



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS
COLEGIO DE FILOSOFÍA**

MOTIVACIÓN, EMOCIONES Y EMPATÍA

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN FILOSOFÍA**

PRESENTA:

AXEL JAVIER FERNANDEZ RUIZ

TUTOR:

EDUARDO GARCIA RAMIREZ



Ciudad Universitaria

CDMX, 2017



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

“Nature has pointed out a mixed kind of life as most suitable for human race. Indulge your passion for science, says she, but let your science be human, and such as may have a direct reference to action and society. Abstruse thought and profound researches I prohibit, and will severely punish, by the pensive melancholy which they introduce, by the endless uncertainty in which they involve you, and by the cold reception which your pretended discoveries will meet with, when communicated. Be a philosopher; but, amidst all your philosophy, be still a man. “

David Hume

Agradecimientos.

Agradezco infinitamente a mis padres y mi hermano por estar en cada momento de mi vida, darme su cariño, apoyarme en todas mis decisiones y darme las herramientas para convertirme en quién soy.

A mi asesor Eduardo García, no sólo por haber aceptado dirigir esta investigación y ayudarme a llevarla a buen término, sino por haberme guiado en mi desarrollo como filósofo, tanto a través de sus clases, como de sus consejos.

A Gustavo Ortiz Millan, por haber aceptado ser lector de este trabajo y por sus valiosas observaciones al mismo. También por haberme aceptado como adjunto en su clase y haberme dado la oportunidad de aprender mucho como filósofo y como docente.

A Pedro Enrique García, Pau Luque y Fernando Rudy, por haber aceptado ser lectores de esta tesis y darme sus valiosos comentarios.

A Mario Gómez Torrente, por haberme permitido ser su ayudante de investigación.

A Cristian Gutiérrez, Maite Ezcurdia, Jorge Armando Reyes, Alfonso Arroyo y, nuevamente, Pedro Enrique García, por sus clases que marcaron profundamente mi manera de entender la filosofía, así como al resto de profesores de la Facultad de Filosofía y Letras que me permitieron aprender de ellos.

Al Instituto de Investigaciones Filosóficas, por abrirme sus puertas y permitirme entrar en un entorno tan filosóficamente vivo.

Al Proyecto PAPIIT IN400915 "Adquisición, desarrollo y cambio en el lenguaje y el pensamiento", por el apoyo para la realización de esta tesis.

A mi familia, Fernández, León y Ruiz, por todo el apoyo, aprendizaje y cariño que me han dado durante el trayecto de mi vida.

A mi amigo Mauricio, por su apoyo, consejos y cada momento que hemos pasado juntos a lo largo de la vida. Gracias por darme tu confianza y siempre estar ahí cuando lo he necesitado.

A mis amigos de toda la vida: Alfredo, Balam, Luis y Lujano, por su amistad, que ha sobrevivido a pesar de que seamos personas tan diferentes de las que éramos cuando nos conocimos, Espero que nuestra amistad dure mucho más.

A Carlos (Vil), Diego y Alan, por su amistad y todas las experiencias que hemos compartido.

A Gonzalo y Armando, por las tertulias y debates, que ayudaron a esculpir este trabajo, por su amistad y sus consejos.

A Gaby, Myriam y Karmen, por su amistad y por todo lo que hemos compartido.

A mis amigos de CCH: Jonáz, Erika, Pako, Leo “Jazú”, Carlos “Morisco”, Dico, Brenda y todos con los que compartí aquella época que me marcó para siempre. Gracias por permitirme seguir teniendo su amistad.

A Grecia e Ingrid por su amistad de tantos años.

A Emilio, Sarah, Hilda, Herrera, Abi, Stephanie, Maribel, Pilar y todos los que me acompañaron en la facultad, por su amistad.

A mis compañeros de cubículo en el instituto: Arturo, Baruch, Perla, Gabriel, Luis y Bertín, por sus comentarios y ayuda en la elaboración de este trabajo.

Finalmente, a todos aquellos que no fueron mencionados, pero que jugaron algún papel en la elaboración de este trabajo y en mi formación como profesional.

Índice

Introducción: Motivación moral y David Hume	7
1. Psicología moral	7
2. David Hume	16
3. Hacia una postura auténticamente humeana de la motivación moral.....	20
Capítulo 1: Creencias y deseos en la motivación moral	23
1. Las críticas de Thomas Nagel	23
2. El modelo humeano de la motivación de Michael Smith.....	28
3. La respuesta de Shafer-Landau	36
4. Humeanismo vs antihumeanismo en las neurociencias	44
5. Conclusiones	51
Capítulo 2: Motivación y emociones	53
1. ¿Cómo entender a las emociones?	53
2. Emociones y racionalidad	59
3. La visión nomológica	62
4. Conclusiones	64
Capítulo 3: Motivación, empatía y altruismo	67
1. El panorama teórico de la empatía y el altruismo	67
2. La hipótesis de empatía-altruismo de Daniel Batson.....	71
3. Motivación y empatía	81
4. Conclusiones	90
Conclusiones	93
Bibliografía	95

INTRODUCCIÓN

Motivación moral y David Hume

En esta breve introducción se buscará hacer una primera exposición del problema de la motivación moral y la posición de David Hume frente a éste. Al final se describen los objetivos generales de este trabajo.

1. Psicología moral

1.1 Introducción a la psicología moral

La moralidad ocupa un papel importante en la vida cotidiana de todos; es bastante común que califiquemos acciones, hechos o personas como buenas o malas, así como que tomemos decisiones basándonos en criterios que llamamos “morales”. Argumentos morales salen a relucir todo el tiempo en discusiones públicas sobre la educación, la salud o las leyes. Sin embargo, nuestros desarrollos teóricos están aún muy lejos de comprender el complejo entramado que constituye el ámbito de la moralidad.

Desde la labor filosófica es posible hacer muchas divisiones y subdivisiones para ordenar la investigación sobre moralidad pero, para mantener las cosas simples, aquí comenzaré por marcar tres grandes sectores: metaética, ética normativa y ética práctica.

La metaética es la parte que se dedica principalmente al “es” y el “cómo” de la moralidad. De manera más desarrollada, la metaética se encarga de preguntarse por las características metafísicas, epistemológicas, psicológicas y semánticas del lenguaje y prácticas morales. Aquí caben preguntas como ¿qué expresamos cuando decimos que algo es moralmente bueno, un sentimiento o una proposición?, ¿existen los hechos morales? y, si existen, ¿cómo los conocemos?, etcétera.

La ética normativa se dedica al “deber”. Más que preguntarse por cómo de hecho es moralmente el mundo, se pregunta cómo debería de ser, en otros términos, busca los ideales hacia los cuales deberíamos dirigirnos y cuáles son nuestros deberes morales. En esta área encontramos preguntas como ¿Debemos decir siempre la verdad o es posible mentir sin caer en una falta moral?, ¿Qué hace moralmente valiosa a una acción, sus consecuencias o la acción en sí misma?, etcétera.

Finalmente, la ética práctica es la encargada de tratar las problemáticas morales que de hecho están teniendo lugar en el mundo. A diferencia de la metaética y la ética normativa que tienen un carácter más teórico y general, la ética práctica se preocupa por discusiones aterrizadas que nos ocupan hoy en día. Algunas preguntas de ética práctica son ¿Bajo qué condiciones es aceptable realizar un aborto?, ¿Qué tipo de situaciones puedes considerarse negligencia médica?, ¿Debería de implementarse la pena de muerte como castigo en México?, etcétera.

Es evidente que estas tres áreas están en profundamente relacionadas. Es importante considerar cómo de hecho estamos constituidos y cuáles son nuestras capacidades morales para poder establecer deberes e ideales que nos resulten adecuados y alcanzables; así como también será importante considerar bajo qué tipo de ética normativa vamos a defender que es nuestro deber evitar la crueldad hacia los animales o proteger el medio ambiente.

Este trabajo entra dentro de la categoría de investigación en Psicología Moral, la cual entraría dentro del campo de la metaética, según la caracterización que se dio, o puede entenderse como una división extra a las tres antes mencionadas. La Psicología Moral se encarga de investigar el comportamiento humano en ámbitos morales. Es claro que es una labor que hoy en día no sólo cae dentro del quehacer de la filosofía, sino también de diversas disciplinas científicas como la psicología, la sociología, la biología evolutiva, las neurociencias, etcétera.

Al igual que las tres áreas antes mencionadas, la psicología moral se encuentra sumamente vinculada con el resto de la ética. Durante mucho tiempo los filósofos utilizaron afirmaciones sobre la psicología moral dentro de sus teorías que se basaban principalmente en un trabajo conceptual o incluso en intuiciones, sin preocuparse demasiado por respaldarlas con investigación empírica.

David Hume, en el siglo XVIII, buscó darle sustento empírico a su teoría filosófica “...la única fundamentación sólida que podemos dar a esa misma ciencia [la ciencia del hombre] deberá estar en la experiencia y la observación.” (Hume, 2005: 37) e incluso tiene una idea primitiva de una metodología de experimentación: “En esta ciencia, por consiguiente, debemos espigar nuestros experimentos a partir de una observación cuidadosa de la vida humana, tomándolos tal como aparecen en el curso normal de la vida diaria y según el trato mutuo de los hombres en sociedad, en sus ocupaciones y placeres.” (Hume, 2005: 41)

Siguiendo el espíritu de Hume, considero que sería un error que la filosofía no enriqueciera su labor con el trabajo que realizan los especialistas en otras áreas del conocimiento. La manera en que la investigación en psicología moral puede resultar más fructífera es si la entendemos como un área multidisciplinaria en la que las distintas áreas del conocimiento pueden aportar.

En este trabajo se busca seguir esta línea utilizando recursos de diversas áreas para argumentar a favor de la tesis central. La labor de la filosofía está enfocada a la parte conceptual de la discusión. Los resultados obtenidos por la experimentación son poco útiles e incluso pueden enturbiar más las discusiones si no los precede un trabajo conceptual que deje en claro cómo se están entendiendo los aspectos que se miden y cómo los resultados decantan la discusión hacia alguna de las teorías.

En este trabajo se buscará defender que la motivación moral es un fenómeno complejo en el que confluyen diversos aspectos de la psicología y la cultura, por lo que una buena teoría de la misma debe prestar atención adecuada a cada uno de estos. Lo cual implica que todas las teorías que buscan privilegiar uno o un grupo selecto de aspectos para explicar a la motivación moral estarán cayendo en un error.

A continuación, se presenta una primera introducción al concepto de la motivación moral.

1.2 Motivación moral

Cuando una persona expresa un juicio moral como “X es bueno” parece estar implicado que el sujeto tiene una propensión a realizar una acción que contribuya a la realización de X. Del mismo modo, en el caso de los juicios del tipo “Y es malo”, se espera que el que lo afirma busque evitar con sus acciones que se dé Y. En otras palabras, parece que existe un elemento de motivación necesariamente implicado en todo juicio moral.

Para poner un ejemplo concreto: si alguien afirma con honestidad que “es bueno ayudar a nuestros amigos cuando lo necesitan” está implicado el que cuando se le presente un caso en que un amigo está en situación de necesidad va a sentir un cierto impulso de querer socorrerlo, aun si éste no termina en acción por falta de medios adecuados. Si una persona hiciera la misma afirmación: “es bueno ayudar a nuestros amigos”, pero posteriormente no mostrara la menor preocupación o el mínimo esfuerzo por ayudar a

uno de sus amigos más cercanos, se sospecha que mintió al afirmar la máxima o que es un falso amigo/a.

Debido al papel que la motivación juega en el ámbito de la moralidad es que ha sido uno de los temas principales de la filosofía moral a lo largo de su historia y es también uno de los ejes en las discusiones contemporáneas.

Como vimos en los ejemplos, la acción y la motivación están estrechamente relacionadas, pero son diferentes. De manera general, podemos decir que una acción es lo que un sujeto hace con algún sentido de intención/voluntad, cuando esto sucede, solemos atribuirle algún sentido de responsabilidad al sujeto respecto al acto; esto lo podemos contrastar con movimientos involuntarios tales como el latido del corazón o los tics. Al decir que un comportamiento contó como acción, decimos que fue realizado intencionalmente y que por tanto el sujeto estuvo motivado para llevar a cabo el movimiento determinado.¹

Es necesario resaltar que no toda acción implica un sentido de valor moral. Si un individuo escribe una novela medianamente decente sin mucho impacto para la humanidad, quizás no nos sea muy claro si su acción fue buena o mala, pero aun así podemos decir que es responsable por haber escrito dicha novela.

Sin embargo, la motivación no siempre culmina en acción; es posible estar motivado para llevar a cabo cierta acción, pero que interfieran otros factores que eviten su realización. Por ejemplo, alguien puede sentirse motivado a viajar en avión para visitar a sus familiares en el extranjero, pero ser detenido por falta de recursos o por una profunda fobia a volar.

Es posible hacer una distinción entre motivación en general y motivación moral específicamente. Esta distinción la podemos marcar simplemente por el contexto, así llamaríamos motivación moral a los casos en que las acciones correspondientes están inmersas en ámbitos morales, tales como las acciones altruistas. Estar motivado a ayudar una persona que lo necesita sería un ejemplo de motivación moral, mientras que estar motivado a prepararse una taza de café sería un caso de motivación en general. La existencia o no de una diferencia a nivel psicológico entre la motivación en general y la motivación moral es un tema controvertido. Como veremos más adelante, existen

¹ Determinar la naturaleza de la intencionalidad es un gran problema filosófico y no es mi intención entrar a esa discusión. Aquí simplemente me quedaré con una noción general.

posturas que tienen especial interés en defender que la motivación moral es un tipo singular de motivación.

1.2.1 Un mapa de posturas

Al ser la motivación un tema de tanta importancia, han sido defendidas una gran variedad de posturas respecto a la naturaleza de ésta. Clasificar o agrupar a las posturas respecto a un tema es una tarea muy complicada y comúnmente termina siendo injusta. Al clasificar a las posturas en grandes grupos siempre se termina por agrupar en la misma clasificación a posturas que son en realidad muy diferentes o por dejar fuera alguna postura que no termina de estar claramente en ninguno de los grupos. A pesar de esto, es necesario dibujar una clasificación que nos permita tener un mapa general de la discusión y podamos así tener claridad respecto a donde se ubica la postura que será defendida en este trabajo y cuáles serían las posturas que serían sus principales rivales.

Voy a seguir una clasificación dada por Schroeder, Roskies y Nichols (2010). Ellos mismos advierten que la manera en que dibujan las posturas es muy general, pero creo que sirve bastante bien para dar un panorama de las distintas posiciones. Tendríamos entonces cuatro grupos generales de posiciones: Instrumentalismo/humeanismo, cognitivismo/kantismo, sentimentalismo y personalismo.

Instrumentalismo/humeanismo

El instrumentalismo es una postura sobre la motivación que también es llamada humeana. Sin embargo es discutible si David Hume puede ser llamado instrumentalista.

Los elementos necesarios para motivar, según el instrumentalista, son los deseos y las creencias. Para que haya motivación debe haber por lo menos un deseo intrínseco y creencias medios-fines. De esta manera si yo deseo X, y creo que hacer Y me hará alcanzar X, voy a estar motivado a hacer Y.

La distinción entre deseos intrínsecos y extrínsecos es una cuestión que puede resultar complicada y se trata con mayor detalle más adelante (véase Capítulo 1). El planteamiento general es que los deseos extrínsecos son aquellos que tienen un carácter instrumental, es decir que sólo los tenemos porque forman parte de una cadena causal que busca satisfacer

un deseo intrínseco. Una persona puede desear consumir un analgésico, pero sólo en la medida en que busca satisfacer el deseo intrínseco de dejar de sentir dolor.

Para distinguir entre creencias y deseos podemos recurrir a sus direcciones de ajuste. El criterio sostiene que los deseos y las creencias son estados mentales con contenidos proposicionales y están en una cierta relación de ajuste con el mundo. Una creencia pretende ajustarse al mundo, es decir, que su contenido proposicional corresponda con lo que es un hecho del mundo; si resulta que el mundo no se ajusta a lo que expresa la creencia, regularmente la creencia será desechada. Por ejemplo, si se tiene la creencia de que la bebida en una taza es café, pero posteriormente se prueba y resulta ser té negro, la creencia será desechada y reemplazada por la de que la bebida es té negro.

Por su parte los deseos no pretenden que su contenido se ajuste al mundo, sino que buscan que sea el mundo el que se ajuste a su contenido. Un deseo no será desechado si el mundo no se ajusta a su contenido, sino que impulsará, aunque no siempre con éxito, al individuo a cambiar al mundo para que se ajuste a su contenido. Para ponerlo en un ejemplo, cuando deseamos comida, el deseo no desaparece simplemente porque no la tenemos disponible, sino que nos llevará a hacer las acciones necesarias para poder satisfacerlo.

Podemos poner un ejemplo que involucre a ambos elementos: supongamos que una amiga por la que una persona siente gran estima le da a leer la primera novela que escribe. La persona considera a su amiga talentosa y supone que la novela le va a gustar, además quisiera hacerla sentirse bien, por lo que desea que la novela le guste. Comienza a leer el texto con entusiasmo, pero al terminar la novela, se da cuenta de que no sólo no le gustó, sino que le pareció terrible. En dicha situación la persona habrá perdido la creencia de que la novela le gustaría, pero sigue teniendo el deseo de que le guste, para no lastimar los sentimientos de su amiga.

Esta concepción del deseo puede resultar peculiar, ya que cuando pensamos en deseos lo regular es pensar en algo más relacionado con las emociones y sentimientos que con contenidos proposicionales. Sin embargo, definir de esta manera a los deseos tiene diversas ventajas que se tratarán más adelante (Véase el capítulo 1).

Seguramente ha saltado a la vista que los ejemplos dados hasta el momento no son morales, o al menos no lo son claramente. El instrumentalismo es una teoría general sobre la motivación; la motivación moral es simplemente un caso particular que es explicado de la misma manera. Esto constituye una virtud de la teoría, ya que no se ve obligada a

postular algún tipo de peculiaridad ontológica o psicológica para señalar un tipo especial de motivación.

Si Juan está motivado a llevar a cabo una acción desinteresada, como donar para ayudar a los damnificados de un desastre natural, quiere decir que Juan desea hacer el bien y cree que donar a las personas que lo necesitan es una manera de lograrlo. Aquí el significado de “hacer el bien” dependerá del contexto de Juan, por ejemplo, cumplir los deseos de Dios, causar mayor felicidad en el mundo, etcétera.

Cognitivismo

El cognitivismo es una postura fuertemente asociada a Immanuel Kant y a su idea de que las acciones auténticamente morales y altruistas deben ser generadas por la razón misma, sin la participación de deseos y/o emociones. Para el cognitivista el elemento principal para la motivación moral son las creencias.

Existe una amplia variedad de posturas cognitivistas, cada una con su particular complejidad, pero para fines prácticos únicamente voy a distinguir entre dos variedades.

La versión fuerte del cognitivismo es más cercana al mismo Kant y afirma que, en el caso de las acciones morales, la motivación que lleva a su realización está constituida únicamente por creencias, sin que los deseos o las emociones jueguen papel alguno. De esta manera cuando Juan busca donar a los damnificados de un desastre natural, no lo hace por tener el deseo de hacerlo, sino porque simplemente cree que es lo correcto y por tanto es su deber hacerlo.

La versión moderada sostiene que, si bien es cierto que los deseos juegan un papel en la motivación para la realización de acciones morales, el papel de éstos es secundario. El cognitivista afirma que una cadena causal que concluye con una acción moral no puede comenzar con un deseo, sino únicamente con una creencia. La creencia de que X es correcto, llevaría al sujeto a generar un deseo de llevar a cabo acciones que lleven a la realización de X.

De esta manera, tendríamos que Juan cree que ayudar a los damnificados es correcto, lo que lo llevará a desear aportar a la causa y finalmente a realizar la acción de donar. Podemos ver que la versión moderada del cognitivismo y el instrumentalismo utilizan los mismos elementos para explicar la motivación, pero difieren en el orden y prioridad que les dan.

Es también resaltable que los ejemplos dados para el caso del cognitivismo son todos morales, a diferencia de cuando se trató el instrumentalismo. Esto se debe a que el cognitivismo es una postura que se interesa específicamente en los casos de motivación moral. Un cognitivista puede llegar a aceptar que para muchos otros casos de motivación sea otra la postura que los describa adecuadamente, es en los casos morales en donde buscará defender que son las creencias, y no los deseos o las emociones, las que tienen un papel central. Incluso puede llegar a afirmarse que una acción aparentemente altruista puede no serlo en realidad, si fue motivada por los deseos o emociones del sujeto y no por una genuina motivación moral causada por una creencia sobre lo que es correcto.

Sentimentalismo

Las posturas sentimentalistas son aquellas que asignan un papel central a las emociones en la motivación moral. Existen una gran cantidad de posturas de este tipo que resaltan diferentes emociones o grupos de emociones como las centrales para la motivación moral. En este caso sólo se ejemplifica con dos emociones que permiten hacer una distinción entre dos tipos de posturas sentimentalistas.

Un fuerte candidato para ocupar un papel central en la motivación moral es la compasión, siendo ésta una emoción que suele impulsarnos a ayudar a los otros. Nuestro ejemplo de la caridad quedaría explicado de la siguiente manera: Juan al hacerse consciente de la necesidad de las personas damnificadas, siente un fuerte sentimiento de compasión por ellos, lo que lo impulsa a buscar ayudarlos por medio de la donación.

Otro candidato para ser una emoción de vital importancia para la moralidad es la culpa, ya que debido al malestar que causa en los individuos el tenerla, suele impulsar la realización de acciones que logren eliminarla. El ejemplo quedaría así: Juan se entera de la terrible situación de los damnificados y se da cuenta de que él mismo tiene muchos recursos que no le son realmente indispensables, esto le causa un terrible sentimiento de culpa que lo hace sentirse sumamente incómodo consigo mismo. Para deshacerse de esa molestia, realiza una donación.

Podemos marcar una importante distinción entre estas dos propuestas. Cuando explicamos el caso de Juan con la compasión, Juan estaba auténticamente preocupado por el bienestar ajeno; mientras que cuando lo explicamos con la culpa, a Juan le preocupaba el bienestar de los damnificados sólo en la medida en que éste le causaba un malestar a él mismo. La propuesta que se basa en la compasión sería un ejemplo de postura

sentimentalista que acepta la existencia de comportamientos auténticamente altruistas. La propuesta de la culpa sería un ejemplo de una postura sentimentalista de tipo egoísta para la cual todas las acciones de los individuos en realidad buscan redundar en el beneficio propio.

Esta segunda propuesta es una versión contemporánea de lo que en filosofía se conoce como egoísmo psicológico y está asociado a autores como Thomas Hobbes (1980: 100-105). En una explicación de este tipo todas las acciones son egoístas. Mientras que una postura sentimentalista postula la existencia de acciones altruistas auténticas acepta la existencia de acciones enfocadas al otro.

Personalismo/Ética de virtudes

El personalismo toma como elemento motivante principal para las acciones con valor moral al carácter virtuoso y tiene como referente clásico principal a Aristóteles. Un carácter virtuoso es un conglomerado de diferentes elementos como el conocimiento heurístico sobre el bien, la capacidad de desear lo bueno por sí mismo, una disposición emocional constante a las acciones buenas, una sensibilidad moral adecuada, los hábitos correspondientes, etcétera.

Una persona con un carácter lleno de virtudes será capaz de actuar de manera buena en cada situación. Este tipo de posturas suelen ponerse en contraposición a posturas que entienden a la ética como un conjunto de reglas universales que deben ser aplicadas en toda situación. Las virtudes permiten que los individuos actúen aplicando una heurística adecuada basándose en su sensibilidad moral, sin recurrir a reglas universales que difícilmente lograrán ser adecuadas a toda situación posible.

Así, por ejemplo, más que seguir ciegamente la regla de “Siempre decir la verdad”, el individuo será capaz de discernir en qué situaciones sería bueno decir la verdad y en qué otras sería más adecuado mentir. En una situación donde un delincuente pide información que le servirá para dañar a otras personas, probablemente resulte más loable engañarlo.

La motivación moral dentro de esta postura incluiría todos los elementos mencionados por las tres posturas anteriores, ya que creencias, emociones y deseos serían necesarios.

Teniendo en cuenta estos elementos, es resaltable también que estas posturas suelen poner un fuerte acento en la educación moral, entendida no como la inculcación de reglas generales, sino el correcto desarrollo del carácter, que estará basado principalmente en la práctica y el hábito.

El caso de Juan quedaría de la siguiente manera: Juan no sostiene creencias fijas sobre qué es lo correcto en todo caso, sino que utiliza su sensibilidad moral y conocimientos heurísticos para determinar qué acción debe realizar. Al haberse enterado de los lamentables resultados de un cataclismo natural, decide donar en apoyo a los damnificados.

2. David Hume

Como ya se anunció, la postura que busca defender el presente trabajo tiene una profunda inspiración en la teoría moral de David Hume, por ello vale la pena presentar una exposición general de la misma. No es mi intención defender una propuesta de interpretación de la filosofía humeana frente a otras posibles. La lectura que hago de Hume busca presentar sus conceptos de la manera en que son útiles para los propósitos de este trabajo. Mi presentación será sesgada y buscará evitar, en lo posible, utilizar terminología humeana que pudiera crear alguna confusión o complejidad innecesaria. La argumentación que presento en este capítulo y, en general, en la tesis es independiente de cuál sea la correcta exégesis de Hume.

La idea de que los seres humanos tenemos en nuestro interior una batalla entre la razón y las emociones por controlar nuestra voluntad es sumamente común y la podemos encontrar no sólo a lo largo de la historia de la filosofía, sino también en diversos tipos de arte e incluso en muchas conversaciones casuales. Las personas solemos hablar de conflictos que enfrentan a estos dos elementos en nuestra vida cotidiana, ya sea utilizando la representación del corazón y el cerebro, el estómago y la mente, etcétera.

Es también bastante común que sea en la figura de la razón donde queden concentrados los principios morales, altruistas y civiles, mientras que a la parte emocional le sean asignados los impulsos egoístas y “salvajes”, por llamarlos de alguna manera. Poniéndolo en un ejemplo, en una situación en la que un sujeto B ofende verbalmente al equipo deportivo favorito de un sujeto A, causando que este último sienta un gran enojo y tenga el deseo de golpear a B; pero A logra controlarse y opta por ignorar el comentario de B. Es de esperarse que en una plática de sobremesa se explique la situación diciendo que A sintió ese impulso agresivo debido a sus emociones, pero fue capaz de usar su razón para controlarlas y optar por la acción más prudente.

Existen también personas que en diferentes situaciones aseguran que es mejor seguir al corazón que a la razón. Lo que es innegable es que esta dualidad forma parte de nuestras nociones populares de psicología. “Nada es más corriente en la filosofía, e incluso en la vida cotidiana, que el que, al hablar del combate entre pasión y razón, se otorgue ventaja a esta última, afirmando que los hombres son virtuosos únicamente en cuanto que se conforman a los dictados de la razón.” (Hume, 2005: 558). Hume expresa así que él percibe un panorama similar en la vida cotidiana de su época y en la filosofía misma. Existe una cierta identificación de la razón con los preceptos de la moralidad, mientras que a las pasiones se les acusa de ciegas e inconsistentes.

Una de las citas más conocidas de Hume es: “La razón es, y sólo debe ser, esclava de las pasiones, y no puede pretender otro oficio que el de servir las y obedecerlas” (Hume, 2005: 561). Tomada de manera aislada, dicha cita podría llevar a creer que Hume le quita toda importancia a la razón. Pero en el mismo *Tratado de la naturaleza humana* nos encontramos con que Hume también afirma: “En el momento mismo en que percibimos la falsedad de una suposición o la insuficiencia de los medios, nuestras pasiones se someten a nuestra razón sin oposición alguna” (Hume, 2005: 563). Independientemente de las metáforas respecto a si es la razón o las pasiones las que fungen como capataces de la voluntad, lo verdaderamente importante es que Hume busca asignarles su justo papel en el control de la voluntad, sin confundir el papel de un elemento con el del otro.

Hume busca mostrar cómo la razón no puede generar una acción por sí misma, ni oponerse a las pasiones. Define a la razón de la siguiente manera: “La razón consiste en el descubrimiento de la verdad o la falsedad. La verdad o la falsedad consiste a su vez en un acuerdo o desacuerdo con relaciones *reales* de ideas, o con la existencia y los hechos *reales*.” (Hume, 2005: 619)

Explica entonces que existen dos maneras en que se ejerce el entendimiento (véase Hume, 2005: 559-560). En primer lugar, está el razonamiento abstracto o demostrativo, que sería el propio de las matemáticas y de la lógica. Para Hume, es obvio que este tipo de razonamiento no puede nunca llevar a la acción por sí mismo. Si bien se utilizan las matemáticas simples todo el tiempo, en realidad únicamente tienen la función de ser una herramienta formal que ayuda a alcanzar fines anteriormente establecidos. Cuando una persona se dispone a pagar por víveres, el resultado de una rápida operación matemática determina la cantidad de billetes y monedas que entregará al encargado; sin embargo, la persona sólo realiza dicha operación porque tenía el deseo de pagar lo justo por los

productos. Es decir, el resultado de la operación matemática sólo influye en la acción en un contexto en que existe un deseo previo que la respalde.

En segundo lugar, está el razonamiento en cuanto a probabilidad o a hechos. Cuando identificamos un hecho u objeto deseado utilizamos nuestra razón para buscar los medios necesarios para alcanzarlo. Si se tiene hambre, se utiliza el raciocinio para identificar maneras posibles en que puede saciarse y para elegir la más adecuada para la situación específica. Así entonces de la motivación original de saciar el hambre, se deriva una motivación para, por ejemplo, salir, caminar a la tienda y obtener alimentos. Sin embargo, aquí nuevamente señala Hume que la razón no está generando motivación por sí misma, lo que en realidad está haciendo es encaminar a la voluntad para satisfacer los deseos. Sin el deseo original de saciar el hambre, no existiría interés alguno en seguir el curso de acción antes descrito.

La noción de razón que presenta aquí Hume es conocida como razón instrumental. Esta es la idea de que la función de la razón se limita a buscar los mejores medios para obtener un fin, pero sin que sea capaz por sí misma de determinar fines. “Dado que la sola razón no puede, nunca, producir una acción o dar origen a la volición, deduzco que esta misma facultad es tan incapaz de impedir la volición como de disputarle la preferencia a una pasión o emoción” (Hume, 2005: 560). Hume concluye que, dada la caracterización que hace de la razón, no puede existir una oposición entre la razón y las pasiones. La contrariedad que sentimos cuando tenemos que elegir entre actuar de manera egoísta o hacerlo de manera justa/altruista, es en realidad la oposición entre pasiones violentas y pasiones serenas.

Hume caracteriza a las pasiones como hechos originales; esto en el sentido de que son entidades mentales no representacionales y que, por tanto, no son susceptibles de ser falsas (véase Hume, 2005: 619). Puedo equivocarme al sentir alegría por una situación que creo benéfica, pero que terminará siendo sumamente perjudicial para mi persona. Sin embargo, la falsedad no está en mi alegría, sino en mi creencia, que busca representar adecuadamente la situación.²

La distinción entre pasiones violentas y serenas es muy importante. Las pasiones violentas son las que regularmente se vienen a la mente cuando pensamos en pasiones en

² Las nociones que se introducen es esta introducción son toscas y sólo pretenden ser un punto partida. En el capítulo 1 se hace un refinamiento de los conceptos de creencia y deseo, mientras que en el capítulo 2 se hace el del concepto de emociones.

general. Son aquellas que nos causan revuelo y sentimos con un gran impacto en nuestro ánimo. Un ejemplo de estas pasiones es justamente el enojo que sentimos cuando nos vemos agraviados por un individuo y sentimos el impulso de agredirlo. Las pasiones serenas por su parte tienen una naturaleza más sutil, pero que también influye de una manera importante en la voluntad, Hume pone como ejemplos a la benevolencia o la ternura que sentimos por los niños. (cfr. Hume, 2005: 564)

Para Hume, la disputa entre razón y pasiones a la que tanto hacemos referencia en el lenguaje ordinario es, en realidad, una disputa entre pasiones violentas y pasiones serenas. Son éstas últimas las que, cuando tenemos un carácter adecuado, logran superar la influencia de las primeras y así lograr que actuemos de manera prudente.

Falta aquí un elemento importante para explicar la motivación de específicamente las acciones que llamamos morales, este es la simpatía. Este elemento es lo que nos permite sentir los intereses ajenos como propios, llevándonos así a realizar actos de auténtico altruismo (véase Hume, 2005: 439, 765).

Lo anteriormente expuesto no implica un desprecio por la razón, ni que literalmente ésta se someta al designio de las pasiones. En realidad, lo que sucede es que cada facultad tiene una función determinada, y es un error asignar la función de una a la de la otra. Como el mismo Hume señala, en la línea anteriormente citada, los deseos se “someten” o son dirigidos por la razón todo el tiempo. Se puede tener el deseo de actuar correctamente, pero sin la razón sería imposible determinar qué acción es la adecuada para llevar a cabo dicho deseo, o más aún, sería imposible determinar el estado de cosas deseado. No es posible desear la igualdad de derechos, sin entender el concepto, ni las consecuencias de su aplicación. Al mismo tiempo se puede entender perfectamente todo lo anterior, pero si no existe una pasión que impulse a ver la igualdad de derechos como deseable, no habría motivación para realizar acción alguna que busque su realización.

Una acción moral es el resultado de una pasión apacible (simpatía) y un curso de acción racional. Sin pasión, no hay una motivación para actuar y sin razón, la acción no tiene una dirección. Desde esta interpretación de Hume, es posible decir que su postura es sin duda instrumentalista, pero no solamente; la postura del autor abarca muchos aspectos que únicamente los deseos y creencias señalados por el humanismo contemporáneo.

3. Hacia una postura auténticamente humeana de la motivación moral

Esta investigación tiene como objetivo rescatar las directrices principales del trabajo filosófico moral de David Hume. No se pretende dar una teoría completa y sólida, pero sí ofrecer pautas previas para la conformación de una. En otros términos, se busca plantear una serie de puntos que no pueden ser ignorados por ninguna buena teoría de la motivación moral.

A lo largo de los capítulos se defiende que la motivación moral es un fenómeno complejo que debe ser teorizado como tal. Siguiendo a Hume, no se va a privilegiar o menospreciar el papel de ninguno de los componentes que confluyen en la motivación, sino que se buscará asignarles el lugar que les corresponde.

Se buscó seguir el espíritu científico y empirista de Hume, por lo que a lo largo de este trabajo se recurrió a fuentes de disciplinas como la neurociencia y la psicología social, con el fin de hacer de este un trabajo multidisciplinario que le haga justicia a la naturaleza del fenómeno tratado.

En el primer capítulo se trata la discusión entre cognitivismo y el instrumentalismo. Se trata el problema del papel que juegan las creencias y los deseos en la motivación moral. Se defiende que los deseos son un elemento necesario para plantear el esquema teórico de la motivación.

En el segundo capítulo se trata el problema del papel que juegan las emociones en la motivación. Se defiende que las emociones juegan un papel sumamente importante en la motivación y se da una propuesta para su inclusión dentro del modelo humeano.

En el tercer capítulo se aborda el problema de demostrar la existencia de los comportamientos auténticamente altruistas y el papel que tiene la empatía en la motivación moral. Se busca defender que aún no existen elementos suficientes para sostener la existencia del altruismo, pero que sí los hay para afirmar que la empatía tiene influencia en la motivación de acciones morales.

En última instancia esta tesis pretende aportar elementos para la realización de una teoría completa de la motivación moral que pueda ser llamada auténticamente humeana, al integrar y acomodar el complejo entramado de factores que conforman al fenómeno. La estructura humeana contemporánea, basada en creencias y deseos, es un excelente punto de partida, pero resulta insuficiente para explicar el fenómeno de la motivación. Es necesario construir un modelo que considere además al gran abanico de fenómenos

emocionales que influyen en la conducta, incluyendo a la empatía, y también a la gran influencia de la educación y la formación del individuo en cada cultura. Evidentemente este trabajo no pretende entregar dicho modelo auténticamente humano, pero sí pretende dar algunas pautas para la construcción de uno.

Creencias y deseos en la motivación moral

En este capítulo se tratará la discusión entre humeanismo y cognitivismo como modelos de la motivación moral. En primer lugar, se exponen las críticas de Nagel al modelo humeano. Como segundo punto se desarrolla el modelo humeano de motivación moral de Smith, utilizándolo para dar respuesta a las críticas. Como tercer punto se expone la defensa antihumana de Shafer-Landau y se da una respuesta humeana a ella. Finalmente se da un panorama general de la visión neurocientífica de la motivación moral, mostrando que la posición cognitivista tiene pocas posibilidades de éxito.

El objetivo general de este capítulo es mostrar que no es posible dar un modelo completo de la motivación moral apelando sólo a creencias, siendo por lo tanto el modelo humeano una mejor opción, que sin embargo es sólo un punto de partida, debido a la complejidad del fenómeno de la motivación moral.

1. Las críticas de Thomas Nagel

La discusión sobre la relevancia de la razón y las pasiones en la motivación moral se ha complejizado mucho desde que Hume escribió su tratado. Lo que hoy en día se conoce como humeanismo tiene claramente una inspiración humeana, pero no es, o al menos no bajo toda interpretación, la postura defendida por el mismo Hume.³

Para tener una primera idea, podemos decir que una postura humeana es la que sostiene que la motivación humana está compuesta por dos elementos principales: deseos y creencias, siendo los primeros los poseedores de la fuerza motivadora. Para que exista motivación debe haber un deseo intrínseco, es decir que es deseado con fuerza motivacional en sí mismo, y creencias medios-fines que direccionen la fuerza motivadora del primero. Nunca es el caso que exista motivación sin al menos un deseo intrínseco. Se puede resaltar que en esta postura se ha pasado de hablar de razón y pasiones a hablar de creencias y deseos. A primera vista esto puede hacer parecer que se ha ganado algún grado de claridad en la discusión, sin embargo, veremos que en realidad dar una

³ Esta tesis justamente busca sostener que una postura propiamente humeana debe ser más robusta que la que se conoce como humeanismo.

caracterización de lo que son los deseos y las creencias no es una tarea sencilla. Justo por lo anterior, la versión que se está dando aquí del humanismo sólo nos servirá como punto de partida.

Para ayudar a moldear de mejor manera la teoría, vale la pena exponer las críticas de Thomas Nagel, quién es uno de los rivales más célebres del humanismo. En *La posibilidad del altruismo* (2004) podemos encontrar distintos señalamientos que parecen poner en aprietos a los humanos. A continuación, se presentan las más relevantes.

1.1 Deseos motivados e inmotivados

Nagel comienza marcando una distinción entre dos tipos de deseos: inmotivados y motivados. Los deseos inmotivados son los apetitos y algunas veces las emociones; son aquellos deseos que simplemente aparecen sin ningún tipo de consideración extra. Por otro lado, los deseos motivados son siempre resultado de una deliberación.

Nagel pone como ejemplo de deseo inmotivado al hambre. Según el autor, no sería apropiado decir que el deseo de comer es motivado por la falta de alimentos en el aparato digestivo. La relación que hay entre lo que sucede en el aparato digestivo y el hambre es una relación causal, no psicológica/motivacional/intencional. El hambre es un deseo que se presenta de pronto, sin ser necesaria ningún tipo de reflexión. El ejemplo de deseo motivado que pone Nagel es el deseo de ir a conseguir víveres. A diferencia del simple deseo de comer, el deseo de ir a comprar comida requiere de una cierta deliberación. Este deseo de hecho es motivado justamente por el deseo ulterior de comer, pero además requiere la suma de diversas creencias, como que no hay comida disponible, que en un lugar determinado se vende comida, etcétera.

Para Nagel, la afirmación de que un deseo subyace a toda acción sólo es verdadera si se están tomando en cuenta tanto los deseos inmotivados como los motivados, pero subrayando que es verdadera de manera trivial. El autor explica que sin duda es necesario tener un deseo correspondiente para toda acción, pero esto es meramente por necesidad lógica. Cuando a una acción le corresponde un deseo motivado, es el mismo conjunto de elementos que explican la motivación del deseo el que explica la motivación de la acción, y no parece haber necesidad alguna de que en dicho conjunto haya algún deseo inmotivado que aporte fuerza motivadora. La acción de cargar un paraguas al trabajo cuando aún no está lloviendo, tendrá su deseo motivado correspondiente, a saber, el deseo

de llevar un paraguas al trabajo. Pero la motivación de esta acción estará compuesta por creencias como la de que lloverá más tarde, que es necesario caminar bastante para llegar al trabajo, etc. No parece haber necesidad alguna de introducir ningún deseo inmotivado para explicar ni al deseo de llevar un paraguas, ni a la acción de llevarlo a cabo.

Resumiendo, la primera crítica de Nagel consiste en sostener que la tesis humeana de que es necesaria la presencia de un deseo para toda motivación es trivial o simplemente falsa. Es trivial si se interpreta que la afirmación sostiene que toda motivación tiene un deseo inmotivado o motivado, ya que esto es verdadero por mera implicación lógica entre llevar a cabo una acción y tener un deseo correspondiente. Es falsa si se pretende afirmar que en todo caso de motivación se encuentra la presencia de un deseo inmotivado, ya que hay casos en que la explicación de una acción no requiere mención de deseo alguno.

1.2 La normatividad racional del modelo humeano

Nagel objeta además dos características del sistema humeano: a) que no permite esperar que una razón⁴ futura provea por sí misma ninguna razón para una acción presente y b) que permite que el deseo presente de un objeto futuro provea por sí mismo una razón para la acción presente que procura ese objeto. En otras palabras, Nagel va a criticar la afirmación de que sólo los deseos presentes son capaces de motivar acciones que tienen un objetivo futuro.

Comienza criticando la normatividad que tendría el modelo humeano, al permitir casos de irracionalidad de tres tipos (Nagel, 2004: 49):

El primer tipo de caso que señala es aquel en el que el individuo desea algo para un tiempo futuro, prevé que en dicho tiempo no lo va a desear y sin embargo en el presente actúa buscando satisfacer dicho deseo. Imaginémos a un hombre que nota que un gimnasio cerca de su casa oferta la membresía anual a mitad de precio y le surge un deseo de adquirirla para poder ir a ejercitar cuando le plazca (deseo presente de ir a ejercitar en el futuro). Sin embargo, el tipo sabe que nunca antes le han surgido ganas de ejercitar y que ya antes ha obtenido membresías similares y nunca las utilizó (creencia de que en el futuro no deseará ejercitar). Sin embargo, el hombre adquiere la membresía anual.

⁴ Para los fines del presente trabajo, podemos entender razones intuitivamente como creencias justificadas en alguna base racional.

El segundo tipo de casos serían en los que el individuo sabe que va a desear algo en el futuro, pero que ahora mismo no desea en forma alguna. En consecuencia, no lleva a cabo ninguna acción que ayude a la satisfacción de dicho deseo futuro. Imaginemos a un hombre que tiene planeadas unas vacaciones en la playa dentro de medio año. Sabe que en dichas vacaciones va a desear utilizar traje de baño y lucir atractivo (creencia de que se tendrá un deseo futuro). A la hora de decidir su comida diaria durante dichos meses termina eligiendo, la gran mayoría de las veces, alimentos con un alto valor calórico, debido a que le resultan más apetecibles (los deseos presentes van en otra dirección a la creencia del deseo futuro).

El tercer tipo de casos serían aquellos en que un individuo en un estado irracional o emocionalmente alterado busca sabotear un deseo racional que sabe que él mismo tendrá en el futuro, pero que ahora mismo desea (irracionalmente) evitar a toda costa. Pongamos el caso de un hombre que tiene una fuerte discusión con su pareja. Él sabe que es una persona voluble, ha estado en situaciones similares y después de calmarse termina dándose cuenta de su error y disculpándose (anticipa que en el futuro sentirá un deseo justificado de disculparse). Sin embargo, en ese momento siente tal ira que el disculparse le parece totalmente indeseable. Por lo que decide borrar el número telefónico de su pareja (sus deseos presentes lo llevan a buscar sabotear su deseo racional futuro).

Resumiendo el punto, Nagel considera que el modelo humeano permite casos sumamente peculiares que muestran una fuerte separación del individuo por etapas futuras del mismo, al no mostrar preocupación o incluso buscar el fracaso de su yo futuro. Todos los ejemplos mencionados son casos de clara irracionalidad que serían perfectamente compatibles con el modelo humeano.⁵

1.3 Deseo prudencial y deseo de la felicidad futura

Nagel agrega que la introducción de un deseo prudencial no soluciona el problema de los casos de irracionalidad, ya que su inclusión no constituye restricción alguna para lo que el sistema acepta como racional. Más aún, cree que el sistema, aun con el deseo prudencial incluido va a seguir generando problemas. El deseo prudencial sería el deseo responsable de representar los intereses futuros del individuo, basándose en sus razones (creencias

⁵ Anticipando la respuesta a estas críticas, es destacable que los casos dados son en realidad bastante comunes, a pesar de su naturaleza irracional.

racionales). Para Nagel esta figura enfrenta complicaciones teóricas (véase Nagel, 2004: 47-50), pero aun si el humeano pudiera contar con un deseo prudencial teóricamente funcional, se seguirían presentando los casos de irracionalidad mencionados anteriormente. Esto debido a que podrían seguir existiendo otros deseos presentes de objetos futuros que fueran irracionales y se contrapusieran al deseo prudencial.

Nagel resume sus señalamientos afirmando que el modelo humeano tiende a hacer una contraintuitiva separación del individuo presente con las etapas posteriores de él mismo. Como si la relación que sentimos con el individuo que seremos dentro de unos días fuera similar a la que tenemos con algún pariente lejano y no la relación de identidad que de hecho sentimos. Es de resaltarse que este señalamiento se basa en una concepción específica de la identidad personal.

Nagel considera que los deseos inmotivados hacia objetos futuros son en realidad escasos y no suelen tener gran fuerza motivadora. El autor señala que a alguien le podría emerger un deseo inmotivado, es decir que no está acompañado por razón alguna, de convertirse en policía, quizás propiciado por alguna presión del momento. Pero es difícil que dicho deseo sobreviva mucho tiempo si no es acompañado por razones que justifiquen su existencia, en cuyo caso se convertiría en un deseo motivado.

Finalmente considera el deseo de la felicidad futura. Éste podría verse como un caso de deseo inmotivado con amplia fuerza motivadora. Sin embargo, Nagel considera que dicho deseo es de hecho claramente un deseo motivado, al tratarse de un deseo complejo e inteligible, al contrario de las pulsiones inmediatas que son los deseos inmotivados.

Para concluir con un resumen general. La primera crítica de Nagel consiste en sostener que la tesis humeana sobre el papel central de los deseos en la motivación humana sólo es verdadera, y de manera trivial, si se están tomando en cuenta tanto a los deseos inmotivados, como a los motivados, que ya están en parte compuestos por creencias.

La segunda crítica señala que el modelo humeano lleva a una separación poco intuitiva de las personas con sus etapas futuras, lo que lleva al sistema a permitir diversos casos indeseables de irracionalidad, que no pueden ser solventados por la figura de un deseo prudencial

La última crítica consiste en mostrar que los deseos inmotivados con objetos futuros son en realidad escasos y carentes de fuerza motivacional, lo que lleva a que los deseos con intereses futuros deberán ser siempre motivados y por lo tanto sustentados en un sistema de creencias racional.

2. El modelo humeano de la motivación de Michael Smith

En este segundo apartado se expone la teoría de motivación moral humeana defendida por Michael Smith y se utiliza para dar respuesta a cada una de las críticas planteadas por Nagel.

2.1 El modelo humeano de motivación moral

En *El problema moral* (2015), Michael Smith da una caracterización más fina del modelo humeano de motivación, la cual permite contestar con cierta facilidad a las críticas como las de Nagel. La posición de Smith es uno de los principales referentes de posiciones humeanas sobre motivación. Smith presenta dos afirmaciones que constituyen a la teoría humeana de la motivación, siendo la primera teóricamente más pesada que la segunda:

P1: R en t constituye una razón motivadora para el agente A para hacer ϕ si y sólo si hay algún Ψ tal que R en t consiste en un deseo apropiadamente relacionado de A hacia Ψ y una creencia de que si fuera a hacer ϕ entonces haría Ψ .

P2: El agente A en t tiene una razón motivacional para hacer ϕ sólo si hay algún Ψ tal que, en t, A desea hacer Ψ y cree que si fuera a hacer ϕ haría Ψ . (Smith, 2015: 121-122)⁶

La diferencia entre ambas es sutil pero importante. En la primera formulación el papel del deseo es constitutivo de la razón motivadora; mientras que en la segunda aparece como un elemento necesario, pero sin tener un papel central en la motivación.

De manera menos formal, P1 afirma que tener una razón motivadora para hacer una acción, es exactamente lo mismo que tener un deseo por algo determinado y tener la creencia de que esa acción llevará a la satisfacción de dicho deseo. Por su parte P2 afirma que es necesaria la presencia del deseo y la creencia antes mencionados, pero no que esos elementos sean equivalentes a lo que es una razón motivacional.

⁶ Donde ϕ y Ψ son acciones u objetivos y t un tiempo determinado.

2.2 Razones motivacionales y razones normativas.

Smith marca una importante distinción entre razones motivacionales y razones normativas. Éstas son dos categorías distintas e independientes. Las razones motivadoras tienen un carácter explicativo, mientras que las razones normativas pertenecen a un ámbito de justificación. Esta distinción permite clarificar el objetivo explicativo de la teoría motivacional humeana.

Smith explica que tener una razón normativa para hacer ϕ es equivalente a decir que se tiene un requerimiento para una acción determinada desde un sistema normativo específico. En otros términos, podemos justificar nuestras acciones al afirmar que están sustentadas por razones normativas dadas por un determinado sistema, que puede ser racional, moral, etcétera. Para Smith este tipo de razones tienen la forma de verdades generales del tipo “que A haga ϕ es deseable o exigido”.

Las razones motivacionales son estados psicológicos con un cierto papel explicativo en la producción de las acciones. Es decir, que son los estados que citaremos si queremos explicar por qué un individuo realizó una acción determinada, no en el sentido de bajo qué justificación lo hizo, sino en el de qué fue lo que sucedió en su psicología que lo llevó a actuar así.

Smith deja claro este punto con varios ejemplos, pero es suficiente citar el que toma de Williams para entenderlo:

Supongamos que ahora deseo tomar un gin-tonic y creo que puedo hacerlo mezclando el líquido que tengo delante de mí con agua tónica y tomándolo. Supongamos adicionalmente que esta creencia es falsa; que el líquido que tengo delante de mí es gasolina y no ginebra. Seguramente sería apropiado para un extraño decir que no tengo ninguna razón para mezclar este líquido con agua tónica y tomarlo. Sin embargo tengo tanto la creencia como el deseo relevantes. (Williams, 1980: 123)

Es claro que en este caso están inmiscuidos ambos tipos de razones. El individuo tiene una razón motivacional para hacer y tomar una bebida preparada con la sustancia que tiene delante de él. En caso de que de hecho realizara la acción, podríamos explicarla diciendo que él deseaba un gin-tonic y creía que el líquido era ginebra. Por otro lado, podríamos afirmar, desde un punto de vista externo, que no tenía ninguna razón normativa para hacerlo, ya que era un hecho que el líquido era gasolina y no ginebra.

La teoría humeana de la motivación se ocupa exclusivamente de las razones motivacionales, por lo que no tiene interés, ni obligación de explicar los casos de razones normativas y justificación que constituyen un ámbito diferente al que le ocupa.

2.3 Deseos definidos fenomenológicamente

Cuando se expuso a Nagel en el apartado anterior se mostró que tenía una concepción ambigua de lo que eran los deseos, pero es claro que los identificaba con una determinada sensación. En otras palabras, define a los deseos por su contenido fenomenológico. Smith llama esta manera de entender los deseos concepción fenomenológicamente fuerte de los deseos y presenta un argumento en contra de ella. Su estrategia consiste en mostrar que esta concepción no es compatible con una correcta epistemología de los deseos y se divide en dos puntos.

El primer punto consiste en mostrar que es falso afirmar que un individuo tiene un deseo si el individuo cree tenerlo. Esta afirmación es verdadera respecto a las sensaciones, que sí están caracterizadas por su contenido fenomenológico, de tal modo que es adecuado decir que una persona tiene dolor si ésta lo está sintiendo. No podemos atribuirle un estado de dolor a alguien que no lo siente y que por tanto no cree tenerlo y tampoco podemos decir que una persona se equivoca al creer sentir dolor.

Sin embargo, en el caso de los deseos, Smith (2015: 34-35) enuncia los siguientes casos:

a) Imaginemos a una persona que diariamente compra el periódico en un puesto que la desvía bastante de su camino al trabajo, aun cuando en la ruta más directa hay muchos otros puestos. Su puesto favorito tiene la particularidad de que, al tomar el periódico, el comprador necesariamente se ve a sí mismo en un espejo que está detrás del puesto. Aunque esta persona niega violentamente tener el deseo de verse, cuando dicho espejo es retirado, deja de desviarse para ir al puesto.

b) Imaginémonos a un individuo que asegura tener un deseo fundamental por convertirse en músico. Su madre le fomentado dicha profesión desde muy joven y sería una gran desilusión para ella el que su hijo no se convirtiera en músico. Él acepta que desea complacer a su madre, pero no acepta que exista relación alguna entre este deseo y el de

ser músico. Sin embargo, cuando la madre muere, él pierde por completo el interés por la música.

Estos dos casos, que parecen plausibles e intuitivos, muestran que los deseos no pueden tener una epistemología como la de las sensaciones. En a) tenemos un caso de un individuo que tiene un deseo, pero que no cree tenerlo. En b) tenemos un caso de un individuo que cree tener un deseo intrínseco, que en realidad no tiene.

En segundo lugar, Smith muestra un problema aún más profundo que enfrentan las concepciones fenomenológicas de los deseos: no son capaces de dar cuenta del carácter proposicional de éstos. Es un hecho que los deseos siempre están dirigidos a un contenido, es por eso que la adscripción puede ser puesta como “A desea que p”, lo cual contrasta con las sensaciones como el dolor, en donde no tiene sentido afirmar “A duele que p”. Al no rescatar esta característica esencial de los deseos, queda descartada la concepción fenomenológicamente fuerte de los mismos.

Más aún, Smith considera que resaltando el punto anterior es posible descartar también posiciones mixtas, en donde se defina a los deseos tanto por su contenido proposicional como por su fenomenología. Para ello Smith resalta los casos de deseos latentes, es decir deseos que se tienen por largo tiempo, sin necesariamente estar activos. Se puede afirmar que Mario tiene un fuerte deseo por terminar una carrera universitaria y esta afirmación seguirá siendo verdadera aún si mientras se afirma, Mario se encuentra cocinando y no tiene sensación alguna relacionada con ese deseo. Esto muestra que el elemento fenomenológico puede no ser una parte constitutiva de los deseos.

Con estas consideraciones, Smith termina concluyendo que es necesario formular una concepción del deseo que no apele a su contenido fenomenológico y logre rescatar satisfactoriamente su contenido proposicional.

2.4 Deseos, direcciones de ajuste y estados disposicionales

Smith plantea que se puede definir adecuadamente a los deseos recurriendo a la concepción de direcciones de ajuste, según la cual las creencias apuntan a ser verdaderas, por lo que buscan ajustarse al mundo. Una creencia que se encuentra con que el mundo no se ajusta a ella tiende a ser eliminada debido a su falsedad. Los deseos, por su parte, apuntan a ser realizados, por lo que su dirección de ajuste es inversa, buscan cambiar al

mundo para que se ajuste a ellos. Debido a esto, que el mundo no concuerde con un deseo no implica la eliminación de este último. Para Smith esta es una manera de plantear los deseos que logra rescatar satisfactoriamente su contenido proposicional sin tener que comprometerse con una fenomenología esencial a los mismos. Sin embargo, le parece que la concepción tiene un cierto carácter metafórico, por lo que debe ser aterrizada en una teoría concreta.

Smith sostiene que la mejor manera de entender a los deseos es como teniendo un cierto rol funcional, más específicamente como estados disposicionales:

Deberíamos considerar al deseo de hacer ϕ como el tener un conjunto de disposiciones, la disposición de hacer Ψ en condiciones C , la disposición de hacer x en condiciones C' , etc., donde para que tengan lugar las condiciones C y C' , el sujeto tiene que tener, *inter alia*, algunos otros deseos, y por lo tanto algunas otras creencias medio-fin, creencias relativas a hacer ϕ haciendo Ψ , hacer ϕ haciendo x , etc. (Smith, 2015: 141)

En términos más simples, los deseos como disposiciones funcionan de tal modo que el tener un deseo x implica tener la disposición de actuar de una manera específica frente a una situación determinada, lo cual requiere que el sujeto tenga una serie de creencias que conecten la manera de actuar con la satisfacción del deseo. Un individuo tiene un deseo ϕ si realizara la acción z si estuviera el conjunto de condiciones N , realizara la acción j si estuviera en el conjunto de condiciones N' , etc. Esto implica un entramado de creencias medios fines que conecta a las acciones z y j con la satisfacción de ϕ . El contenido proposicional está justamente dado por el contenido que tendrán cada una de estas variables, que funcionan a modo de contrafácticos.

Si un sujeto tiene un deseo entonces tiene una disposición a actuar de cierta manera cuando se dan condiciones específicas, sin embargo, hasta que dichas condiciones no sean el caso, los deseos permanecen como estados mentales con contenidos similares a estados contrafácticos. Poniéndolo en un ejemplo simple, el deseo de Penélope por obtener un título universitario implica que estudiará cuando tenga un examen próximo, que ajustará su reloj despertador cuando tenga una clase temprano, etc., lo cual implica que ella tiene un complejo entramado de creencias-medios-fines que conectan el estudiar con aprobar el examen, y el aprobar el examen con obtener un título universitario.

Para Smith, entendiendo así a los deseos se logra superar satisfactoriamente todas las dificultades con que se enfrentaban las concepciones fenomenológicas. Comenzando con que logra captar el contenido proposicional de las mismas en las distintas variables.

Además, logra explicar los casos de falibilidad expuestos anteriormente, ya que es plausible que el conjunto de contrafácticos que definen a un deseo sean verdaderos respecto a un sujeto sin que este último crea que lo son, e igualmente es posible que un sujeto crea tener un deseo cuando en realidad los contrafácticos que lo componen son falsos respecto a él. Agrega también que es posible incluir en esta explicación el componente fenomenológico de los deseos. Las sensaciones pueden ser incluidas como parte de las disposiciones del sujeto en determinadas condiciones.

Finalmente, Smith señala que su concepción de los deseos permite explicar fácilmente la distinción entre creencias y deseos por dirección de ajuste. Una creencia de que *p* al encontrarse con la percepción con contenido de no *p* tenderá a desaparecer, mientras que un deseo de que *p* tenderá a persistir ante la percepción de no *p*.

2.5 El argumento general a favor del humanismo y la respuesta a las críticas de Nagel

Smith (2015: 145) resume el argumento para sostener al humanismo (P1) de la siguiente manera:

- a) Tener una razón motivacional es, *inter alia*, tener un objetivo.
 - b) Tener un objetivo es estar en un estado al que el mundo debe ajustarse
 - c) Estar en un estado al que el mundo debe ajustarse es desear.
- ∴ Tener una razón motivacional es, *inter alia*, desear.

Teniendo el argumento general y la caracterización de los deseos de Smith, podemos pasar a hacer una revisión de la efectividad de las críticas de Nagel.

Nagel afirmaba que la tesis humeana de la necesidad de la presencia de un deseo en todo caso de motivación era falsa, si se estaba haciendo referencia únicamente a los deseos inmotivados, o trivialmente verdadera, si se consideraba también a los deseos motivados. Con la caracterización que Smith da del humanismo queda de entrada claro que no se trata de una tesis trivial, al estar dando una caracterización específica de lo que significa tener un objetivo y por lo tanto desear.

Nagel argumenta que el modelo humeano permite casos de irracionalidad que no deberían ser aceptados por ningún modelo normativo. Sin embargo, una vez que la

función del modelo humeano ha quedado limitada a explicar a las razones motivadoras y no las normativas, esta característica más que un defecto, puede ser ahora visto como una virtud de la teoría. Los casos presentados anteriormente (véase 1.2) como el de la persona que quiere perder peso, pero no cambia su dieta o el del que paga una suscripción de gimnasio sabiendo que no irá, si bien son claros ejemplos de irracionalidad, son también casos bastante comunes. Una explicación que pretenda modelar a la motivación humana debe ser capaz de incluir casos de irracionalidad, ya que forman parte del fenómeno a explicar. Con la distinción de Smith es sencillo explicar que en el primer caso hay una razón normativa para que el sujeto cambie su dieta (que así lograra verse bien en el verano), pero el sujeto tiene razones motivacionales para continuar con los alimentos que le gustan (que desea el placer de comerlos). En el segundo hay razones normativas para no adquirir la suscripción (que no va a usarla y es costosa), pero el individuo tiene razones motivacionales para hacerlo (que lo hará sentirse bien consigo mismo momentáneamente).

Podemos responder al señalamiento sobre el deseo prudencial de la misma manera. El deseo prudencial no resolvería los problemas normativos del sistema, porque el modelo es explicativo. Más aún, la postulación de un deseo prudencial que tenga como objetivo satisfacer los intereses futuros del individuo deja de ser problemático al entenderlo como un estado disposicional. Simplemente quedaría definido como un conjunto de contrafácticos tal que llevarán al sujeto a actuar de tal modo que preparen el terreno para que el mundo del futuro se ajuste a los deseos que cree que tendrá en dicho tiempo.

El resto de las críticas de Nagel dependen de su distinción entre deseos motivados e inmotivados. Nagel parece estar definiendo a los deseos inmotivados según la caracterización fenomenológicamente fuerte de los deseos, mientras que llama deseos motivados a los que son resultado de una deliberación. La manera en que Nagel define a los deseos motivados es en realidad bastante escueta, pero parece estar intentando resolver el problema explicativo que implica entender a los deseos como meras sensaciones sin contenido proposicional y sin considerar los elementos de creencia que influyen en ellos. De ser este el caso podríamos simplemente disolver la distinción, ya que al entender los deseos como estados disposicionales ya se está logrando considerar tanto al contenido proposicional, como a los elementos de creencia.

Otra opción sería interpretar a los deseos motivados como un estado intermedio entre los deseos y las creencias, un “creseo” [*besire*]. Si fuera postulado un estado intermedio de este tipo, se pondría en duda la premisa c) del argumento general (Estar en un estado

al que el mundo debe ajustarse es desear). Sin embargo, Smith señala que la postulación de un estado de dicha naturaleza enfrenta dificultades. Si se piensa en el creseo simplemente como un estado con las direcciones de ajuste de tanto los deseos como las creencias será evidente que nos toparemos con una incoherencia. Tendría que ser un estado que al encontrarse con la falsedad de su contenido en el mundo tendería tanto a permanecer, como a desaparecer.

Una manera más sutil de describir a un creseo sería justamente como conteniendo normas del tipo “es correcto hacer ϕ ”. Este tipo de estado sería similar a la creencia ya que desaparecería si se encontrara con que es de hecho incorrecto hacer ϕ . Pero a la vez tendría una semejanza con el deseo, ya que motiva para ajustar al mundo a su contenido. Para ponerlo en un ejemplo sencillo pensemos en un sujeto que tiene el creseo: “es correcto donar a caridad”. Este estado desaparecería si el sujeto se encontrara con un estudio que demuestre que donar a caridad de hecho no ayuda en nada a hacer mejor el mundo. A la vez este estado motiva al sujeto a donar a caridad. Sin embargo, para poder postular la existencia de estos estados, sería necesario mostrar que no pueden ser descompuestos en creencias y deseos. En otras palabras, debe de ser probado que los creseos son estados unitarios, y no simplemente la suma contingente de deseos y creencias.

Para poner en cuestión la posibilidad de que lo anterior pueda ser probado, Smith recurre a los casos del tipo de la debilidad de la voluntad. Estos son aquellos en donde una persona cree que algo es valioso y sin embargo termina actuando de manera completamente contraria. Un caso típico es el del fumador que cree que el tabaco tiene terribles consecuencias para su salud, y no desea morir o enfermar, pero continúa fumando. Smith hace referencia al artículo de Michael Stocker “Desiring the Bad: An Essay in Moral Psychology” en donde el autor sostiene precisamente que es completamente posible y común que las creencias de valor y los deseos vayan en caminos opuestos. Según Stocker, diversos casos de apatía o depresión pueden llevar a un individuo a no sentir deseo alguno por aquello que considera valioso (Stocker, 1979:744). Teniendo en cuenta la existencia de estos casos, parece bastante más plausible la idea de que los creseos sean en realidad un compuesto de creencias y deseos que pueden ser diferenciados y separables. Al final la carga de la prueba estaría en el antihumano, al tener que dar una argumentación sólida que muestre las ventajas teóricas de los creseos.

Con estas consideraciones la distinción de Nagel entre deseos motivados e inmotivados quedaría en tela de juicio: o bien la noción de deseos como estados

disposicionales hace innecesaria la distinción, o bien la distinción requiere de la postulación de estados poco plausibles (creseos).

Sin la distinción, las críticas de Nagel quedan en una muy mala posición y la crítica sobre la falta de fuerza motivacional de los deseos inmotivados ya no es siquiera sostenible.

En resumen, Michael Smith sostiene que los deseos y las creencias deben ser definidos basándose en sus direcciones de ajuste con el mundo y que la mejor manera de aterrizar teóricamente esta noción es entendiéndolos como estados disposicionales. Entender así a los deseos permite plantear una correcta epistemología de los mismos y muestra varias ventajas más en contra de las definiciones fenomenológicas.

La caracterización de los deseos de Smith permite mostrar que la teoría humeana de la motivación no es trivial y es posible defenderla de las críticas antihumeanas.

3. La respuesta de Shafer-Landau

La solidez de la defensa de Smith no constituye una derrota definitiva del lado cognitivista, pero sí llevó a que algunos teóricos optaran por defender una versión menos fuerte de la tesis antihumeana. Tal es el caso de Russ Shafer-Landau, quien dedica un capítulo en *Moral realism* (2003) a plantear respuestas a diversos argumentos humeanos y termina por defender una versión antihumeana laxa que intenta sobrevivir a la argumentación de Smith. En este apartado se presentan los argumentos ofrecidos por Shafer-Landau, tanto en contra del modelo humeano como a favor de su posición antihumeana y se da una respuesta a cada uno de estos.

3.1 Antihumeanismo kantiano y rossiano

La tesis central de Russ Shafer-Landau es que las creencias evaluativas tienen la capacidad de motivar acciones. Esto constituye una posición antihumeana al estar proponiendo la posibilidad de la producción de una acción que no implica deseos. El autor buscará defender dos puntos: 1) Es falso que las creencias nunca son suficientes⁷ para

⁷ En este caso debemos entender “suficientes” en el sentido de que basta con tener determinadas creencias para desencadenar la motivación.

motivar y 2) es al menos cuestionable que los deseos sean necesarios para toda motivación.

El autor explica que su tesis central puede tener al menos dos interpretaciones. La interpretación fuerte, a la que llama kantiana, consiste en afirmar que tal cual las creencias evaluativas son capaces de motivar por sí mismas, sin necesitar en ningún sentido de la participación de algún deseo. La interpretación débil, a la que llama rossiana⁸, afirma que las creencias son capaces de motivar al derivar deseos que culminan en acciones.

El autor requiere probar tanto 1) como 2) para poder abogar a favor de la interpretación kantiana, mientras que basta con tener 1) para defender la interpretación rossiana. Ya de antemano podemos notar que el punto dos está enunciado de manera no concluyente, de tal modo que la argumentación del autor está más encaminada a defender la versión débil de la postura antihumana. El autor hace especial hincapié en que no busca sostener que los deseos carecen de poder motivacional. Sólo sostiene que específicamente las creencias evaluativas son capaces de motivar en situaciones determinadas.

3.2 Argumentos antihumanos

A) El primer argumento positivo que ofrece Shafer-Landau es simplemente que la posición antihumana resulta más intuitiva que la humana. Para ello apela a los clásicos casos, ya antes mencionados, en los que se describen acciones como siendo el resultado de que creencias evaluativas del tipo “Hacer x es correcto”, que lograron imponerse ante deseos egoístas.

Si bien el autor acepta que este punto no está ni cerca de ser concluyente, considera que es una buena razón para poner en cuestión que el modelo humano deba ser el punto de inicio en la discusión. El humano tiene la necesidad de dar muy buenos argumentos a favor de su tesis para llevar a abandonar la explicación de la motivación que es más intuitiva.

B) En el segundo argumento considera acciones como inferir, recordar reflexionar o preocuparse, en las cuales parece bastante extraño sostener que hay deseos involucrados. Cuando buscamos, o se presenta ante nosotros, determinada información, muchas veces

⁸ El nombre hace referencia a la interpretación que hace David Ross de la motivación moral kantiana. Véase Ross, 2007: 158.

hacemos inferencias de manera inmediata. Parece peculiar afirmar que hubo un deseo involucrado que nos llevó a inferir. Lo mismo sucede cuando una imagen determinada nos recuerda a una persona sin que nosotros hayamos deseado recordarla. Para el autor tiene sentido considerar a estos hechos como acciones, ya que es correcto decir que nosotros los hicimos (recordamos, inferimos, reflexionamos, etc). De estar en lo correcto, estaríamos frente a acciones que no implican ningún tipo de deseo.

C) En el tercer argumento presenta un ejemplo similar a uno presentado por Smith (véase 2.2.3): Un joven que viene de una familia de abogados y cree desear ser abogado. Sin embargo, en la escuela de leyes se da cuenta de que el derecho le resulta tedioso y nada interesante. Consigue un trabajo de carpintero que le termina resultando mucho más satisfactorio y abandona el derecho para siempre.

Para Shafer-Landau este caso puede explicarse fácilmente apelando a las creencias del individuo. El individuo creía desear ser abogado, lo que lo llevó a matricularse en derecho, sin embargo, descubrió que su creencia era falsa y por eso lo abandonó. El autor acepta que el humeano puede apelar a decir que lo que impulsaba al individuo era el deseo por satisfacer a su familia, pero cree que esto también puede ser explicado apelando a creencias evaluativas tales como que el individuo cree que la tradición familiar y/o la opinión de sus parientes son valiosas.

Con estos tres puntos el autor busca mostrar que las posiciones antihumeanas son en realidad mucho menos descabelladas de lo que pueden parecer en un primer momento.

3.3 Shafer-Landau vs. Smith

Shafer-Landau hace una respuesta directa al argumento general de Smith tal cual lo expusimos anteriormente:

- a) Tener una razón motivacional es, *inter alia*, tener un objetivo.
 - b) Tener un objetivo es estar en un estado al que el mundo debe ajustarse
 - c) Estar en un estado al que el mundo debe ajustarse es desear.
- ∴ Tener una razón motivacional es, *inter alia*, desear.

D) Shafer-Landau comienza por atacar a) afirmando que se trata de una petición de principio. Según el autor, si partiéramos de un esquema antihumano, el saber que algo es correcto o es bueno sería suficiente para motivar a hacerlo, sin tener un estado de cosas como objetivo. Aquí el autor hace referencia a la llamada motivación deontológica, que llevaría a una persona a realizar una acción por la acción misma y no por sus consecuencias.

Agrega además que es evidente que muchos agentes no conceptualizan a la moralidad como teniendo una estructura teleológica, por lo que no se plantean un estado de cosas valioso para después realizarlo. El autor acepta que esta crítica no es letal y un humano podría encontrar la manera de defender el punto, sin embargo, sirve para mostrar que a) no puede suponerse sin una argumentación de respaldo.

La crítica anterior es en realidad el único intento que hace Shafer-Landau por defender la versión fuerte/kantiana del antihumanismo; ya que su estrategia principal consiste justamente en abandonar dicha postura para sostener que aun si se conceden las tres premisas del argumento de Smith, éste no logra socavar la versión debil/rossiana del antihumanismo.

E) Shafer-Landau recurre a una distinción que toma de Schueler (1995: 29-38) entre dos sentidos de “deseo”. En pocas palabras la distinción reserva el término “deseo” para la noción intuitiva a la que Smith llamaba fenomenológica. Por otro lado, reserva el término “proactitud” al estado que usamos para atribuir intencionalidad de una acción determinada a un agente. Los deseos serían estados intrínsecamente motivacionales; mientras que las proactitudes no tienen un rol verdaderamente motivacional, simplemente se atribuyen siempre que se da una acción intencional. En otros términos, se entiende a los deseos como estados psicológicos conativos y se llama proactitud al estado que está trivialmente implicado en toda acción. Sería posible que un individuo ayude a una persona, y por lo tanto tenga la proactitud correspondiente, pero no el deseo de hacerlo, sino sólo la creencia de que es lo correcto. Podemos resaltar que se trata de una distinción que resulta bastante similar a la dada por Nagel entre deseos motivados e inmotivados (véase, 1.1). A partir de esto el autor busca sostener que el argumento de Smith no logra hacerle daño a la versión débil del antihumanismo.

F) Shafer-Landau está dispuesto a aceptar el carácter motivacional de los deseos y que las acciones son el resultado de un deseo y creencias medios-fines. Pero busca señalar

que los deseos, que finalmente van a motivar la acción, pueden ser el resultado de una creencia evaluativa. Esto se puede ilustrar con cualquier caso en el que se enfrentan deseos egoístas y creencias evaluativas, por ejemplo, un individuo que tiene a un tío hospitalizado y cierto día no hay nadie que pueda quedarse a cuidarlo, él mismo tiene una fiesta a la que realmente desea asistir. Sin embargo, él cree que es su deber cuidar a su familiar enfermo, por lo que termina quedándose a hacer guardia toda la noche. Para Shafer-Landau fue la creencia de que es valioso cuidar a los familiares enfermos lo que llevó a la persona a actuar de la manera en que lo hizo a pesar de sus deseos. El autor puede aceptar que lo que finalmente impulsó a la persona a realizar la acción fue un deseo, pero éste se generó a partir de la creencia evaluativa, de tal modo que fue la creencia y no el deseo lo que ocupa el lugar central en la motivación.

El argumento de Smith únicamente estaría señalando trivialmente que toda acción implica una proactividad, pero no daría razón alguna para poner en cuestión que pueda darse un caso en que una creencia evaluativa desencadene la cadena causal que culminó en una acción.

3.4 Respuestas a los argumentos antihumeanos

Si sometemos los argumentos de Shafer-Landau a un análisis cuidadoso, salta a la vista que todos ellos dependen de su intuición de que la motivación moral funciona de manera no humeana. En realidad, prácticamente todo su planteamiento va a contracorriente y se limita a intentar dar alguna posibilidad de que un esquema antihumano pueda tener lugar, sin ser concluyente en ningún punto. A continuación, se da respuesta a cada uno de sus argumentos:

A) El primer argumento simplemente sostiene que la posición antihumana resulta más intuitiva que la humeana. Esta afirmación es cuestionable desde que no hay ninguna razón para pensar que existe una mayoría que comparte las intuiciones del autor. Aunado a esto, si bien puede ser ventajoso tener una teoría intuitiva, esto no es razón suficiente para preferirla sobre otra, es necesario dar argumentos que demuestren su superioridad frente a teorías rivales.

B) El siguiente argumento son los ejemplos de acciones que no requieren deseos. Ya se ha explicado anteriormente en este texto, que una acción es lo que un sujeto hace con algún sentido de voluntad y que por tanto se le puede atribuir responsabilidad de dicho acto. Podemos contrastarlas con movimientos involuntarios tales como el latido del corazón o los reflejos.

Es sumamente cuestionable que se puedan llamar acciones a actos como inferir, recordar o preocuparse cuando simplemente acontecen sin la inclusión de intención alguna por parte del sujeto. Parece más plausible ver a este tipo de actos como las contrapartes psicológicas de los reflejos físicos. Una persona con los reflejos suficientemente desarrollados se agachará de manera automática al ver un objeto acercarse rápidamente a su cabeza. De la misma manera, una persona con capacidades cognitivas suficientemente desarrolladas inferirá una conclusión inmediatamente al toparse con un conjunto de datos o premisas.

Parece forzado adjudicar responsabilidad en este tipo de casos. Quizás se pueda argumentar más al respecto revisando con mayor detenimiento la psicología de cada uno de estos actos, sin embargo, es bastante posible que lograr mostrar que los anteriores pueden ser considerados acciones terminaría implicando la participación de algún tipo de deseo en ellos.

C) El tercer argumento es sobre el caso donde la creencia de querer ser abogado motivó a un individuo a matricularse en derecho y el darse cuenta de la falsedad de su creencia lo llevó a desertar. Éste en última instancia es un argumento que apela a la simpleza de la explicación antihumana. Shafer-Landau acepta que un humano puede dar una explicación de este caso sin ningún problema, sólo señala que también puede explicarse apelando únicamente a creencias.

Sin embargo, el hecho de que se pueda dar una explicación que sólo apele a creencias y no a deseos no implica que ésta sea buena o completa. Como una explicación coloquial será suficiente con decir que el sujeto abandonó la carrera al darse cuenta de que no quería ser abogado, pero es necesario argumentar más para poder sostener que un caso de este tipo puede ser explicado satisfactoriamente a nivel teórico exclusivamente apelando a creencias. Haría falta que fuera demostrada la posibilidad de que una acción puede ser causada sólo por creencias, en caso contrario, que la naturaleza del proceso psicológico implique exclusivamente creencias queda como una mera posibilidad que carece de sustento para ser considerada como una realidad de la psicología humana.

D) El siguiente es el primer argumento en contra de Smith, y el único que defiende la postura antihumana fuerte. En este argumento Shafer-Landau comete el error de confundir discusiones. El humanismo es una postura sobre motivación moral que es independiente de posturas consecuencialistas o deontológicas.

El objetivo al que Smith se refiere cuando habla de tener una razón motivacional, puede ser un estado de cosas tan simple como el individuo mismo realizando una acción determinada o tan complejo como la instauración de un sistema político en una sociedad. Es decir, el modelo humano es capaz de explicar la motivación de un individuo para realizar una acción que persiga un determinado fin que considera bueno, y también la motivación de un individuo que tiene como objetivo realizar una acción que considera buena en sí misma. En términos más simples, las acciones son ya objetivos.

Quizás sería posible pensar en acciones motivadas emocionalmente en las que el sujeto actúa sin plantearse un objetivo a nivel cognitivo, tales como un padre que se lanza a salvar a su hijo que se está ahogando sin pensarlo ni un segundo. Habría que revisar psicológicamente lo que sucede en un acto de esa naturaleza para tener una posición sustentada al respecto. Sin embargo, este tipo de casos no ayudarían en nada a los objetivos de Shafer-Landau, que justamente busca justificar la posibilidad de motivación moral libre de estados conativos como las emociones.

Shafer Landau acepta que, si no logra sostener su argumento sobre los objetivos, se ve obligado a defender una postura antihumana débil que sostiene que, si bien toda motivación implica deseos, existen casos en los que el papel central de la motivación está ocupado por una creencia.

E) Respecto a la distinción entre deseos y proactitudes es necesario reiterar que es sospechosamente similar a la ofrecida por Nagel. Se queda con la definición intuitiva de deseo, mientras que llama proactitud al estado en que se encuentra todo sujeto que lleve a cabo una acción, aun si esta última implica o no deseos. Se puede rechazar esta concepción por las mismas razones que se rechazó la ofrecida por Nagel. Ya se expuso la larga argumentación que da Smith para mostrar cómo la concepción fenomenológica de los deseos se topa con demasiados problemas y resulta teóricamente preferible una basada en direcciones de ajuste, que en la versión de estados disposicionales de Smith logra recuperar los elementos conativos característicos de los deseos (véase 2.3).

F) A partir de la distinción entre deseos y proactitudes, el autor busca sostener que el argumento de Smith no logra hacerle daño a la versión débil del antihumanismo. Shafer-Landau está dispuesto a aceptar el carácter motivacional de los deseos y que las acciones son el resultado de un deseo y creencias medios-fines. Sin embargo, busca señalar que los deseos, que finalmente van a motivar la acción, pueden ser el resultado de una creencia evaluativa. Como en el ejemplo que dimos en donde la creencia evaluativa sobre cuidar a los enfermos causa un deseo que termina en acción.

Basta con haber rechazado la distinción entre deseos y proactitudes para que el argumento de Shafer-Landau no pueda siquiera ser planteado. Sin embargo, aun si suponemos que son dadas buenas razones para sostener la distinción, el argumento sigue siendo bastante débil. Una vez más no se trata de un argumento concluyente que dé razones para pensar que los casos que intenta defender de hecho se dan; se limita a buscar dejar abierta la posibilidad para su teoría.

Revisándolo con cuidado, este argumento final y el primero, referente a la intuición, no son muy diferentes. La argumentación general del autor se limita a sostener que es intuitivo que las creencias evaluativas sean capaces de motivar y que, aunque la argumentación de la posición humeana es totalmente apabullante, al punto de que se ve obligado a diluir mucho su posición, sigue habiendo un pequeño lugar para pensar que ese tipo de motivación puede darse.

No se puede aceptar una teoría en que las creencias son capaces de motivarnos simplemente porque la intuición nos dice que es el caso, y menos aún si tenemos muchos argumentos en contra.

Como último punto cabe señalar que la versión débil que busca defender Shafer-Landau está ya cediendo prácticamente todo el terreno a la posición humeana, al aceptar la necesidad de la participación de deseos en todo caso de motivación. La discusión pasa a ser sobre si la creencia de que un objetivo es bueno puede causar un deseo por alcanzarlo, o si es necesario que un deseo por lo bueno anteceda a la adquisición de la creencia para poder causar una acción. El punto es sin duda interesante, pero para los fines de este trabajo basta con dejar en claro que tanto las creencias como los deseos deben tomarse en cuenta dentro de toda buena teoría de motivación moral.

En conclusión, los argumentos ofrecidos por Shafer-Landau resultan completamente insuficientes para defender una postura antihumana fuerte y sólo logran dar una mínima plausibilidad a una versión débil de la misma, que requeriría mucha mayor argumentación para ser defendida.

Al mismo tiempo la versión débil concede que tanto los deseos como las creencias forman parte constitutiva del fenómeno de la motivación moral y no pueden ser dejados fuera de una teoría competente de la misma.

4. Humeanismo vs antihumeanismo en las neurociencias

En este último apartado se expone la perspectiva fisiológica de la motivación humana dada por la investigación neurocientífica y se busca mostrar su mayor compatibilidad con el modelo humeano frente a los antihumeanos, tanto fuerte como débil.

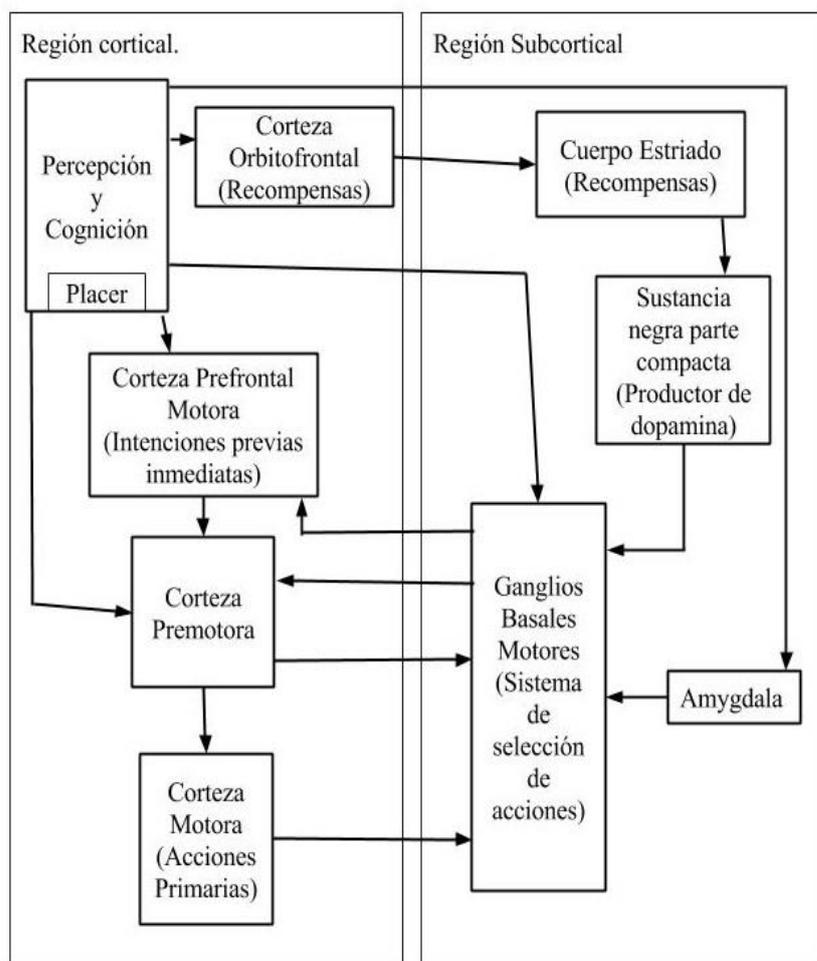
Como se señaló desde el principio de este trabajo, la discusión sobre la motivación moral está situada dentro de la psicología moral. Una discusión de esta naturaleza no puede desarrollarse hoy en día sin el sustento de la investigación empírica. Recurrir a la neurociencia nos permitirá tener una visión más clara de qué tan probable es que se dé la posibilidad defendida por Shafer-Landau de que las creencias evaluativas sean capaces de motivar la acción.

Es pertinente señalar que la perspectiva que nos aportan las neurociencias no basta para tener todas las respuestas concluyentemente. La neurociencia se encuentra en constante desarrollo y hay aún mucho trabajo por hacer. Sin embargo, sí constituyen una buena fuente de datos empíricos con los cuales contrastar las teorías. Existen buenas razones para rechazar una teoría que resulta incompatible con el conocimiento neurocientífico contemporáneo.

4.1 La acción voluntaria desde las neurociencias

Como ya se expresó anteriormente, no es una tarea sencilla lograr marcar la conexión entre los conocimientos de las neurociencias y las teorías filosóficas. El simple hecho de responder si podemos señalar algo así como las creencias o los deseos en la fisiología del ser humano es todo un reto. En “Moral Motivation” (2010), Schroeder, Roskies y Nichols⁹ buscan hacer esta conexión que nos permita tener un aporte valioso para nuestra discusión sobre motivación moral.

⁹ Utilizan como referencia para la parte neurológica Kandel, Schwartz and Jessel (2000).



Esquema Neurológico de la Motivación Humana. (Schroeder, Roskies y Nichols, 2010)

Como se ha repetido constantemente, la motivación tiene una estrecha relación con la acción, por lo que los autores se centraron en explicar los sistemas relacionados con los movimientos intencionales.¹⁰ Cualquier actividad en el cerebro que culmine en un movimiento intencional debe estimular a la espina dorsal, y por tanto a las dos áreas capaces de hacerlo: la corteza motora y la corteza premotora. (Para toda esta sección véase el esquema neurológico de la motivación humana.).

La corteza premotora tiene numerosas subregiones que tienen control sobre diferentes subregiones que la corteza motora, que a su vez estimulan a la espina dorsal para causar movimientos. La actividad de cierta o ciertas regiones de la corteza premotora termina en

¹⁰ Quizás es posible objetar que pudiera haber acciones estrictamente mentales. Sin embargo, sería al menos cuestionable que las acciones mentales pudieran ser catalogadas como morales. Se me ocurren ejemplos tales como la planeación de un acto altruista o incluso el simple deseo del bien ajeno, pero sería necesario argumentar bastante para sostener que dichos actos pueden ser considerados con carga moral si no llevan a un acto motoro concreto.

movimientos tan simples como la pronunciación de una sílaba, hasta tan complejos como los de una rutina de gimnasia.

La corteza premotora es estimulada desde muchas partes del cerebro, no existe nada parecido a un control central del comportamiento. Dichas partes pueden ser divididas en corticales y subcorticales.

Los inputs corticales provienen de estructuras de percepción y de estructuras cognitivas de nivel superior. Los inputs de percepción incluyen desde la sensación de un dedo al ser tocado, hasta información sobre si un objeto luce como un pariente cercano.

Las estructuras de nivel superior incluyen a las responsables de guiar con precisión los movimientos de alcance y agarre basados en entradas visuales, somáticas y propioceptivas. Estas estructuras también son las encargadas de lograr la comprensión de la sintaxis de las oraciones, del significado social de determinadas situaciones, etc. Aunque no se tiene una comprensión neurológica clara del razonamiento, las creencias y los valores morales, es bastante probable que los procesos relacionados tengan lugar en estas estructuras.

Los inputs subcorticales provienen de los ganglios basales; los cuales realizan el trabajo de seleccionar entre todos los estímulos recibidos por la corteza premotora, bloqueando ciertas acciones y permitiendo que otras se realicen. Los autores ponen como analogía ilustrativa a la corteza premotora como un salón en donde un montón de alumnos, que son los diferentes estímulos, quieren imponer su voluntad y los ganglios basales son el profesor que pone el orden y decide quienes pueden llevarla a cabo y quiénes no.

Los ganglios basales reciben influencias de cuatro fuentes. El primer input es justamente el de percepción y cognición, que también recibe la corteza premotora, que provee información sobre cuál es la situación del mundo. El segundo input proviene de las partes activas de las cortezas motora y premotora, que aportan información sobre qué acciones fueron antes realizadas y qué acciones se está mejor preparado para realizar.

El tercer input proviene del sistema de recompensa cerebral. Este sistema se activa con cosas que intuitivamente podemos pensar como recompensas, como dinero o comida, y su actividad causa placer. Debido a esto, está asociado específicamente con el aprendizaje basado en recompensas. Este sistema puede tener una fuerte injerencia en la toma de ciertas decisiones, ya que, al incrementar su nivel de actividad, cuando se percibe o se espera una recompensa positiva, se produce dopamina que incrementa en gran medida la preferencia por realizar una acción determinada.

El sistema de recompensa tiene un input desde las estructuras de percepción y cognitivas de nivel superior, estas estructuras permiten identificar ciertos contenidos como recompensas y otros como castigos, tales como el recibir algún tipo de daño físico. El otro input lo recibe de la amígdala cerebral, que es conocida por ser responsable de muchas respuestas emocionales como el miedo y el enojo. Principalmente se ha estudiado por tener la función del condicionamiento por miedo, al ser la estructura que asocia ciertos estímulos con otros, como la presencia de una abeja con el dolor de una picadura, lo que lleva a querer evitar el primer estímulo.

La última influencia que reciben los ganglios basales proviene de su misma estructura interna. Los ganglios basales son los responsables de los hábitos y las inclinaciones de comportamiento, esto independientemente de la memoria consciente que pertenece a otras estructuras.

Como era de esperarse, la fisiología correspondiente a la motivación es compleja, son muy diversos los sistemas que interactúan para lograr el complejo ámbito de la acción humana.

4.2 Consecuencias para la discusión

A partir del conocimiento neurocientífico podemos buscar hacer una interpretación que arroje luz sobre la discusión entre posiciones respecto a la motivación. Es necesario constatar si lo propuesto por la teoría humeana y antihumeana concuerda con la fisiología expuesta.

El modelo humeano necesita en primer lugar de la participación de deseos intrínsecos y el sistema de recompensa parece un buen candidato para ubicarlos.¹¹ El sistema de recompensas comienza con la representación de P, siendo éste el contenido del deseo, cuando se percibe que P es el caso o que existe un plan de acción para lograr que lo sea, el sistema causa estados motivacionales y/o placer. Esta es una estructura que se adapta muy bien a una definición de los deseos basada en direcciones de ajuste, e incluso a la de

¹¹ Esta interpretación se acomoda mejor con una definición de los deseos basada en recompensas. “Tener un deseo intrínseco (positivo) de que P es que la capacidad perceptiva o cognitiva constituya a P como una recompensa” (Schroeder, 2004: 131) sin embargo me parece que también puede acomodarse a otras definiciones basadas en direcciones de ajuste.

Smith basada en estados disposicionales, en donde los deseos se activan frente a situaciones determinadas.

El humeano también afirma que los deseos se combinan con creencias sobre medios-fines para motivar acciones. Sería de esperarse que este tipo de creencias se encontraran en las estructuras cognitivas superiores. Es en los ganglios basales donde se combina la información del sistema de recompensas y el proveniente de las estructuras cognitivas y de percepción, posteriormente los ganglios se conectan con la corteza premotora, motora y motora prefrontal, dando como resultado una acción específica.

Existe evidencia que apunta a que esta manera de plantear el proceso neurológico de la motivación es adecuada. Se tienen documentados casos en los que el daño en los ganglios basales tiene como consecuencia justamente falta de motivación, tanto motora como intelectual; esto aún si las estructuras cognitivas superiores permanecen intactas.

Los autores citan el caso (Habib, 2004: 511) de un sujeto con daño bilateral en la cabeza del núcleo caudado, que es parte de los ganglios basales. El sujeto se mostraba completamente abúlico, no hacía ningún tipo de plan, ni mostraba ningún tipo de deseo, voluntad o necesidad. No mostraba preocupación alguna por sus familiares cercanos o por su propia condición. Tampoco reportaba ningún tipo de ansiedad o tristeza e incluso perdió completamente el apetito, al punto de no pedir comida aun cuando se le dejó sin alimentos por 24 horas.

Todo lo anterior parece pintar un panorama favorable para el modelo humeano de motivación, dado que este tipo de casos estarían mostrando que es que sin ganglios basales (en donde estarían los deseos) no hay motivación, aun si los sistemas cognitivos superiores (en donde estarían las creencias evaluativas morales) son completamente funcionales.

En favor de la posición antihumana, existen conexiones directas de los sistemas cognitivos superiores tanto con los ganglios basales como con la corteza premotora, por lo que parecería al menos posible que creencias evaluativas motiven directamente acciones. Sin embargo, un análisis un poco más fino revela problemas para el antihumano. El primero de ellos proviene de considerar la enfermedad de Parkinson, que es comúnmente conocida por las dificultades de movimiento que implica y que pueden derivar en parálisis total.

La enfermedad de Parkinson es causada por la muerte de las células productoras de dopamina de la sustancia negra (ver esquema neurológico de la motivación humana), que son precisamente las encargadas de hacer llegar la información del sistema de recompensa

a los ganglios basales. En la interpretación dada que toma al sistema de recompensas como el responsable de los deseos, estaríamos concluyendo que sin deseos, la acción se entorpece de manera importante o incluso total.

Aunque se mencionó que las conexiones neuronales daban posibilidad a que existiera motivación directa desde los sistemas cognitivos superiores, en realidad el único caso que se tiene estudiado es patológico. El síndrome de Tourette es causado por una disfunción en los ganglios basales que hace que estos no inhiban correctamente los comandos motores enviados por los sistemas cognitivos superiores. Algunos comandos pasan directamente, sin ser sopesados con el resto de inputs. Estos comandos tienen como resultado tics muy particulares que pueden ir desde pequeños movimientos de alguna parte del cuerpo hasta gritar palabras altisonantes.

Entre el 70-90% de las personas que padecen síndrome de Tourette reportan que ellos realizan voluntariamente sus tics (Schroeder, 2005). El síndrome les causa una necesidad intensa por realizar sus tics, a pesar de ello, son capaces de resistirse si, por ejemplo, consideran que el contexto resulta poco adecuado; sin embargo, resistirse les causa gran ansiedad y molestia. Schroeder compara su sensación con la que se siente al sentir una picazón, es posible resistirse a rascarse, pero puede llegar a ser casi insoportablemente incómodo.

Estos tics serían un claro ejemplo de una acción causada por los sistemas cognitivos superiores sin participación alguna del sistema de recompensas, sin embargo, sólo tienen lugar en personas con cierta patología y los tics no son precisamente casos paradigmáticos de acciones morales.

Los argumentos anteriores dejan en una situación complicada a una posición fuerte de antihumanismo. En este punto es posible realizar una maniobra como la propuesta por Shafer-Landau. Los dos puntos anteriores llevan a pensar que las creencias no son capaces de generar acciones, o al menos no acciones moralmente relevantes, sin la participación de deseos. Pero aún pueden sostener que, aunque toda motivación implica deseos, son las creencias las que juegan el papel realmente central para motivar acciones morales.

El problema con el que se va a topar la versión débil del antihumanismo es el caso de los individuos con daño en la región ventromedial (VM) de la corteza prefrontal. Este tipo de lesiones perjudican el input de cognición superior que recibe el sistema de recompensas, al que asociamos con la producción de deseos, lo que altera el output de este último a los ganglios basales. Estos últimos siguen recibiendo información

directamente de los sistemas cognitivos superiores, es sólo la entrada del sistema de recompensa la que se ve afectada.

Las personas con daño VM suelen tener problemas con actuar según lo que les indica su mejor juicio, aun cuando tengan muy clara la mejor opción. Una prueba experimental no moral que suele aplicarse en este tipo de casos, es una en donde se les presentan a los sujetos cuatro barajas de cartas (A, B, C, D), cada carta tiene marcada una cantidad de dinero que el sujeto gana o pierde. El sujeto debe ir sacando cartas una por una de la baraja de su elección y su objetivo es terminar con la mayor ganancia posible. El punto del experimento está en que las barajas A y B tienen cartas de ganancia con valor de 100, mientras que C y D sólo de 50. Sin embargo, en A y B las cartas de pérdida son mucho más costosas que en C y D, por cada 10 cartas de A o B hay una pérdida de 1250, mientras que en C o D sería de sólo 250. Es evidente que a largo término es una decisión mucho más prudente elegir cartas de C o D, que de A o B.

En una aplicación de esta prueba (Bechara *et al.*, 2000) se encontró que los individuos muestra (sin lesiones VM) tienden a comenzar tomando cartas de todas las barajas, posteriormente tienden a elegir cartas de A y B, probablemente por el mayor valor de las cartas positivas, pero posteriormente tienden a tomar más de C y D. En contraparte, las personas con lesiones VM tendieron a continuar insistiendo en tomar cartas de A y B durante toda la prueba. Algunos sujetos de este segundo grupo reportaron ser conscientes de que era una mejor estrategia optar por las barajas C y D, pero no fueron capaces de seguir su propia conclusión. Esto nuevamente apuntaría a que los sistemas cognitivos no poseen fuerza motivacional sin la participación del sistema de recompensas.

En lo concerniente a la moralidad se tiene registro de individuos a los que este tipo de lesiones ha afectado su vida en gran medida. Antonio Damasio presenta el caso (Damasio *et al.*, 1990) de un hombre de 35 años que sufrió una lesión de este tipo debido a una cirugía. A pesar de que el sujeto aprobó sobresalientemente pruebas de IQ, memoria y cognitivas superiores relevantes, su vida se vio profundamente afectada por la lesión. Antes de la cirugía era un profesional exitoso, tenía un feliz matrimonio y llevaba una vida social impecable; después de la lesión se empeñó en entrar en negocios que estaban claramente destinados a fracasar, se divorció de su esposa para casarse con una prostituta de la que nuevamente se separó seis meses más tarde y fue incapaz de mantener un trabajo fijo.

Aunque este tipo de casos no se ligan automáticamente con la moralidad, parece mostrar que el hiato entre razón y motivación de las personas con daño VM se extiende a

todos los aspectos de su vida. Existe discusión sobre si es posible o no considerar que las personas con daño VM son realmente competentes para emitir juicios morales, pero existe argumentación para sostener que lo son (véase Roskies, 2006).

El panorama en general con el daño VM parece indicar que existe una relación contingente entre los juicios morales que pueden generar los sistemas cognitivos superiores y la motivación, ya que esta última la pierden si dejan de tener la participación del sistema de recompensas, que en nuestro esquema caracterizamos como el responsable de los deseos.

En general el panorama neurocientífico parece favorecer o al menos concordar de mucho mejor manera con un modelo humeano de motivación que con uno antihumano. A este último aún le quedan caminos argumentativos como el de desestimar los casos de patología o buscar una manera de sostener que los individuos con daño VM no son realmente competentes respecto a juicios morales, pero esta última incluso podría terminar mostrando que el sistema de deseos es necesario para el correcto funcionamiento de los juicios morales.

Sin embargo, el modelo humeano se enfrenta también con un problema importante, parece estar dejando de lado al menos dos factores que aparecen en nuestro esquema neurológico de motivación: El componente emotivo representado por la amígdala y el del hábito, representado por la influencia que los ganglios basales tienen sobre sí mismos. ¿Qué razones tendríamos para dejar estos elementos fuera de nuestro modelo teórico de motivación o cómo podemos incluirlos?

5. Conclusiones

En este capítulo se expusieron las críticas de Thomas Nagel (Apartado 1) y Shafer-Landau (Apartado 3) al modelo humeano de motivación y se contestaron a partir de la caracterización del modelo propuesto por Michael Smith (Apartado 2). Finalmente se mostró (Apartado 4) que el modelo humeano de motivación se adapta de mejor manera que el antihumano a los conocimientos neurocientíficos contemporáneos.

El modelo humeano de motivación sostiene que la motivación moral humana está compuesta por deseos y creencias, distinguidos por su dirección de ajuste y entendidos como estados mentales disposicionales. Se logró mostrar que un modelo de este tipo logra rescatar de manera adecuada la naturaleza de las creencias y los deseos.

Se mostró que los argumentos ofrecidos por los antihumanos no son suficientes para poner en duda la solidez del modelo humano y son insuficientes para mostrar que las creencias sean capaces de motivar sin la participación de deseos. Aunque la posición no se encuentra completamente derrotada, su terreno de acción se ve cada vez más limitado y parece poco probable que logre remontar el marcador.

Sin embargo, la visión neurocientífica mostró que, si bien el modelo humano resulta más adecuado que el antihumano, tiene también importantes carencias al no considerar todo el ámbito emocional y de hábitos que tienen una importante influencia en la motivación.

En el siguiente capítulo se tratará el problema de la influencia de las emociones en la motivación y su inclusión dentro del modelo de motivación humano.

CAPÍTULO 2

Motivación y emociones

En el capítulo anterior se expusieron diversas razones para sostener que es teóricamente beneficioso entender a los deseos utilizando la noción de dirección de ajuste. Sin embargo, salta a la vista que el concepto de pasión humeana parece estar abarcando mucho más que únicamente deseos.

Con la noción refinada de deseos se gana mucha claridad, pero se pierden elementos conativos que Hume consideraba y que de hecho son sumamente importantes para la motivación moral. Es bastante claro que en “pasiones” Hume incluía también a las emociones.

Una teoría que deje fuera la consideración de las emociones no es capaz de modelar adecuadamente la complejidad del fenómeno de la motivación. Es necesario encontrar una manera de incluirlas dentro del modelo humeano para convertirlo en un modelo más completo de la motivación moral humana.

En este capítulo se tratará el problema de la inclusión de las emociones en el esquema de motivación moral. En 1 se expondrá el problema de la definición de emociones, en 2, la influencia de las emociones en la racionalidad práctica y en 3, la manera en que las emociones pueden integrarse sin renunciar al esquema básico del modelo humeano de creencias y deseos.

1. ¿Cómo entender a las emociones?

La discusión sobre qué son las emociones es central en la filosofía contemporánea. Existe una gran diversidad de posturas y sería una empresa demasiado ambiciosa el pretender hacer aquí un mapeo completo de la discusión o intentar defender una postura particular satisfactoriamente. Sin embargo, sí es necesario dar un breve panorama al respecto. Para ello voy a seguir la reconstrucción de la discusión que hace Jesse Prinz (2004, 2007, 2010).

No es poco común que hablemos de emociones en la vida cotidiana. La felicidad, el enojo, la tristeza, etcétera, son una parte muy importante de nuestras vidas y hacemos referencia a ellas todo el tiempo en las conversaciones.

Intuitivamente solemos identificar a las emociones con determinadas sensaciones: “me siento enojado”, “me siento triste”. Pero también las asociamos con una amplia gama de otros elementos como creencias, motivación de acciones, estados de ánimo, etcétera.

Se han defendido una amplia gama de posturas que privilegian alguno de los elementos mencionados para buscar definir, distinguir y agrupar a las emociones como clase natural. Para fines explicativos podemos entender a las posturas como un espectro entre los polos de teorías fisiológicas y teorías cognitivas.

Las teorías fisiológicas privilegian los cambios corporales y las sensaciones que implican las emociones. El referente clásico de este tipo de posturas es William James (1884). La postura de James pone especial atención en los cambios fisiológicos que experimenta un ser humano al sentir una emoción, tales como el cambio en el ritmo cardíaco, las expresiones faciales, alteración en la respiración, tensión en los músculos, etc. Aunque es importante entender que para James son las sensaciones que causan al individuo estos cambios lo que son propiamente las emociones.

Las teorías de tipo fisiológico encajan bien con la perspectiva evolutiva de las emociones, según la cual éstas son el resultado del proceso de evolución, de modo que cada una de las emociones tiene una función específica beneficiosa para la supervivencia. Un ejemplo lo podemos encontrar en el miedo que sirve para actuar frente al peligro y que es una emoción que puede encontrarse en animales no humanos. Una consecuencia importante de esto es que las emociones formarían parte de la herencia genética del ser humano y no podrían ser aprendidas, del mismo modo que los bostezos o los estornudos que son comportamientos no aprendidos culturalmente.

Por su parte las teorías cognitivas de las emociones buscan entenderlas como pensamientos con contenido proposicional. Una teoría puramente cognitiva entiende al miedo como la creencia de que hay un peligro presente y el deseo de evitarlo (Prinz, 2004, 8). Puede resaltarse que este tipo de posturas ponen énfasis en el carácter representacional/intencional que tienen las emociones.

Las posturas cognitivistas encajan de mejor manera con una visión constructivista de las emociones, según la cual éstas se desarrollan a partir del contexto cultural del individuo. Esto les permite explicar fácilmente que las emociones sean expresadas de

distinta manera entre culturas y las emociones que son exclusivas de ciertas culturas como el *amae* japonés o el *Schadenfreude* alemán.¹²

Cada tipo de postura explica mejor ciertos casos que el otro. Existe la posibilidad de incluir las ventajas de ambos polos a partir de entender a las emociones como un grupo heterogéneo que no constituye una clase natural. De ese modo es posible aceptar que un grupo de emociones estén definidas estrictamente de manera fisiológica, mientras que otras tienen carácter cognitivo al ser el resultado del desarrollo social de los individuos en una cultura determinada. Este tipo de teorías serían híbridas

Las emociones definidas fisiológicamente serían aquellas con las que nacen todos los seres humanos, lo que implica que no son, ni pueden ser aprendidas, y que están extendidas universalmente. Suele denominarse a estas emociones básicas. La lista de emociones que pertenecen a este grupo es un punto de discusión, pero regularmente se incluyen alegría, tristeza, temor, sorpresa, ira y asco.¹³ El resto de las emociones serían resultado del desarrollo del individuo en un entorno cultural y su definición sería parcial o totalmente cognitiva.

Con el fin de ofrecer un único criterio que logre constituir a las emociones como clase natural, se han buscado maneras de sostener una postura fisiológica o cognitiva, pero que logre rescatar los elementos resaltados por la postura rival.

La manera en que Antonio Damasio (1996) entiende a las emociones es fisiológica, pero busca rescatar características de las posturas cognitivas. Damasio propone una postura fisiológica al sostener que la esencia de las emociones está en los cambios corporales que las componen. Por otro lado, llama sentimientos a las sensaciones que causan las emociones.

Damasio explica que existe una predisposición innata en los seres humanos, y otras especies, a tener una determinada reacción emocional ante ciertas situaciones, sin la participación de ningún tipo de actividad cognitiva. Pone el ejemplo de que los polluelos en el nido esconden la cabeza al verse amenazados, sin tener idea alguna de lo que es un águila. Sin embargo, al menos para el ser humano, esa respuesta emocional primaria es sólo el comienzo del desarrollo de su capacidad emocional.

¹² El *amae* es una emoción de dependencia en una relación como la de la madre y el hijo. El *Schadenfreude* es una emoción de alegría por la desgracia ajena. Ambas son emociones a las que únicamente se hace referencia en culturas específicas y con un uso muy particular.

¹³ Para un resumen de la discusión sobre las emociones básicas véase Prinz, 2010

Al relacionarse con su entorno el individuo complejiza sus reacciones emocionales. La participación de estados cognitivos le permite tener reacciones más complejas y adecuadas a diferentes estímulos. De tal modo que una respuesta primaria de miedo general, pasa a provocar una gran variedad de reacciones dependiendo del tipo de estímulo que la originó. Damasio llama a las anteriores emociones secundarias.

El mismo Jesse Prinz (véase Prinz, 2004) sostiene una postura somática, pero que recupera aspectos representacionales y culturales. Si bien Prinz no incluye ningún tipo de elemento cognitivo en la constitución de las emociones, propone que éstas representan intereses para el organismo. Del mismo modo en que una alarma de incendios representa la presencia de humo en un edificio, la emoción del miedo representa peligro para el individuo y propicia cambios fisiológicos que fueron evolutivamente seleccionados para garantizar su supervivencia. Al vernos amenazados nuestro organismo se prepara para huir o luchar.

Este elemento representacional de las emociones le permite a Prinz explicar la individuación de emociones compuestas por cambios fisiológicos similares. Puede utilizarse una misma alarma para representar tanto incendios como terremotos, sin embargo, estos avisos pueden distinguirse porque son mecanismos distintos los que activan la alarma. El enojo y la indignación comparten su constitución fisiológica, pero en el primer caso los cambios somáticos son disparados por la percepción de una agresión, mientras que en el segundo caso por la de una injusticia, en otras palabras, tienen funciones representacionales diferentes.

Prinz explica la influencia de la cultura en las emociones a partir de tres conceptos: hábitos del cuerpo, la mezcla y la calibración (Prinz, 2004: 142-150).

Con los hábitos del cuerpo Prinz hace referencia a que la cultura no sólo influye en los contenidos representacionales de las emociones, también lo hace en los cambios fisiológicos que las constituyen. La cultura en que se desarrolla un individuo influye en gran medida en la manera en que éste siente y expresa sus emociones, lo que implica una diferencia en los cambios físicos que las componen.

Un individuo que sea educado para expresar emociones como el enojo de forma mesurada se comportará de manera muy diferente a uno al que se le haya influenciado a vivirlas de manera explosiva. El que un individuo esté habituado a calmar su respiración y controlar sus expresiones al sentir enojo, causa un gran cambio en la manera en que vive la emoción, frente a otro que esté habituado a dejar que la emoción lo domine. Los

hábitos regulados por la vida en sociedad afectan directamente la fisiología específica de las emociones en cada cultura.

Con la mezcla Prinz hace referencia a emociones que están compuestas por dos o más emociones, cuya unión es propiciada por un entorno cultural. Prinz pone como ejemplos al desprecio, que plantea como una combinación de disgusto y enojo, y al amor, siendo una combinación de deseo sexual y apego.

El autor señala que puede haber una predisposición, evolutivamente determinada, para que algunas de estas mezclas se den; acepta como un hecho probable que el desprecio esté extendido en todas las culturas. Sin embargo, lo anterior no implica en ningún sentido que las emociones sean innatas, dado que fueron desarrolladas en un entorno social y por tanto fueron aprendidas. Más aún, ya se mencionó la existencia de emociones que son exclusivas a una cultura y responden específicamente a las características de ésta. El que una cultura incentive una unión como la del deseo sexual y el apego puede servir para propiciar orden social y una mejor crianza de los infantes, dado que pueden contar con dos proveedores. Un pueblo con una tendencia bélica puede verse favorecido por la unión de la alegría y el enojo, que permite un mejor desempeño en batalla.

Estas mezclas no son meramente la sobreposición de dos emociones que representan un objeto que azarosamente atañe a ambas, sino que terminan por crear un ámbito de representación propio, de tal modo que no pueden entenderse como la mera suma de las emociones que las componen. Para explicarlo con el desprecio, éste puede desatarse en un primer momento como la suma de enojo y disgusto al ver un acto moralmente reprobable que ofende y resulta desagradable al individuo. Sin embargo, la repetición y sistematización de esta unión frente a los actos morales reprobables hace que la unión tenga un ámbito de representación específico y separable de los propios del enojo y el disgusto por sí mismos. Como se explicó, las emociones están constituidas por cambios somáticos, pero también por su función representacional. El hecho de que el disgusto adquiera un propio ámbito de representación lo hace una emoción diferenciable de las dos que se unen para constituirlo; lo cual es otra manera en la que la cultura afecta directa y constitutivamente a las emociones.

Finalmente, la calibración se refiere a la capacidad del entorno cultural de modificar el ámbito de representación y causas de las emociones. Ya se explicó que, según la concepción de Prinz, no hay ningún elemento cognitivo en las emociones, de tal modo que el *Schadenfreude* no es la unión de alegría con la creencia de la desgracia ajena, sino que esta última es una causa especial de la alegría.

Prinz explica que las personas que experimentan Schadenfreude tienen una conexión entre el archivo de las memorias de desgracia ajena y la felicidad. A dicha conexión le llama archivo de calibración, el cual contiene estados representacionales que sirven para calibrar las causas de la emoción; en otros términos, son los que conectan a las emociones con conjuntos de condiciones que pueden causarlas. El autor teoriza que aquellos que experimentan Schadenfreude en un primer momento identifican la percepción o la creencia del sufrimiento ajeno con un deseo propio, sin embargo, después de un tiempo de asociación constante el proceso se vuelve automático, de tal modo que la alegría se dispara de manera inmediata al percibir o pensar en el sufrimiento de otro.

Otro ejemplo de calibración puede encontrarse en el deshonor, que es un caso de enojo causado por la percepción del rompimiento de un código de honor socialmente establecido. Prinz explica que una computadora averiada puede molestarnos, pero en ningún caso causará deshonor, ya que la situación no cumple con las condiciones propias de la emoción.

La calibración permite que las emociones generen nuevos ámbitos de representación, lo que al mismo tiempo produce emociones que pueden ser diferenciadas a pesar de compartir una base fisiológica.

Los hábitos, la mezcla y calibración se combinan dando como resultado un abanico de emociones que va mucho más allá de las básicas. Se puede encontrar un ejemplo en los celos; el saber de la infidelidad de una pareja crea una mezcla de pensamientos de pérdida, ofensa y contaminación, que causan tristeza, enojo y disgusto respectivamente, esto implica una amalgama creada por los componentes fisiológicos de cada una de las emociones. La calibración causa que dicha amalgama sea sentida siempre que se encuentra algún indicio de infidelidad.

La discusión sobre la naturaleza y el concepto de las emociones está abierta y es central en la filosofía contemporánea. Sin embargo, parece que la clave está en lograr explicar satisfactoriamente la convivencia de los aspectos biológicos y culturales de las mismas. Es resaltable que contrario a lo que podría indicarnos la intuición, las emociones humanas en todos los casos están moldeadas por la cultura, lo cual sugiere que esta última tendrá un papel importante en la motivación moral específica de los individuos.

2. Emociones y racionalidad

Es una creencia bastante popular la de que las emociones entorpecen la racionalidad. Regularmente se aconseja tomar decisiones con la mayor frialdad posible, asociando a las emociones con decisiones precipitadas y poco beneficiosas para nuestros intereses. Sin embargo, existen autores que sostienen que las emociones tienen un papel sumamente importante en el raciocinio. Más aún, afirman que son un complemento necesario para una correcta toma de decisiones.

Todos los seres humanos se enfrentan a situaciones en las que se ven obligados a tomar decisiones en muy poco tiempo y que implican la consideración de una cantidad muy grande de factores. Para Damasio (1996), el que logremos tomar una decisión, muchas veces beneficiosa para nuestros fines, es gracias a los marcadores somáticos.

Damasio llama “marcador somático” al efecto que tienen sobre el razonamiento los sentimientos.¹⁴ Desde la infancia comenzamos a relacionar, consciente o inconscientemente, nuestras acciones y sus consecuencias con sentimientos placenteros o desagradables. Una persona adulta tiene un gran entramado psicológico de relaciones entre situaciones y respuestas emocionales.

Desde la infancia los seres humanos toman decisiones basados en sus sentimientos, para poner un ejemplo, podemos mencionar el rechazar alimentos que causan una sensación de asco. Este mecanismo se desempeña de manera automática, no requiere de un análisis racional profundo para llevar al infante a evitar el alimento. Con el desarrollo del individuo dicho mecanismo adquiere mayor complejidad, de tal modo que se vuelve sensible a muchos otros escenarios, lo que permite que las personas adultas sean capaces de tomar decisiones basadas en sus sentimientos en una amplia diversidad de contextos.

Damasio considera que los marcadores somáticos ayudan a que los individuos eliminen de manera automática ciertas opciones y consideren otras con más fuerza. Esto no implica que no exista una deliberación de costos y beneficios de las acciones, pero ésta tiene lugar una vez que las opciones a considerar han sido filtradas por los marcadores somáticos. Puesto en un ejemplo simple, el componente emocional permite que cuando seleccionamos una película eliminemos rápidamente aquellas que relacionamos con

¹⁴ Damasio diferencia emociones y los sentimientos, siendo las primeras los cambios fisiológicos y los segundos las sensaciones.

sentimientos desagradables, como aburrimiento, y decidamos únicamente entre un pequeño grupo; lo cual representa un gran ahorro de tiempo y dedicación.

Los marcadores somáticos también permiten que se opte por opciones más prudentes sobre otras riesgosas. Damasio pone el ejemplo de un empresario que se encuentra en la disyuntiva de firmar o no un contrato que puede implicar grandes beneficios o terribles pérdidas para su empresa, al mismo tiempo que es presionado para tomar la decisión rápidamente. Un marcador somático puede hacer que el empresario prefiera declinar la oferta o exigir un mayor periodo de tiempo para considerarla, esto derivado de sentir miedo por el riesgo, que asocia con distintas emociones displacenteras como tristeza o enojo.

Como ya se planteó, para Damasio los sentimientos y las emociones pueden darse de manera independiente unos de otros. No es necesario tener la emoción de tristeza, que implica una serie de cambios fisiológicos, sino que basta con tener el sentimiento de tristeza para causar un marcador somático. El autor incluso considera que dicho sentimiento puede darse consciente o inconscientemente, es decir que el individuo no necesariamente sabe que está siendo influido por un sentimiento determinado.¹⁵

Matteo Mameli (2004) lleva aún más lejos la hipótesis de los marcadores somáticos. Mamelli considera que Damasio yerra al dividir el proceso de toma de decisiones en dos momentos, siendo el primero el emocional y el segundo el racional. El autor sostiene que los sentimientos influyen en todos los momentos de la toma de decisiones, incluyendo el análisis de costo-beneficio y la decisión final; en otras palabras, no existe ninguna etapa en la toma de decisiones que esté libre de fenómenos emocionales.

Mameli llama a su propuesta Selección emocional de rumbos de acción. Su teoría acepta que en la toma de decisiones un análisis costo-beneficio siempre tiene lugar, pero dichos costos y beneficios son siempre evaluados y comparados con base en los

¹⁵ Para la explicación neurológica de la hipótesis de los marcadores somáticos véase Damasio, 1996. También puede revisarse Damasio, 1990 para una defensa de esta hipótesis basada en individuos con daño ventromedial. La interpretación que hace el autor de estos casos pone mayor énfasis en las emociones, sosteniendo que es la falla en los mecanismos emocionales lo que impide el correcto razonamiento de estos individuos. Esto pudiera parecer entrar en conflicto con la interpretación que se dio en el último apartado del segundo capítulo de este trabajo, pero no necesariamente es así. Independientemente de si lo principal es la falta de deseos o la de emociones, el argumento sigue siendo efectivo para el rechazo de la postura cognitivista. Más aún, la tesis principal de este trabajo es que la motivación moral es un fenómeno complejo en el que influyen diversos factores, por lo que incluso puede aceptarse que los errores de raciocinio en individuos con daño ventromedial se debe a la falta de participación de tanto deseos como emociones.

sentimientos que tienen asociados. Las posibles consecuencias de una acción que asociemos con sentimientos placenteros van a ser evaluados como beneficios, mientras que las consecuencias asociadas con sentimientos desagradables serán tomadas como costos. Las creencias sobre cuál es la decisión más racional o cuál es nuestro deber pueden tener influencia en la toma de decisiones, pero únicamente en la medida en que éstas están asociadas con sentimientos determinados.

Mameli también señala que su postura no tiene problemas con explicar los casos en que decidimos ponernos en situaciones desagradables para obtener un bien posterior. Existen decisiones que implican consecuencias relacionadas con sentimientos negativos y también positivos. Somos capaces de tomar decisiones que impliquen consecuencias desagradables, siempre y cuando consideremos que son menos costosas que los beneficios que obtendremos.¹⁶

Finn Spicer (2004) ejemplifica clara e intuitivamente la manera en que las emociones pueden afectar nuestra atención y manera de razonar. Imaginemos a una persona que está leyendo en su recámara por la noche, cuando de pronto escucha un ruido en la planta baja de su hogar. Esto hace que enseguida sienta una sensación de temor, a la vez que ocurren una serie de cambios en su fisiología como la alteración de su ritmo cardíaco, su expresión facial, etcétera. Esto también afecta su atención, volviéndose más sensible a ruidos tenues. Podemos decir, siguiendo a Prinz, que todos estos cambios representan el peligro de que hay un intruso en su domicilio.

Esta situación altera en gran medida la manera en que la persona razona, haciendo que comience a creer que verdaderamente hay un intruso, aun si existe muy poca evidencia que lo sustente. Un minuto antes de escuchar el ruido la persona probablemente hubiera aceptado un argumento como este: 1) Si hubiera un intruso la alarma se hubiera activado. 2) La alarma no se ha activado. ∴ No hay un intruso. Sin embargo, una vez que la persona ha sido invadida por el miedo, su campo de consideración epistémica se verá fuertemente afectado y su raciocinio considerará con especial fuerza posibilidades que en realidad son improbables: Quizás olvidó activar la alarma, el sistema de seguridad puede estar averiado o el intruso es un experto que ha saboteado el sistema.

Independientemente de si Mameli tiene razón al sostener una influencia tan grande de los estados emocionales en la toma de decisiones, su papel en ella es innegable. Lo

¹⁶ En Mameli, 2004, el autor argumenta que su postura, si bien necesita ser pulida, explica de mejor manera los casos de daño ventromedial citados por Damasio para la hipótesis de los marcadores somáticos.

anterior muestra que la intuición que indica que las emociones y la toma de decisiones correctas son cuestiones independientes está profundamente equivocada. Las emociones juegan un papel importante en la toma de decisiones que, contrario a lo que podría indicar la intuición, es benéfico en la mayoría de los casos. Esto apoya la tesis general de este trabajo, el fenómeno de la motivación moral es un entramado complejo en donde todos los elementos están entremezclados, lo cual muestra que es un error intentar explicarlo a partir de un modelo que no considere todos los factores que influyen.

Una vez que hemos revisado las propuestas de Damasio y Mamerli, en adición a lo comunes que nos resultan escenarios como el presentado por Spicer, parece bastante claro que las emociones deben ocupar un lugar en cualquier teoría competente de la motivación. ¿De qué manera podemos unir la influencia motivacional de las emociones con el modelo humeano?

3. La visión nomológica

Como se concluyó en el capítulo 1, una de las grandes carencias del modelo humeano de motivación moral es que no considera la importante influencia del ámbito de las emociones. En el apartado anterior se mostró de manera aún más clara que las emociones juegan un papel en la motivación y no pueden quedar fuera de una buena teoría de la motivación humana. En este apartado se busca encontrar una manera en que sea posible incluir a las emociones sin tener que abandonar al modelo humeano.

Las definiciones cognitivas de las emociones permiten incluir fácilmente a las emociones en el modelo humeano. Dado que estas posturas consideran que las emociones están compuestas principalmente por elementos cognitivos como los deseos y las creencias, ya estarían consideradas en el modelo. Sin embargo, este tipo de posturas no son las más populares en la discusión contemporánea y sería poco deseable tener un modelo que depende de entender a las emociones de manera cognitiva.

La inclusión de las emociones entendidas según las posturas fisiológicas representa un reto mayor, ya que es necesario dar una explicación teórica de en qué manera ejercen su influencia sobre la motivación, dado que son estados completamente diferentes a las creencias y los deseos. Es posible intentar complejizar el modelo para incluir estados conativos, pero aun así es necesario ofrecer una explicación de la interacción que tendrían ambos tipos de estados y la manera específica en que afectan la voluntad humana.

Finn Spicer (2004) presenta una manera en que las emociones pueden ser agregadas a la explicación sobre la motivación sin renunciar al modelo humeano. Su propuesta consiste en proponer la consideración de un segundo nivel explicativo, en el que se dan explicaciones sobre cómo estados como las emociones y las percepciones interactúan con los deseos y las creencias.

Existen casos, que en realidad son sumamente comunes, que resultan difíciles de explicar apelando únicamente a creencias y deseos. Spicer pone el ejemplo de una mujer que mutila la fotografía de una persona que detesta. Esta mujer no realizó esta acción en un arrebato irracional, ella tranquilamente buscó la foto y las herramientas adecuadas para realizar el acto. La explicación de esta situación obliga a afirmar que la mujer tenía el deseo de mutilar la foto, pero ¿de dónde viene este deseo tan peculiar? Se puede afirmar que ella tiene el deseo de causarle algún daño a la persona, pero para derivar el deseo peculiar sería necesario afirmar que ella cree que le está causando daño al mutilar su fotografía, lo cual es una creencia extraña. Otra opción es afirmar que ella tiene el deseo de destruir lo que representa a dicha persona, sin embargo, éste parece también un deseo peculiar. Es necesario dar una explicación de por qué se generaron dichos estados peculiares.

Spicer propone una manera en que podemos interconectar a las emociones con deseos y creencias, la llama la visión nomológica.¹⁷ Su propuesta consiste en sostener que las emociones suelen ir acompañadas de ciertas creencias y ciertos deseos y unir el dominio de las emociones con el de los deseos y creencias a partir de condicionales que funcionan de manera similar a leyes científicas.

Cuando nos enojamos con una persona regularmente tenemos creencias como que hemos sido ofendidos, que cierta persona tiene la culpa y el deseo de que sea castigada; a partir de esto podemos crear condicionales que contengan generalizaciones del tipo: “Si A está enojado con B, entonces *ceteris paribus* A cree que B es responsable de una ofensa”. Estos condicionales cumplen la función de conectar el ámbito de las emociones

¹⁷ Spicer (2004) presenta también otra alternativa que llama la visión de la sombrilla. Esta postura consiste en sostener que los deseos y las creencias no son los únicos estados que tienen sus direcciones de ajuste, sino que las emociones tienen la capacidad de actuar “como-creencias” y “como-deseos”. No presento aquí esta teoría porque anticipo que puede tener problemas. La noción de direcciones de ajuste funciona gracias al contenido proposicional de las creencias y los deseos. Spicer no parece tener intención de defender una noción de emociones que incluya contenido proposicional, por lo que puede resultar una tarea complicada explicar exactamente en qué sentido las emociones pueden ser estados con direcciones de ajuste. En el caso de las creencias se podría recurrir a la noción de representación propuesto por Prinz (2004), pero el caso de los deseos parece más complicado.

con el de las creencias y los deseos, de ese modo las emociones pueden influir en el modelo de razón práctica humano sin necesidad de afirmar que poseen contenido proposicional en sí mismas.

Con la visión nomológica nos es posible dar una mejor explicación del caso de la mujer y la fotografía. El deseo peculiar de querer destruir objetos que representen a una persona puede ser explicado a partir de un condicional que una al enojo con dicho tipo de actos.

Si se cuestionara sobre el origen de los condicionales, sería posible recurrir a una explicación biológico-evolutiva o sociocultural, según sea el caso. Esto es una gran ventaja para la propuesta, ya que le permite ser sensible a los dos polos de la discusión sobre la constitución de las emociones, el biológico y el cultural.

La visión nomológica nos permite explicar la influencia motivacional de las emociones sin renunciar al modelo humano de motivación, ya que las primeras causan su influencia a través de creencias y deseos. Esto implica que nuestra explicación de la motivación tiene una parte de razón práctica que se limita a creencias y deseos, pero tiene también una parte que explica la influencia de las emociones a partir de los condicionales antes mencionados.

Spicer llama a esta área explicativa, a la que pertenecen los condicionales que conectan emociones con deseos y creencias, psicología intencional. En esta área habría también condicionales con generalizaciones que conectan percepciones con creencias y deseos: La percepción de un objeto enfrente de nosotros en condiciones normales, lleva a la creencia de que de hecho hay un objeto enfrente de nosotros.

La propuesta de la psicología intencional resulta sumamente interesante para los propósitos de este trabajo. Al inicio del capítulo anterior se explicó que, contrario a lo que normalmente se piensa, la teoría de Hume no busca minimizar el papel de la razón en la motivación, simplemente intenta asignarle el lugar que explicativamente le corresponde. La psicología intencional podría desarrollarse en pos de crear una teoría de la motivación que logre integrar orgánicamente cada uno de los aspectos que juegan un papel en el desarrollo de ésta.

4. Conclusiones

En el primer apartado de este capítulo se dio un panorama general de la discusión sobre la definición de las emociones, especificando que es un debate abierto que aun requiere mucho trabajo. En el segundo apartado se expusieron los desarrollos sobre la influencia

de las emociones en la racionalidad y toma de decisiones, mostrando que las emociones juegan un papel crucial para el correcto funcionamiento de estos mecanismos. Finalmente, en el tercer apartado se propuso la visión nomológica de Spicer como una buena manera de lograr incluir a las emociones dentro del modelo humeano de motivación moral.

Un modelo humeano que únicamente tenga como elementos a las creencias y los deseos será insuficiente para explicar el fenómeno de la motivación moral humana. La inclusión de la visión nomológica de Spicer, y la psicología intencional que implica, permite enriquecer el modelo y acercarlo un poco más a lo que sería una teoría completa de la motivación. Si bien la psicología intencional requiere mucho más trabajo para lograr dar cuenta de los detalles de su funcionamiento, muestra un posible camino a seguir.

El análisis de las emociones revela que su constitución está influenciada directamente por la cultura y que afectan directamente en el raciocinio del ser humano. Esto muestra que no es posible entender a los diferentes estados de manera aislada, es necesario entender sus interacciones para lograr dar cuenta de forma satisfactoria de fenómenos psicológicos complejos como lo es la motivación moral.

CAPÍTULO 3

Motivación, empatía y altruismo

Este capítulo está enfocado a responder dos preguntas: ¿La empatía juega un papel en la motivación moral? y ¿Existen las acciones altruistas? Ambos temas serán tratados en el mismo capítulo debido a que, tanto históricamente como en la discusión contemporánea, se han visto directamente relacionados. La intuición que motiva dicha relación es evidente, parece ser que una capacidad empática sería un factor necesario para que fuera posible el interés por el bien ajeno e incluso, siendo una tesis más fuerte, puede pensarse que el hecho de que haya empatía implica ya la existencia del altruismo.

En este capítulo se buscará mostrar que existen argumentos y evidencia empírica suficiente para responder afirmativamente a la pregunta por la empatía y hay un avance importante en mostrar la existencia del altruismo, sin lograr ser concluyente. Esto implicando la existencia de una cierta relación entre ambas temáticas, si bien no es el caso que estén directamente implicadas la una en la otra.

En el primer apartado de este capítulo se da una aproximación teórica a ambos temas. En el segundo se expone la hipótesis de altruismo-empatía de Batson y los experimentos que la sustentan. En el tercer capítulo se defiende que los experimentos de Batson son suficientes para mostrar la influencia de la motivación en la producción de acciones prosociales, respondiendo a las críticas de fusión de identidades de Cialdini-Neuberg y del lado oscuro de la empatía de Prinz.

1. El panorama teórico de la empatía y el altruismo

1.1 La definición de empatía

La empatía ha cobrado una relevancia considerable en diversos temas de la filosofía contemporánea como la filosofía de la mente, la estética y la ética (véase Coplan y Goldie, 2011), además de ser central para sistemas clásicos de filosofía moral como el de David Hume (véase la introducción). Para el tema que nos compete en este trabajo es uno de los tópicos centrales. La naturaleza de la empatía puede implicar un cambio importante en el modelo general de la motivación moral, ya que de su inclusión o exclusión acabaría por tener consecuencias importantes en el enfoque general del modelo.

Se han dado acercamientos desde diversos ángulos a esta temática, existen desarrollos desde la psicología evolutiva (véase De Waal, 2011), desde la psicología del desarrollo (véase Hoffman, 2002), etcétera. Una de las propuestas teóricas centrales en la discusión sobre motivación moral contemporánea es la hipótesis de altruismo-empatía del psicólogo social Daniel Batson, quien ha realizado una larga investigación experimental que busca defender la participación de la empatía en la motivación moral humana y a la vez la existencia de los actos altruistas verdaderos. Su trabajo será discutido más adelante en este capítulo.

Un gran problema que se presenta al tratar la empatía es que no hay un acuerdo respecto a su definición. Batson (2009) presenta ocho fenómenos, relacionados pero diferentes, que han sido señalados como casos de empatía por distintos autores. Aquí sólo se retoman los relevantes para los presentes menesteres:

1. Empatía Cognitiva: Se refiere a conocer el estado mental de otra persona, incluyendo pensamientos y sentimientos. Lo anterior puede lograrse de diversas maneras: intuición, deducción a partir de pistas como expresiones faciales o simplemente conocimiento a partir de la expresión lingüística del otro.
2. Contagio emocional: Hace referencia a sentir lo que siente el otro. Aunque los criterios para referir a este tipo de fenómeno pueden variar, intuitivamente implica que un estado emocional determinado causa en otro individuo un estado sumamente similar al anterior. Se puede ilustrar con una persona que siente la tristeza de su amigo por perder un ser querido.
3. Toma de perspectiva: Implica imaginar lo que otra persona está pensando y sintiendo en la situación en que se encuentra, sin dejar de tener en cuenta que se trata de un individuo diferente a sí mismo. Este fenómeno tiene lugar cuando se intenta imaginar lo que siente una persona apreciada que se encuentra en una situación complicada como perder un empleo o reprobar un examen.
4. Sufrimiento personal vicario: Con este término se hace referencia a cuando se siente angustia al ser testigo del malestar ajeno. Tal es el caso de cuando se siente incomodidad al mirar escenas de tortura o sufrimiento.
5. Empatía según Batson: Hace referencia a una respuesta emocional enfocada al otro que es causada y es congruente con el bienestar/malestar percibido en dicho

otro. Un ejemplo podría ser el reaccionar con enojo y de manera violenta contra un agresor que está causando miedo, tristeza o dolor en una víctima.

Los últimos dos conceptos pueden parecer similares, pero no lo son realmente. En el cuarto concepto únicamente se está haciendo referencia a una molestia sentida por observar la angustia ajena, sin embargo, este malestar no lleva necesariamente a una acción como la señalada por la empatía de Batson. Dicha molestia puede llevar al individuo a simplemente distanciarse de la escena que le resulta incómoda. En otros términos, el cuarto concepto está enfocado al malestar propio, que es causado por el ajeno, mientras que el quinto está direccionado al otro, lo que convierte a la molestia personal vicaria es un estado egoísta y a la empatía de Batson en uno altruista.

Como ya se señaló, estos cinco fenómenos guardan cierto parentesco entre sí. Por ejemplo, la empatía cognitiva y la toma de perspectiva pueden ocupar un papel en el proceso que lleva a la reacción emocional señalada por la empatía de Batson. Sin embargo, sigue siendo claro que podemos diferenciar cada uno de estos conceptos frente a los demás.

Jean Decety y Philip J. Jackson (2004) ofrecen una concepción de la empatía que busca englobar de manera amplia el fenómeno. Su concepción incluye un cierto nivel de contagio emocional, toma de perspectiva y el importante factor de que el individuo que empatiza tenga presente la distinción entre él y el otro individuo. Para estos autores, únicamente la unión de estos tres aspectos da como resultado un estado al que se le puede llamar propiamente empatía. Es resaltable que esta concepción no incluye el aspecto altruista enfatizado por Batson.

La presente variabilidad de usos del término que nos ocupa puede hacer que la discusión resulte oscura y confusa. Es posible poner en cuestión la importancia o papel de uno de los fenómenos asociados a la empatía respecto a la motivación, sin que esto implique poner en cuestión el papel de una concepción más amplia de la misma. Si no se tiene cuidado, puede fácilmente confundirse una discusión sobre motivación moral con una sobre el uso del término “empatía”.

1.2 Altruismo

En el panorama contemporáneo la discusión sobre la empatía se ha mezclado en parte con la discusión sobre el altruismo. Resulta de entrada intuitivo asociar la capacidad de ponerse en los zapatos del otro con la de actuar en pro de los intereses ajenos, aunque dicha relación requiere una justificación.

La existencia del altruismo ha sido discutida por la filosofía desde hace mucho tiempo. Hobbes es uno de los referentes históricos del egoísmo psicológico que defiende que los seres humanos son por naturaleza egoístas, en el sentido de que cada una de sus acciones está encaminada a satisfacer sus propios intereses (Hobbes, 1980: 100-105). Por otra parte, hay una tradición, en la que se puede incluir a Hume, que ha defendido que el ser humano es capaz de actuar buscando el bienestar ajeno.

La discusión es bastante más complicada de lo que puede parecer en un primer momento. Podemos definir intuitivamente a las acciones altruistas como las que buscan satisfacer intereses ajenos. Sin embargo, dicha definición abarca acciones que satisfacen intereses ajenos de manera instrumental, con el fin de obtener un beneficio final egoísta. Es decir, la acción supuestamente altruista forma parte de una cadena causal que busca satisfacer un deseo egoísta. Del señalamiento anterior se puede extraer una definición más fina: una acción altruista verdadera sería aquella que tiene como fin último satisfacer los intereses ajenos. Esta definición puede también ser puesta en cuestión, dado que existen casos en los que se realizan acciones que buscan satisfacer el interés ajeno, como donar a caridad, pero que también buscan en cierta medida satisfacer intereses egoístas, como obtener reconocimiento social. Es posible dar una definición aún más fina donde una acción altruista pura sería aquella que tenga como fin último satisfacer intereses ajenos y no incluye ningún interés egoísta.

Buscando poner la discusión en términos contemporáneos y con las herramientas que se han desarrollado en este trabajo, puede entenderse que versa sobre si todos los deseos intrínsecos que impulsan las acciones buscan el bien del mismo individuo o si existen deseos intrínsecos que tengan como objetivo el bien ajeno. Con ‘deseo intrínseco’ se hace referencia a un deseo no instrumental, es decir un deseo que se tiene por sí mismo y no sólo con el fin de satisfacer uno anterior. Hasta ahora se ha argumentado en este trabajo que los deseos, las creencias y las emociones juegan un papel crucial para la motivación

moral humana, pero ¿la motivación que estos generan es siempre de carácter egoísta o existe motivación enfocada al bienestar ajeno?

Es importante señalar que el triunfo del egoísmo psicológico no implica la inexistencia de las acciones morales. Es posible actuar moralmente por razones egoístas. Tal es el caso de los comportamientos que se evitan por estar prohibidos por la ley e implicar un castigo. Sin embargo, la existencia o inexistencia de acciones altruistas es un tema muy importante en la construcción de una teoría global de la motivación moral.

La existencia o no de motivación altruista en la psicología humana da un giro importante a la constitución de la misma y tiene diversas consecuencias. Será sumamente diferente el tipo de educación moral que se defenderá partiendo de una visión egoísta, que de una altruista, dado que en cada una se buscará generar los comportamientos prosociales a partir de mecanismos psicológicos diferentes. Lo mismo sucede con las políticas públicas, en las que no tendría sentido intentar incentivar un orden social a través del altruismo si éste no existiera.

2. La hipótesis de empatía-altruismo de Daniel Batson

2.1 Empatía-altruismo

Como ya se mencionó, el trabajo de Daniel Batson representa una de las defensas contemporáneas más importantes del papel de la empatía en la motivación de acciones altruistas. A continuación, se buscará hacer una síntesis general de su postura y argumentos, apoyándose en el análisis de Stich, Doris y Roeder en “Altruism” (2010).

Batson resume la hipótesis de empatía-altruismo en una simple sentencia: “preocupación empática produce motivación altruista”¹⁸ (Batson, 2011: 11). El objetivo de este apartado es desarrollar los detalles de dicho enunciado.

Con “emociones empáticas” Batson hace referencia a emociones orientadas a otro individuo que son causadas y son congruentes con la percepción del bienestar o malestar de dicho otro. Con este concepto se puede definir “preocupación empática”, que hace referencia a emociones empáticas orientadas a alguien en situación de necesidad.

Batson especifica que al hablar de congruencia debe entenderse que las emociones tienen la misma valencia. La valencia en las emociones es un tema complejo e importante

¹⁸ “Empathic concern produces altruistic motivation”

objeto de discusión, pero para los presentes fines basta con entender intuitivamente que hay emociones que tienen una carga negativa, al tener una tendencia a ser desagradables para el individuo, como el enojo o la tristeza, mientras que otras, como el júbilo, son positivas al resultar agradables. Existen también emociones como la nostalgia que son mixtas.¹⁹

En este punto Stich, Doris y Roeder (2010) señalan algo importante, el requisito de la congruencia puede dejar fuera a una serie de situaciones que intuitivamente consideraríamos de empatía. Tal es el caso de cuando sentimos compasión o tristeza por una persona que ignora la situación de necesidad en que se encuentra, como alguien que aún no sabe que perderá su empleo o incluso alguien que se encuentra inconsciente y no tiene emoción alguna. Este señalamiento muestra que es necesario hacer un ajuste teórico.

Posiblemente se podría solventar si se señala que nuestra capacidad cognitiva nos permite prever cuáles serían las emociones que una persona sentiría de conocer y entender la situación en que se encuentra, haciéndose así posible empatizar con las emociones de dicha previsión. Una persona que aún no sabe que perderá su empleo puede sentirse alegre, pero un colega que se ha enterado que será despedida puede empatizar con ella, al estar consciente de que si dicha persona lo supiera sentiría tristeza.

Batson enfatiza que la preocupación empática no es una única emoción, sino que hace referencia a estados diversos como compasión, ternura, tristeza, aflicción, angustia, etcétera. El elemento importante es que estos estados estén orientados al otro: “Sentir tristeza por el otro”.

Para ejemplificar a la preocupación empática se puede imaginar el caso de una mujer que, camino a su trabajo, nota que hay un niño solo y con expresión de miedo que está mirando hacía todos lados en la calle. Al ver esto, la mujer entiende que el niño está perdido y se genera en ella un sentimiento de tristeza y preocupación por el infante. Lo anterior la motiva a acercarse al niño y buscar una manera de ayudarlo a encontrar a sus familiares.

Es importante señalar que Batson utiliza “empatía” para referirse a la preocupación empática, sin embargo, esto no implica que el primero se reduzca al segundo. El autor acepta que sería posible empatizar respecto a una persona que, al contrario de estar en un estado de necesidad, se encuentre en un estado positivo (Batson, 2011:11). Es posible

¹⁹ En la academia se han dado diversas propuestas de criterio para considerar a una emoción positiva o negativa. Para un resumen de la discusión véase Prinz, 2004: Cap. 7.

sentir, por ejemplo, orgullo por un amigo que está sintiendo júbilo por haber ganado una competencia deportiva. Sin embargo, este tipo de empatía no tendría como resultado motivación altruista.

Pueden mencionarse algunas acotaciones más señaladas por Batson, que también son consecuencia de lo antes desarrollado en este trabajo. Aunque la empatía sea un fenómeno de naturaleza emocional, implica un importante componente cognitivo. Batson señala que para que exista la preocupación empática es necesario a) Percibir la necesidad del otro y b) Valorar el bienestar de dicho otro (Batson, 2011: 33). El valorar el bienestar del otro puede ser entendido como un deseo de que determinado individuo no sienta dolor, no se encuentre en peligro, no tenga daños físicos, etcétera. La preocupación empática sería el resultado de la discrepancia de dicho deseo, con la creencia de que el estado del individuo en cuestión no lo satisface. El individuo que empatiza requiere creer que el otro se encuentra en una situación de necesidad y reaccionar con la emoción adecuada, que a su vez causará el deseo adecuado para la situación.

Batson considera que un acto que no está encaminado a satisfacer un deseo, es decir las reacciones automáticas como los reflejos, no pueden ser considerados altruistas (Batson, 2011: 22). Más aún, es necesario que el individuo no pierda de vista la distinción entre sí mismo y el otro, entendiendo al otro como un individuo con emociones, creencias y deseos propias. (Batson, 2011: 33)

Finalmente cabe mencionar que, congruentemente con lo expuesto sobre la naturaleza de los deseos y las emociones, es posible tener preocupación empática inconscientemente y que la motivación causada por la empatía culmine o no en acción, ya que entrará en competencia con otras motivaciones.

Respecto al resto de los conceptos de empatía que se mencionaron en el apartado anterior, Batson considera que la empatía cognitiva, el contagio emocional y la toma de perspectiva son en muchos casos precursores de la preocupación empática. La toma de perspectiva específicamente es utilizada por Batson para inducir estados empáticos en sus experimentos.

Únicamente el fenómeno al que se llamó angustia personal vicaria, que se define como un estado de incomodidad al ser testigo del sufrimiento de otro, está encaminado hacia la motivación egoísta. Lo anterior se debe a que se trata de un estado motivacional enfocado a sí mismo, que tiene como resultado motivación enfocada al mismo individuo y no al otro.

La distinción entre la empatía y la angustia personal vicaria se ve claramente si consideramos el caso antes mencionado de la mujer que se encuentra con un niño perdido en la calle. Aún si la mujer decide ayudar al menor, dicha motivación puede ser resultado de una auténtica preocupación por el infante o resultado de una preocupación por sí misma, al saber que la imagen del niño perdido iba a estar molestándola todo el día a menos que se detuviera a ayudar.

Una vez expuesta la concepción de empatía propuesta por Batson, resultará evidente por qué hace tan cercanas la discusión sobre el altruismo y la que versa sobre la empatía. El concepto de Batson define como emociones empáticas a todas las que están enfocadas al otro y son causadas por la percepción de la necesidad ajena, lo que implica que emociones como la compasión y la piedad sean empáticas en casi todos los casos.

2.2 Altruismo vs. egoísmo

En este apartado se expondrán los experimentos que Batson y otros investigadores han desarrollado para defender la hipótesis de empatía-altruismo frente a diferentes versiones del egoísmo. Se mostrará que éstos representan un avance importante en la discusión sobre el altruismo, pero que no logran ser suficientes para despejar las dudas sobre la existencia de la motivación altruista. Sin embargo, sí constituyen una base empírica sólida para mostrar que la empatía juega un papel en la motivación de comportamientos prosociales.

Es necesario exponer la técnica que utiliza Batson para generar empatía en el laboratorio. En la mayoría de sus experimentos²⁰ se genera empatía en los sujetos a partir de estimular en ellos la toma de perspectiva, es decir, propiciar que los sujetos se concentren en lo que piensa y siente otro individuo. Batson sostiene que comúnmente la toma de perspectiva es adoptada por un sujeto cuando observa a alguien en una situación de necesidad que le recuerda a una experiencia de vida de sí mismo (Batson *et al.*, 1991: 84). En el laboratorio regularmente se estimula a los sujetos a partir de instrucciones, lo que implica literalmente pedirles que intenten tomar la perspectiva del otro. La efectividad de este método ha sido probada en diversos experimentos, y se ha probado también que la toma de perspectiva requiere de una reacción emocional para ser efectiva,

²⁰ Además de la toma de perspectiva, Batson también utiliza técnicas como la de hacer creer a los participantes que la persona en situación de necesidad comparte aspectos relevantes con ellos, tales como valores y personalidad (véase Batson *et al.*, 1981).

lo que implica que no se limita a estar compuesta por estados cognitivos (véase Coke *et al.*, 1978). En los experimentos a la mitad de los participantes se les estimula una alta empatía, en la mayoría de los casos a través de la toma de perspectiva, mientras que a la otra mitad se le pide ser objetivos y no centrarse en lo que está sintiendo el otro, permitiendo así hacer una comparativa entre escenarios de alto y bajo nivel empático.

Existen tres posiciones, que constituyen variaciones de la interpretación egoísta, a las que Batson se ha enfrentado con sus experimentos. La primera de éstas es la hipótesis de empatía-recompensa, la cual sostiene que los individuos con alta empatía tienden a ayudar porque esperan una recompensa a cambio, misma que puede ser suministrada socialmente o de manera psicológica. Dicha opción psicológica puede tener a su vez dos vertientes. Es posible buscar ayudar al otro para sentir autosatisfacción al, por ejemplo, sentir orgullo por haber actuado. Otra posibilidad es que la acción se lleva a cabo buscando la contraparte de la angustia personal vicaria, un cierto placer o alegría personal vicaria producto de observar el bienestar de otro.

Para enfrentar la versión social y la de autosatisfacción se llevó a cabo un experimento (Batson *et al.*, 1988) en el que se mostró que sujetos con alta empatía tuvieron reacciones emocionales positivas en escenarios en que se percataron de la mejoría de una persona anteriormente en situación de necesidad, aun si no habían tenido oportunidad de ayudar o creían haber fallado al intentarlo. Esto sugiere que los sujetos actuaron buscando el bien ajeno y no algún tipo de crédito personal. Otros experimentos similares fueron realizados obteniendo los mismos resultados (véase Batson, 2011: 123, Apendix E).

Para la versión de alegría vicaria se realizó un experimento (Batson, 1991) en el que se manipuló la empatía de los participantes (alta/baja) y se les presentó un audio en que una estudiante relataba estar teniendo grandes problemas para adaptarse a la vida universitaria. Los participantes tenían la opción de escuchar una segunda entrevista con la misma estudiante en que relataría si había mejorado su situación o una entrevista con otra persona. Antes de tomar la decisión sobre si escuchar la segunda entrevista se les entregó información, proveniente de presuntos expertos, sobre la probabilidad de que la situación de la chica hubiera mejorado. A una tercera parte se les dijo que la probabilidad era de sólo el 20%, a la segunda del 50% y la última del 80%.

Si la posición egoísta fuera acertada se esperaría que el número de participantes de alta empatía que optaría por escuchar la segunda entrevista sería proporcional a la probabilidad de que la estudiante hubiera mejorado, esto debido a que los participantes buscarían escuchar el audio sólo en la medida en que éste les proporcione alegría personal

vicaria. Sin embargo, los resultados obtenidos fueron favorables para la hipótesis de altruismo-empatía, dado que la proporción de participantes que decidieron escuchar el segundo audio fue uniformemente alta para el grupo de alta empatía, independientemente de las probabilidades de que la estudiante hubiera mejorado. Por otro lado, los individuos de baja empatía optaron en su mayoría por no escuchar el segundo audio. Esto muestra una auténtica preocupación por el otro, que no depende de la expectativa de obtener alegría personal vicaria. Lo cual deja a esta primera versión del egoísmo en una posición complicada.

La segunda interpretación egoísta es la hipótesis de la reducción de excitación aversiva. En términos simples, esta posición sostiene que el observar la desgracia o necesidad ajena, especialmente en los casos de personas que nos son cercanas, causa en nosotros una fuerte molestia (angustia personal vicaria), lo que nos motiva a realizar acciones aparentemente altruistas, pero que en realidad están dirigidas a terminar con nuestra molestia.

Batson considera que es posible probar experimentalmente la posición manipulando la dificultad de huida. La idea central es que si un individuo sintiera empatía en el sentido que le da el autor, se vería obligado a buscar ayudar a la persona que se la ha causado, debido a que la reacción emocional estaría enfocada al otro. Pero si la persona sintiera únicamente angustia personal vicaria, le sería posible satisfacer su deseo de desaparecer su molestia ayudando a la persona o escapando de la situación; el que la persona finalmente elija ayudar o huir depende del costo en términos de esfuerzo que implique cada opción y optaría por la menos costosa. En resumidas cuentas, una persona que siente empatía siempre se sentirá motivada a ayudar al otro, mientras que la persona con angustia personal vicaria puede sentirse motivada a ayudar o a huir de la situación según le sea más conveniente.

El equipo de Batson realizó diversos experimentos mostrando que los individuos con un nivel de empatía alto decidían ayudar a personas en situación de necesidad en un porcentaje mayor a las de bajo nivel, independientemente de la dificultad de escape. En uno de los experimentos (véase Batson *et al.*, 1981) se les presentaba a los sujetos un monitor en donde otra participante llamada Elaine, que en realidad era una actriz, recibía choques eléctricos que le causaban gran molestia. Elaine aseguraba ser especialmente sensible a dichos estímulos debido a un trauma de su infancia. En esta situación se les ofrecía a los participantes intercambiar lugar con ella, de tal modo que serían ellos los que recibirán las descargas. Para manipular la dificultad de escape, a la mitad de cada

grupo (alta y baja empatía) se le decía que si elegían no intercambiar podrían retirarse, mientras que a la mitad restante se les decía que tendrían que presenciar como Elaine seguía recibiendo descargas. Los resultados mostraron que los sujetos con alta empatía decidieron ayudar a Elaine en un mayor porcentaje a los de baja, independientemente de tener o no la posibilidad de escapar de la situación.

Stich, Doris y Roedder (2007) señalan un problema importante en estos experimentos. Si bien los sujetos que optan por huir, en la condición de fácil escape, pueden escapar de presenciar las descargas que recibirá la voluntaria, no son capaces de huir del sentimiento de molestia por saber que las recibirá. No nos es posible huir de la molestia que nos genera saber que un ser querido está sufriendo simplemente huyendo de la situación. Del mismo modo, los participantes pueden seguir padeciendo una molestia al saber que han permitido que otra persona sufra, aún si no estaban obligados a presenciarlo.

Sin embargo, estos mismos autores señalan un estudio que sí considera dicho factor (Stocks *et al.*, 2009). Stocks realizó un experimento en el que buscó manipular la posibilidad de escape a nivel psicológico; para ello, a la mitad de los sujetos de cada grupo (alta y baja empatía) se les dijo que participarían en una sesión de pérdida de memoria que los haría olvidar el audio que iban a escuchar. A la otra mitad de sujetos se les dijo que participarían en una sesión de reforzamiento de memorias que haría que nunca olvidarían el audio. Los sujetos posteriormente escucharon una grabación de una supuesta radio universitaria. En el programa una estudiante llamada Katie Banks contaba que sus padres habían fallecido en un trágico accidente automovilístico, por lo que ahora tenía que pagar su educación y cuidar de sus hermanos. Katie había comenzado una campaña para reunir fondos; en caso de que dicha campaña no fuera exitosa, se vería obligada a abandonar sus estudios y poner a sus hermanos en adopción. Posteriormente a los sujetos se les ofrecía la oportunidad de dedicar algunas horas para ayudar a Katie.²¹

El experimento buscaba dar a los sujetos una opción de escape que lograra ser efectiva incluso contra la molestia latente de conocer la situación de Katie. Los resultados nuevamente fueron favorables para la hipótesis de altruismo-empatía al mostrar una proporción alta de ayuda en el grupo de participantes de alta empatía, aún si creían que iban a olvidar la necesidad de Katie.

²¹ En el artículo no se especifica en qué exactamente consistía la ayuda, parece ser que se utilizaron los materiales de Batson, 1991 por lo que probablemente se trataba de ayudarla a enviar cartas a posibles benefactores.

El experimento es bastante ingenioso y abona de manera importante a la defensa de Batson. Sin embargo, el que los sujetos creyeran que iban a perder la memoria, no implica que no pudieran sentir angustia personal vicaria en el momento de tomar su decisión, más aún, existe la posibilidad de que los sujetos automática e inconscientemente buscaran evitar una culpa futura, sin detenerse a tomar en cuenta que no lo recordarían después. Esto lleva la última variación del egoísmo.

La hipótesis de empatía-castigo sostiene que las personas actúan de manera aparentemente altruista debido a que buscan evitar algún tipo de penalización. Una versión de esta postura es que los castigos son impuestos socialmente; es decir, ayudamos únicamente porque no queremos ser juzgados negativamente por las demás personas. Batson ha llevado a cabo exitosamente experimentos que apuntan a que la empatía motiva las acciones altruistas independientemente de si el contexto es público o privado (véase Fultz *et al.* 1986). Sin embargo, existe una versión que resulta bastante más difícil de refutar experimentalmente. En esta segunda versión el castigo es administrado por la persona misma en forma de culpa o vergüenza; de tal modo que los individuos actúan de manera aparentemente altruista, pero en realidad tienen el objetivo de evitar cargar con la culpa de no haberlo hecho.

Batson y su equipo diseñaron un estudio para defender su postura (Batson *et al.*, 1988). El experimento se basa en la idea de que, si fuera el caso que en las pruebas de empatía las motivaciones de los participantes fueran egoístas, se esperaría que su pensamiento estuviera relacionado con la culpa, la vergüenza, etcétera. Mientras que, si sus motivaciones fueran altruistas, se esperaría que tuviera pensamientos sobre la necesidad de la otra persona.

En el experimento, después de manipular la empatía (alta/baja), se colocó a estudiantes a escuchar el audio de Katie Banks anteriormente descrito, una estudiante que perdió a sus padres y está en dificultades para continuar con sus estudios y hacerse cargo de sus hermanos menores. Al terminar el audio, se les daba la opción de ofrecerse para dedicar tiempo a ayudar a Katie. Para conocer los pensamientos de los participantes, justo después de que se les informó de la posibilidad de ayudar a la estudiante, se les aplicó una prueba de Stroop (1938), la cual consiste en mostrar palabras escritas en distintos colores y solicitar que digan el color de la palabra tan rápido como sea posible. Esta prueba se basa en la idea de que las palabras asociadas a sus actuales pensamientos causan interferencia e implican un mayor tiempo de respuesta por parte del participante. Se les mostraron palabras de cuatro tipos: a) Asociadas a autocastigo (DEBER, CULPA, VERGÜENZA,

OBLIGACIÓN), b) Asociadas con autorrecompensa (AGRADABLE, HONOR, ORGULLO, ALABANZA), c) Asociadas a necesidad ajena (PERDIDA, NECESITADO, ADOPTAR, TRAGICO) y d) Neutrales (PAR, LIMPIO, EXTRA, SUAVE).

Los resultados mostraron mayor propensión a ayudar de parte de los sujetos con alta empatía y sólo se registró un mayor tiempo de respuesta con las palabras asociadas a la necesidad ajena. Esto muestra que los sujetos ayudaron teniendo en mente la necesidad de Katie y no a sí mismos.

Sin embargo, Stich, Doris y Roedder (2007) señalan acertadamente que este experimento no logra resolver el problema. Existe una interpretación desde la cual los resultados de este experimento no falsean la hipótesis egoísta. Para mostrarlo se introduce el concepto de deseo instrumental de larga duración, que explican con un ejemplo muy ilustrativo. El deseo de pagar el recibo de la luz es sin duda un deseo instrumental, es un deseo que tenemos únicamente porque deseamos tener energía eléctrica, que a la vez deseamos porque queremos utilizar la computadora, encender las lámparas del hogar, etcétera. Sin embargo, no es necesario que pensemos en todas las implicaciones cuando decidimos pagar el recibo una tarde, ni cuando realizamos la acción de pagar. El deseo de pagar la luz es un deseo instrumental de larga duración. En resumidas cuentas, este tipo de deseos motivan al sujeto sin que sea necesario que sea consciente de los deseos intrínsecos que los respaldan.

Teniendo este concepto en cuenta, el defensor de la hipótesis de empatía-castigo es capaz de interpretar los datos del experimento de Batson a su favor. La posición egoísta puede predecir que los sujetos tendrán pensamientos dirigidos hacia sí mismos o hacia el otro. Es perfectamente posible que los sujetos tengan en mente en ese momento un deseo instrumental de larga duración de ayudar a Katie, sin embargo, dicho deseo estará siendo impulsado porque tienen un deseo intrínseco de evitar el autocastigo del que no son conscientes.

Teniendo esto en cuenta, resulta evidente que Batson no es capaz de mostrar que la hipótesis de altruismo-empatía es la única interpretación posible de los resultados de su experimento, lo cual deja la discusión entre el egoísmo y el altruismo abierta. Sin embargo, lo que sí fue mostrado en cada uno de sus experimentos es que los sujetos a los que se les incentivó un alto nivel de empatía tuvieron una mayor tendencia a llevar a cabo comportamientos prosociales.

2.3 ¿Altruismo-empatía?

No cabe duda que la evidencia aportada por Batson y su equipo ha dado pasos importantes para sostener la existencia del altruismo. Sin embargo, no es posible decir que son suficientes para ser conclusivos.

Como se expuso el capítulo anterior, los experimentos de Batson no resultan efectivos para falsear la hipótesis de empatía-castigo en su versión psicológica. Las metodologías utilizadas no son suficientes para mostrar que los sujetos no actuaron de manera supuestamente altruista, únicamente buscando satisfacer un deseo egoísta inconsciente. Por supuesto que tampoco muestran que de hecho sea correcta la versión egoísta. En última instancia se deja la puerta abierta a que nuevos diseños experimentales sean capaces de analizar los estados mentales a un nivel más profundo. Con los datos presentes sólo es posible afirmar que la existencia del altruismo es una tesis que no puede ser descartada y queda mucho trabajo por delante.

Sin embargo, para analizar la postura de Daniel Batson es importante tener claro que su trabajo busca sostener dos tesis que, si bien en la concepción de este investigador están estrechamente unidas, pueden ser tratadas de manera independiente. La experimentación de Batson puede dirigirse a dos objetivos: 1) Probar la posibilidad del altruismo y 2) Mostrar la influencia de la empatía en la motivación de acciones prosociales. El primero de estos objetivos, siguiendo la concepción de Batson, implica el segundo. Para Batson, la motivación de la empatía es un elemento necesario para que sea posible la existencia del altruismo. Sin embargo, es posible abordar la evidencia desde una concepción diferente de la empatía. Una concepción como la de Jean Decety y Philip J. Jackson (2004) permite utilizar los datos obtenidos por Batson para defender el papel de la empatía en la motivación, sin implicar la tesis sobre el altruismo.

Como se mencionó en 1.1, esta concepción de la empatía es compleja e incluye tres elementos: toma de perspectiva, un cierto nivel de contagio emocional y que el individuo no confunda su identidad con la del otro. Es necesaria la conjunción de estos tres aspectos para que se hable propiamente de empatía. Si fuera posible sostener que en los experimentos de Batson se consiguió un estado de este tipo en los sujetos, se obtendría que cada uno de los experimentos muestra una influencia de la empatía en la motivación de acciones prosociales. Esto independientemente de si en última instancia el deseo motivado fue altruista o egoísta.

Aun en los experimentos no conclusivos en contra de la hipótesis de empatía-castigo, los datos arrojaron que en los casos de alta empatía existía un alza en el porcentaje de ayuda. Aun si la empatía motiva a través de la culpa, se sigue sosteniendo que la empatía tiene un papel en la motivación moral.

3. Motivación y empatía

¿Es posible entonces interpretar los experimentos de Batson para sostener que la empatía juega un papel en la motivación, ya sea de tipo egoísta o altruista?

El primer requisito de la concepción de Decety y Jackson para hablar de empatía es la toma de perspectiva. En este aspecto las cosas fluyen fácilmente, dado que infundir la toma de perspectiva es una de las principales herramientas que utiliza Batson para manipular la empatía en sus experimentos.

El segundo requisito, un cierto grado de contagio emocional, el cual podría resultar menos claro que forma parte de la experimentación de Batson, dado que sería posible que la toma de perspectiva inducida en el laboratorio se limitara a ser cognitiva. Sin embargo, el mismo equipo de Batson tiene estudios (véase Coke, 1978) que han demostrado que la técnica de toma de perspectiva para manipular empatía únicamente funciona si se logra una respuesta emocional en el sujeto.

El único requisito faltante sería que se garantizara que los sujetos no hubieran perdido la conciencia de la distinción entre ellos mismos y el individuo con el que empatizan en cada uno de los casos. Si bien esto podría parecer garantizado debido a que en los experimentos los participantes no tienen contacto cara a cara con el otro y se trata de individuos fuera de su círculo familiar y social; el punto se ha puesto en cuestión. Existen autores que sostienen que en experimentos como los de Batson lo que tiene lugar es una fusión de la identidad del individuo con el otro, y es sólo eso lo que genera que se lleve a cabo la acción prosocial.

3.1 Empatía e identidad

Robert Cialdini y su equipo (1997) cuestionaron la interpretación que Batson da de sus resultados. Señalan que los experimentos no toman en cuenta la posibilidad de que la toma de perspectiva estuviera causando en los participantes un cierto grado de fusión de

su identidad con la de la persona que es objeto de consideración. Es posible que haya sido esta fusión, y no la empatía, la causante de los comportamientos prosociales.

Si bien el artículo de Cialdini no deja completamente claro en qué consistiría la mezcla de identidades, sí especifica que no se trata de una fusión total en la que el individuo confunde físicamente su cuerpo con el del otro. Lo que se busca señalar es un fenómeno en el que el individuo ve aspectos psicológicos de sí mismo en el otro, lo que lo lleva a tener un interés por el bien ajeno, pero sólo en la medida en que se está viendo a sí mismo en dicho agente. Es de esperarse que dicha fusión de identidades tienda a darse más cuando el individuo comparte aspectos con el otro, como pueden ser pertenecer al mismo grupo familiar, compartir un origen étnico o tener una posición política afín.

El equipo de Cialdini llevó a cabo una serie de experimentos buscando probar su punto. En los experimentos que presentan (Cialdini *et al.*, 1997) se utiliza un método de manipulación de empatía distinto al de Batson. Se les pidió a los participantes describir y pensar en alguien que conocieran sólo de vista, en alguien con quien hubieran interactuado algunas veces, en un amigo cercano o en un familiar cercano, según fuera el caso. Posteriormente se les pedía imaginar que dicha persona estaba en una situación de necesidad. En el primer experimento el implicado se queda sin alojamiento, en el segundo el individuo fallece dejando a sus hijos huérfanos. Se les cuestionó sobre la manera en que ayudarían, teniendo siete opciones graduadas que iban desde no hacer nada, ofrecer una ayuda poco costosa, hasta ofrecer alojamiento sin costo o adoptar a los infantes.

Para medir el nivel de fusión de identidades utilizaron dos mecanismos. En uno se les presentaban siete imágenes que contenían un par de círculos, los cuales representaban al participante y a la persona en la que les pidió pensar. Las imágenes iban de mostrar círculos completamente separados hasta mostrarlos compartiendo casi la totalidad de su área. Se les pedía a los participantes seleccionar la imagen que mejor representara su relación con el otro individuo. En el segundo mecanismo se les pedía seleccionar, en una escala de siete niveles, qué tanto utilizarían el término “Nosotros” para referir a su relación con el otro.

Los resultados obtenidos fueron los esperados por los investigadores. En general la tendencia a ayudar y a reportar sentimientos de empatía y unidad con el otro se incrementaron proporcionalmente a la cercanía con el individuo que se pedía considerar. Estos datos fueron sometidos a un análisis de varianza (ANOVA) que dio como resultado que, si se considera la variable de unidad de los individuos, desaparece en gran medida la relación entre la empatía y la tendencia a ayudar. Cialdini y su equipo concluyen que sus

experimentos muestran que es la unión de identidades, y no la empatía, la responsable de propiciar los comportamientos prosociales reportados tanto en sus experimentos, como en los de Batson.

Batson (1997a) realizó críticas importantes al procedimiento seguido por el equipo de Cialdini. El método que utilizaron para manipular la empatía puede resultar poco preciso. Mientras que en los experimentos de Batson se hace creer a los participantes que están frente a una persona real en una situación de necesidad, el procedimiento de Cialdini requiere que lo imaginen. Esto fácilmente puede viciar las respuestas de los participantes, ya que éstos pueden simplemente expresar lo que las convenciones sociales esperarían de ellos en las distintas situaciones; puede haber una gran diferencia entre lo que creemos que haríamos al estar en determinada situación y la manera en que actuamos cuando realmente estamos en ella.

La manera en que midieron la fusión de identidades es también bastante cuestionable. Los participantes pueden estar reportando algo distinto a una fusión de identidad con el otro al seleccionar un par de círculos muy unidos; bien pueden estar refiriéndose al nivel de cercanía o cuidado que sienten con la otra persona, lo cual no tiene por qué implicar una mezcla de identidades. El segundo mecanismo es igualmente ambiguo, no parece haber buenas razones para relacionar el uso de “nosotros” con un fenómeno de mezcla de identidades. Se puede utilizar “nosotros” para hacer referencia a algún sentido de pertenencia a un grupo, como una comunidad universitaria, un grupo social o una familia. Estas críticas ponen en duda los resultados obtenidos por Cialdini.

Batson (1997a) llevó a cabo dos experimentos buscando evaluar la tesis propuesta en el artículo de Cialdini, pero con un procedimiento que considera más adecuado. Nuevamente se presentó a los participantes el audio de Katie Banks, una estudiante que había quedado huérfana y tenía dificultades para mantener sus estudios y a sus hermanos. La manipulación de empatía se llevó a cabo con el procedimiento estándar de toma de perspectiva (alta/baja).

Batson señala que es un problema complicado encontrar un método efectivo para medir la fusión de identidades. Fueron utilizados tres métodos distintos para medir el fenómeno, siendo el primero de ellos el de las imágenes con círculos utilizado por Cialdini. Para el segundo método se pedía a los participantes señalar, en una escala de nueve niveles, qué tanto se identificaban con una serie de adjetivos, para posteriormente pedirles señalar qué tanto identificaban los mismos adjetivos con Katie. Se esperaba que, en un fenómeno de mezcla de identidades, los participantes asignaran propiedades

similares a sí mismos y a Katie, especialmente las relacionadas con su situación. La mitad de los adjetivos estaban pensados para estar poco relacionados con lo que Katie dejaba ver de sí misma en la grabación (amigable, inteligente, tímido, etc.), mientras el resto eran adjetivos pensados para estar relacionados directamente (responsable, abrumado, temeroso, etc.). Finalmente, y después de que habían decidido ayudar o no a Katie, se les pedía directamente señalar en una escala de nueve niveles qué tanto sentían que Katie era como ellos.

La oportunidad de ayudar nuevamente consistía en dedicar algunas horas para ayudar a Katie con correspondencia para pedir fondos para su situación, teniendo como opciones dedicar 2-4, 5-7, 8-10 o declinar la oportunidad de ayudar.

Los resultados obtenidos por Batson arrojaron lo esperado: una mayor proporción de ayuda de los participantes a los que se les propició la empatía. En cuanto a las mediciones de fusión de identidades, se encontró que sus resultados no fueron proporcionales entre ellas. En la prueba de los adjetivos se encontró que todos los participantes marcaban más diferencia entre ellos y Katie en el caso de los adjetivos relevantes para su situación, que en los no relevantes. Incluso se encontró una relación entre una mayor diferencia en los atributos y una mayor ayuda. En la prueba en que se les preguntaba directamente sobre su igualdad con Katie no se encontró una relación estadísticamente relevante ni con la empatía, ni con ayudar.

En el caso de la prueba de los círculos no se encontró una relación estadísticamente relevante para el caso de la ayuda, pero sí con la empatía. Sin embargo, dada la previa sospecha de que este test pudiera estar midiendo algo diferente, sumada a que los resultados obtenidos fueron en todos los casos bajos en la escala, se decidió agregar otra medida. En una segunda aplicación del experimento se añadió una pregunta para medir el nivel de cuidado que los participantes generaron por Katie: “¿Qué tanto te importa el bienestar de la persona entrevistada?”, la cual se podía contestar en una escala de nueve niveles. Una vez analizados los datos se obtuvo como resultado que el nivel de cuidado y el nivel traslape de círculos obtenido eran proporcionales. Lo cual apunta a que, como se había anticipado, el método de los círculos mide fenómenos diferentes a una fusión de identidades.

Estos resultados y críticas dejan en mala posición a la tesis de la mezcla de identidades. Neuberg (1997) intentó defender los resultados de Cialdini (1997) y agregó la afirmación de que los resultados de Batson (1997a) indican que la empatía únicamente propicia ayuda superficial; esto basado en que los datos del experimento de Batson mostraban que la

mayoría de los participantes habían elegido ayudar las menos horas posibles. Batson (1997b) respondió con argumentos muy similares a los del artículo anterior (1997a). La defensa de Neuberg sólo se basa en que la relación de proporciones entre ayuda y empatía de Cialdini (1997) son equivalentes a las obtenidas por Batson en sus experimentos, lo cual, afirma, valida su método de manipulación de empatía basadas en parentesco. Sin embargo, Batson señala nuevamente que estos resultados pueden deberse a que los participantes estaban reflejando las expectativas sociales, lo cual también explica muy bien la distribución reflejada en los resultados. En cuanto al señalamiento de la superficialidad de la ayuda que genera la empatía, a Batson le basta con señalar sus estudios anteriores (véase, 2.2) en los que participantes a los que se les había inducido empatía aceptaban incluso recibir descargas eléctricas para evitar que las recibiera alguien más sensible a las mismas (véase Batson *et al.*, 1981).

El trabajo experimental y los argumentos de Cialdini y Neuberg no constituyen razones suficientes para pensar que la fusión de identidades tiene lugar en los experimentos de Batson. Existe la posibilidad de hacer una reformulación de la tesis de fusión de identidades, ya que uno de los puntos débiles es justamente que no termina de quedar claro a qué tipo de fenómeno buscan hacer referencia, y también buscar nuevos métodos para medir dicha fusión. Es posible plantear que la fusión puede tener lugar a un nivel inconsciente, de tal modo que los reportes de los participantes de los experimentos de Batson no serían suficientes para mostrar que el fenómeno no tuvo lugar. Sin embargo, esta opción deja abierta la pregunta de ¿en qué se diferenciaría este fenómeno de un caso de contagio emocional?, en donde justamente se tiene una reacción emocional congruente con la de otra persona y que también tendría una tendencia a ser más común entre personas que comparten aspectos (grupo social, origen étnico, familia, etc.).

Con los datos que se tienen hasta el momento, no existen razones de peso para pensar que en los experimentos de Batson existe una fusión de identidades, de tal modo que es posible afirmar que se cuenta con el último elemento faltante para poder afirmar que los experimentos de Batson pueden ser utilizados para defender la tesis de que la empatía, entendida de manera compleja (Decety y Jackson, 2004), tiene un papel en la motivación moral.

3.2. El lado oscuro de la empatía

Jesse Prinz ha publicado dos artículos tratando la relación de la empatía y la moralidad (2011a, 2011b). En ellos además de sostener que la empatía tiene de hecho un papel poco relevante para la moralidad, también sostiene que es poco deseable que lo tenga.

Prinz sostiene una posición sentimentalista de corte egoísta respecto a la moralidad. Esto es, su posición privilegia el papel de las emociones, especialmente algunas como la culpa y el enojo, y niega la existencia de las acciones altruistas. La postura de Prinz evidentemente es incompatible con la posición de Batson, pero no necesariamente con la idea de que la empatía juega un papel en la motivación moral. Como ya se desarrolló, es posible sostener la importancia de la empatía sin tener que defender la tesis (más pesada) de la existencia del altruismo genuino. La empatía puede jugar un papel en la motivación de acciones prosociales a través de emociones egoístas, como las que Prinz defiende. Sin embargo, Prinz dedica ambos artículos a argumentar en contra de que la empatía tenga relevancia en la formación moral, en los juicios morales o que constituya un elemento *sine qua non* para la moralidad en cualquier sentido. Esta sección únicamente se va a centrar en las críticas que afectan a su papel en la motivación.

Una primera cuestión a resaltar respecto a las críticas de Prinz es la manera en que entiende a la empatía; en diversos momentos de sus artículos parece reducirla al fenómeno de contagio emocional entendido de una manera sumamente simplista (véase, Prinz, 2011a: 1-3). Como ya se explicó (véase, 1.1 y 3.1), para hablar de empatía en seres humanos deben ser considerados otros aspectos (toma de perspectiva y conciencia de identidad) que incluyen elementos cognitivos. Además de que el aspecto de compartir emociones no tendría por qué ser limitado a burdamente sentir la misma emoción que el otro. Al principio de este capítulo advertí sobre la importancia de tener en cuenta estas distinciones ya que, dado el abanico de posibilidades en las que se puede definir a la empatía, es fácil confundir una discusión sobre el correcto uso del término con una sobre la naturaleza de la motivación. Sin embargo, me parece que las críticas principales de Prinz a la empatía pueden plantearse sin tener que entender a la empatía exactamente en la manera en que él lo hace.

Prinz (2011b) sostiene que la empatía no es necesaria para la motivación moral dado que emociones como el enojo, la culpa o la felicidad son capaces de motivar sin participación alguna de la empatía. Una persona puede respetar un código para evitar la

culpa que le traería el romperlo, culpa que puede existir aún si no hay una víctima directa con quien empatizar.²² Esta tesis parece ser verdadera, al menos en primera instancia no es necesario que la empatía juegue un papel en todos los casos en que se lleva a cabo una acción moralmente considerable. Parece sensato pensar que muchas acciones prosociales se llevan a cabo buscando algún tipo de beneficio o evitando el castigo social. Sin embargo, esto no implica que la empatía no juegue ningún papel en la motivación moral. Ni el enojo, ni la culpa, ni la compasión forman parte de todas y cada una de las acciones morales, esto no implica que no sean importantes para la motivación moral. Del mismo modo, la empatía puede motivar parte del gran espectro de acciones morales humanas, aunque no participe en la producción de todas.

Prinz (2011a) recurre a los artículos de Neuberg (1997) y Cialdini (1997) buscando sustento empírico para su posición. Sin embargo, en el apartado anterior de este trabajo se mostró que las conclusiones de estos artículos son muy cuestionables.

Las críticas más interesantes están relacionadas con lo que Prinz llama el lado oscuro de la empatía (Prinz, 2011a). El autor señala una característica de la empatía a la que ya hace referencia el mismo Hume (véase Hume, 2005: 241). Parece ser que la empatía suele implicar un cierto nivel de parcialidad. Hume señala que empatizamos menos con los extranjeros que con nuestros compatriotas y aún menos que con nuestros familiares y amigos cercanos. Prinz considera que esta característica puede estar en conflicto directo con la moralidad e incluso llevar a la motivación de acciones moralmente reprobables.

Prinz señala que la empatía nos lleva a considerar en exceso aspectos poco relevantes para nuestro juicio moral, llevándonos así a ser más compasivos con individuos que nos son más cercanos o incluso que nos parecen más tiernos o agradables. En peores casos, podemos realizar actos de discriminación al privilegiar la consideración de individuos de una nacionalidad, color de piel, religión o género. Para sustentar este punto, Prinz señala un estudio del mismo Batson (Batson *et al.*, 1995) en el que los participantes aceptaron adelantar en la lista de espera para un trasplante a una persona con la que se les había

²² No es una tarea tan sencilla, como puede parecer a primera vista, encontrar un ejemplo de acto moralmente reprobable en que no exista una víctima con quien empatizar. Casos como la evasión de impuestos tienen víctimas si se piensan un poco más. Incluso en casos en donde se afecta al medio ambiente pareciera ser que se piensa en el perjuicio a las generaciones futuras o se toma a la naturaleza como una entidad digna de consideración moral con la que quizás podría empatizarse. Sin embargo, parece posible pensar que un individuo puede seguir un código moral únicamente porque se le ha inculcado sentir culpa de manera inherente al rompimiento del código. Aunque puede haber puntos que discutir a este respecto, puede concederse al menos para los fines de este trabajo.

hecho empatizar. En otras palabras, decidieron llevar a cabo una acción injusta con el resto de los pacientes, únicamente para privilegiar a una persona con la que habían sentido empatía.

Se puede dar respuesta a este argumento de la siguiente manera: si se sostiene que la empatía no debe ser considerada relevante para la motivación moral por la posibilidad de que lleve a actos moralmente reprobables; se estaría aceptando como principio que cualquier estado emocional que pueda llevar a actos moralmente reprobables debe ser considerado como irrelevante para la motivación moral. Sin embargo, muchas emociones, incluidas las que Prinz privilegia para la moralidad, tienen un lado oscuro. Si bien el enojo puede llevar a luchar contra una injusticia, también puede haber enojo que lleve a violencia irracional y puede haber casos en que individuos padezcan culpa que no merecen, como los sobrevivientes en una catástrofe. Por consiguiente, dado el principio que se tuvo que aceptar, se tendría que concluir que no existe ningún estado emocional relevante para la motivación moral, lo cual evidentemente no es algo conveniente para el sentimentalismo de Prinz, ni es algo que se pueda aceptar dada la influencia que las emociones tienen en la motivación (véase capítulo 2).

Prinz señala que el lado oscuro de la empatía es especialmente conflictivo para la moralidad, por encima del que podrían tener otras emociones. Ya que específicamente apunta a la consideración de unos individuos sobre otros. Su característica negativa entra en conflicto directo con la imparcialidad, uno de los valores que regularmente se buscan en la moralidad.

Es posible señalar, no obstante, que la empatía no es el único fenómeno emocional que implica parcialidad. Imaginemos a un individuo que tiene un amigo sumamente cercano que es funcionario público y se entera de que este último ha participado en un acto de corrupción. El individuo entra en la disyuntiva de denunciar a su amigo o dejar su crimen impune, esto lo lleva a sopesar entre el nivel de culpa que sentirá al traicionar a su amigo y verlo sufrir las consecuencias que le traerá la denuncia, y el nivel de culpa que sentirá al ser cómplice de un acto que afecta los intereses de todos sus compatriotas. Es evidente que en muchos de estos casos los individuos acaban prefiriendo soportar la culpa de su complicidad, que la de ver sufrir a una persona cercana. Esto muestra que la culpa es igualmente susceptible de llevar a una parcialidad que entra en conflicto con la moralidad.

Sin embargo, Prinz sostiene que es justamente la empatía la que no permite que en este tipo de casos los individuos sopesen adecuadamente. Según el autor, es la empatía la que acaba por contagiar de parcialidad al resto de las emociones. Prinz aventura que quizás

sin empatía sería posible ver con claridad por qué son igualmente lamentables las tragedias que acontecen en nuestro país que las que suceden en naciones que nos son lejanas geográfica y/o culturalmente.

Para comenzar a responder a este argumento vale la pena señalar que la parcialidad no es necesariamente y en todos los casos una característica que va en contra de la moralidad. El que los padres tengan una especial consideración con sus hijos es lo que moralmente se espera de ellos, al igual que se espera que los amigos y las familias tengan una especial consideración entre ellos; esto forma parte de la naturaleza social del ser humano y no va en contra de la moralidad en sentido alguno. El hecho de que existan casos en donde dichas relaciones influyen en contextos irrelevantes, como el ejemplo del funcionario público antes mencionado, culminando en acciones reprobables, no es razón suficiente para considerarlas como negativas en sí mismas. Es necesario pensar si la empatía no adquiere su negatividad a partir de contextos sociales específicos.

Como se desarrolló en el segundo capítulo de este trabajo, diversos autores, incluido el mismo Prinz, sostienen que las emociones están en gran parte moldeadas por la experiencia de vida del individuo. Incluso las llamadas emociones básicas pueden tener características sumamente diferentes de una cultura a otra, e incluso de una persona a otra. El enojo puede mostrarse de maneras estruendosas o sobrias, y puede desatarse a partir de percepciones diferentes; para un individuo puede ser causa de un terrible enojo el que se ponga en duda su honor, mientras que para otro no. Al ser la empatía un fenómeno esencialmente emocional, es de esperarse que también esté moldeado en gran parte por la experiencia de vida del individuo que lo experimenta. Es decir, no es de extrañarse que una persona que ha crecido en un entorno en que se discrimina sistemáticamente a un grupo de personas acabe por tener dificultades para empatizar con dicho grupo. Del mismo modo, una persona a la que se le inculque considerar los intereses y el bienestar de únicamente sus compatriotas, sus familiares o incluso él mismo, acabará por empatizar sólo con los pertenecientes a dicho grupo privilegiado.

La dependencia sociocultural de la empatía es un aspecto fácilmente identificable. No le resultara difícil a nadie pensar en ejemplos de personas que muestran mayor empatía por cierto tipo de personas, que por otras. Y también cabe señalar que no siempre los individuos empatizan con lo que les es más cercano, no son poco comunes los individuos que empatizan más con animales no humanos que con otras personas o los que empatizan más con los pertenecientes a una nación o cultura diferente a la suya. Esto lleva a considerar la posibilidad de que no sea la empatía, ni la culpa, ni el enojo las que llevan

la parcialización negativa en sí mismas, sino que ésta se encuentra en la manera en que son moldeadas socialmente a lo largo de la vida de los individuos.

En casos como el del experimento de Batson (Batson *et al.*, 1995) sobre personas esperando un trasplante, sería posible que individuos con un desarrollo diferente de sus capacidades hubieran sido capaces de empatizar con el resto de los individuos en lista de espera para recibir un trasplante. Es posible que sea la manera en que los participantes empatizan, y no la empatía en sí misma, la que llevó al acto de injusticia.

Por último, cabe mencionar que Prinz parece asociar a la empatía con el tema del altruismo, sin embargo en este capítulo se ha argumentado que la empatía es capaz de motivar acciones prosociales, independientemente de si su carácter es altruista o egoísta. De tal modo que la empatía bien puede servir como un incentivador de las emociones que Prinz considera centrales para la moralidad como la culpa; existe investigación experimental que sugiere que la relación entre la empatía, la culpa y la capacidad moral de esta última es de hecho estrecha (véase Trebby, 2016 y Leith, 1998).

Quizás si la empatía se desarrolla correctamente en un individuo pueda dejar de lado su característica incómoda y convertirse en un importante elemento que lo lleve a considerar los intereses ajenos, aun si es a través de la culpa u otras emociones, por encima de los propios cuando resulta moralmente adecuado hacerlo. Esta explicación alternativa requiere de una investigación profunda sobre el papel que juega el desarrollo social del individuo en la caracterización de la empatía e incluso en la totalidad de la motivación moral. Por ahora se ha mostrado que la tesis de Prinz, según la cual la empatía no puede considerarse como elemento relevante en la motivación moral, no puede sostenerse con los argumentos que éste ha ofrecido. Por lo que no parece haber razones concluyentes para negar el papel de la empatía en la motivación moral.

4. Conclusiones

A largo de este capítulo se mostró que la evidencia empírica es aún insuficiente para probar la existencia de acciones altruistas, pero también lo es para descartarlas. La discusión sobre altruismo y egoísmo psicológico es una discusión abierta.

Para lo que sí alcanza la evidencia empírica es para mostrar que la empatía juega un papel en la generación de acciones prosociales, y por tanto no puede ser dejada fuera dentro del modelo de motivación moral. Es necesario continuar con la investigación sobre

la naturaleza de la empatía y su formación social para llegar a entender completamente el papel que ésta juega dentro de la motivación y de la moralidad en general. Como vimos, es incluso posible que sea relevante para la efectividad de otras emociones relacionadas con la moralidad como la culpa.

Conclusiones

A lo largo de este trabajo se mostró que la naturaleza del fenómeno de la motivación moral es profundamente compleja, lo que hace necesaria la consideración de una gran cantidad de elementos si se pretende lograr un modelo adecuado de la misma.

La unión de estos tres capítulos constituye un primer acercamiento general a la complejidad de la psicología humana relacionada con la motivación moral. Un modelo basado en creencias y deseos es adecuado para dar cuenta del fenómeno siempre y cuando se encuentre la manera de incluir la influencia del ámbito emocional y cultural que constituyen a los individuos. A su vez dichos ámbitos deben ser estudiados para lograr dar cuenta de todas las variables que implican. En este trabajo se concluyó que sería un error no darle un lugar a la empatía dentro de la teoría de la motivación, por lo que es necesario hacer un trabajo profundo que delimite adecuadamente su influencia dentro del ámbito emocional y racional del ser humano, y por tanto de la naturaleza de las acciones humanas.

En el primer capítulo se mostró que una posición cognitivista que apele únicamente a creencias es completamente insuficiente para dar cuenta de la motivación moral. A partir de los argumentos de Michael Smith y los datos aportados por la neurociencia se concluyó que un modelo humeano de creencias y deseos resulta más adecuado, sin embargo, constituye sólo un punto de partida. Es necesario la consideración de otros aspectos, como la gran variedad de estados emocionales, para poder aspirar a elaborar un modelo completo de la motivación.

En el segundo capítulo se hizo evidente que los estados emocionales resultan fundamentales para el entendimiento de la motivación moral humana. Se mostró que las emociones juegan un papel importante en el proceso racional de toma de decisiones y por tanto no pueden ser dejados fuera de un modelo completo de motivación moral. Se ofreció la visión nomológica de Finn Spicer como una opción para incluir a las emociones dentro del esquema de la motivación sin tener que renunciar al modelo humeano de creencias y deseos.

En el tercer capítulo se defendió el papel de la empatía en la motivación moral a partir de la evidencia empírica aportada por la psicología social. El trabajo de Daniel Batson es aún insuficiente para mostrar la existencia de la motivación altruista en los seres humanos,

pero sí lo es para mostrar que la empatía está relacionada con la motivación de acciones prosociales, independientemente de si tienen una naturaleza altruista o egoísta.

En cada uno de los capítulos de este trabajo resultó crucial el retomar el trabajo de la psicología social y la neurociencia. La motivación moral es un fenómeno complejo que incluye una cantidad muy grande de elementos a considerar, esto hace imposible un estudio de la misma que no tenga un carácter multidisciplinario. La construcción de una teoría completa de la motivación requiere de un trabajo conjunto de muchas otras disciplinas, como la sociología, la psicología evolutiva y la psicología del desarrollo. Sería un error mantener el trabajo de cada disciplina independiente, ya que como vimos en cada uno de los capítulos, no existen elementos aislados, cada componente de la motivación afecta a todos los demás. Es crucial que la filosofía se alimente y colabore con estas disciplinas para alcanzar una teoría que logre dar cuenta de la complejidad de la motivación moral.

Queda mucho camino por andar en cada uno de los puntos que se trataron en este trabajo y también quedaron pendientes tópicos que no fue posible tratar. Uno de ellos, y que es crucial para el entendimiento de la motivación moral, es el del papel que juega la cultura en la motivación, esto a través del desarrollo del individuo. Tanto en el segundo como en el tercer capítulo se mencionó el hecho de que la cultura afecta constitutivamente la psicología de los individuos, este tema requiere un tratamiento profundo en otros trabajos. Preguntas sobre qué tanto puede variar la motivación entre diferentes pueblos y los mecanismos más efectivos para desarrollar la motivación moral resultan cruciales para el tema.

Otro tema importante son las consecuencias que tiene el tema de la motivación moral en áreas de la ética diferentes a la psicología moral. El que la motivación moral se muestre como un tema con tantas aristas debería tener consecuencias importantes en la manera en que se entiende la ética a nivel metafísico y normativo. Es poco deseable sostener un sistema metaético o normativo que no sea congruente con lo descubierto a nivel de la psicología humana.

En conclusión, la motivación moral es un tema complejo que requiere aun de mucho trabajo para lograr explicarlo teóricamente. Este trabajo constituye sólo un pequeño paso en el camino para lograrlo.

Bibliografía

- Batson, C. Daniel, Duncan, Bruce D. *et al.*, 1982, “Is Empathic Emotion a Source of Altruistic Motivation?”, en *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 40, No. 2, pp. 290-302.
- Batson, C. Daniel, Dyck, Janine L. *et al.*, 1988, “Five Studies Testing Two New Egoistic Alternatives to the Empathy-Altruism Hypothesis”, en *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 55, No. 1, pp. 52-77.
- Batson, C. Daniel, Batson, Judy G. *et al.*, 1991, “Empathic Joy and the Empathy-Altruism Hypothesis”, en *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 61, No. 3, pp. 413-426.
- Batson, C. Daniel, Kelin, Tricia R. *et al.*, “Immorality From Empathy-Induced Altruism: When Compassion and Justice Conflict”, en *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 68, No. 6, pp.1042-1054.
- Batson, C. Daniel, Sager, Karen *et al.*, 1997a, “Is Empathy-Induced Helping Due to Self-Other Merging?” en *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 73, No. 3, pp. 495-509.
- Batson, C. Daniel, 1997b, “Self-Other Merging and the Empathy-Altruism Hypothesis: Reply to Neuberg *et al.* (1997)”, en *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 73, No. 3, pp. 517-522.
- Batson, C. Daniel, 2009, “These Things Called Empathy: Eight Related but Distinct Phenomena”, en Decety, Jean, e Ickes, William (eds.), *The Social Neuroscience of Empathy*, MIT Press, Massachusetts, pp. 3-15.
- Batson, C. Daniel, 2011, *Altruism in Humans*, Oxford University Press, New York.
- Bechara, A., Damasio, H., y Damasio, A. R., 2000 “Emotion, decision making and the orbitofrontal cortex.”, en *Cerebral Cortex*, Vol.10, pp. 295-307.
- Cialdini, Robert B., Brown, Stephanie L. *et al.*, 1997, “Reinterpreting the Empathy-Altruism Relationship: When One Into One Equals Oneness”, en *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 73, No. 3, pp. 481-494.
- Coke, Jay S., Batson, C. Daniel, y McDavis, Katherine, 1978, “Empathic Mediation of Helping: A Two Stage Model”, en *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 36, No. 7, pp. 752-766.

- Coplan, Amy y Goldie, Peter (eds.), 2011, *Empathy: Philosophical and Psychological Perspectives*, Oxford University Press, New York.
- Damasio, Antonio, 1990, “Individuals with Sociopathic Behavior Caused by Frontal Damage Fail to Respond Autonomically to Social Stimuli.” en *Behavioral Brain Research*, Vol. 41, pp. 81-94.
- Damasio, Antonio, 1996, *El Error de Descartes*, [Trad. del inglés de Pierre Jacomet], Editorial Andrés Bello, Chile.
- Decety, Jean y Jackson, Philip L., 2004, “The Functional Architecture of Human Empathy” en *Behavioral and Cognitive Neuroscience Reviews*, Vol. 3, No. 2, pp. 71-100.
- Fultz, Jim, Batson, C. Daniel, *et al.*, 1986, “Social Evaluation and the Empathy-Altruism Hypothesis”, en *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 50, No. 4, pp. 761-769.
- Habib, Michael, 2004, “Athymhormia and Disorders of Motivation in Basal Ganglia Disease”, en *Journal of Neuropsychiatry and Clinical Neuroscience*, Vol. 16, pp. 509-524.
- Hobbes, Thomas, 1980, *Leviatan o la materia, forma y poder de una república eclesiástica y civil*, [Trad. de Manuel Sánchez Sarto], 2ª ed., Fondo de Cultura Económica, México.
- Hume, David, 2005, *Tratado de la naturaleza humana*, [Trad. de Félix Duque], 4ª ed., Tecnos, Madrid.
- James, William, 1884, “What is an Emotion?”, en *Mind*, Vol.9, pp.188-205.
- Kandel, Eric, Schwartz, James y Jessell, 2000, Thomas, *Principles of Neural Science*, 4a ed., McGraw-Hill, New York.
- Leith, Karen P., Baumeister, Roy F., 1998, “Empathy, Shame, Guilt and Narratives of Interpersonal Conflicts: Guilt-Prone People Are Better at Perspective Taking”, en *Journal of Personality*, Vol. 66, pp. 1-37.
- Mameli, Matteo, 2004, “The role of emotions in ecological and practical rationality”, en Evans Dylan y Pierre Cruse (eds.), *Emotion, Evolution, and Rationality*, Oxford University Press, New York, pp. 159-178.
- Nagel, Thomas, 2004, *La Posibilidad del Altruismo*, [Trad. del inglés de Ariel Dillon], Fondo de Cultura Económica, México.

- Neuberg, Steven L., Cialdini, Robert B., Sagarin, Brad, 1997, “Does Empathy Led to Anything More Than Superficial Helping? Comment at Batson et al. 1997”, en *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 73, No. 3, pp. 510-516.
- Prinz, Jesse, 2004, *Gut Reactions*, Oxford University Press, New York.
- Prinz, Jesse, 2007, *The Emotional Construction of Moral*, Oxford University Press, New York.
- Prinz, Jesse, y Nichols, Shaun, 2010, “Moral Emotions” en Doris, John M. (ed.), *The Moral Psychology Handbook*, Oxford University Press, New York, pp. 111-145.
- Prinz, Jesse, 2011a, “Is Empathy Necessary for Morality?”, en Coplan, Amy y Goldie, Peter, *Empathy Philosophical and Psychological Perspectives*, Oxford University Press, New York, pp. 211-229.
- Prinz, Jesse, 2011b, “Against Empathy”, en *The Southern Journal of Philosophy*, Vol. 49, pp. 214-233.
- Roskies, A.L., 2006, “Patients with ventromedial frontal damage have moral beliefs”, en *Philosophical Psychology*, Vol. 19, No.5, pp.617-627.
- Ross, W. D., 1930, *The Right and the Good*, Oxford University Press, New York.
- Schroeder, Timothy, 2004, *Three Faces of Desire*, Oxford University Press, New York.
- Schroeder, Timothy, 2005, “Moral Responsibility and Tourette Syndrome”, en *Philosophy and Phenomenological Research*, Vol. 71, pp. 106-123.
- Schueler, George F., 1995. *Desire*, The MIT Press, EU.
- Shafer-Landau, Russ, 2003, *Moral Realism a Defense*, Oxford University Press, New York.
- Smith, Michael, 2015, *El problema moral*, [Trad. del inglés de Rodrigo Sánchez Brígido y Augusto Embrioni], Ed. Marcial Pons, Madrid.
- Schroeder, Timothy, 2004, *Three Faces of Desire*, Oxford University Press, New York.
- Schroeder, Timothy, 2005, “Moral Responsibility and Tourette Syndrome”, en *Philosophy and Phenomenological Research*, Vo. 71, 106-123.
- Schroeder, Timothy, Roskies, Adina L. y Nichols, Shaun, 2010, “Moral Motivation” en Doris, John M. (ed.), *The Moral Psychology Handbook*, Oxford University Press, New York, pp. 72-110.

- Spicer, Finn, 2004, “Emotional behaviour and the scope of belief-desire explanation”, en Evans Dylan y Pierre Cruse (eds.), *Emotion, Evolution, and Rationality*, Oxford University Press, New York, pp. 51-68.
- Stich, Stephen, Doris, John M y Roedder, Erica, 2010, “Altruism” en Doris, John M. (ed.), *The Moral Psychology Handbook*, Oxford University Press, New York, pp. 147-205.
- Stocker, Michael, 1976, “Desiring the Bad: An Essay in Moral Psychology”, en *Journal of Philosophy*, Vol. 76, No.12, pp. 738-753.
- Stocks, Eric L, Lishner, David A., y Decker, Stephanie K., 2009, “Altruism or psychological scape: Why does empathy promote prosocial behavior?”, en *European Journal of Social Psychology*, Vol. 39, pp. 649-665.
- Stroop, J. Ridley, 1938, “Factors affecting speed in serial verbal reactions”, en *Psychological Monographs*, Vol. 50, 38-58.
- Treeby, Matt S., Prado, Catherine *et al.*, 2016, Shame, guilt, and facial emotion processing: initial evidence for a positive relationship between guilt-proneness and facial emotion recognition ability, en *Cognition and Emotion*, Vol. 30, pp. 1504-1511.
- Williams, Bernard, 1981, “Internal and External Reasons”, en Williams Bernard, *Moral Luck*, Cambridge University Press, Inglaterra.