evolución, sí consideran que en algunos tipos de ayuda las consideraciones evolutivas son altamente relevantes, y se refieren en concreto al cuidado parental. Parece indudable que en los seres humanos el cuidado parental supone una extraordinaria inversión de energía si atendemos a la duración y la intensidad del mismo, y es de esperar que en un caso de ayuda tan extremo la selección natural constituya un factor destacado para su explicación. Lo cual recibiría un fuerte apoyo de algunos de los modelos anteriormente expuestos, como la selección de parentesco o la teoría del gen egoísta. Así pues, Sober y Wilson plantean la cuestión del siguiente modo:

Establecemos la conjetura de que los progenitores humanos habitualmente *quieren* el bien para sus hijos: que sigan con vida y no mueran, que estén sanos y no enfermos, y así sucesivamente. La pregunta que queremos responder es si este deseo es sólo un deseo instrumental, al servicio de algún otro objetivo remoto egoísta, o es parte de un sistema motivacional pluralista, en el que existe un interés altruista remoto por el bienestar de los hijos.<sup>131</sup>

No obstante, nos recuerdan los autores, los deseos entran en conflicto unos con otros, de manera que “Un deseo producido mediante selección natural puede entrar en conflicto con otro deseo que está inducido por la cultura, y no hay manera de determinar *a priori* cuál es el deseo más fuerte”<sup>132</sup>. Además, es preciso reconocer que existen diferencias individuales, pues no todos los progenitores desean el bien de sus hijos con la misma intensidad, sin

---

<sup>130</sup> *Ibíd.* p. 263.

<sup>131</sup> *Ibíd.* p. 268.

<sup>132</sup> *Ibíd.* p. 268.

embargo, no son estas diferencias lo que se trata de explicar, sino que los autores se centran en un rasgo que consideran compartido por la mayoría de los padres. La elección para su análisis del cuidado parental se debe precisamente a que “es muy difícil negar que la selección natural ha desempeñado un papel en la formación de su carácter”<sup>133</sup>. Y añaden los autores un detalle relevante: “es probable que la ayuda a los propios hijos y la ayuda a otros individuos diferentes no sean rasgos totalmente separados (...) que hayan evolucionado de forma independiente”<sup>134</sup>, lo cual implicaría que “Si los cuidados parentales están motivados, al menos en parte, por motivos altruistas, esto también puede ser cierto de la ayuda que no está dirigida a parientes”<sup>135</sup>.

Daniel Batson también ha relacionado el cuidado parental con su hipótesis de la empatía-altruismo, haciendo referencia a la teoría del psicólogo William McDougall (1871-1938) sobre el instinto parental y la emoción de ternura a él asociada. Según McDougall, el instinto parental induce en primer lugar a proporcionar protección física al niño mediante el abrazo. Pero aunque la emoción de ternura y el impulso protector son provocados de forma más intensa por la propia descendencia, también pueden surgir, por generalización cognitiva, como respuesta al malestar de otros niños, de adultos o incluso de cachorros. El hecho de que la especie humana sea tan interdependiente y cooperativa habría hecho posible que la selección natural favoreciese (en vez de eliminarla) la generalización del cuidado parental más allá de la propia descendencia. Esta idea adquiere mayor apoyo si pensamos que los seres humanos solían vivir en tiempos remotos formando parte de pequeños grupos, como ya se argumentaba en la cita que vimos anteriormente de Dawkins. Batson considera que hay abundante evidencia que sugiere que el altruismo inducido por la empatía en humanos deriva del cuidado parental, de hecho, menciona cuatro desarrollos evolutivos que subyacen al cuidado de otros, sean o no descendientes, como un fin en sí mismo: la evolución en los mamíferos del cuidado parental, la evolución en los humanos (y quizá en otras pocas especies) de la capacidad de reconocer a los otros como agentes sintientes e

---

<sup>133</sup> *Ibíd.*. p. 269.

<sup>134</sup> *Ibíd.*. p. 269-270.

<sup>135</sup> *Ibíd.*. p. 270.



intencionales y de percibir sus necesidades, la evolución de la ternura y la empatía como componentes relevantes del cuidado parental, y la evolución de capacidades cognitivas que permiten generalizar la preocupación por el bienestar de otros así como la ternura y empatía más allá de los hijos. En cuanto a las bases genéticas del altruismo humano, Batson se atreve a especular que la generalización de la ternura y la empatía producida por la extensión de un instinto parental genéticamente programado es una hipótesis más sólida que postular un impulso genéticamente programado hacia la aptitud inclusiva, el altruismo recíproco, la sociabilidad, la cooperación, la confianza o la formación de coaliciones. Por mi parte, no veo incompatibilidad entre la hipótesis de Batson y todas las demás, más bien creo que la primera podría estar en la base de los demás procesos postulados<sup>136</sup>.

Volviendo al argumento de Sober y Wilson, estos proponen una serie de principios generales que ayudarán a valorar qué mecanismos próximos es más probable que evolucionen para generar una conducta concreta. Veamos a continuación cómo los aplican al problema planteado.

— *La asimetría de la solución directa y la solución indirecta, y el principio dos mejor que uno.* Si las conductas de cuidado parental han de ser dirigidas por una serie de deseos que albergan los progenitores, cabe preguntarse cómo han de organizarse tales deseos. Los autores señalan que una posibilidad relativamente directa es que “los progenitores fueran altruistas psicológicos: se preocupan del bienestar de sus hijos como un fin en sí mismo”<sup>137</sup>. Una vía más indirecta sería “que los progenitores fueran hedonistas psicológicos: se preocupan por obtener placer y evitar dolor, pero de modo que se sienten bien cuando sus hijos están en buenas condiciones y mal cuando sus condiciones son malas”<sup>138</sup>. Pero también cabe considerar la solución pluralista: “los progenitores poseen motivos remotos altruistas y hedonistas, y ambos les motivan para cuidar a sus hijos”<sup>139</sup>. Parece obvio que es plausible considerar la solución directa más fiable que la solución indirecta, y es a esto a lo que los autores se refieren como *asimetría directo-indirecto*<sup>140</sup>. Además, se puede

<sup>136</sup> Batson, Daniel, *Ibid.*, pp. 46-55.

<sup>137</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.*, p. 270.

<sup>138</sup> *Ibid.*, p. 270.

<sup>139</sup> *Ibid.*, p. 270.

<sup>140</sup> O de forma abreviada: asimetría D/I.

tomar en consideración otro principio muy razonable que los autores denominan *dos mejor que uno*<sup>141</sup>: cuando las soluciones directas y las indirectas están ambas disponibles, la combinación de las dos es más fiable, siempre que mantengan cierta independencia.

Lo que acabamos de exponer prepara el terreno para desarrollar los tres principios o criterios fundamentales que permiten predecir qué mecanismos próximos evolucionarán: la fiabilidad, la disponibilidad y la eficiencia. Dichos criterios se utilizarán para comparar tres mecanismos motivacionales capaces de producir las conductas de cuidado parental. En su artículo sobre “El egoísmo psicológico”, Elliot Sober expone de forma muy clara este punto:

Los tres mecanismos motivacionales que debemos analizar se corresponden con tres reglas diferentes (hedonista, altruista y pluralista) adecuadas para seleccionar una conducta a partir de lo que uno cree:

(HED) Dar el cuidado como progenitores si y solamente si al hacerlo se maximiza el placer y se minimiza el dolor.

(ALT) Dar el cuidado como progenitores si y solamente si al hacerlo así se consigue mejorar el bienestar del propio hijo.

(PLUR) Dar el cuidado como progenitores si y solamente si al hacerlo así o bien se maximiza el placer y se minimiza el dolor, o bien se consigue mejorar el bienestar del propio hijo.<sup>142</sup>

— *Principio de fiabilidad*. La cuestión de la fiabilidad se refiere a “qué mecanismo consigue hacer de manera más fiable el trabajo”<sup>143</sup>, es decir, con mayor celeridad y menor margen de error<sup>144</sup>. La fiabilidad se ve afectada en buena medida por los dos principios que expusimos antes: la asimetría directo-indirecto y el principio “dos mejor que uno”. Para apreciar cómo se puede aplicar el principio de fiabilidad a los tres posibles mecanismos motivacionales del cuidado parental, veamos esquemáticamente el modo de actuar de dichos mecanismos frente a una necesidad de ayuda urgente por parte de un hijo<sup>145</sup>:

---

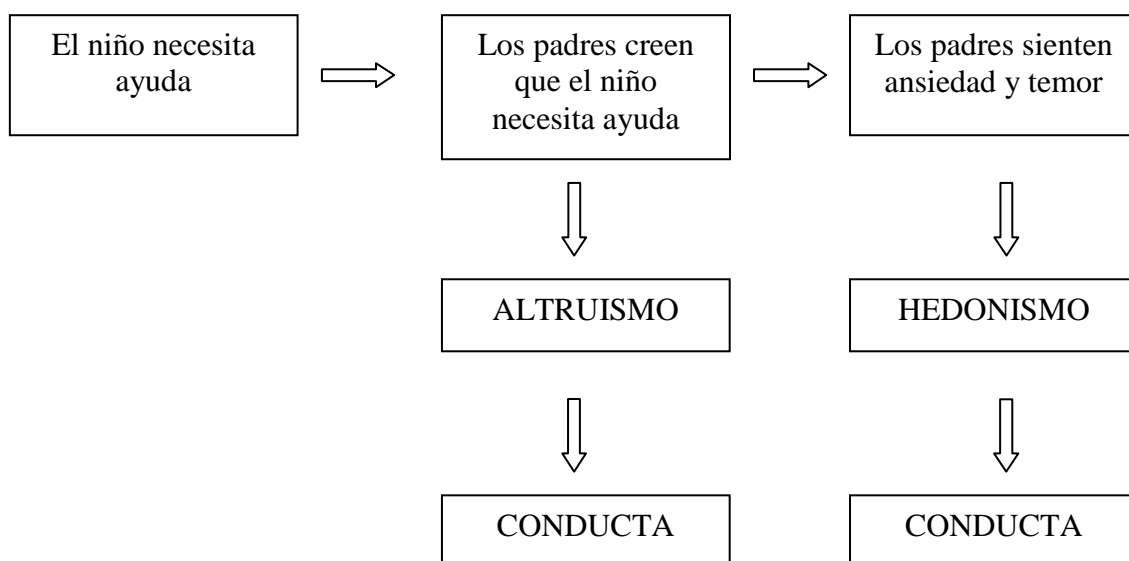
<sup>141</sup> De forma abreviada: DMU.

<sup>142</sup> Sober, Elliot, “El egoísmo psicológico”, en “Isegoría”, 18 (1998), p. 66.

<sup>143</sup> *Ibid.*, p. 64.

<sup>144</sup> Es lo que se deduce de la exposición de Sober y Wilson, aunque ellos no lo expresen con estas palabras concretamente.

<sup>145</sup> El esquema es una adaptación del que aparece en Sober, Elliot, “El egoísmo psicológico”, en “Isegoría”, 18 (1998), p. 66.



Los progenitores dotados de un mecanismo altruista se sentirán motivados a ayudar directamente por la creencia de que su hijo necesita ayuda. En cambio, los padres hedonistas cuando creen que el niño necesita ayuda sienten ansiedad y temor, y lo que les motivará a actuar será la creencia de que mejorando la situación del niño acabarán con su propia ansiedad y temor. Apelando al principio de asimetría directo-indirecto, Sober y Wilson consideran que en estas circunstancias el mecanismo altruista es más fiable que el mecanismo hedonista. Por otra parte, sobre la base del principio “dos mejor que uno”, el pluralismo, que integra el mecanismo altruista y el mecanismo hedonista, sería superior en fiabilidad a cualquiera de los otros dos por separado, siempre y cuando las dos vías del mecanismo pluralista no interfieran entre sí. En palabras de los autores, el pluralismo “es mejor porque es un *dispositivo de control de múltiples conexiones*”<sup>146</sup>. Y añaden poco después: “El error es inevitable, pero las posibilidades de que se produzca una catástrofe pueden minimizarse mediante sistemas redundantes bien contruidos”<sup>147</sup>.

<sup>146</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibíd.* p. 284.

<sup>147</sup> *Ibíd.* p. 285.

— *Principio de disponibilidad.* Como dice Sober, “La selección natural actúa solamente en el ámbito de la variación que existe previamente entre los ancestros”<sup>148</sup>, es decir, selecciona entre los mecanismos que están disponibles para ser heredados. Y más adelante afirma el autor: “Si el hedonismo se encontraba como una opción disponible entre nuestros ancestros, como una posible solución a diseñar, lo mismo puede decirse del altruismo”<sup>149</sup>. Esta opinión se fundamenta en que, para Sober y Wilson, el pluralismo “requiere el mismo equipamiento básico que el hedonismo”<sup>150</sup>. Las diferencias entre los dos mecanismos motivacionales son mínimas: “los dos precisan de una psicología de creencias/deseos”<sup>151</sup>. La única diferencia es que el contenido proposicional que para el hedonismo es un deseo instrumental, para el altruismo es realmente un deseo último.

— *Principio de eficiencia energética.* Este principio responde al hecho de que los mecanismos adaptativos que desarrollan los seres vivos precisan energía para su construcción y mantenimiento, de manera que la eficiencia energética es un factor relevante a considerar. Sober y Wilson no encuentran razones para pensar que el pluralismo motivacional deba suponer un consumo de energía superior que el hedonismo. En palabras de los autores: “el pluralismo no requiere que el organismo construya y mantenga ningún *dispositivo* nuevo”<sup>152</sup>. Veamos un fragmento que muestra la esencia del análisis que realizan Sober y Wilson en este punto:

Los mecanismos para representar creencias y deseos son necesarios para ambas hipótesis, ambas precisan que el organismo sea capaz de experimentar placer y dolor, y ambas reclaman que el organismo tiene deseos remotos e instrumentales. Lo que requiere el pluralismo es que el dispositivo para representar los deseos remotos del organismo codifique otra *representación* más: el deseo de que sus hijos se encuentren bien. Puesto que los organismos hedonistas ya representan este contenido proposicional como una creencia, y también como un deseo instrumental, es difícil comprender por qué si se coloca esta

---

<sup>148</sup> Sober, Elliot, *Ibíd.*, p. 64.

<sup>149</sup> *Ibíd.*, p. 67.

<sup>150</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibíd.* p. 286.

<sup>151</sup> Sober, Elliot, *Ibíd.*, p. 67.

<sup>152</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibíd.* p. 287.

proposición en la “caja de los deseos remotos” del organismo debe aumentar en gran medida la carga energética.<sup>153</sup>

Los autores señalan otra diferencia entre hedonismo y pluralismo: el organismo pluralista, en ciertas circunstancias, puede experimentar conflicto entre sus deseos remotos. Por ejemplo, cuando un padre y su hijo están hambrientos y el alimento es escaso, ¿qué decidirá el progenitor? Podría pensarse que estos conflictos no afectan al hedonismo, pero Sober y Wilson creen que esto es sólo una apariencia. En la situación que acabamos de presentar, un organismo hedonista tendrá que comparar entre diferentes tipos de placer y de dolor, del mismo modo que el pluralista comparaba entre el deseo hedonista y el altruista. Los autores no ven razones para pensar que el mecanismo de comparación pluralista sea más costoso en términos de energía que el mecanismo de comparación hedonista.

En definitiva, tras el análisis que acabo de sintetizar, los autores llegan a la siguiente conclusión:

“el mecanismo próximo que está detrás de los cuidados parentales es, con mayor verosimilitud, el pluralismo motivacional. El pluralismo se encontraba igualmente disponible que el hedonismo, era más fiable, y además el hedonismo no proporcionaba ninguna ventaja en términos de eficacia energética.”<sup>154</sup>

No obstante, los autores son extremadamente cautos en su afirmación, el propio Sober cerraba su artículo sobre el “Egoísmo psicológico” con gran prudencia: “En mi opinión, aunque sea en un grado pequeño, el peso de la evidencia favorece al pluralismo”<sup>155</sup>.

#### **5.4. La crítica de Stich y col.**

En “Altruism”, Stich y col. analizan detenidamente el razonamiento sobre los mecanismos próximos que acabamos de ver. En su opinión, Sober y Wilson

---

<sup>153</sup> *Ibíd.*, p. 287.

<sup>154</sup> *Ibíd.*, pp. 287-288.

<sup>155</sup> Sober, Elliot, *Ibíd.*, p. 69.

presentan cuatro argumentos fundamentales a favor del altruismo, los cuales serán discutidos detenidamente.

1. Según Sober y Wilson, es improbable que el dolor psicológico, considerado por el hedonismo como motivación fundamental de los padres, correlacione perfectamente con la creencia de que los hijos necesitan ayuda. Sin embargo, el mecanismo altruista no depende de esta correlación.

2. Además del problema de la correlación entre la creencia y el dolor psicológico de los padres, hay que añadir que no basta con que dicha creencia produzca algo de dolor o malestar: para que el mecanismo hedonista funcione eficazmente se debe producir una gran cantidad de dolor o malestar ante la idea de que un hijo precisa ayuda, de manera que cualquier otra molestia o expectativa de placer no compita con la decisión de ayudar.

Respecto a estos dos primeros argumentos, Stich y col. no niegan que sean ciertos, pero sí rechazan que supongan razones de peso “para pensar que la selección natural podría favorecer el proceso altruista”<sup>156</sup>. En cuanto al primero, sobre la correlación entre la creencia y el dolor psicológico, estos autores aducen que existen muchos casos en los que la selección natural ha generado mecanismos importantes para la supervivencia que utilizan la conexión entre creencias y emociones. Por ejemplo, el miedo podría haber sido sustituido por un deseo último de realizar actos de protección cuando se cree que se está en peligro, sin embargo, la selección natural ha dispuesto un sistema mediado por la emoción. Lo mismo puede haber ocurrido con el cuidado parental.

Similar objeción puede oponerse al segundo argumento: que el mecanismo hedonista precise para la eficacia del cuidado parental una importante cantidad de dolor o malestar, de manera que prevalezca sobre otros deseos, no supone diferencia con otros sistemas mediados por emociones. El ejemplo de Stich y col. es claro: “Para que el sistema del miedo funcione adecuadamente, ver a un tigre en el camino frente a ti debe generar un miedo bastante intenso —mucho más que el que generaría tu creencia de que si corres rápidamente puedes golpearte en el dedo del pie”<sup>157</sup>. Por otra parte, si el

---

<sup>156</sup> Stich, Stephen, Doris, John M. y Roedder, Erica, *Ibid.*, p. 25. La traducción de todos los fragmentos de este texto es nuestra.

<sup>157</sup> *Ibid.* p. 26.

hedonismo precisa que sea intenso el malestar causado por creer al hijo en problemas, también el altruismo precisa que el deseo último por el bienestar del hijo sea lo bastante intenso como para prevalecer sobre otros deseos últimos.

3. Sober y Wilson afirman que el pluralismo es superior al hedonismo porque es un dispositivo de control de múltiples conexiones, por lo que se ve favorecido por el principio “dos mejor que uno”, siempre y cuando las dos vías de control (la hedonista y la altruista) sean relativamente independientes y no interfieran una con otra. Como los errores son inevitables, la redundancia es ventajosa, y por eso está presente en muchos sistemas biológicos o diseñados por el hombre.

Stich y col. se muestran de acuerdo con que la redundancia puede mejorar la fiabilidad y reducir el error, y también con que existen muchos sistemas naturales y artificiales que se valen de ella. Pero no siempre está presente, incluso tratándose de funciones vitales. Dicen los autores: “Una razón para la falta de redundancia es que la redundancia casi nunca viene sin costes, y estos costes deben ser sopesados frente al beneficio que un sistema redundante proporciona”<sup>158</sup>. Por tanto, el argumento de la redundancia tampoco es convincente.

4. Durante su discusión sobre la fiabilidad de los mecanismos que motivan el cuidado parental, y en relación con el hecho de que el placer y el dolor a los que se refiere el hedonismo suelen estar mediados por creencias, Sober y Wilson planteaban:

¿Qué pasaría si el organismo proporciona los cuidados parentales, y después descubre que esta acción no proporciona el máximo placer y el mínimo dolor? Si el organismo es capaz de aprender de la experiencia, probablemente estaría menos inclinado a cuidar a sus hijos en posteriores ocasiones. Los deseos instrumentales tienden a disminuir y desaparecer ante las evidencias negativas de este tipo. Esto puede hacer que la motivación hedonista no sea un buen dispositivo de control.<sup>159</sup>

Este deseo instrumental continuará existiendo sólo si el organismo (...) se encuentra atrapado por la ilusión inalterable...<sup>160</sup>

---

<sup>158</sup> *Ibíd.* p. 28.

<sup>159</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibíd.* p. 279.

<sup>160</sup> *Ibíd.* p. 280. Esta cita y la anterior son parte de la que introducen Stich y col., pero yo las he tomado de la edición en español del libro de Sober y Wilson.

En estas líneas, encuentran Stich y col. el argumento más relevante, entre los propuestos por Sober y Wilson, contra el hedonismo. Tanto si consideramos un hedonismo basado en el dolor futuro como un hedonismo basado en el dolor presente, ambos dependen de las creencias del organismo sobre la relación entre la conducta de ayuda y la emoción. Para el hedonismo basado en la evitación del dolor futuro, la creencia fundamental es: “si no hago lo mejor para mi hijo, me sentiré mal”<sup>161</sup>. Para el hedonismo basado en el alivio del dolor presente, la creencia fundamental es: “si me siento mal porque mi hijo necesita ayuda, entonces al hacer lo mejor para mi hijo, dejaré de sentirme mal”<sup>162</sup>. Como señalan Stich y col., estas son afirmaciones empíricas y “pueden ser socavadas por la evidencia (incluida la evidencia errónea) o por creencias más teóricas (racionales o irracionales) que una persona puede adquirir por diversas vías”<sup>163</sup>. De este modo, el mecanismo que produce el cuidado parental resultaría muy vulnerable, y sería plausible que la selección natural hubiese optado por otro mecanismo más fiable. Por el contrario, un mecanismo altruista se basaría en un deseo último que podría formularse como sigue: “hago lo que será mejor para mi hijo”<sup>164</sup>. Un mecanismo así constituido no precisa recurrir a aquellas creencias empíricas tan vulnerables a la experiencia.

Stich y col. opinan que “este es un argumento original y poderoso a favor del altruismo”<sup>165</sup>, sin embargo, tampoco les convence. Los autores nos recuerdan que el altruismo psicológico afirma que “la gente tiene deseos últimos dirigidos al bienestar de otros, mientras que el egoísmo psicológico cree que todos los deseos dirigidos al bienestar de otros son instrumentales, y que todos nuestros deseos últimos se dirigen al interés propio”<sup>166</sup>. Nos recuerdan también que los deseos instrumentales son aquellos generados por un proceso de razonamiento práctico, de manera que una creencia y un deseo anterior dan lugar a un nuevo deseo instrumental<sup>167</sup>. Pues bien, el análisis de Stich y col. se centra fundamentalmente en las creencias que participan en el razonamiento práctico. Según la perspectiva estándar, las creencias son

<sup>161</sup> Stich, Stephen, Doris, John M. y Roedder, Erica, *Ibid.*, p. 29.

<sup>162</sup> *Ibid.*, p. 29.

<sup>163</sup> *Ibid.*, p. 29.

<sup>164</sup> *Ibid.*, p. 29.

<sup>165</sup> *Ibid.*, p. 30.

<sup>166</sup> *Ibid.*, p. 30.

<sup>167</sup> Al principio de este trabajo ya presentamos un clarificador esquema del proceso de razonamiento práctico basado en Stich y col..



“estados representacionales inferencialmente integrados que juegan un papel característico en la economía cognitiva de un agente”<sup>168</sup>. Y decir “inferencialmente integrados” significa que tales estados representacionales “pueden ser generados y eliminados mediante procesos inferenciales que pueden tomar cualesquiera (o casi cualesquiera) otras creencias como premisas”<sup>169</sup>. Pero también se habla, en ocasiones, de estados parecidos a las creencias (belief-like states) que son “más difíciles de modificar mediante la adquisición o el cambio de otras creencias” y a los que “con frecuencia no existe acceso introspectivo”<sup>170</sup>. A estos estados parecidos a las creencias, los denominó Stich *estados subdoxásticos*<sup>171</sup>. Escriben los autores:

Aunque los estados subdoxásticos son pegajosos y difíciles de eliminar, juegan un papel en interacciones parecidas a la inferencia con otros estados representacionales, aunque su acceso a otras premisas representacionales y el acceso de otras premisas a ellos es limitado.<sup>172</sup>

La cuestión es que Stich y col. consideran que los estados subdoxásticos pueden tomar parte en algunos procesos de razonamiento práctico. De este modo, un deseo último por efecto de un estado subdoxástico puede generar un deseo instrumental, y como el estado subdoxástico “es difícil o imposible de eliminar por medio de la evidencia o inferencia”<sup>173</sup>, el deseo instrumental “correlacionará de forma fiable con el deseo último”<sup>174</sup>. Por lo tanto, si las cosas ocurren así, pierde fuerza el argumento de Sober y Wilson, que se apoya en la vulnerabilidad del deseo instrumental de ayudar a los hijos como parte de un mecanismo hedonista. Veámoslo con más atención.

— El núcleo del mecanismo altruista de cuidado parental es un deseo último que dice “hago lo que será mejor para mi hijo”.

---

<sup>168</sup> *Ibíd.*, p. 30.

<sup>169</sup> *Ibíd.*, p. 30.

<sup>170</sup> *Ibíd.*, p. 30.

<sup>171</sup> Como ejemplos de estados subdoxásticos se mencionan las reglas gramaticales implícitas, que actúan sin constituir creencias explícitas, y las creencias nucleares (core beliefs) que son “estados representacionales que subyacen a las inferencias de los niños sobre las propiedades físicas y matemáticas de los objetos” (Stich y col., *Ibíd.*, p. 31).

<sup>172</sup> *Ibíd.*, p. 31.

<sup>173</sup> *Ibíd.*, p. 31.

<sup>174</sup> *Ibíd.*, p. 31.

— El deseo último del hedonista es “hago lo que me proporcionará más placer y me evitará más dolor”.

— El mecanismo hedonista de cuidado parental consta de un deseo instrumental que también dice: “hago lo que será mejor para mi hijo”.

— Este deseo instrumental hedonista depende de las siguientes creencias que lo conectan con el deseo último de maximizar el placer y minimizar el dolor:

- “Si no hago lo mejor para mi hijo, me sentiré mal” (hedonismo de evitación del dolor futuro).
- “Si me siento mal porque mi hijo necesita ayuda, entonces al hacer lo mejor para mi hijo, dejaré de sentirme mal” (hedonismo de alivio del dolor presente).

— El problema es que estas creencias podrían ser vulnerables a la experiencia, y entonces el mecanismo hedonista resultaría menos fiable que el altruista.

— Pero si las creencias a las que nos referimos no son tales, sino que son estados subdóxicos, difíciles o imposibles de eliminar, entonces el mecanismo hedonista puede ser tan fiable como el altruista, y la selección natural no tiene por qué preferir a uno u otro.

Así pues, Stich y col. concluyen que “la teoría evolutiva ofrece poca perspectiva de avance en los debates entre egoísmo psicológico y altruismo psicológico”<sup>175</sup>.

### **5.5 Otra objeción: ¿realmente son iguales en disponibilidad egoísmo y pluralismo?**

A pesar de lo sofisticado del argumento de Sober y Wilson, considero que las críticas de Stich y col. son suficientes para refutar la escasa ventaja que parecía conceder a un mecanismo altruista de cuidado parental. Por mi parte, tengo una objeción más que alegar. Al referirse al criterio de disponibilidad del mecanismo que ha de evolucionar, Sober y Wilson consideran, como ya vimos, que el pluralismo estaría igualmente disponible

---

<sup>175</sup> *Ibid.*, p. 34.

que el hedonismo; sin embargo, creo que podría argumentarse que el hedonismo contaba con más probabilidades de estar disponible en momentos lejanos de la evolución. Los mismos Sober y Wilson me proporcionan un punto de partida para mi argumento:

Supongamos, en consideración del argumento, que la cognición comenzó a evolucionar en organismos que ya poseían la capacidad de experimentar placer y dolor. Si las creencias y deseos aparecieron en organismos de este tipo, es casi seguro que los deseos de estos organismos primitivos estarían relacionados con el placer y el dolor; y cuando los organismos empezaron a formular deseos remotos e instrumentales, resulta razonable que el deseo de obtener placer y evitar el dolor estaría en la lista de lo que el organismo consideraría fines en sí mismos.<sup>176</sup>

Este parece un esquema plausible de cuáles podrían haber sido algunos de los deseos remotos en los primeros organismos cognitivos. Si bien obtener placer y evitar el dolor es casi seguro que serían deseos remotos y tendrían una importancia central, tampoco puede rechazarse que existieran otros deseos remotos egoístas directamente relacionados con la supervivencia, sin mediación de los mecanismos de placer y dolor. Además, cabe suponer que la cognición evolucionó a partir de organismos que de algún modo ya procuraban cuidados a sus descendientes, de manera que no puede negarse que podrían haber surgido desde el principio deseos remotos orientados al cuidado de las crías. Sin embargo, el mecanismo que está en la base del hedonismo es especialmente antiguo. En su exposición, Sober y Wilson se refieren a un organismo condicionable sencillo que ya es capaz de experimentar sensaciones de aversión y placer, y tiende a evitar las conductas que son seguidas por estímulos aversivos y a repetir aquellas seguidas de placer<sup>177</sup>. De esta manera, cabría plantear que un mecanismo que con el desarrollo de la cognición se convertiría en hedonista precedió a los mecanismos relacionados con el cuidado y con otras muchas conductas. Esta precedencia, aunque sea en un grado mínimo, podría justificar que un mecanismo hedonista para proveer cuidados estuviese más disponible que uno pluralista. De hecho, conductas muy importantes para la supervivencia se apoyan fuertemente, quizá

---

<sup>176</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.* p. 276.

<sup>177</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibid.* p. 275.

exclusivamente, en un mecanismo hedonista: por ejemplo, la reproducción (en principio la selección natural desarrolló para este fin el deseo sexual, no un deseo directo de tener hijos) o la evitación de lesiones (no necesitamos el deseo de mantener la mano apartada del fuego, porque de inmediato el dolor nos enseña a hacerlo). Por tanto, cabe sugerir que la precedencia de los mecanismos basados en las sensaciones de placer y dolor podría haber derivado en que los cuidados parentales se construyesen apoyándose en los mismos, y que posteriormente apareciesen deseos últimos hedonistas y los cuidados parentales siguiesen dependiendo de manera instrumental de estos. Creo que esta idea es bastante coherente con el “principio de anidamiento” que expone Antonio Damasio en *En busca de Spinoza*:

Cuando repasamos la lista de las reacciones reguladoras que aseguran nuestra homeostasis, advertimos un curioso plan de construcción. Consiste en tener partes de reacciones más sencillas incorporadas como componentes de otras más elaboradas, un anidamiento de lo simple dentro de lo complejo. De este modo, *parte* de la maquinaria del sistema inmune y de la regulación metabólica está incorporada a la maquinaria de los comportamientos del dolor y del placer. A su vez, *parte* de estos últimos se halla incluida en la maquinaria de los instintos y las motivaciones (la mayoría de los cuales giran alrededor de correcciones metabólicas; todos ellos implican dolor o placer). (...) Cada una de las distintas reacciones de regulación que hemos estado considerando no es un proceso radicalmente diferente, construido de la nada para una finalidad específica. Por el contrario, cada reacción consiste en reordenamientos chapuceros de pedacitos y partes de los procesos más simples inmediatamente inferiores.<sup>178</sup>

En definitiva, aunque no estimo que tenga un gran peso, sí considero que este argumento basado en la precedencia de los mecanismos de dolor-placer, podría utilizarse para justificar una ligera ventaja en disponibilidad de los mecanismos hedonistas del cuidado parental, al menos la suficiente para contrarrestar el argumento de Sober y Wilson.

## 5.6. Conclusiones

Sin duda, aportar un enfoque evolucionista al debate entre altruismo y egoísmo era necesario. El ser humano y sus diversas características son fruto

---

<sup>178</sup> Damasio, Antonio, *En busca de Spinoza*, Barcelona : Crítica, 2005, pp. 41-42.

de la evolución, y tal vez esta tenga límites que imponer sobre las especulaciones referentes a cómo puede funcionar la motivación humana. Hemos visto que hay modelos, fuertemente avalados, que dan cabida a la existencia de motivos últimos altruistas, como la selección familiar, el altruismo recíproco, la selección de grupos, el modelo del castigo informal de Boyd y Richerson y el modelo de la ventaja de la acción coordinada de Sripada. Por su parte, Sober y Wilson, mediante su sofisticado argumento de los mecanismos próximos aplicado al cuidado parental, han pretendido encontrar en este caso mayores posibilidades de que evolucione una motivación pluralista, que incluye deseos últimos altruistas y egoístas. Sin embargo, por las razones antes expuestas, creo que su argumento no da una clara ventaja a uno u otro polo del debate entre egoísmo y altruismo. Al menos, nos quedaremos con la convicción de que una motivación última altruista no es contraria, a pesar de lo que pudiera pensarse en primera instancia, a la lógica evolucionista basada en la selección natural.

## 6. CONCLUSIONES

Hemos recorrido un largo camino explorando numerosos argumentos, unos puramente filosóficos, otros basados en investigaciones empíricas y, finalmente, aquellos formulados “a la luz de la evolución”; sin embargo, ninguno de ellos parece haber resuelto de manera definitiva el debate entre el egoísmo psicológico y el altruismo. A continuación, intentando dar otra vuelta de tuerca, expondré mis conclusiones sobre el asunto, tratando de centrarme en lo que considero más significativo y apoyándome en algunos aspectos que tal vez merezcan más protagonismo en la discusión del que han ostentado hasta ahora. Tal vez las piezas argumentales que hemos manejado puedan ensamblarse de nuevas maneras para rendir nuevos resultados.

1. En primer lugar, quiero insistir en el hecho de que, hoy por hoy, **la existencia de deseos últimos altruistas no es incompatible con una perspectiva evolucionista del ser humano**. Hay diversidad de modelos que no encuentran dificultad en explicar cómo pueden prosperar motivos genuinamente altruistas en las poblaciones de organismos. Los genes

“egoístas”, por ejemplo, pueden medrar induciendo a los individuos que los albergan a actuar de forma altruista, al menos hacia los parientes cercanos.

2. **La hipótesis del egoísmo psicológico es muy radical:** no se trata de que los seres humanos sean más bien egoístas o que antepongan su propio interés al de otras personas, su afirmación es que todos los deseos últimos de las personas buscan el propio interés o bienestar. Y creo que precisamente esta radicalidad la sitúa en una posición muy vulnerable. Si el proceso evolutivo que ha conducido la formación de la naturaleza humana no se opone a la existencia de deseos últimos altruistas, ¿es posible que entre los numerosos deseos últimos de las personas ninguno sea altruista? ¿Es posible que entre 7000 millones de personas que pueblan actualmente el mundo ninguna tenga o haya tenido algún deseo último altruista? Un sólo deseo último altruista en una única persona bastaría para refutar el egoísmo psicológico. Aunque de ser así, aún podría objetarse, reduciendo razonablemente la radicalidad de la hipótesis egoísta, que el caso no es más que una desviación o patología. Pero **si un solo motivo entre los más comunes o generales de las personas no fuese reducible al egoísmo, entonces este quedaría definitivamente refutado.** Como ya hemos visto, el deseo de bienestar de la descendencia puede ser un excelente candidato para refutar el egoísmo psicológico.

Pero no sólo los motivos últimos altruistas amenazan al egoísmo psicológico, también **otros deseos últimos que no son altruistas ni egoístas lo podrían refutar.** Por ejemplo, la demostración de la existencia de deseos últimos colectivistas (dirigidos al bienestar de un grupo) o principialistas (dirigidos a mantener ciertos principios morales) también supondrían falsar el egoísmo psicológico. Y no olvidemos la perspicaz observación de Hume a propósito de la venganza:

¿Quién no se da cuenta de que la venganza, sólo por la fuerza misma de la pasión puede ser buscada con tanto ahínco que nos haga dejar conscientemente de lado toda consideración de tranquilidad, de interés, o de seguridad; y que, como ocurre con algunos animales vengativos, infunda nuestras propias almas en las heridas que causamos a un enemigo?<sup>179</sup>

---

<sup>179</sup> Hume, David, *Investigación sobre los principios de la moral*, Madrid: Alianza Editorial, 1993, pp. 193-194.

Efectivamente, la venganza no es a primera vista un motivo egoísta, sino que incluso puede desearse con claro reconocimiento de que vamos a salir gravemente perjudicados. Y, por supuesto, no es altruista, pues no busca el bienestar de otros, sino todo lo contrario. Pero hemos de admitir que el egoísta aún podría interpretar la venganza apelando a la creencia del sujeto de que “si me vengo, me sentiré mejor”. Sin embargo, en ocasiones parece que sea más plausible considerar la venganza como un deseo de dañar a otra persona inducido por una emoción como la ira, una emoción que nos empuja a vengarnos incluso en contra de nuestro interés. Este mismo modelo considero que es susceptible de ser aplicado a la conducta altruista. Tal vez las características de ciertas personas o los actos de ciertas personas nos inducen emociones del tipo empatía, compasión o cariño que directamente generan un deseo último por su bienestar, sin que medie ningún cálculo sobre una eventual ganancia personal. No veo por qué este tipo de procesos haya de considerarse menos plausible que una interpretación egoísta del altruismo o la venganza. De hecho, la estrategia de la reinterpretación<sup>180</sup> que utiliza en su defensa el egoísmo psicológico también podría ser explotada por el altruismo. Por ejemplo, si David se empeña en obtener el máximo beneficio económico en sus negocios, incluso siendo mezquino con sus empleados y deshonesto con sus socios, tal vez podría interpretarse que no lo hace por egoísmo, sino por el motivo altruista de incrementar el bienestar de su familia. No encuentro una buena razón por la que esta estrategia típica del egoísmo no pueda ser utilizada por el altruismo con la misma legitimidad.

3. Sober y Wilson señalan **la posibilidad de que un deseo instrumental llegue a transformarse en un deseo último**, y viceversa. Lo cierto es que los autores no dedican demasiada atención a esta alquimia de los deseos que, en mi opinión, puede ser de gran importancia para el debate. Dicen los autores:

Quizá las personas se preocupan por los demás por razones hedonistas al principio de sus vidas, pero luego sus deseos cambian: empiezan a preocuparse por otros como fines en sí

---

<sup>180</sup> Tomo prestada aquí la acertada expresión que utiliza James Rachels en el capítulo dedicado al egoísmo psicológico de su *Introducción a la filosofía moral*.

mismos. Aunque los niños sean hedonistas o egoístas, esto no significa que cuando se conviertan en adultos no puedan ser altruistas.<sup>181</sup>

Esta visión sería perfectamente compatible con la gran flexibilidad que muestran los mecanismos mentales humanos, y no parece incompatible con la visión conductista del aprendizaje<sup>182</sup>. Sin duda, sería un mecanismo de aprendizaje muy eficiente el que transformase deseos instrumentales reforzados con frecuencia en deseos últimos. De ser así las cosas, el egoísmo quedaría también refutado.

4. La anterior cita de Sober y Wilson me induce a pensar que hay un aspecto que no ha recibido suficiente atención y que, en mi opinión, es extremadamente relevante: el desarrollo psicológico del niño. Parece evidente que el niño no nace con deseos y creencias, con actitudes proposicionales y una capacidad de razonamiento práctico. Su sistema cognitivo está todavía por desarrollar.

Al nacer, el niño presenta tan sólo una serie de reflejos y de sistemas de supervivencia, se considera que no son conscientes del propio yo, pero desde muy pronto son capaces de aprender por condicionamiento. En algún momento los niños desarrollarán una conciencia de sí mismos y el concepto del yo, así como los primeros deseos y creencias<sup>183</sup>. Como argumenté con anterioridad, si los niños son capaces de experimentar placer y dolor antes de disponer de deseos, es de esperar que entre los primeros deseos cuenten con los que buscan obtener placer y evitar el dolor, y, sin duda, muchas características del sistema motivacional dependerán de tales deseos últimos o estarán influidas por ellos. Pero creo que también son posibles otros deseos últimos no derivados de un mecanismo hedonista, sino de impulsos o apetitos concretos, como el apetito de ciertos alimentos o la necesidad de contacto físico. Del

---

<sup>181</sup> Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *Ibíd.* p. 191.

<sup>182</sup> Si dejamos aparte el hecho de que los conductistas más radicales no quieren saber nada de los estados internos de los organismos.

<sup>183</sup> Este argumento basado en el desarrollo del niño comencé a intuirlo al leer las consideraciones de Sober y Wilson sobre los primeros organismos con cogniciones. Dicen los autores: "Supongamos (...) que la cognición comenzó a evolucionar en organismos que ya poseían la capacidad de experimentar placer y dolor. Si las creencias y deseos aparecieron en organismos de este tipo, es casi seguro que los deseos de estos organismos primitivos estarían relacionados con el placer y el dolor; y cuando los organismos empezaron a formular deseos remotos e instrumentales, resulta razonable que el deseo de obtener placer y evitar el dolor estaría en la lista de lo que el organismo consideraría fines en sí mismos" (p. 276). La argumentación de Sober y Wilson se refiere al nivel filogenético, yo la he llevado al nivel ontogenético, y creo que en este terreno puede ser más poderosa.



mismo modo, si antes de que se desarrollen deseos y creencias el niño ya albergaba una tendencia hacia los signos de emociones positivas de otras personas, tal vez al aparecer los primeros deseos, uno consista precisamente en desear estados de bienestar en otros.

De Waal mantiene la hipótesis de la coemergencia, según la cual los niños, alrededor de los dos años, adquieren al mismo tiempo la capacidad de reconocerse en el espejo (indicativa de conciencia del yo) y la capacidad de empatizar, además, se muestran sensibles a la opinión de otros sobre ellos, y comienzan a usar los pronombres “yo” y “mi”<sup>184</sup>. Según Kagan, desde esta misma edad los niños ya son capaces de hacer inferencias, inferir en otras personas ciertos estados que ellos mismos han experimentado e incluso evitar acciones que pudieran dañar a otros<sup>185</sup>. Pero desde mucho antes, cuando no parece plausible atribuir verdadero razonamiento práctico a los niños, estos ya muestran predilección por las personas, imitan sus gestos y se contagian de sus emociones. A “los 8-9 meses, los niños a veces ofrecen juguetes a sus compañeros”<sup>186</sup>, lo cual se parece a una conducta altruista; pero ya con anterioridad, desde el nacimiento, existe un contagio del llanto de unos niños a otros. En cuanto al reconocimiento de las emociones, entre el cuarto y el séptimo mes los niños comienzan a asociar el significado emocional con las expresiones faciales:

Ante la alegría reaccionan con expresión de alegría, actividad motriz y mayor frecuencia de miradas; ante la cólera muestran expresión de cólera y permanecen quietos y la tristeza expresada por la madre genera llanto, succión y movimientos de masticación. No es un simple contagio o una imitación, pues cuando las madres se muestran enfadadas los niños se mueven menos, aunque el movimiento de las madres es similar cuando están enfadadas o alegres.

(...)

A los 10 meses los niños se interesan por el malestar de los otros, produciéndose una imitación mimética de los gestos y de las expresiones faciales, aunque todavía se trata de un malestar empático global, ya que los bebés no pueden separar claramente los sentimientos de

---

<sup>184</sup> Waal, Frans B. M. de, *La edad de la empatía. ¿Somos altruistas por naturaleza?*, Barcelona: Tusquets Editores, 2011, pp.162-164.

<sup>185</sup> Kagan, Jerome, “Morality and Its Development”, en Sinnott-Armstrong, Walter (ed.), *Moral Psychology. Volume 3: The Neuroscience of Morality: Emotion, Brain Disorders, and Development*, Massachusetts: The MIT Press, 2008, pp. 297-312.

<sup>186</sup> López, Félix, Itziar Etxebarria, María Jesús Fuentes y María José Ortiz (coordinadores), *Desarrollo afectivo y social*, Madrid: Editorial Pirámide, 1999, p. 215.

los demás de los suyos propios. Sin embargo, con la diferenciación entre sí mismo y el otro esta resonancia emocional global dará paso a las primeras conductas instrumentales de consuelo orientadas al otro, como tocarle o darle palmadas. Estas iniciativas prosociales dan prueba de la emergencia de verdaderas respuestas empáticas a mediados del segundo año.<sup>187</sup>

El desarrollo psicológico del niño, como ya se apreciará en estas breves pinceladas es extraordinariamente complejo y de difícil interpretación; sin embargo, para mi propósito basta con que nos centremos en el hecho de que parece claro que antes de que se desarrollen deseos, creencias y un concepto de yo (sin el cual no podemos hablar de egoísmo psicológico), los niños presentan una capacidad de reaccionar ante los otros y ante las emociones de los otros. Luego si la alegría de otros da curso a su alegría y la tristeza de otros da paso a su tristeza, esta conexión fuertemente establecida desde muy temprano podría implicar que, al emerger los primeros deseos últimos, entre ellos constase un deseo de que los otros (al menos los otros significativos para el niño) estén alegres y no tristes. El núcleo del argumento es que antes de que existan un yo bien formado y deseos, ya existe un catálogo de estímulos agradables y desagradables, de manera que cuando el sistema cognitivo comience a crear deseos últimos parece natural que recurra a ese catálogo para darles contenido. Sencillamente lo que habrá ocurrido es que **unos cuantos deseos estarán predeterminados antes del desarrollo del razonamiento práctico, luego no serán instrumentales sino últimos, y entre ellos se encontrarán deseos que apuntan al bienestar de otros.**

Veámoslo de forma más clara:

— Antes de desarrollarse el concepto de yo, las actitudes proposicionales (deseos y creencias) y el razonamiento práctico, ya existen en el niño una tendencia hacia estímulos con valor positivo y un rechazo hacia estímulos con valor negativo.

— Cuando se desarrollen los primeros deseos últimos, derivarán directamente de las tendencias y rechazos previamente existentes en el niño (al margen de que estos hayan surgido por mediación de un mecanismo hedonista o sean una tendencia espontánea o innata).

---

<sup>187</sup> López, Félix, Itziar Etxebarria, María Jesús Fuentes y María José Ortiz (coordinadores), *Ibid.*, pp. 100-101.

— Por lo que nos muestra la psicología del desarrollo, entre las preferencias del niño pueden encontrarse los estados emocionales positivos en otras personas y la ausencia de estados negativos en otras personas.

— Luego existen habitualmente deseos últimos altruistas.

Si este análisis es correcto, creo que la existencia de deseos últimos altruistas recibe un respaldo enorme de los hallazgos de la psicología del desarrollo, lo cual refutaría el egoísmo psicológico. No obstante, hay que admitir que no es fácil determinar en qué preciso momento un niño adquiere verdaderas actitudes proposicionales y un razonamiento práctico<sup>188</sup>, y quizá el concepto de yo es anterior a la superación de la prueba del espejo (sobre los dos años). Lo que parece más claro es que una respuesta de contagio emocional y una reacción ante las emociones de los otros es muy precoz, posiblemente más precoz que los mencionados logros cognitivos.

5. Uniendo los argumentos que acabo de exponer tenemos, en mi opinión, una base muy sólida para postular la existencia de deseos últimos altruistas:

— Estos no son negados por la teoría evolutiva, sino que existen modelos evolutivos en los que encajan perfectamente.

— Es posible que los deseos instrumentales se transformen en últimos y viceversa, de modo que incluso con una base psicológica originariamente hedonista o egoísta sería viable la aparición de deseos últimos altruistas.

— Una conexión entre el bienestar del niño y el de otras personas precede a la aparición de verdaderos deseos y del razonamiento práctico, luego entre los primeros deseos que emergen habrá deseos últimos por el bien de otros que no son fruto de una cadena de medios-fines.

— Dado que **el egoísmo psicológico** afirma de forma radical que todos los deseos últimos de las personas se dirigen al propio beneficio, los argumentos anteriores me parecen suficientes para afirmar que **es una teoría con muy escasas probabilidades de ser cierta**.

6. Por lo tanto, **me inclino con fuerza a favor de una teoría pluralista de la motivación humana**. Creo que existen motivos últimos hedonista,

---

<sup>188</sup> De hecho, en los manuales de psicología del desarrollo no suele encontrarse información clara sobre estos conceptos: apenas hay referencias a creencias, deseos y mucho menos al razonamiento práctico, en especial en los primeros años de vida.

motivos últimos egoístas (que engloban los anteriores) y motivos últimos altruistas. Pero quizá no deberíamos descartar otros tipos, como los motivos colectivistas, principialistas o relacionales. Si los deseos instrumentales realmente pueden transformarse en deseos últimos (y no veo razón para que la mente no sea capaz de efectuar este proceso), todos los motivos mencionados podrían llegar a adquirir la cualidad de deseos últimos en determinadas circunstancias.

7. **Una fuerte tendencia natural hacia la empatía**, como la que propone de Waal, **podría dar lugar a un mecanismo psicológico egoísta con unas manifestaciones conductuales difícilmente diferenciables de las de un mecanismo psicológico pluralista**. En la terminología utilizada por Sober y Wilson, **ambos mecanismos serían equivalentes funcionales**. Imaginemos individuos egoístas psicológicos con tendencia a la empatía. Si observar, conocer o pensar en el malestar de otros les produce un malestar personal, tratarán de ayudar para eliminar el malestar ajeno y de este modo eliminar el suyo propio: actuarían igual que haría un pluralista con motivos altruistas. Batson alegaría que los egoístas psicológicos, en contra de los altruistas, serían más propensos a intentar evitar su propio malestar eludiendo ver, conocer o pensar en el malestar de otros. Pero esto no sería así si el egoísta psicológico tiene una dificultad para apartar de la mente la idea del malestar ajeno (es difícil fingir que no se sabe lo que se sabe), o si ha sido educado (como es muy corriente) para sentir culpa y vergüenza cuando utiliza estas tretas para desentenderse de la gente necesitada. Creo que esta equivalencia funcional de un mecanismo egoísta psicológico y otro pluralista con fuerte conexión empática, tal como la he planteado, se aproxima a las ideas que sugería de Waal en los fragmentos anteriormente citados: “no hay una buena respuesta a la eterna cuestión de cuán altruista es el altruismo si las neuronas espejo borran la distinción entre el yo y el otro”.

8. ¿La existencia de deseos últimos altruistas supone la salvación del mundo? Obviamente, no. **Los deseos altruistas pueden (y suelen) estar dirigidos a personas o colectividades de personas muy concretas, e incluso son susceptibles de convertirse en el motivo que respalda actos atroces** en contra de otros. Hoy son bien conocidos los terribles crímenes que a diario se cometen en nombre de la familia, la nación o una religión con

enorme sacrificio personal, que incluye con frecuencia la pérdida de la propia vida, libertad o integridad física.

Pero además, la existencia de motivos genuinamente altruistas no dice nada de su fuerza relativa. Tal vez existen, pero sólo actúan cuando el sacrificio requerido es mínimo y habitualmente se ven sobrepujados por los motivos egoístas. Lo que parece claro es que en la mayoría de las situaciones actúa un complejo entramado de motivos, capaces de potenciarse o bien de entrar en conflicto. La acción resultante de cada proceso de decisión concreto dependerá de los diversos deseos activados y de su fuerza relativa, de un modo que puede compararse, como sugieren Sober y Wilson, con la acción de diversas fuerzas físicas sobre un objeto en movimiento. En definitiva, **no basta con que existan deseos últimos altruistas para que la sociedad de los seres humanos sea un mundo amable y solidario. También sería preciso que los deseos altruistas tuvieran la suficiente fuerza para manifestarse en los actos de las personas.** Y si pensamos en una solidaridad de largo alcance, serían precisos deseos altruistas dirigidos a todas las demás personas, a la humanidad en general, no limitados a grupos o individuos concretos, pues, de ser así, es probable que los motivos y actos altruistas no consigan evitar enfrentamientos entre diversos grupos de aliados.

Por otra parte, aunque no existan deseos últimos altruistas, un egoísmo psicológico racional, en determinadas condiciones sociales (bajo un cierto contrato social), o bien combinado con una fuerte tendencia a la empatía, podría derivar en relaciones fuertemente solidarias y de colaboración. Por tanto, **los deseos últimos altruistas no garantizan por sí mismos una sociedad más amable y solidaria, ni tampoco el egoísmo psicológico implica un mundo de feroz competencia y mutua agresión.**

9. Centrándonos en una concepción mínima de la moral, tal como la describe Rachels, un agente moral es aquel que guía su conducta apoyándose en buenas razones y considera con imparcialidad los intereses de todos los individuos afectados por la decisión. Como ya comentamos al principio, **no hay una relación sencilla entre moralidad y altruismo.** Si el egoísmo psicológico estuviera en lo cierto, sería imposible una moral en el nivel de los motivos, pues los deseos últimos no serían imparciales, ya que siempre buscarían el propio beneficio. Sin embargo, en el nivel de la conducta, un agente egoísta podría

actuar racionalmente y, en ocasiones, de forma instrumentalmente imparcial si las normas sociales penalizasen los actos directamente egoístas y premiasen la imparcialidad. Por otra parte, aunque el altruismo genuino exista, y las personas actúen de forma racional en base a sus creencias, nada garantiza motivos y actos morales. Como acabamos de comentar, **los deseos altruistas** no tienen por qué ser imparciales, de hecho, **suelen dirigirse a personas o grupos concretos. Para que la moralidad resultase impulsada por el altruismo, este debería ser de amplio alcance, un altruismo dirigido hacia todos los seres humanos o hacia la humanidad como un ser, una especie de “amor universal”** como el formulado por el sabio chino Mo Di (aproximadamente 479-400 a.c.)<sup>189</sup>. No creo que sea razonable negar en primera instancia la existencia de tales deseos altruistas universales, pero parece justo sospechar, por las manifestaciones habituales de la conducta humana, que su fuerza relativa no es demasiado poderosa. Y, por supuesto, la mera existencia de los deseos altruistas no es suficiente, para que tengan algún efecto deberán ser capaces de imponerse en algunas situaciones, al menos cuando el sacrificio que exigen los actos por tales deseos inducidos supongan un coste menor para el agente.

10. Por tanto, **concluyo esta indagación en torno al egoísmo psicológico con la fuerte convicción de que se trata de una teoría incorrecta sobre la naturaleza humana.** Aunque pudiera parecer que constituye una teoría austera y elegante, que reduce toda la motivación humana a deseos últimos egoístas, una vez tomados en consideración los actuales modelos evolutivos y con el apoyo de las investigaciones sobre la empatía y el desarrollo psicológico del niño, creo que la existencia de deseos últimos altruistas resulta más plausible que su reducción sistemática al egoísmo. En mi opinión, el egoísmo psicológico no aporta a las ciencias sociales ninguna capacidad explicativa ni ventaja alguna que lo acrediten como más conveniente que un marco pluralista. Todo lo contrario, supone atribuir una falsa simplicidad al fenómeno de la motivación humana, y ello a costa de imponer reinterpretaciones, a veces tortuosas, a los motivos que parecen más evidentes en ciertas circunstancias. No obstante, tampoco resulta extraño que

---

<sup>189</sup> Mosterín, Jesús, *Historia de la filosofía. 2. La filosofía oriental antigua*, Madrid: Alianza Editorial, 1997, pp. 123-135.

el egoísmo psicológico haya cosechado tanto éxito, pues la existencia de motivos genuinamente altruistas no indica que estos se impongan habitualmente en la toma de decisiones. No cabe duda del enorme peso de los motivos egoístas, y, en concreto, de los mecanismos hedonistas que promueven la búsqueda del placer y la evitación del dolor, los cuales modulan o directamente gobiernan a menudo nuestra conducta. Dada la tendencia de las personas a construirse una imagen social favorable, así como el desconocimiento por parte del agente de algunas de sus propias motivaciones, no deja de estar justificado sospechar de ciertos motivos altruistas y plantearse explicaciones alternativas antes de darlos por buenos. Personalmente, siempre he creído que la vanidad, una motivación en definitiva egoísta, es el motor de algunas de las más admirables obras y esfuerzos de los seres humanos, desde los actos de máximo heroísmo o de abnegación por el cuidado de los desfavorecidos a la consagración de toda una vida a la investigación científica o la creación artística.

Mas si se trata de construir una sociedad (o una humanidad en su conjunto) capaz de convivir en paz y solidaridad, incluso si el altruismo es una “frágil flor”<sup>190</sup>, bien pudiera ser punto de partida para fomentar la cooperación y la ayuda mutua. Sin duda, el refuerzo de las conductas prosociales y la penalización de las antisociales son ineludibles para mantener el orden social y la convivencia. Pero también apelar a los motivos altruistas puede aportar un gran valor. Es innegable que la motivación altruista es poderosa entre familiares cercanos y amistades, pero también se ha señalado que los motivos altruistas son susceptibles de generalizarse más allá del círculo íntimo de relaciones, e investigaciones como las de Batson han demostrado que es viable incrementar el altruismo mediante la facilitación de la empatía. En definitiva, si la razón y las circunstancias de la vida en sociedad nos conducen a la necesidad de un contrato social, además de buscar la motivación de las necesarias conductas prosociales en un egoísmo racional, cabe que encontremos unos valiosos aliados en los motivos altruistas, que parecen susceptibles de generalización y potenciación. Por otra parte, si en realidad existe una alquimia mental que permite la transformación de deseos

---

<sup>190</sup> Tomo prestada esta bella expresión de Batson, D., *Ibid.*, p. 114.

instrumentales en últimos, no debemos perder la esperanza de que, con el adecuado estímulo, surjan motivos altruistas dirigidos a toda la sociedad o humanidad, los cuales serían base idónea de un comportamiento verdaderamente moral.



## BIBLIOGRAFÍA

- Audi, Robert (ed.), *Diccionario Akal de Filosofía*, Madrid: Ediciones Akal, 2004.
- Batson, Daniel, *Altruism in Humans*, New York: Oxford University Press, 2011.
- Damasio, Antonio, *En busca de Spinoza*, Barcelona : Crítica, 2005.
- Dawkins, Richard, *El espejismo de Dios*, Madrid: Espasa Calpe, 2009.
- Doris, John and Stephen Stich, "Moral Psychology: Empirical Approaches", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Winter 2008 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.),  
<<http://plato.stanford.edu/archives/win2008/entries/moral-psych-emp/>>  
(consultado: 6 de noviembre de 2011).
- Elster, Jon, *La explicación del comportamiento social. Más tuercas y tornillos para las ciencias sociales*, Barcelona: Editorial Gedisa, 2010.
- González Candelas, Fernando, *La evolución, de Darwin al genoma*, Valencia: Publicacions de la Universitat de València, 2009.
- Hobbes, Thomas, *Leviatán*, Madrid: Alianza Editorial, 2009.
- Hume, David, *Investigación sobre los principios de la moral*, Madrid: Alianza Editorial, 1993.
- Kagan, Jerome, "Morality and Its Development", en Sinnott-Armstrong, Walter (ed.), *Moral Psychology. Volume 3: The Neuroscience of Morality: Emotion, Brain Disorders, and Development*, Massachusetts: The MIT Press, 2008, pp. 297-312.
- López, Félix, Itziar Etxebarria, María Jesús Fuentes y María José Ortiz (coordinadores), *Desarrollo afectivo y social*, Madrid: Editorial Pirámide, 1999.
- May, Joshua, "Psychological Egoism", *Internet Encyclopedia of Philosophy*, <<http://www.iep.utm.edu/psyego/>> (consultado: 6 de septiembre de 2011).
- Mosterín, Jesús, *Historia de la filosofía. 2. La filosofía oriental antigua*, Madrid: Alianza Editorial, 1997.
- Nozick, Robert, *Anarchy, State and Utopia*, Oxford: Blackwell, 1999.
- Okasha, Samir, "Biological Altruism", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Winter 2009 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.),  
<<http://plato.stanford.edu/archives/win2009/entries/altruism-biological/>>

- Papalia, Diane E., Sally Wendkos Olds y Ruth Duskin Feldman, *Psicología del desarrollo*, México: McGraw-Hill, 2009.
- Pena López, José Atilano y José Manuel Sánchez Santos, (2007). "El problema de Smith y la relación entre moral y economía", *Isegoría*, 0(36): 81-103  
Consultado el 29-12-2011, en  
<<http://isegoria.revistas.csic.es/index.php/isegoria/article/view/60/60>>
- Rachels, James, *Introducción a la filosofía moral*, México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 2007.
- Riechmann, Jorge, "¿Somos los seres humanos egoístas por naturaleza?"  
disponible en <<http://www.ucm.es/info/teoriasc/EGOISMO.pdf>>
- Schroeder, Timothy, Adina L. Roskies y Shaun Nichols, "Moral Motivation", para *The Moral Psychology Handbook*, disponible en  
<<http://commonsenseatheism.com/wp-content/uploads/2011/10/Schroeder-et-al-Moral-Motivation.pdf>>  
(consultado el 20 de diciembre de 2011).
- Shaver, Robert, "Egoism", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Winter 2010 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.),  
<<http://plato.stanford.edu/archives/win2010/entries/egoism/>>
- Singer, Peter (ed.), *Compendio de ética*, Madrid: Alianza Editorial, 1995.
- Smith, Adam, *La teoría de los sentimientos morales*, Madrid: Alianza Editorial, 1997.
- Sober, Elliot, "El egoísmo psicológico", en *Isegoría*, 18 (1998), pp. 47-70.  
<<http://isegoria.revistas.csic.es/index.php/isegoria/article/view/145/145>>
- Sober, Elliot y David Sloan Wilson, *El comportamiento altruista. Evolución y psicología*, Madrid: Siglo XXI, 2000.
- Stich, Stephen, John M. Doris y Erica Roedder, "Altruism" (2008) para *The Handbook Of Moral Psychology*, editado por The Moral Reseach Group, Oxford University.  
<<http://www.rci.rutgers.edu/~stich/Publications/Papers/Altruism.pdf>>  
(consultado: 26 de junio de 2011).
- Stueber, Karsten, "Empathy", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2008 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.),  
<<http://plato.stanford.edu/archives/fall2008/entries/empathy/>>.

Waal, Frans B. M. de, *La edad de la empatía. ¿Somos altruistas por naturaleza?*, Barcelona: Tusquets Editores, 2011.

Waal, Frans B. M. de, *Primates y filósofos. La evolución de la moral del simio al hombre*, Barcelona: Paidós, 2006.

Waal, Frans B. M. de, "Putting the Altruism Back into Altruism: The Evolution of Empathy", *The Annual Review of Psychology*, 58 (2009), pp. 279-300, <[http://www.emory.edu/LIVING\\_LINKS/pdf\\_attachments/de%20Waal%20\(2008\).pdf](http://www.emory.edu/LIVING_LINKS/pdf_attachments/de%20Waal%20(2008).pdf)>

Wallace, R. Jay, "Practical Reason", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Summer 2009 Edition)*, Edward N. Zalta (ed.), <<http://plato.stanford.edu/archives/sum2009/entries/practical-reason/>>.