



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN FILOSOFÍA

FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES FILOSÓFICAS  
NEUROÉTICA

EMPATÍA Y MORALIDAD: EL PROBLEMA DE LA JUSTIFICACIÓN ÉTICA DE LA  
COOPERACIÓN

TESIS  
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:  
DOCTORADO EN FILOSOFÍA

PRESENTA:  
LORENA GARCÍA CABALLERO

NOMBRE DEL TUTOR  
DR. MARTIN FRICKE  
Centro Peninsular en Humanidades y Ciencias Sociales U.N.A.M.

MIEMBROS DEL COMITÉ TUTOR

DRA. LIZBETH SAGOLS SALES.  
DR. JORGE ENRIQUE LINARES SALGADO  
PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN FILOSOFÍA

CIUDAD DE MÉXICO, OCTUBRE 2018.



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.



## Sobre este trabajo

Mucho más allá del logro académico que un doctorado significa –que lo es y lo abrazo profundamente-, esta tesis doctoral reviste un sentido para mí a nivel íntimo, personal. Este trabajo sintetiza seis años de mi vida en que viví alegrías, tristezas, decepciones, que luché una y otra vez contra la depresión. Durante este tiempo me caí, me levanté muchas veces; libré muchos obstáculos, incluyendo el querer abandonar, desistir.

Para mí es un gusto decirles colegas a los que en la licenciatura y maestría fueron mis profesores. El Dr. Jorge Enrique Linares Salgado fue mi profesor de ética en licenciatura y me permitió asistirle como adjunta, lo cual me permitió aprender mucho, reflexionar sobre todo el camino y madurez que me faltaba por recorrer. Demostró una excelente calidad académica y calidez humana. De sus clases y de las de la profesora Juliana González – sí, tuve oportunidad de escucharle-, nació mi pasión por la ética. En maestría, tuve el gusto de tomar un seminario con la Dra. Lizbeth Sagols Sales. Son de esas materias que nunca se olvidan, aún recuerdo el nombre del seminario: “Nietzsche y la eugenesia”. Admiro su profesionalismo, rigor académico y originalidad de los temas que trabaja y cómo los maneja. Gracias, Lizbeth, por ser una mujer ejemplo para mí.

Con el Dr. Jorge Armando Reyes Escobar y con la Dra. Laura Echeverría Canto tuve la oportunidad de trabajar en un par de seminarios de investigación en la Facultad. Ambos me parecen personas brillantes, expertos en su campo; aprendí también mucho de ellos a partir de las discusiones, debates, diálogos que establecimos.

Mi asesor de tesis, el Dr. Martin Fricke, también fue mi tutor en maestría. Tomé un curso con él en mi estancia en Mérida. Me parece importante reconocer y agradecer su buena disposición, y su calidez humana; siempre

se ha conducido conmigo con mucho respeto y profesionalismo y creo que es algo que no se debe dar por sentado. No en un país donde las mujeres aún tenemos tremendos problemas para ser tratadas con justicia, igualdad y dignidad. Sé que cualquier amiga, colega, mujer que lea esto, entenderá perfectamente a lo que me refiero.

Esta tesis es, en primer lugar, un intento por comprenderme mejor y trabajar a un nivel intelectual, la empatía que poseo, muchas veces me ha causado pesar “sentir tanto” lo que el Otro siente. Hoy, considero que es un don; este trabajo me ayudó –en definitiva-, a conocer mejor y trabajar mejor con esta capacidad de ver, sentir y preocuparme por el Otro. Por otro lado, también es una síntesis de mi optimismo y la manera en la que quiero ver al ser humano. Me alegra haber comprobado en mi trabajo de investigación, que el estudio en el campo de las neurociencias avala nuestra disposición y habilidades para cooperar, la capacidad de ser altruistas y ayudar desinteresadamente. Hoy más que nunca, urge fomentar este tipo de comportamientos pro sociales en nuestra cultura; aplaudir y cultivar la empatía y mostrar que –a veces-, “en nuestra debilidad está nuestra fortaleza”.

Dedico esta tesis con todo mi amor y fe a Dios, quien me colma de muchas bendiciones y a quien le agradezco profundamente el don de la vida. Le agradezco la fortuna de poder concluir mis estudios a este nivel, en mi Alma Máter, que goza de un prestigio y reconocimiento de los cuales me enorgullezco. Al Ser Supremo que me sostiene y para quien me esfuerzo y trabajo tanto. Como persona, como mujer, como profesionista, hoy tengo un compromiso tremendo con él, mismo que retribuiré a mi sociedad, al ámbito de la educación y de lo público para hacer de este lugar uno más humano.

## AGRADECIMIENTOS

Agradezco al proyecto PAPIIT (IN402715) "Naturalizar la ética: aportes y problemas del giro neurocognitivo para la filosofía moral contemporánea", el apoyo para concluir esta tesis.

Agradezco a CONACYT por haberme becado y apoyado los primeros tres años de mi doctorado.

Valoro las aportaciones tributarias de todos y todas los ciudadanos y ciudadanas que, anónimamente, contribuyen a que instituciones como esta sigan apoyando a estudiantes de posgrado. Gracias también a ell@s.



## ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>I</b>
<b>CAPÍTULO 1</b>	
<b>EGOÍSMO Y SIMPATÍA</b>	
§ 1. Consideraciones preliminares	1
§ 2. Egoísmo ético y el carácter artificial de la moral: Hobbes y Mandeville	7
§ 3. Naturalizar la ética: benevolencia y desinterés en Hutcheson	17
§ 4. El sentido y el juicio moral	24
§ 5. Benevolencia y egoísmo	28
§ 6. La simpatía como mecanismo de cohesión social en Hume	35
§ 7. El sentido moral, la simpatía y la benevolencia	41
§ 8. La simpatía como disposición natural	44
<b>CAPÍTULO 2</b>	
<b>EMPATÍA Y COMPRENSIÓN DEL OTRO</b>	
§ 1. Consideraciones preliminares	50
§ 2. Empatía: un breve esbozo histórico- conceptual	52
§ 3. La empatía como proceso cognitivo: la teoría de la mente	61
§ 4. La empatía como proceso afectivo: el contagio emocional	68
§ 5. La empatía como fenómeno biológico: las neuronas espejo	79
§ 6. Comprender al otro: emociones y racionalidad	92
<b>CAPÍTULO 3</b>	
<b>ALTRUISMO Y COOPERACIÓN</b>	
§ 1. El altruismo y su relevancia moral	108
§ 2. Altruismo psicológico y altruismo evolutivo	116
§ 3. La cooperación: de la economía a la filosofía moral	134
§ 4. ¿Es necesaria la empatía para la cooperación?	146
§ 5. Motivos para cooperar: racionalidad estratégica y racionalidad normativa	157
§ 6. La cooperación como fenómeno moral	166
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>173</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>181</b>





## INTRODUCCIÓN

Este trabajo de investigación parte de la inquietud de abordar moralmente el fenómeno de la cooperación. Para tratar la cooperación desde este enfoque, recurro al término de simpatía y a la visión antropológica positiva propuesta por algunos autores representantes de la Ilustración escocesa.

En el capítulo 1: “Egoísmo y simpatía” comienzo por establecer el origen del término “simpatía” y su comprensión a partir de la contraposición teórica con el egoísmo. El término de simpatía, que es complejo, lo abordo tomando en cuenta autores como Shaftesbury, Francis Hutcheson, David Hume y Adam Smith. Las concepciones de simpatía de estos autores no se contraponen; antes bien, muestran una visión amplia y compleja que permite comprender este concepto adecuadamente y así, abona a los apartados posteriores, sustentando la postura de que las persona tenemos la tendencia natural a cooperar.

En el apartado 2, trato la propuesta ética hobbesiana que defiende una visión artificial de la moral; se puede formular en los siguientes términos: si no hubiera castigos o recompensas ¿actuaríamos moralmente? Según Hobbes y Mandeville, siendo los seres humanos egoístas por naturaleza sólo actuamos moralmente cuando se sabe que traerá algún tipo de recompensa o, en su defecto, acarreará un castigo. Esta lógica de recompensa y castigo hace del comportamiento moral, producto de intereses egoístas y, en este sentido, algo meramente artificial. En el apartado 3, pongo en tela de juicio los postulados de Hobbes y Mandeville a partir de la propuesta moral de Hutcheson. Expongo cómo tanto para Hutcheson como para Shaftesbury, Hume y Smith, el egoísmo moral es una expresión de la poca atención que los filósofos habían dado a las pasiones y emociones. Las aportaciones más relevantes de este apartado fueron, por un lado, mostrar cómo antes de la ilustración escocesa, las pasiones eran consideradas únicamente egoístas; es decir, encaminadas a la autoconservación; por otro lado, presentar el término de benevolencia en Hutcheson como precedente histórico- conceptual del altruismo. A partir de la predisposición y

cualidad moral innata de la que habla Hutcheson, sugiero el empleo de los términos *satisfacción- fin*, y *satisfacción- medio*, entendiendo la primera como la benevolencia en Hutcheson o lo que posteriormente será tratado como altruismo genuino. Continúo en el siguiente apartado con la definición y la relación entre el juicio y el sentido moral. Siguiendo a Hutcheson, defino el sentido moral como una facultad humana que nos permite percibir cualidades morales. A partir del sentido moral extraemos la idea del bien y del mal, y así, somos capaces de elaborar juicios morales. Presento una de las dificultades que expuso Hutcheson a la hora de hacer estos juicios morales; se trata de las intenciones. Hutcheson se mantiene fiel a su postura antropológica optimista, argumentando que quienes actúan mal es porque no tienen un sentido de la virtud correcto o porque han entendido inapropiadamente la benevolencia.

En el apartado 5 retomo algunos elementos del egoísmo ético y la moral como artificial y los pongo en diálogo con los términos de benevolencia y amor en Hutcheson. Esta discusión posibilita tratar, en el siguiente apartado, la función de la simpatía como mecanismo de cohesión social en Hume. Expongo la discordancia entre Hutcheson y Hume a la hora de entender la simpatía como una propiedad moral, en sentido estricto. Para Hume, los hombres son capaces de experimentar ciertos sentimientos morales, pero en relación con lo que consideran bueno o malo desde la distinción de lo que produce placer o dolor. Resalto una de las aportaciones más importantes de Hume: la simpatía nos posibilita para captar los sentimientos de los otros, y es así que se instituyen los mecanismos básicos de socialización que implican la aprobación o desaprobación de ciertas acciones. Continúo en el siguiente apartado con la directriz de la cohesión social, conjuntando los conceptos de sentido moral, simpatía y benevolencia. Explico cómo es que Hume introduce el criterio utilitarista de la moral, como el origen para comprender el fenómeno moderno de la cooperación. Es justo en esta concepción utilitarista de la moral que convergen coherentemente los términos que trato en el apartado, pues:

La utilidad agrada y reclama nuestra aprobación. Es éste un asunto de hecho, confirmado por la observación diaria. Pero *útil*, ¿para quién? Sin duda, para el interés de alguien. Pero interés ¿de quién? No sólo para el nuestro, pues con frecuencia nuestra aprobación va más allá. Tiene que ser, por tanto, el interés de quienes son servidos por el carácter o la acción que aprobamos. Y podemos concluir que esas personas que son servidas no nos resultan totalmente indiferentes, aunque estén muy alejadas de nosotros. Desarrollando este principio descubrimos una gran fuente de distinciones morales (Hume, 2006: 96).

Hume estaba convencido que la moral, más que de razones, es un ámbito de sentimientos. Sin sentimientos benevolentes hacia los demás no sería posible una vida social; únicamente con la limitación del egoísmo y la promoción de actitudes que hoy llamaríamos pro-sociales o cooperativas se mantiene el orden y la justicia.

Termino el primer capítulo con el apartado: “La simpatía como disposición natural”. En esta parte de la investigación, mi principal referente es Adam Smith, a quien tomo como guía para responder a la pregunta: “¿cómo explicar la existencia del orden social y la moral entre seres egoístas?” A diferencia de Shaftesbury y Hutcheson, Smith creía que los seres humanos no somos únicamente benevolentes, cuando de perseguir nuestros intereses se trata. ¿Somos egoístas o benevolentes? ¿Es más poderoso el mecanismo de la simpatía o la satisfacción de nuestro egoísmo? La respuesta de Smith es clara: somos ambas cosas. La aportación de Smith es un elemento crucial para tratar los siguientes temas; pues, en efecto, la psicología evolutiva, la antropología, las neurociencias y la economía, han coincidido en que somos tanto egoístas como benevolentes. Si bien es cierto que la simpatía es una disposición natural, para que esta pueda darse hay que tomar en cuenta cuestiones contextuales que influyen y determinan su intensidad y regularidad.

En el capítulo II: “Empatía y comprensión del otro”, muestro la vigencia y pertinencia de los autores de la Ilustración escocesa, a la luz de las investigaciones y propuestas de las neurociencias. Hago notar la relevancia de la empatía para entender el problema de la cooperación como fenómeno moral; para ello, empleo un concepto de altruismo. Muestro que disciplinas como la

psiquiatría o las neurociencias nos han ayudado a entender y resignificar la empatía como un tipo de vínculo especial que podemos establecer con el otro. Con estos tres propósitos en mente, inicio con la exposición de un breve recorrido histórico- conceptual de la empatía.

Trato someramente las ideas centrales de autores como Titchener y su concepto de *Einfühlung*, que entiende la empatía como “sentir en” o “sentir con”; Max Scheler y su concepción de la simpatía como la experiencia del yo ajeno y el sentimiento de compasión que puede despertar en nosotros; Dilthey, reconocido como el primer defensor de una concepción empática de la comprensión y su empleo del término “empatía” como recurso teórico para fundamentar las ciencias del espíritu (*Geisteswissenschaften*). Husserl y el trato de la “empatía” en el contexto de la intersubjetividad, entendiendo el conocimiento del otro como *analogon* mío. Edith Stein y su idea de que la empatía nos permite distinguir la dimensión espiritual de las personas.

En el párrafo 3, abordo la empatía como teoría de la mente; entendiéndola como una capacidad muy parecida a la simpatía en lo que a poder reconstruir los estados anímicos del otro se refiere, pero con un alcance más amplio, pues implica facultades cognitivas. Expongo la propuesta de D. Dennet de “la intencionalidad de segundo orden”, entendida como la capacidad de tener creencias, deseos, intenciones, de las creencias, deseos e intenciones de los demás. Poder interactuar con los demás supone que podemos prever ciertos comportamientos a partir de la observación de conductas reiterativas anteriores, expresiones corporales, etc. La empatía así entendida, tiene relevancia en el tema de la cooperación, pues colaborar con los demás, así como competir con ellos, supone que podamos anticipar, prever y manipular su comportamiento. Uno de los elementos más destacables de este párrafo es que compruebo, con las aportaciones de las neurociencias, lo que ya intuían algunos filósofos como Hume y Smith: la relación y comunicación entre razón y emoción. Las investigaciones sobre la empatía cognitiva han mostrado que pese a que la

cognición pura se trata de un circuito neuronal independiente del afectivo, se encuentran vinculados estrechamente uno con el otro.

El apartado siguiente trata –en apariencia-, de una manera diametralmente opuesta la empatía: como contagio emocional. En el estudio que aquí propongo, no anulo ni desacredito la empatía como teoría de la mente; antes bien, propongo la división que hace Daniel Batson para fundamentar mi postura: a diferencia de algunos teóricos que no reconocen distintos aspectos y espectros de la empatía; pienso la empatía como un fenómeno complejísimo que nos permite vincularnos, relacionarnos los unos con los otros. Dicho medio de relación presenta diversas caras que, en algunos casos convergen, en otros no. La propuesta de Batson que distingue ocho fenómenos de la empatía, sustenta esta complejidad de la que soy partidaria y la interconexión de distintos elementos de la empatía.

De la mano de la empatía como contagio emocional, en el siguiente apartado abordo el fenómeno empático a partir de las aportaciones de las neurociencias que lo entienden a partir de la función de las “neuronas espejo”. Esta postura, permite conciliar procesos mentales y afectivos de la empatía. Por ejemplo, Decety y Jackson (2004) proponen que hay tres elementos que interactúan de manera dinámica para causar la empatía., se trata de: a) la respuesta afectiva más automática (contagio emocional), b) la conciencia de sí y la conciencia del otro y c) la toma de perspectiva que requiere de la flexibilidad cognitiva. Así como estos autores, menciono algunos otros que, desde una perspectiva neurocientífica, articulan y dan sentido al fenómeno de la empatía. Pese a que los modelos propuestos muestren diferencias; en el fondo, convergen en darle a las neuronas espejo el crédito de poder interpretar, imitar y responder en conCORDANCIA a los gestos, actitudes, posturas corporales e intenciones de los demás.

Tanto la teoría de la mente como el contagio emocional, ambos se refieren a un mismo ámbito de problemas: la relación con el otro, pero tienen una finalidad diferente. Las personas tendemos a imitarnos, a sincronizarnos y este

tipo de acciones favorece la cohesión social. Previa a la lectura de la mente de los otros (en sentido cognitivo), hay mecanismos más automáticos y espontáneos que permiten la empatía: contagio emocional y el mecanismo neurobiológico que subyace a éste (neuronas espejo). Analizo cómo algunos problemas neurológicos como el autismo, limitan, alteran la capacidad de relación con el otro y propongo las preguntas –que quizá trate más a fondo en otro escrito– “¿hasta qué punto somos libres” y ¿qué tanto tendríamos que repensar y modificar los sentidos y significados vigentes de libertad a la luz de las aportaciones neurocientíficas? Aunque –propriadamente hablando–, no entro en la discusión, en el siguiente apartado: “Comprender al otro: emociones y racionalidad”; anticipo lo que podría ser una posible respuesta a este determinismo neurobiológico. Mi postura es que, pese a que poseemos ciertas limitaciones y características neurobiológicas, seguimos siendo seres libres, con voluntad y capaces de asumir la responsabilidad de nuestros actos y de nuestra vida; en ese sentido, aún los cerebros que presentan daños severos, con auxilio de los propios recursos psíquicos y emocionales de la persona, pueden atenuarse o sobrellevarse de mejor manera<sup>1</sup>.

Explico la comprensión del otro desde el punto de vista filosófico: como problema teórico; esto allana el terreno para abordar –en el siguiente capítulo–, la comprensión del otro en la práctica; por ejemplo a la hora de organizarse, de actuar, de tomar decisiones conjuntas. Cuando hablo de comprender al otro, hago hincapié en la necesidad de distinguir y reconocer, primero, el propio yo. Propongo la categoría ricœuriana del “sí mismo” para distinguir al otro, pero no enteramente distinto de mí. Critico el atraso que han presentado disciplinas como la psicología, la filosofía y la sociología, al centrarse en estudiar y comprender al ser humano desde su negatividad; esto, indudablemente, nos ha llevado a enfocarnos en los aspectos que con esta naturaleza egoísta se

---

<sup>1</sup> Esto, sin tomar en cuenta, por supuesto, el auxilio de la tecnología en las problemáticas biológicas del hombre. Lo que trato de resaltar en este punto es únicamente el aspecto de la libertad como capacidad de autodeterminación y de transgresión de los límites impuestos por la propia biología.

relacionan, quedando sesgado el estudio y comprensión de una buena parte de nuestra vida interior: la bondad y el complejo mundo emocional. Propongo el término de intencionalidad de Brentano para ampliar la comprensión del otro en un ámbito donde se toma en cuenta la conciencia en conjunción con la razón, los sentimientos y la corporeidad como una unidad. Comprender al otro implica sí, tomar en cuenta su neurobiología que responde a los *cómos* estructurales y funcionales; implica también comprenderle como un ser intencional, capaz de autodeterminarse e incluso de desafiar y de trascender limitantes naturalmente impuestas por la biología.

En el tercer y último capítulo: “Altruismo y cooperación”, comienzo por definir el altruismo en su acepción etimológica, haciendo hincapié en esta conexión metafísica con el otro. Expongo los conceptos propuestos por algunos autores como Batson, Nagel y K. Monroe para guiarme, en el resto de mi investigación, por la propuesta de Kristen Monroe, quien lo entiende como las acciones que realizamos por el bien del otro, asumiendo –en algunos casos–, un riesgo y sin recibir nada a cambio. Expongo la “Parábola del buen samaritano” como ejemplo representativo de la puesta en práctica del altruismo genuino. De acuerdo con ciertos experimentos que se realizaron, replicando la situación y la enseñanza de fondo de la parábola, quienes actúan de manera altruista, lo hacen más bien motivados por cuestiones emocionales que racionales. Quienes ayudaban, le otorgaban un valor intrínseco muy alto al otro y se sentían más afectados por su situación. Explico por qué es que no necesariamente tenemos que entender el altruismo como diametralmente opuesto al egoísmo, pues si bien podemos actuar altruistamente bajo la influencia de una intención o móvil egoísta, esto no quita mérito al propósito final que consiste en ocuparse y hacer algo por el otro. El siguiente apartado: “altruismo psicológico y altruismo evolutivo”, abona y ayuda a comprender mejor esta aparente contraposición egoísmo- altruismo. Comienzo por hablar del huracán Katrina y de lo que los medios querían hacernos creer acerca del comportamiento caótico que asumieron las personas después del desastre. La realidad fue completamente distinta: la



población afectada mostró más comportamientos prosociales que antisociales. La cuestión es que “vende” más e incentiva el *rating* el morbo presente en una noticia negativa, amarillista, que la descripción de un buen número de personas haciendo fila de manera tranquila y ordenada para recibir alimento y agua. El altruismo psicológico consiste, básicamente, en desear y verse motivado a actuar por el bien del otro. Batson propuso comprender al altruismo psicológico en cuanto a su motivación prosocial, en la que distingue dos componentes: a) la motivación colectivista, cuya finalidad última es la de incrementar el bienestar de un grupo y b) la motivación principialista, cuyo fin último consiste en preservar un principio moral.

Desde el punto de vista evolutivo, Sober y Wilson proponen la siguiente definición: “un comportamiento es altruista cuando aumenta la aptitud de los demás y disminuye la aptitud del actor” (Sober & Wilson, 2000: 3). Partiendo de esta definición, analizo, cómo, desde una visión colectivista y a largo plazo, se gana (aparentemente) “perdiendo”. En este apartado también hablo sobre la teoría de la relación de parentesco, y, basándome en algunos ejemplos de “héroes anónimos” que fueron filmados –sin ser conscientes de ello-, en el momento en que ayudaban a un desconocido arriesgando la propia vida, concluyo que la teoría de relación de parentesco explica sólo una parte de la muy vasta dimensión y complejidad que encierra el altruismo evolutivo y que se extiende más allá de las personas que entran en nuestro radar. Con sus experimentos en niños y primates, Warneken y Tomasello demostraron que el altruismo, “el impulso natural a ayudar”, estaba presente desde muy temprana edad e incluso observaron que cuando a los infantes se les premiaba por su actitud solícita, éstos tendían a ayudar menos pues perdían ese “gozo natural” en la ayuda desinteresada. El altruismo evolutivo, ha posibilitado que entre dos mecanismos motivacionales “capaces de producir ciertas conductas, uno de ellos puede tener más probabilidades de evolucionar que otro” (Cf. Sober & Wilson, 2000). En este sentido es que, incluso desde el punto de vista evolutivo, resulta mejor una

decisión y comportamientos a favor del grupo que sólo considerando los intereses individuales.

En el parágrafo 3 del último capítulo, abordo cómo se ha tratado el fenómeno de la cooperación en la economía para explicar la transición hacia el ámbito de la moral. Para comprender este cambio, explico un concepto implicado en la conexión entre ambas disciplinas: “comportamientos prosociales”, entendidos como el “conjunto de comportamientos que favorecen la construcción de agrupaciones sociales o de alguna forma de comunidad entre individuos, sin llegar a suponer necesariamente la existencia de relaciones altruistas” (Atilano & Sánchez, 2006: 56). Dentro del comportamiento prosocial no altruista está el No-tuismo que hace referencia a sistemas de cooperación no voluntaria, no se tiene en cuenta la situación del otro. Expongo cómo es que ha sido mal interpretado el *homo economicus* que retrata Smith en su *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*; pues en realidad no contradice la visión de hombre propuesta en su *Teoría de los sentimientos morales*. Conjuntando ambas teorías; podríamos decir que es de nuestro interés, interesarnos en el otro y que hay un tipo de egoísmo sano que vela y cuida de nuestra propia persona, sin que esto afecte la integridad o los deseos de alguien más. Debemos entender el mercado como un medio y no como un fin. Una manera de reconciliar y comprender las citas de Smith de distintos momentos y obras es admitir que a este autor le interesaba la libertad –en el contexto de las relaciones sociales y no de un mercado de relaciones abstractas-, de los individuos, no de las empresas.

Hablo sobre algunos modelos económicos generales que sintetizan el comportamiento predominante en un acto altruista; encuentro en el enfoque altruista el punto de cruce entre economía y moral y el inicio de la perspectiva ética del fenómeno de la cooperación. Este modelo considera al ser humano esencialmente relacional. Da validez a la simpatía en las interacciones que llevamos a cabo unos con otros. Acepta los componentes emotivo y racionales en nuestras decisiones y acciones cooperativas. Este enfoque se adapta al modelo de

cooperación que defiende, en donde “un individuo que puede verse afectado por la situación de otro (simpatía-interdependencia de las funciones de utilidad) y, simultáneamente, sus valoraciones están condicionadas por la interiorización total o parcial de las normas grupales en el proceso de socialización (espectador imparcial)” (Atilano & Sánchez, 2006: 67). Expongo la teoría de Tomasello de la cooperación y de cómo somos capaces de crear instituciones que fomentan y promueven que continuemos cooperando. De la economía a la filosofía moral: convergen, desde las interacciones más básicas y simples hasta los sistemas simbólicos más complejos. Economía y ética encuentran su punto de cruce en las instituciones, cuya función es la de resguardar el cumplimiento de las normas de cooperación, reconociendo el papel ético-relacional de la interdependencia entre los colaboradores y también de la reciprocidad y el respetuoso reconocimiento de que los demás son seres semejantes a uno.

Continúo con el párrafo: “¿Es necesaria la empatía para la cooperación?”. La respuesta es no: existen otro tipo de motivaciones que nos compelen a cooperar, como la racionalidad estratégica y la racionalidad normativa (§ 5). Lo que sí es un hecho demostrado por diversas investigaciones es que 1) la empatía reduce situaciones de tensión en un tipo de transacción, acuerdo o acto cooperativo y que 2) las personas tienden a cooperar más cuando su empatía se activa para tratar de evitar el sufrimiento del otro. La empatía ha ido evolucionando, adquiriendo formas más extensas, complejas y sofisticadas. Un análisis del papel de la empatía en la cooperación me lleva a concluir que estos dos elementos en interacción, evolucionan en formas más complejas para adaptarse a los requerimientos socio culturales que demandan actividades cooperativas compartidas. La globalidad de las sociedades actuales, nos demandan cada vez más, comportamientos prosociales. La empatía, como mecanismo de cohesión social y resorte para la cooperación se volverá, en no mucho tiempo, indispensable para la estructuración y correcto funcionamiento de las instituciones humanas.

Existen posiciones filosóficas que defienden la concepción de que el ser humano se caracteriza por ser tanto egoísta como racional; esta postura que defendió Thomas Hobbes sigue vigente en las llamadas teorías de la decisión racional en el ámbito de la teoría económica y en algunas concepciones filosóficas que consideran la cooperación como un fenómeno propio de una racionalidad de cálculo o instrumental (coste-beneficio personal) más que moral.

La racionalidad estratégica y la normativa como motivaciones para cooperar, suponen dos tipos de órdenes: el de nuestro mundo interior, donde tiene vida y cobra sentido mi conciencia, y el ordenamiento exterior, donde se conecta mi conciencia a las de los demás. La racionalidad tiene la función de construir un mundo común en donde convergen nuestras creencias y deseos. Así también es posible la comunicación, ponerse de acuerdo en algo, crear cultura y cooperar.

Finalmente, concluyo con el apartado: “La cooperación como fenómeno moral”. En coherencia con lo expuesto desde el inicio de mi investigación hasta este punto, sostengo que la empatía es uno de los fundamentos de la moral. Propongo la aspiración a una vida digna como elemento ético a perseguir en la cooperación. También hablo de reconocer y asumir la dignidad del otro y la responsabilidad consigo mismo en lo individual y en lo social para motivar una ética fundada en la vida interior humana emotiva y no sólo racional, que dé lugar a la empatía, al altruismo y a una cooperación que, finalmente, se perpetuará y legitimará por las instituciones y por los roles de estatus que cada uno de nosotros desempeñamos y que, en definitiva, promueven instituciones y actos de cooperación cada vez más complejos.

Finalizo con la siguiente consideración: en la medida en que prestemos más atención y dediquemos más tiempo a estudiar esta cara de la moralidad que pone el énfasis en la vida emotiva del ser humano, nos comprenderemos y relacionaremos con los otros en un espectro más amplio y rico, lleno de posibilidades, inclinándonos a la dignificación e inclusión.



# CAPÍTULO I

## EGOÍSMO Y SIMPATÍA

Todo amor genuino es compasión, y todo amor que no sea compasión es egoísmo.

*Arthur Schopenhauer*

### § 1. Consideraciones preliminares

Como el propio título de esta investigación lo señala: *Empatía y moralidad: el problema de la justificación ética de la cooperación*, el interés principal de mi trabajo se centra en el problema de la cooperación como un tema que atañe a la moral. En este primer capítulo expongo dos grandes visiones antropológicas: una postula que los seres humanos somos egoístas por naturaleza (Hobbes y Mandeville); la otra sostiene que somos benevolentes y sociales en nuestro estado natural (Shaftesbury, Hutcheson, Hume y Smith). Defiendo la postura asumida por los autores de la tradición escocesa, en especial, por la propuesta de Adam Smith. En este capítulo me propongo argumentar que los seres humanos tenemos la tendencia natural a cooperar los unos con los otros y esta profunda tendencia, enraizada en nuestra naturaleza, no precisa de la reciprocidad; esto es, que no es motivada por algún interés ajeno a la propia inclinación por cooperar.

Para dar respuesta al problema moral de la cooperación, elegí a algunos autores representantes de la tradición escocesa porque con su propuesta del término de simpatía (*sympatie*) como recurso teórico-práctico y su visión positiva del hombre, ayudan a explorar la dimensión altruista del ser humano desde una perspectiva ética que presta especial interés a la emotividad. A los pensadores de la ilustración escocesa les toca vivir una doble transición: “estructural, en la medida que se da el paso de una sociedad agraria y rural a otra industrial y urbana, pero también ideológica, desde el momento en que las tesis de

Shaftesbury o de Hutcheson, relativas a la primacía de la benevolencia desinteresada como virtud cardinal del ser humano, puedan tener difícil acomodo en la nueva dinámica capitalista” (Baqués, 2002: 145). En el contexto de una revolución industrial que recién arranca, los filósofos de este periodo tienen la tarea de repensar los valores tradicionales, a la luz de una sociedad que manifiesta cambios morales y socio- políticos significativos.

Los representantes de la escuela escocesa que analizo en este capítulo optan por “hurgar” en la dimensión afectiva del ser humano, más que en la ya tradicionalmente explorada por la filosofía: la dimensión racional. El propio Hume asegura que la razón ha de someterse a las pasiones para servir las y obedecerlas. Este y el hecho de que hayan pretendido crear una teoría de la moral que –según las leyes naturales– explicara la naturaleza humana y la sociedad, son los elementos más llamativos de sus propuestas y que empatan muy bien con las pretensiones de mi trabajo. Al igual que los pensadores escoceses, considero que la dimensión emotiva del ser humano juega un papel determinante a la hora de tomar decisiones y, por consiguiente, es indispensable tenerla presente cuando entramos en terreno moral.<sup>1</sup> De esta tradición de pensamiento, me parece particularmente interesante que haya volteado la mirada a un aspecto históricamente rezagado por la filosofía; a saber, las pasiones humanas. Si hemos de estudiar la naturaleza del ser humano, resulta insuficiente explorar sólo su dimensión racional. Considero que no es casual o aleatorio el que estos pensadores hayan puesto en el centro de la discusión elementos como la benevolencia o simpatía humanas. En una sociedad consumista y materialista, pocos aspectos como los recién mencionados pueden salvar el orden social y hacer que prosperemos y convivamos adecuadamente los unos con los otros. Actualmente, en el campo de las neurociencias hay un auge muy importante con

---

<sup>1</sup> Sobre este tema sugiero *En busca de Spinoza* del neurobiólogo Antonio Damasio. En esta obra el autor explora, desde una perspectiva científica, cómo es que las emociones alimentan pensamientos y éstos, a su vez, nos ayudan a crear más emociones. Realiza una clasificación de las emociones entre las cuales coloca a la simpatía como una emoción social que es necesaria para desarrollar relaciones humanas positivas, aprender a desenvolvernos satisfactoriamente en el ámbito social: toma de decisiones, adaptación, resolución de conflictos.

respecto a la dimensión afectiva del ser humano. Una de las pretensiones de mi trabajo, consiste en poner en diálogo algunas de las discusiones propuestas por estas “ciencias del cerebro” con los filósofos que expongo en este capítulo. ¿Qué dirían Hutcheson, Hume y Smith sobre la *simpatía* a la luz de las investigaciones y descubrimientos científicos actuales?

Como última parte de estas consideraciones preliminares, me parece pertinente precisar con qué definiciones de egoísmo y simpatía reflexiono. El problema del egoísmo y de la simpatía surgen en el siglo XVIII como una respuesta a la pregunta por el fundamento de la obligación moral: ¿nos comportamos de manera moralmente correcta por temor a un castigo, por la promesa de una recompensa, o porque es algo que de manera espontánea surge de nuestra naturaleza? O, en otros términos: ¿es la ética algo meramente artificial, convencional o un aspecto irreducible de nuestra condición humana? El recurso teórico del egoísmo concuerda con una visión artificial de la moral que determina la acción moral correcta por temor al castigo o por la promesa de una recompensa. Por el contrario, el recurso de la simpatía como eje rector de la moralidad humana comparte una visión del ser humano positiva en la que, por su propia naturaleza, actúa correctamente.

El concepto filosófico de “simpatía” fue desarrollado por la filosofía escocesa a inicios del siglo XVII a través de la obra de Anthony Ashley Cooper, tercer conde de Shaftesbury, Francis Hutcheson, David Hume y Adam Smith. Para Shaftesbury el interés personal y el bien público no se excluyen mutuamente; lo que llama *amor propio* -y que considera una dote natural de todas las criaturas-, en el caso del ser humano puede derivar en *egoísmo* cuando dicho amor se torna un impedimento para alcanzar una sociedad justa al considerar el bien propio como lo más prioritario. “Y así, caso de encontrarse en alguna criatura un interés propio o una preocupación por su bien privado fuera de la corriente, y que fuesen incompatibles con el interés de la especie o público, habría que considerarlos malos y viciosos en todos los sentidos. A eso solemos llamar *egoísmo*” (Shaftesbury: 1997, 14). Así, en Shaftesbury encontramos una



propuesta intermedia, pues piensa que está en la naturaleza humana la búsqueda del propio bien y esto no es malo desde un punto de vista moral, siempre y cuando el hombre haga concordar sus preferencias e inclinaciones personales con el bien del género o sistema al que pertenece. Bien personal y bien común, egoísmo e interés por el bienestar de los otros conviven en la naturaleza humana. En el equilibrio de las pasiones y afectos es donde radica la rectitud y la virtud de un ser humano y la armonía consigo mismo y con los demás. A diferencia de una moral artificial que “impone” desde fuera las categorías de bueno y malo y los lineamientos para las acciones moralmente correctas, Shaftesbury pone el acento en el carácter del hombre como referencia para la acción y la reflexión morales; por lo tanto, su idea es de una moral natural, “internalizada”, por decirlo de algún modo. Un término que deja más claro este aspecto y que es un antecedente del término de simpatía es el de “sentido moral”.<sup>2</sup> En efecto, Shaftesbury creía que los seres humanos poseemos una conciencia moral –entendida como facultad–, que nos ayuda a distinguir lo que está bien de lo que está mal; la razón de que este sentido moral natural se distorsione, se debe a influencias externas como la costumbre y la educación recibidas. Con esto, se deduce que para Shaftesbury el sentimiento moral es innato, pero no así los conceptos morales.

Hutcheson retomará el tema del sentido moral propuesto por Shaftesbury y “concebirá la naturaleza del individuo como dotada de un sentido moral desde el cual se inclina, siguiendo sus propios móviles a la sociabilidad. El sentido moral supone que cada individuo puede cualificar el bien y el mal a partir de sus sensaciones agradables o penosas” (Bilbao, 1993: 135). De acuerdo a Hutcheson, el sentido moral sirve para dos propósitos: por un lado, para contemplar las buenas acciones tanto en nosotros mismos como en los otros; por otro, para

---

<sup>2</sup> Este término resulta de las reflexiones de Shaftesbury acerca del sentido estético. Shaftesbury cree que, así como existe una belleza natural en las figuras hay otra igualmente natural en las acciones. Este pensador postula que los seres humanos poseemos una facultad natural que nos permite distinguir lo bello de lo feo y –análoga a esta facultad– propone la del sentido moral que distingue lo que es moralmente correcto y bueno de lo incorrecto y malo. Cf. Laurent, 2009: 303-318.

percibir los afectos de la voluntad entre los cuales se encuentran, en primer lugar, los derivados de la benevolencia. Respecto al segundo propósito del sentido moral, a saber, el de percibir los afectos, nos enfrentamos a un problema: ¿cómo podemos hablar del sentido moral cuando nos referimos a los afectos de otros? Es en este punto en donde podemos ubicar un antecedente más de lo que después será la “simpatía”. Hutcheson estipula que este sentido moral de los afectos interiores puede conocerse por inferencia, gracias al ejercicio de la razón.

Para Hume el problema del fundamento de la moral consistió en saber si el tal fundamento depende de la razón o de los sentimientos (cf. Hume, 2006: 34). Para Hume son los sentimientos los que tienen una función determinante a la hora de hacer evaluaciones morales, pues es claro que lo que distingue a una acción moral de cualquier otro tipo de acción es que genera en nosotros un sentimiento de aprobación o reprobación. Hutcheson consideró que esto se debía a que los seres humanos poseemos una capacidad natural para evaluar este tipo de situaciones; es un sentido moral que nos permite captar lo bueno y lo malo, lo virtuoso y lo vicioso de las acciones. Hume pensó que se trataba de un gusto (*taste*) que siendo natural, no obstante, podía formarse y perfeccionarse. La relevancia de la postura de Hume radica en que en ella encontramos por primera vez, formulada de manera clara, una naturalización de la moral en tanto que establece que el placer y el dolor son la base de nuestra motivación y juicio moral (cf. Hume, 2008: 574), y no tanto una evaluación apegada a razones. La razón se ocupa de lo verdadero y lo falso, mientras que el gusto “da el sentimiento de lo bello y lo deforme, del vicio y la virtud” (Hume, 2006: 192). La razón, sostiene Hume, no motiva a la acción, coadyuva a la adquisición de un bien o rechaza un mal indicando los medios pertinentes para ello; en cambio, “el gusto, en cuanto que da placer o dolor, y por ende constituye felicidad o sufrimiento, se convierte en un motivo de acción y es el primer resorte o impulso del deseo y la volición” (Hume, 2006: 192). Lo importante es destacar aquí que para Hume los sentimientos conforman la base de las evaluaciones morales; y es precisamente

desde esta perspectiva que la teoría de la empatía se elabora de manera temprana.<sup>3</sup>

Adam Smith indicó lo propio de la empatía al definirla como una capacidad natural de colocarnos, por medio de la imaginación, en el lugar de los otros. “Por más egoísta que se pueda suponer al hombre, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de otros, y hacen que la felicidad de éstos le resulte necesaria, aunque de ella no derive nada más que el placer de contemplarla” (Smith, 2009: 49). En esta afirmación de Smith encontramos los elementos que actualmente conforman los temas de mayor discusión sobre la empatía: en primer lugar, si es posible establecer que lo propio de la naturaleza humana es ser egoísta o no. Y en segundo lugar, si existe evidencia empírica que ofrezca una respuesta a favor o en contra.

Como antagónico de la simpatía siempre se ha considerado al egoísmo, entendido como la inclinación y la conducta que “pasa por alto los intereses de los demás en circunstancias en las que sus intereses no deberían desdeñarse” (Rachels, 2006: 120). Debemos entender este concepto como un deseo de nuestro propio bienestar, como un bien en sí mismo. “Si nos preocupa el bienestar de los otros, sólo es porque pensamos que está relacionado de forma instrumental, con un beneficio para nosotros mismos” (Sober & Wilson, 2000: 193). El egoísmo ético, como señala James Rachels, quiere que cada uno de nosotros divida el mundo en dos categorías: nosotros mismos y el resto de las personas (cf. Rachels, 2006: 145-146). El egoísmo, visto como esta división entre mi “yo” y “el resto”

---

<sup>3</sup> El desarrollo y análisis de este término se expone en el capítulo II, pero sirva su mención como antecedente histórico del mismo. Es importante comentar que actualmente no existe un consenso en la discusión contemporánea sobre el significado de “empatía”. Hume y Smith hablan de simpatía (*sympathy*) mientras que los teóricos de la neuroética, la ética evolutiva, y la psicología moral hablan de empatía (*empathy*). Parece que domina una utilización arbitraria de estos conceptos en tanto que suelen referirse a ellos de manera indistinta. Para la finalidad de mi investigación optaré por establecer una diferenciación básica que ya se encuentra legitimada en la literatura especializada: por simpatía entenderé un fenómeno de carácter esencialmente emotivo y evolutivamente más temprano mientras que por empatía me referiré a un fenómeno de carácter cognitivo, se trata, en este último caso, de un saber del otro que, como lo deja ver la teoría de Smith, muchas veces se encuentra vinculado con un aspecto emocional. Cf. Batson, 2009: 3-15.

puede hacernos caer en la trampa de considerarlo equivalente al interés personal o a la búsqueda de placer. Sirvan los siguientes ejemplos para clarificar estos dos últimos elementos.

Sería egoísta, por ejemplo, si me encuentro en una situación en la que la comida escasea y, empero, como en exceso afectando las raciones de otras personas que están en la misma situación. Un ejemplo de buscar mi interés personal es el hecho de que piense en mi futuro profesional y que me ponga a trabajar en ello (escribir esta investigación). Es claro que persigo un fin: culminar mis estudios de doctorado y no es egoísta ocuparme en esto que me interesa, me beneficia, y que además no perjudica a terceros. Finalmente, un ejemplo muy claro de la búsqueda de placer que también se distingue del egoísmo y, a su vez, del interés personal, sería el hecho de consumir regularmente alguna droga como el cigarro o el alcohol. Evidentemente, esto lo haría como búsqueda de placer, pero no es ni un acto egoísta ni un acto encaminado a mi interés personal porque se trata de algo que perjudica a mi salud.

Con lo dicho hasta ahora me parece que queda clara la distinción entre la búsqueda natural del bien y los intereses propios con el egoísmo. Shaftesbury y Hutcheson coinciden en pensar al egoísmo como una forma desmedida de preocupación por sí mismo que lleva a ignorar y a afectar los intereses de otros.

## **2. Egoísmo ético y el carácter artificial de la moral: Hobbes y Mandeville**

En el periodo que le toca vivir a Hobbes tienen lugar una serie de sucesos históricos e intelectuales sin los cuales no habría sido posible el surgimiento del debate sobre la naturaleza del ser humano y de su actuar moral. Como se sabe, hasta antes de lo que se denomina modernidad, los seres humanos y la filosofía entera tenían centrada la atención en Dios, el dogma cristiano y las reglas eclesiales; en la modernidad se da una ruptura con la visión teológica del mundo, esto trajo como consecuencia inmediata la búsqueda emergente de otro suelo firme sobre el qué pisar. Es lo que se ha denominado proceso de “secularización”

(cf. Blumenberg, 2008: 13-120). Como señala Andrés Bilbao, la modernidad constituye, principalmente, la ruptura de la visión metafísica fundamentada en Dios a través del cual el hombre habría encontrado su razón de ser. Esta época propone a la razón como el eje estructurante del sujeto. Las distintas vertientes ideológicas que tuvieron cabida en la época moderna (cientificistas, humanistas, individualistas) y sus polémicas en torno a los valores, a la sociabilidad de los hombres, a la causalidad o a la responsabilidad, entre otros, ponen de manifiesto el carácter heterogéneo de este periodo histórico, pero el punto en donde confluyen alude a la autonomía del hombre y a su razón.

La constitución del mundo moderno tiene en la autonomía del individuo uno de sus rasgos característicos. Esa centralidad del individuo libre y autónomo encerraba una potencia de incalculables consecuencias [...] lo relevante es que traduce uno de los rasgos sobre los que transcurre el mundo moderno: la tensión entre el individuo libre y autónomo y el orden social (Bilbao, 1993: 127).

En la modernidad el sujeto de la razón y su autonomía van a ocupar el primer plano porque de esta racionalidad deviene el orden social que da lugar al ámbito de lo político; de allí que una de las principales preocupaciones de la época moderna sea la organización de la sociedad a partir de la consideración de los intereses del individuo y de la figura autoritaria del Estado (cf. Toulmin, 2001: 30). Ya no son Dios y el dogma el centro de toda discusión filosófica, sino el hombre y la razón y, no es que no existiera la razón como tal, pero sí se da un cambio de paradigma en el entendimiento de ésta, desde los supuestos científicos. El paso de lo religioso a lo científico trae consigo una nueva visión y relación del individuo consigo mismo, con sus semejantes y -en general-, con el mundo; el hombre tratará de adaptarse a la nueva sociedad que se está gestando, hurgando en su naturaleza desde la razón. No es coincidencia que a partir de esta época se escriban varios tratados que tratan de responder a lo esencial en el hombre: tratados de la naturaleza humana (Locke, Hume, Leibniz).

En este apartado, pretendo analizar el que, a mi juicio, es el problema central que se plantearon algunos filósofos modernos. El problema puede formularse en los siguientes términos: si no hubiera castigos o recompensas ¿actuaríamos moralmente? La respuesta que dieron algunos filósofos a esta cuestión fue clara: siendo los seres humanos egoístas por naturaleza sólo actuamos moralmente cuando se sabe que traerá algún tipo de recompensa o, en su defecto, acarreará un castigo. Esta lógica de recompensa y castigo hace del comportamiento moral, producto de intereses egoístas y, en este sentido, algo meramente artificial. Así lo sostuvieron Hobbes y Mandeville.

Algunos estudiosos de Hobbes reducen su postura moral a las siguientes dos sentencias: *Bellum omnium contra omnes* (guerra de todos contra todos) y *Homo homini lupus est* (el hombre es un lobo para el hombre). Semejante reduccionismo no hace justicia a la riqueza y complejidad del pensamiento hobbesiano. La antropología que propone Hobbes no es entera y únicamente egoísta, como sostiene Negro (1977: 53-54), es más bien realista.

Con frecuencia se habla de que Hobbes era un pesimista antropológico, pesimismo que va más allá de no confiar en las posibilidades racionales del ser humano para otorgarle incluso una gran dosis de maldad. Pero ni es esa la opinión que Hobbes guardaba de sus semejantes, ni tampoco es la que nosotros guardamos de Hobbes. Nuestro filósofo conocía bien los pliegues de la humana condición, sabía de sus miserias, pero también y apostó decididamente, por ello, de su mayor grandeza: la razón (Panea, 1999: 99).

En el estado de naturaleza no se busca propiamente herir a los otros, hacer daño deliberadamente.<sup>4</sup> Lo que sostiene Hobbes es que impera una desconfianza mutua; pero para que esta desconfianza se mantenga a raya y las pasiones de los

---

<sup>4</sup> “Y hasta aquí, lo que se refiere a la mala condición en la que está el hombre en su desnuda naturaleza, si bien tiene una posibilidad de salir de ese estado, posibilidad que, en parte, radica en sus pasiones, y, en parte, en su razón. Las pasiones que inclinan al hombre a buscar la paz son el miedo a la muerte, el deseo de obtener las cosas para vivir cómodamente, y la esperanza de que, en su trabajo, puedan conseguirlas. Y la razón sugiere convenientes normas de paz, basándose en las cuales los hombres pueden llegar a un acuerdo” (Hobbes, 1989: 9).

otros no entren en conflicto con las propias, se necesita de un poder común y absoluto que controle esta tensión que resulta del estado latente de guerra. Según Hobbes es posible salir del estado de naturaleza tanto por el uso de la razón como el de las pasiones (correctas). “La razón sugiere adecuadas normas de paz, a las cuales pueden llegar los hombres por mutuo consenso. Estas normas, son las que, por otra parte, se llaman leyes de naturaleza” (Hobbes, 2005: 105).

Para Hobbes, las pasiones tienen un papel central en la moralidad humana. Para él, hay pasiones que conducen a la insociabilidad, pero existen también pasiones que anhelan la paz y la seguridad y que suelen ser más constantes y duraderas: “siendo a favor de éstas para quien la razón va a ponerse a trabajar y a encontrar los preceptos que nos han de conducir a aquélla” (Panea, 1999: 98). Existe un trabajo en conjunto entre las pasiones y la razón. Las pasiones anhelan la paz y la razón nos dicta las normas para alcanzar esa paz. “Común naturaleza humana [...] no otra cosa es el hombre para Hobbes sino un tenso abrazo entre la pasión y la razón” (Panea, 1999: 99).

Según la visión de Hobbes, los seres humanos estamos siempre en constante tensión de opuestos, debatiéndonos entre unas y otras pasiones o sentimientos. Todas las emociones surgen de los sentimientos primigenios de acercamiento o repulsión y, como de allí se desprenden todas las demás, resulta lógico concluir que comparten esa misma naturaleza polar. Este trajín en el que nos traen las emociones es el punto nodal para que Hobbes le dé su voto de confianza a la razón humana y pueda entrar en juego como conciliadora y mediadora. Es precisamente este uso de la razón el que nos va a ayudar a moderar, medir y discernir nuestras emociones. La razón práctica es lo que pone orden en ese estado de naturaleza y permite la sociabilidad. Si nos guiamos por la razón vamos a optar por la ley fundamental de la naturaleza humana que consiste en la autoconservación (cf. Strauss, 2006: 34-39).

La parte más relevante del planteamiento de Hobbes radica en su concepción del hombre como un ser egoísta y racional, la finalidad de la

convivencia no se establece por una tendencia natural sino por un cálculo racional y egoísta que tiene como fin la conservación de la propia vida.

De esta igualdad en cuanto a la capacidad se deriva la igualdad de esperanza respecto a la consecución de nuestros fines. Esta es la causa de que, si dos hombres desean la misma cosa, y en modo alguno pueden disfrutarla ambos, se vuelven enemigos, y en el camino que conduce al fin (que es, principalmente, su propia conservación y a veces su delectación tan solo) tratan de aniquilarse o sojuzgarse uno a otro (Hobbes, 2005: 101).

Hobbes rechaza la concepción del ser humano que había predominado en Occidente desde la filosofía clásica griega, especialmente en Aristóteles, que concebía al ser humano como un animal social. Para Hobbes quienes han concebido de esta manera al ser humano no han comprendido su verdadera naturaleza.

La mayor parte de los hombres que han escrito sobre los Estados suponen, o nos piden que creamos, que el hombre es una criatura que desde su nacimiento es apta para vivir en sociedad. Los griegos le llaman ζῷον πολιτικόν y, basándose en esto, construyen la doctrina de la sociedad civil, como si para preservar la paz y el gobierno de la sociedad no se necesitara más cosa que el que los hombres acordaran establecer ciertos pactos y condiciones a los cuales ellos mismos después llamarán leyes (Hobbes, 2000: 54-55).

Advertimos así uno de los elementos clave para comprender la visión artificial de la moral en Hobbes: que la propensión del hombre de vivir en sociedad se da para preservar la paz y de mutuo acuerdo. No hay, como tal, en el ser humano una naturaleza tal que, sin la fuerza de un agente externo, le impulse a obrar bondadosamente y a socializar con otros armoniosamente. Son motivaciones artificiales y egoístas las que impelen al ser humano a generar acuerdos que le permitan convivir. “Las pasiones que inclinan a los hombres a la paz son el temor a la muerte, el deseo de las cosas que son necesarias para una vida confortable, y la esperanza de obtenerlas por medio del trabajo” (Hobbes, 2005: 105). Y es necesario tener en cuenta esto a la hora de pensar en la naturaleza egoísta del



hombre, pues “siempre que hay una comunidad de bienes, surge necesariamente la competencia por ver quién puede disfrutarlos más” (Hobbes, 2000: 37). Siempre que haya un poder que garantice la seguridad de los hombres, sus inclinaciones, motivadas por la propia naturaleza (como en el caso de la percepción de bienes); la fuerza de la ambición y la avaricia se mitigan y permanecen en estado latente y esto no es poca cosa, pues “la naturaleza de la guerra consiste no ya en la lucha actual, sino en la disposición manifiesta a ella durante todo el tiempo en que no hay seguridad de lo contrario” (Hobbes, 2005: 102). Así pues, la base de las acciones humanas es meramente egoísta y motivada por el deseo de autoconservación; incluso en las acciones que pudieran evaluarse como moralmente desinteresadas, opina Hobbes que “nadie da, sino con intención de hacerse bien a sí mismo, porque la donación es voluntaria, y el objeto de todos los actos voluntarios es, para cualquier hombre, su propio bien” (Hobbes, 2005: 124).<sup>5</sup>

La figura de Bernard Mandeville, médico de profesión y ensayista moral por convicción, es interesante para nuestra investigación por varias razones: en primer lugar, es un autor que, proclamándose a sí mismo seguidor de Hobbes, luchó abiertamente contra las tesis defendidas por Hutcheson y su maestro Shaftesbury en torno a la naturaleza bondadosa del hombre. Al igual que Hobbes, Mandeville creyó que los seres humanos somos egoístas por naturaleza y es contrario a ella exigir virtudes encaminadas a suprimir el interés por uno mismo. “Aquellos que estudien detenidamente la naturaleza del hombre, prescindiendo del arte y la educación, podrán observar que lo que hace de éste un animal sociable no es su deseo de compañía, bien natural, piedad, afabilidad y otras gracias de hermosa apariencia, sino que son sus características más viles y odiosas las más necesarias perfecciones para equiparlo para las sociedades más grandes y, según va el mundo, más felices y florecientes” (Mandeville, 1982: 5).

---

<sup>5</sup> Por eso sostiene Ives Charles Zarka que “Hobbes fundamenta su deducción de la vida pasional y de la relación del hombre sobre dos principios: el deseo de la conservación propia y el temor a la muerte (violenta), que son las dos caras de una única tendencia del individuo a preservar su ser” (Zarka, 1997: 51).

Según Mandeville, tal y como lo expone en su conocida *Fábula de las abejas*, no son las virtudes morales las que hacen que prospere una sociedad, sino los vicios derivados del interés propio: “aquellas pasiones de las cuales todos decimos avergonzarnos son, precisamente, las que constituyen el soporte de una sociedad próspera” (Mandeville, 1982: 22). La función de la moral es la de apaciguar y controlar las tendencias innatas de los seres humanos de buscar su propio beneficio; los gobernantes, a través de la educación y la religión, intentan suprimir lo que precisamente le otorga riqueza, trabajo y bienestar a una sociedad. Para Mandeville, es el egoísmo de las personas lo que motiva la búsqueda de bienestar o, en otros términos, es el autointerés de cada uno lo que a la larga resulta en el beneficio de todos. Por ello afirmó:

El principal propósito de la fábula, pues (como brevemente se explica en la moraleja), no es otro que mostrar la imposibilidad de disfrutar de todas las más elevadas comodidades que ofrece la vida en una nación industriosa, rica y poderosa; y al mismo tiempo recibir las bendiciones de la virtud e inocencia propias de una edad de oro; ésta es la razón que me impulsa a exponer la insensatez y necesidad de los que, deseosos de ser un pueblo opulento y próspero, y extraordinariamente codiciosos de todos los beneficios que éste pueda proporcionarles, van siempre murmurando y clamando al mismo tiempo contra estos vicios e inconveniencias que, desde el principio del mundo hasta el presente día, fueron inseparables de todos los reinos y Estados famosos a la vez por su poder, riqueza y cultura (Mandeville, 1982: 6).

Para Mandeville lo único que hay en la naturaleza humana son pasiones encaminadas a la búsqueda de satisfacciones y de la autoconservación. “Todos los animales no educados tienen sólo el afán de procurarse satisfacción y naturalmente siguen sus inclinaciones, sin considerar el bien o el daño que su propia satisfacción pueda acarrear a otros. Ésta es la razón por la cual, en un estado totalmente natural las criaturas más aptas para convivir pacíficamente en grandes números son aquellas que muestran menos inteligencia y tienen menor cantidad de apetitos que satisfacer” (Mandeville, 1982: 23). A diferencia de Hobbes, Mandeville pone el acento en el papel de las pasiones –y no en la

razón– como directrices de la sociedad. Las pasiones funcionan como mediadoras entre nuestra naturaleza individual y nuestra sociabilidad. En la *Fábula de las abejas* leemos su pretensión: “Demostrar que aquellas pasiones de las cuales todos decimos avergonzarnos son, precisamente, las que constituyen el soporte de la sociedad próspera” (Mandeville, 1982: 22). Así sostiene:

Siendo, pues, interés de los peores de entre ellos, más que de cualquier otro, predicar el espíritu público, para poder coger los frutos del trabajo y la abnegación de otros, y al mismo tiempo satisfacer sus propios apetitos con menos molestias, convinieron con los demás en llamar VICIO a todo lo que el hombre, sin consideración por el público, fuera capaz de cometer para satisfacer alguno de sus apetitos, si en tales ocasiones vislumbrara la mínima posibilidad de que fuera nociva para algún miembro de la sociedad y de hacerle menos servicial para los demás; y en dar el nombre de VIRTUD a cualquier acto por el cual el hombre, contrariando los impulsos de la Naturaleza, procurara el bien de los demás o el dominio de sus propias pasiones mediante la racional ambición de ser bueno (Mandeville, 1982: 27).

Mandeville es contundente al señalar que son las pasiones egoístas las que verdaderamente mueven los hilos de la conducta y las motivaciones humanas; al mismo tiempo, enfatiza y denuncia una cierta hipocresía social que pretende maquillar el verdadero egoísmo detrás de las intenciones de quienes se jactan de llamar “vicio” al acto por el cual ellos mismos buscan su propio beneficio. Bajo el principio y consenso de llamar “vicio” al egoísmo y la búsqueda de beneficios personales, afectando a terceros, y de llamar “virtud” a lo que contradiga a esta naturaleza egoísta, es que unos pocos perpetúan su poder.

Me congratulo de haber demostrado que ni las cualidades amistosas ni los afectos simpáticos que son naturales en el hombre, ni las virtudes reales que sea capaz de adquirir por la razón y la abnegación, son los cimientos de la sociedad, sino que, por el contrario, lo que llamamos mal en este mundo, sea moral o natural, es el gran principio que hace de nosotros seres sociales (Mandeville, 1982: 282).

Esta cita muestra, de manera implícita, la concepción artificial de la moral en el autor de la *Fábula de las abejas*. Contrario a lo que sostienen algunos autores, para Mandeville la sociedad se basa en lo que llamamos “mal” o “vicio”, sea este moral o natural. Mandeville contrasta lo que considera moral con lo natural; por lo tanto, el carácter que le da a la moral es de algo distinto a “natural”, es decir, artificial. La moral es artificial en el mismo sentido en que la entendía Hobbes. “No es probable que alguien haya logrado persuadir a los hombres a condenar sus inclinaciones naturales o a preferir de los otros al suyo propio, si al mismo tiempo no se les hubiera mostrado una recompensa que los indemnizara de la violencia que sobre ellos mismos tendrían que hacer para observar esta conducta” (Mandeville, 1982: 23). Si no hay recompensa –o castigo en todo caso– por hacer o dejar de hacer algo, entonces no hay acción moral llevada a cabo de manera natural, independientemente de lo que se pueda obtener de manera externa. Mientras Hobbes creía que nos convenía someternos al poder del soberano para mantener la paz social y, con ello, garantizar la autoconservación, Mandeville legitimaba y apoyaba el despliegue ilimitado de los intereses privados pues creía que la búsqueda de beneficio de unos pocos, traería prosperidad, trabajo, movimiento económico, al resto. Nada más alejado de la realidad. Nuestra sociedad es un ejemplo vivo de cómo los intereses privados de una minoría concentran gran parte de la riqueza mundial y socavan las posibilidades del “resto” de obtener beneficios. La competencia se exagera y con ella, la hostilidad entre congéneres.

Las virtudes que buscan la cooperación y la obediencia a las leyes son producto, según Mandeville, del interés de los poderosos para mantener bajo control a los demás. “Pues es evidente que los primeros rudimentos de moralidad introducidos por hábiles políticos, para hacer que los hombres se ayudaran unos a otros sin dejar de ser dóciles, fueron maquinados principalmente con el fin de que los ambiciosos pudieran obtener el mayor beneficio posible y gobernar sobre gran número de individuos con toda facilidad y seguridad” (Mandeville, 1982: 26). Nuestros intereses personales generan las relaciones sociales. El egoísmo,

es, pues, el principal móvil. Del mismo modo que Hobbes decía que el hombre tenía deseos de ser reconocido, Mandeville también advierte este aspecto y es, de hecho, uno de los elementos que nos motiva a frenar nuestras verdaderas pasiones y actitudes egoístas:

El ansia que sentimos de la estima de los otros, y el arrobamiento que nos embarga ante la idea de ser queridos y quizá admirados, son equivalencias que pagan con creces el dominio de nuestras más fuertes pasiones y que, por consiguiente, nos mantienen a gran distancia de todas las palabras y acciones que puedan ocasionarnos vergüenza. Las pasiones que con más afán debiéramos ocultar para el contento y embellecimiento de la sociedad son principalmente la lujuria, el egoísmo y el orgullo; por tanto, la palabra modestia tiene tres significados diferentes, que varían según las pasiones que encubra (Mandeville, 1982: 40).

Pero ¿qué mérito hay en el autodomínio si lo hacemos pensando en lo que podemos obtener a cambio? En este caso, la estima y admiración de otros. Es desde esta visión que queda manifiesta una moral meramente artificial; que depende de elementos externos como el reconocimiento, el castigo o la recompensa, para operar. Para Hobbes y Mandeville los seres humanos no poseemos, por naturaleza, la capacidad de actuar moralmente ni de justificar nuestras creencias y convicciones éticas más allá del recurso a lo conveniente y benéfico para nosotros mismos. El egoísmo ético es expresión de una convicción filosófica y política dominante en la modernidad: los seres humanos sólo actuamos correctamente cuando están en juego placer y dolor, castigo y recompensa; entiéndanse éstos de manera religiosa (castigo o recompensa divinas: infierno o cielo), o positiva (castigo o recompensa jurídicas). La moralidad se entendió como algo externo al ser humano; impuesto por Dios, por un soberano o por preceptos de unos pocos para perpetrar su poder. Mandeville, al igual que Hobbes y Locke, se preguntó lo siguiente: ¿posee el ser humano una tendencia natural a buscar su propio beneficio por encima del bien común? ¿Cómo es que puede vivir en sociedad? ¿Por qué no está sometido a la guerra de

todos contra todos a la que tanto temía Hobbes? La respuesta de Mandeville es que hubo un momento en que hombres ingeniosos inventaron lo que conocemos como valores morales que exigen contener el interés propio por el bien común, que es malo ser egoísta y bueno cooperativo. Mandeville planteaba así que la moral es sólo un artificio que tiene como fin lograr que este ser egoísta que es el hombre pueda obtener algún beneficio al contener su búsqueda de beneficios. La moral, cree Mandeville, pese a ser artificial, es lo que hace posible la vida social.

Los inventores de la moralidad antes de la época religiosa estaban en lo cierto al pensar que la sola fuerza no puede mantenernos juntos. Debe haber un control socialmente orientado que llegamos a interiorizar. Pero lo que hemos llegado a aceptar como moralidad es algo tan austero que la gente no puede cumplir con ello. Y, por lo tanto, nos vemos forzados a la hipocresía. Cumplimos externamente con aquellas de sus exigencias que no puedan desobedecerse sin que se no detecte, y condenamos a los que tienen menos éxito que nosotros en ocultar las trasgresiones. Todos queremos satisfacer nuestras pasiones. Asimismo, todos estamos de acuerdo, por lo menos públicamente, en que la hipocresía y el engaño son vergonzosos. ¿Debe ser la moralidad tan severa que sus propias exigencias se hagan imposibles de satisfacer? Porque, después de todo, por lo menos en un principio, se trata de una invención humana (Schneewind, 2009: 395).

### **§ 3. Naturalizar la ética: benevolencia y desinterés en Hutcheson**

Del mismo modo que Shaftesbury, Hutcheson piensa que el ser humano experimenta deseos e impulsos que le invitan a buscar el placer y la satisfacción personales. Hutcheson arroja luz sobre lo que podría considerarse egoísmo al pensar que estas inclinaciones naturales tienden a obstaculizar el bien común.

En contraposición a la postura de Hobbes, los filósofos morales pertenecientes a la ilustración escocesa –Shaftesbury, Hutcheson, Hume, Smith– defendieron un enfoque naturalista de la moral que criticaba el carácter artificial que le habían dado Hobbes y Mandeville. Para estos autores, el egoísmo moral es una expresión de la poca atención que los filósofos habían dado a las pasiones y emociones. Antes de la ilustración escocesa se creía que las pasiones sólo podían ser egoístas, es decir, encaminadas a la autoconservación. Hutcheson afirmó que

en los seres humanos existe una tendencia natural a procurar a los demás. Si el placer es la fuente de la que emana el egoísmo en tanto que los individuos se afanan en obtenerlo, Hutcheson sostiene que hay un tipo de placer en el que no habían reparado los demás filósofos: el placer desinteresado. Hutcheson llamó benevolencia a esta capacidad de sentir placer desinteresado (cf. Hutcheson, 1999: 25-26). Este tipo de placer rompe con el mecanismo del egoísmo y muestra que también gozamos, aprobamos -dice Hutcheson-, aquellas cosas que son buenas moralmente y rechazamos las que no lo son.

El hombre es un ser cuyos sentimientos funcionan como principios de determinación moral. Pero a diferencia de Mandeville, Hutcheson considera al individuo no sólo como portador de pasiones egoístas, sino también de pasiones benevolentes.<sup>6</sup> En oposición al autoritarismo ético de Hobbes, Hutcheson propone una filosofía moral que concibe al ser humano capaz de distinguir y discernir moralmente, independientemente de los dictados divinos o de las leyes del Estado. La moralidad en Hutcheson reviste un carácter mucho más social que individual y esto coloca al ser humano en una posición donde la cooperación resulta de suma relevancia para él:

La falacia naturalista no se solventa por la dignidad de nuestra razón, sino por la voluntad de ser hombres y mujeres felices, por la voluntad de ser morales que lleva a que el sentido moral sea sentido social y de bien público. De este modo no hay moralidad con uno mismo que no sea política, no hay modo de creer que el cultivo de sí aísla del mundo. Por el contrario, es en el mundo donde nos vemos como hombres y mujeres bien cultivados –virtuosos y felices (Seoane, 1999a: XLVIII-XLIX).

---

<sup>6</sup> “Como alternativa a los enfoques excesivamente pesimistas de esos autores [Hobbes y Mandeville], conducentes a lo que muchos estimaban un nocivo escepticismo moral, se defiende una concepción más equilibrada de la imperfecta pero no enteramente corrompida naturaleza humana. Bien señala G. Bryson, en su estudio clásico sobre el período, que la noción ética fundamental del ‘amor propio’ (*self-love*) no comportaba automáticamente para los ilustrados escoceses la aceptación incondicional del egoísmo desenfrenado. En su variante ciertamente más optimista, la perspectiva de estos autores reposaba sobre la creencia de que el ser humano es proclive a sentir una sincera simpatía, incluso benevolencia hacia sus congéneres. El ser humano tiene, según la opinión generalizada de la época, una disposición favorable al *fellow-feeling*, se trata de ‘una criatura decentemente dispuesta, aun cuando siga sus propios intereses’” (Rosales Rodríguez, 2003: 91-92).

¿Cómo podríamos ser benevolentes si nos encerráramos en nosotros mismos? Simplemente, no podemos siquiera hablar de moral si no hay un “nosotros”. “El sistema como lugar en donde nos encontramos con otros y compartimos con esos otros el mundo es siempre el que, en última instancia, da sentido a toda la construcción de Hutcheson” (Seoane, 1999b: 64).<sup>7</sup> Hutcheson tiene una visión muy optimista del ser humano; cree que “tenemos la disposición de nuestra naturaleza de procurar el bien de los demás, o el instinto, anterior a todo raciocinio por interés, que nos hace amar a los demás” (Hutcheson, 1999: 37). De manera natural, incluso antes de hacer uso de la razón, nos vemos compelidos a buscar el bienestar de los otros. Somos morales por naturaleza. “Es un hecho de la naturaleza humana que nos preocupemos por los demás, ya que nos preocupamos por nosotros mismos” (Radcliffe, 2004: 636). Incluso, para fortalecer esta opinión, Hutcheson apela a Dios y su benevolencia como recurso teórico-práctico. “Si la divinidad es realmente benevolente y desea la felicidad de los demás, no podrá actuar racionalmente de otro modo, ni podrá darnos un sentido moral basado en otro fundamento, sin contrariar sus propias intenciones benevolentes” (Hutcheson, 1999: 120). Dios, que es benevolente, nos ha hecho también benevolentes, nos ha provisto con la capacidad de ser buenos, incluso con personas que nos resultan ajenas. La benevolencia trasciende la proximidad y el trato personal. Es más, la benevolencia se aplica también a personas menos dignas (moralmente hablando) de consideración.

Podríamos observar de paso una circunstancia de nuestra disposición natural, que está perfectamente adaptada para promover la benevolencia, a saber, que, dado que un beneficio conferido siempre despierta gratitud por parte de la persona que lo recibe, la expresión de dicha gratitud, aun cuando provenga del más miserable miembro de la humanidad, resulta maravillosamente deleitosa para el benefactor. Jamás ha existido un mortal tan ruin ni tan despreciable,

---

<sup>7</sup> “El sistema significa que los hombres encontramos nuestra identidad cuando participamos en una comunidad y que esa comunidad no es cualquier comunidad, sino aquella que por perseguir el bien de todos queda integrada –de una forma amable y agradable– por todos” (Seoane, 1999a: LXV).



cuyo elogio agradecido no haya sido, de algún modo deleitoso; y de quien no prefiriésemos ser amados más que odiados, siempre y cuando su amor no implicara que participemos en sus vicios ni que tengamos algo que ver con su maldad. Por tanto, la persona más abyecta del mundo será capaz y proclive a hacernos un poco más felices mediante su amor y su gratitud, cuando claramente no pueda darnos otra cosa a cambio ni lo esperemos de ella (Hutcheson, 1999: 43).

Con la cita anterior como telón de fondo, me permito traer a colación el caso ficticio de uno de los capítulos de la serie televisiva: *criminal minds*. En uno de los episodios, una de las actrices que representa a una investigadora cibernética del FBI se despierta reiteradamente a mitad de la noche con pesadillas que evocan la imagen de un hombre que, en el pasado, trató de matarle. A pesar del daño que intentó causarle y de tratarse de un asesino múltiple la mujer cree que no podrá dormir apaciblemente, a menos que visite y haga las paces con el individuo en cuestión. La investigadora le busca en prisión, días antes de que se le suministre la inyección letal. Al principio, el asesino se muestra renuente y evita la comunicación con la mujer, pero después de un par de mensajes que ésta le deja, accede a entablar una charla. La mujer le dice que quiere dejarle en claro que ella no quería que su castigo llegara a tales consecuencias; es decir, a la pena de muerte. Le dice que lo lamenta. Dudoso de que las intenciones de esta dama sean “puras”, desinteresadas, benevolentes, el asesino le pregunta: - ¿para qué has venido a verme? - Ella se mantiene en la postura de que quiere hacerle saber que no deseaba para él tal fin, a lo que el asesino contesta: -entonces se trata de una motivación egoísta, vienes por ti, para mitigar tu culpa., no vienes por mí-. El condenado a muerte corrobora su hipótesis cuando le pide a ésta de favor que asista a su muerte pues no cuenta con nadie y que su presencia le haría sentir menos miedo. Ella dice que no, pues no toleraría ver tal espectáculo. El asesino termina la conversación abruptamente diciéndole: - ¿ves? Tengo razón, querías verme por ti-.

Al final, después de una reflexión concienzuda, la investigadora accede a acompañarle en el momento que le suministran la inyección letal. El asesino se

despide de ella en silencio, asintiendo con la cabeza y como insinuando un acto de agradecimiento al esbozar una sonrisa discreta pero digna de resaltarse, dadas las circunstancias en las que era expresada. La mujer muestra compasión, llora al ver la muerte de este hombre, pero luego experimenta una especie de bienestar pues tiene la certeza de que hizo lo correcto; al mismo tiempo, se nota una especie de complacencia por la gratitud que el asesino mostró al haber aceptado su difícil solicitud.

Con el ejemplo anterior, podemos reflexionar sobre dos puntos que interesan en este trabajo. En primer lugar; podríamos decir que, pese a los propios sentimientos de repulsión de la mujer a presenciar la muerte del sentenciado, al final –en un acto de compasión–, accede. A pesar de tratarse de una situación ficticia, me parece que refleja lo que –en muchas ocasiones–, hacemos o dejamos de hacer a pesar de nuestros intereses o gustos. En este sentido, queda en evidencia nuestra capacidad moral de actuar más allá del egoísmo. Por otro lado, el ejemplo reafirma lo que Hutcheson opina sobre deleitarnos con un elogio: no hay problema alguno, mientras no participemos de los vicios de la persona que nos elogia. En el caso del episodio que expongo, nos referimos a “elogio” en un sentido amplio, que se manifiesta como agradecimiento.

En la cita que reflexionamos, Hutcheson dice: “Podríamos observar de paso una circunstancia de nuestra disposición natural, que está perfectamente adaptada para promover la benevolencia, a saber, que, dado que un beneficio conferido siempre despierta gratitud por parte de la persona que lo recibe, la expresión de dicha gratitud, aun cuando provenga del más miserable miembro de la humanidad, resulta maravillosamente deleitosa para el benefactor”. Podría pensarse que este tipo de deleite es una cara del egoísmo, un disfraz socialmente aceptable con que se presenta. Sin embargo, me parece que la clave para entender el punto nodal de esta reflexión estriba en la parte final de la cita en que el filósofo escocés concluye que: “la persona más abyecta del mundo será capaz y proclive a hacernos un poco más felices mediante su amor y su gratitud,

cuando claramente no pueda darnos otra cosa a cambio ni lo esperemos de ella”. Al decir que no esperamos nada de una persona., en caso de recibir algo, este “algo” resulta un agregado a lo que me gustaría llamar *satisfacción- fin* que se distinguiría de una *satisfacción- medio*. Entiéndase por *satisfacción- fin* la expresión de nuestra inclinación natural a la benevolencia y el gozo intrínseco al experimentar o ver en otros, expresiones de actos considerados moralmente buenos o correctos. Por el contrario, entiéndase la *satisfacción- medio* como una manifestación egoísta de placer –en el más amplio sentido del término-, en que sentimos agrado al experimentar o ver en otros, expresiones consideradas moralmente buenas, siendo que éstas reciben su valor en que son tomadas como un medio, ya sea para ser reconocidos socialmente, para sentirnos aceptados o para recibir algún tipo de compensación material.

Otra reflexión a la que me invita la cita de Hutcheson: si una persona tan carente de empatía como puede llegar a serlo quien se atreve a matar a otros, es capaz de mostrar agradecimiento, ¿no será ésta, prueba suficiente de una naturaleza humana especialmente inclinada al bien? Mi respuesta es: “sí”, y con esta afirmación, sostengo que los actos moralmente malos, como matar, son producto de muchos factores más, ajenos a una estructura moral interna, cuyo diseño se inclina por la benevolencia y por el gusto o placer de cumplir con los actos a que esta estructura nos predispone. Asimismo, si sentimos gozo o placer de que una persona considerada mala desde el punto de vista moral, muestre un poco de bondad, este sentimiento reafirma también una visión natural de la moral y la postura de Hume que aboga por las intuiciones inmediatas que recibimos de las emociones para detectar que algo está “bien” o “mal” y, en este sentido, sentir agrado o desagrado respectivamente.

¿Cómo es que el acto bueno de una persona puede abonar a mi felicidad? Hutcheson está asumiendo una tesis común a los pensadores de la Ilustración escocesa: los seres humanos requerimos la compañía. Para poder ser felices, necesitamos socializar.

Para comprender en dónde reside la felicidad de la riqueza y el placer externo, imaginemos posesiones acompañadas de maldad, ira, venganza, o simplemente de soledad, falta de amistad, de amor, compañía o estima; veremos que la felicidad se esfuma como un sueño. Sin embargo, el amor, la amistad, la compañía y la bondad, aunque estén acompañados de pobreza y trabajo, incluso de cierto grado de dolor, mas no tan fuerte que ocupe nuestra mente por completo, no solo son el objeto del amor de los demás, sino de cierta emulación; lo que claramente demuestra que la virtud es la mayor de las felicidades, a juicio de toda la humanidad (Hutcheson, 1999: 91).

Los seres humanos estamos constituidos de modo tal que necesitamos del otro. Incluso en situaciones adversas, al sabernos acompañados, la carga nos resulta más llevadera. Este es también otro punto a resaltar en la naturaleza humana: el acompañarnos los unos a los otros en nuestros infortunios y alegrías: la capacidad de ser empáticos o, según palabras de Hutcheson, experimentar simpatía. Para el filósofo escocés “la simpatía es un ‘sentido de la simpatía’, es un ‘poder de percepción’ que implica la determinación de alegrarse con la alegría ajena y entristecerse con su tristeza” (Carrasco, 2009: 83). La simpatía no se trata ni tiene relación alguna con la evaluación moral.<sup>8</sup> Es *sentir con*. A la simpatía, “Hutcheson la caracteriza como un *fellow-feeling* (compañerismo, camaradería), previo a la razón, desinteresado, que se propaga por contagio, se alegra con la prosperidad ajena y se apena con sus dolores” (Carrasco, 2009: 84).

Con respecto a esta cualidad de ser simpático, Alejandra Carrasco distingue entre simpatías “unidireccionales” y “bidireccionales”. Para analizar los tipos de simpatía unidireccionales, toma como referencia la aportación de Luigi Turco que la define como “mecánica”, en tanto que se da de manera involuntaria (cf. Turco, 1999: 79-101). ¿Qué significa esto? Que la observación de cierto sentimiento produce uno análogo en el observador. Hutcheson dice que nuestra angustia se refleja en nuestro semblante y esto propaga cierto dolor a quienes nos observan. Nuestros placeres, cuando son compartidos aumentan en

---

<sup>8</sup> La propia etimología de la palabra nos ilustra el sentido que le da Hutcheson. Del griego *sympátheia*, “syn”: reunión, convergencia, y “pathos”: afección, padecimiento, sufrimiento.

intensidad y se propagan en otras personas como si de un contagio se tratara. La simpatía a la que hace referencia Hutcheson es unidireccional pues es el espectador quien protagoniza este tipo de simpatía; él sólo mira “desde fuera”. “Para Hutcheson sólo hay identificación con la alegría o el dolor de los agentes, y en principio no hay necesidad de conocer la causa de estos sentimientos” (Carrasco, 2009: 85). El espectador simpatiza con el agente a través de una identificación imaginativa. Quien observa “se pone en los zapatos” de quien efectúa o recibe la acción y, según lo que presencie el espectador, sentirá pena o alegría. Como en Hutcheson sólo existe la simpatía unilateral el espectador juzga externamente; está siempre y necesariamente “fuera” de lo observado. Se trata de un tercero que no interacciona y que puede otorgar o no su aprobación, según perciba ciertas cualidades en el agente que él identifica con la virtud, en este caso, la benevolencia (cf. Carrasco, 2009: 89).

#### § 4. El sentido y el juicio moral

Las nociones fundamentales de la Ética y de la Estética –el bien, lo bello, lo correcto– son ideas simples derivadas directa o indirectamente de las impresiones de los sentidos. Obviamente no de los cinco sentidos, sino de un sentido moral y un sentido de la belleza merced a los cuales recibimos las ideas placenteras de regularidad, orden y armonía. Hutcheson llama a estos sentidos *sentidos internos* (Seoane, 1999a: XVI).

Del mismo modo que los cinco sentidos sensoriales, los sentidos internos tienen la capacidad de captar y apreciar, pero las cosas de los ámbitos ético y estético. El sentido moral se place (aprueba) o se duele (desaprueba). En el sentido moral, el placer y displacer surgen de manera inmediata, lo cual no quiere decir que sea automático o mecánico.<sup>9</sup> El sentido moral se da de manera natural, sin forzarse

---

<sup>9</sup> Hutcheson es claro al distinguir entre la percepción del bien y el mal moral y el bien o provecho natural. “Si no tuviéramos un sentido del bien, distinto del provecho o el interés que surge de los sentidos externos y de la percepción de la belleza y la armonía, las sensaciones e inclinaciones que experimentamos cuando contemplamos un campo fértil o un lugar cómodo, serían las mismas que

a sentirlo: es espontáneo;<sup>10</sup> la razón ayuda a que las sensaciones morales no sean falsificadas por prejuicios u otro tipo de engaños. El sentido moral es un molde, por decirlo de alguna manera, connatural a todos los seres humanos que nos permite percibir la realidad de modo tal que nos complacemos con lo bueno en general. Experimentamos placer con lo bueno “no porque excite y satisfaga nuestros sentidos privados, sino porque simplemente estamos hechos de tal manera que sentimos placer cuando una acción satisface el esquema formal de la percepción de los actos morales –y éste, el sentido moral, se satisface con actos benevolentes, encaminados a la felicidad general, no egoístas” (Seoane, 1999a: XVII-XVIII). Como el sentido moral proviene de una contemplación desinteresada, el sentido moral se complace de sí mismo, no por interés personal alguno. Acompañado de la caracterización de la naturaleza humana en Hutcheson, el sentido moral es también una disposición de nuestras mentes, esencialmente social. “Una apuesta por un modo de vida, por una forma de experimentar la existencia humana” (Seoane, 1999a: XLVIII). ¿Cómo experimentamos nuestra existencia? A través del filtro de esta facultad que poseemos de percibir cualidades morales.

Fiel a su influencia y tradición cristianas, Hutcheson piensa que “según nuestro sentido del bien o del mal moral, para que una acción nos parezca buena o mala, nuestras ganancias o pérdidas privadas no deben ser mayores que las ganancias o pérdidas de un tercero” (Hutcheson, 1999: 16). Aprobamos acciones que son útiles para la humanidad o para la mayoría,<sup>11</sup> aunque no obtengamos retribución directa de ellas. Con ello Hutcheson cuestiona la antropología que habían defendido Hobbes, Locke y Mandeville que sostenía que las cualidades

---

hacia un amigo generoso o una persona noble, pues ambos son, o podrían ser, provechosos para nosotros” (Hutcheson, 1999: 5).

<sup>10</sup> “La apariencia de los objetos de la facultad así llamada no depende del ejercicio de la voluntad, sino que son determinados por causas externas a nosotros o implantadas en nuestra naturaleza” (Raphael, 1947: 19).

<sup>11</sup> Debido a este punto de vista algunos estudiosos, como Alejandra Carrasco, ven en Hutcheson a un “protoutilitarista”. Esta cuestión resulta interesante pero analizar al filósofo escocés sobre esta línea de pensamiento nos desviaría del verdadero cometido de este apartado.

esenciales del ser humano son su egoísmo y su interés por la autoconservación. Para Hutcheson lo verdaderamente ético radica en que el beneficio propio sea resultado indirecto, no directo, del bien común. Claro, si esto no sucede y la humanidad entera no hace las acciones debidas *para y por* el bienestar de todos, se coloca en una balanza lo que beneficie más y mejor a la mayoría de los implicados. El sentido moral al que hace alusión Hutcheson –en su calidad de connatural– es el pilar de su propuesta de naturalizar (e interiorizar) la ética. “Hutcheson nos tienta a pensar que su punto de vista real es que una persona benevolente es sólo virtuosa si ella también se da cuenta (a través del sentido moral) que la benevolencia es el motivo moral, pero esto es incompatible con su importante argumento sobre la benevolencia natural (sin conocimiento moral) – que luego puede ser cultivada– sea la causa de nuestra aprobación moral” (Radcliffe, 2004: 637-638). Para no entrar en la controversia de si el sentido moral de Hutcheson es un modo de percibir la razón, un esquema de la sensación, o simplemente un mero sentido, Seoane propone que lo entendamos como un engranaje más dentro del pensamiento moral de Hutcheson. Concuero con esta postura. La discusión a la que nos invita Radcliffe con su aguda observación me parece no del todo atinada pues su cuestionamiento es “demasiado moderno”, de modo que no encaja con un escrito hecho en el contexto histórico que le tocó vivir a Hutcheson. Desde la visión del sentido moral que propone Seoane, me parece pertinente rescatar el siguiente fragmento del estudio de Radcliffe: “nuestro sentido moral no sólo es la fuente de nuestra idea del bien o el mal moral, sino que también nos puede hacer mejores personas; es decir, que nos puede motivar a nosotros mismos a ser virtuosos” (Radcliffe, 2004: 637).

El sentido moral es sencillo y complejo al mismo tiempo. Su sencillez radica en que no tenemos que esforzarnos para tenerlo, es parte de nosotros tanto como los cinco sentidos; su complejidad radica en que al mismo tiempo que nos ayuda a definir qué es la virtud, contribuye a nuestra virtud y también al desarrollo de nuestro propio carácter. Consecuentemente con nuestro sentido moral los seres humanos poseemos la capacidad de enjuiciar tal o cual cosa como buena o mala.

Juzgar moralmente es algo más que considerar las consecuencias de las acciones.<sup>12</sup>

El juicio moral califica las acciones de los individuos desde el supuesto que las inclinaciones egoístas destruyen la sociedad y las benevolentes la fortalecen. El sentido moral es lo que lleva al hombre a refrenar esas tendencias destructivas del orden social, mostrando que probablemente no podemos satisfacer incluso nuestros deseos egoístas excepto por un amigable e inocente comportamiento hacia los otros (Bilbao, 1993: 135).

Desde el supuesto de que los seres humanos poseemos naturalmente un sentido moral para sentir placer y displacer con lo bueno y con lo malo respectivamente, el juicio moral se desprende de este engranaje de la benevolencia humana. Conviene señalar una dificultad respecto al juicio moral. Hutcheson pone en claro que, aun cuando los efectos de una acción que realicemos por interés propio coincidan con los de una acción benevolente, no por ello se considera como virtuosa. Ahora bien, si resulta buena para la comunidad, se acepta y se nombra como una acción conveniente, pero, insiste Hutcheson, esto no quiere decir que sea moralmente buena. Por el contrario, al filósofo escocés le resulta evidente que se trata de una acción egoísta. El juicio moral es un concepto contextual, identificado con una capacidad humana social cambiante y artificial; de este modo Hutcheson “supone que el juicio sosegado evalúa siempre contando con todo un cúmulo de relatos morales que ponen en marcha virtudes y sentidos sociales. Y aquí sí que tenía razón Mandeville: todas las virtudes son socialmente creadas” (Seoane, 1999a: XLIV). Esta observación, por supuesto, no contradice en absoluto la visión natural de la ética que propone Hutcheson. Me parece muy realista y acertado en admitir la artificialidad -en tanto creación humana-, de las virtudes.

---

<sup>12</sup> Si el juicio moral fuese sólo la consideración de las consecuencias de las acciones “deberíamos aprobar moralmente a un limonero porque nos proporciona frutos útiles” (Seoane, 1999b: 55-56).



## § 5. Benevolencia y egoísmo

Como ya mencionamos, Hutcheson cree que existen dos pasiones originales: la benevolencia y el egoísmo. Los actos benevolentes que conducen al bien público son los que en más alto grado placen al sentido moral. “La benevolencia compele a actuar benevolentemente en el momento en que argumentación moral y actuación individual (reflexión y ‘carácter’), a través de la educación moral, se aúnan” (Seoane, 1999a: 24-25). La benevolencia promueve intencionadamente el bien público; esto es lo natural: promover y complacernos con este bien social. Benevolencia y moralidad conforman una unidad indisoluble. “La moralidad parece asumir que los seres humanos crecemos al estar interesados en los intereses de los demás, que ese es nuestro interés para dejar de lado nuestras ventajas personales y mirar positivamente los intereses de los demás; que, para decirlo algo más bruscamente, es de nuestro propio interés ser desinteresados” (Loughran, 1986: 308). Promover el interés de los demás promueve nuestro propio beneficio. Al hacer el bien sentimos placer moral y esto nos enriquece, nos beneficia; podría pensarse esto como egoísmo y, de ser así, aún el propio Hutcheson opina que “el egoísmo moderado es moralmente inocente”. La siguiente cita esclarece esta concepción del “egoísmo moderado”.

La benevolencia no surge de un acto de voluntad por la perspectiva de provecho; más bien, deseamos la felicidad de los demás porque la concebimos como algo necesario para procurarnos las sensaciones placenteras que esperaríamos experimentar al ver que los demás son felices; y por esa misma razón, sentimos aversión a la miseria ajena. Esta conexión entre la felicidad de los demás y nuestro placer, dicen otros, se manifiesta principalmente entre amigos, entre padres e hijos y entre personas evidentemente virtuosas, pero proviene directamente del egoísmo, como cualquier otro deseo (Hutcheson, 1999: 28).

La benevolencia sí es connatural al ser humano, el egoísmo no. Cuando este se da es porque, como seres libres, tenemos “la posibilidad de que nuestros propios intereses primen sobre los intereses sociales, de que nuestro juicio y nuestros

actos no se inclinen hacia la benevolencia” (Seoane, 1999a: LVIII). Según Seoane, podemos elegir ser egoístas principalmente por dos motivos: primero, por preferir nuestro propio bien e intereses al bien e interés común y, segundo, por ser más benevolentes con las personas que nos son más cercanas, por ejemplo, con nuestra familia y amistades. Es de llamar la atención que el egoísmo para Hutcheson no resulta una noción enteramente negativa: “en la mayoría de las acciones debemos considerar el egoísmo como otra fuerza que, a veces, conspira con la benevolencia y la asiste, cuando la perspectiva tanto de nuestro interés privado como del bien común nos incita; y otras veces se opone a la benevolencia, cuando la ejecución de una buena acción resulta difícil o dolorosa o tiene consecuencias detrimentales para el agente” (Hutcheson, 1999: 54).<sup>13</sup>

Recordemos que, como la benevolencia, el egoísmo también es una pasión original y como tal, tiene la facultad de movernos, impulsarnos. Resulta una coincidencia muy agradable que nuestros intereses particulares converjan con los de los demás; aquí el impulso del egoísmo resultaría favorable. Hutcheson cree que ni la benevolencia ni cualquier otro afecto o deseo pueden nacer de la voluntad.

Si así fuera, se nos podría sobornar para que experimentáramos cualquier tipo de inclinación hacia cualquier objeto, incluso hacia los más inadecuados. Se podría incitar el celo, el temor, el enfado o el amor hacia cualquier persona por un arrendamiento, del mismo modo que se obliga a un hombre realizar actos externos o disimular sus pasiones; pero esto es algo que todo el mundo verá, por su propia reflexión, que es imposible [...] Si encontramos esas cualidades en el objeto, sin duda, surgirá la inclinación; mas, si no encontramos o percibimos esas cualidades en el objeto, ni nuestra voluntad ni nuestro deseo podrán hacer que surja en nosotros inclinación alguna (Hutcheson, 1999: 25).

Discrepo de este punto de vista pues considero que somos tan libres de inclinarnos a ser benevolentes como egoístas, también lo somos para decidir acrecentar nuestra virtud o maldad. Hutcheson cree que la beneficencia, en tanto

---

<sup>13</sup> Sobre el papel del egoísmo en la filosofía moral de Hutcheson cf. Hope, 1989.

que promueve la complacencia, acrecienta nuestra buena voluntad (cf. Hutcheson, 1999: 35). Considero que, incluso sin esta complacencia, por mera voluntad, podemos hacernos mejores moralmente. Hutcheson se pregunta: “¿acaso no es nuestra buena voluntad la consecuencia de la generosidad y no el medio para obtenerla?” (Hutcheson, 1999: 35). Sí lo es, pero también el ejercitarnos en ser generosos acrecienta, mejora nuestra benevolencia.

En la primera edición de la *Investigación* se emplea el término “amor” (*love*) como algo que abarca tanto el sentido de la aprobación como la inclinación o deseo del bien para la persona aprobada. “Aquí se tiende a confundir la benevolencia y el sentido moral con la misma cosa bajo el concepto de ‘amor’” (Seoane, 1999a: XXIII). En correcciones posteriores, Hutcheson reemplaza “amor” por “buena voluntad” (benevolencia); esta precisión nos ayuda a distinguir entre aprobación y motivación. Hutcheson opina que “tan pronto como se llega a un acuerdo sobre la tendencia natural o la influencia de una acción en el bien natural y universal de la humanidad, se concilia la moralidad” (Hutcheson, 1999: 44). Esta observación lleva a Hutcheson a postular al amor como el fundamento de toda excelencia moral; en este sentido, el amor moral es aquel que tienen los espectadores hacia los agentes que admiran por ciertas acciones, aunque también incluye necesariamente, el interés por la felicidad de la persona amada. Amar es desear el bien al “otro” sin tener en cuenta el interés propio. Desde una línea voluntarista de la Divinidad, Hutcheson sitúa al amor en una dimensión trascendente también. “La noción de un dios maniqueamente malvado sería tan aceptable como la de un dios bondadoso, si no hubiera excelencia en el amor desinteresado y si ningún ser actuara sino por su propio provecho” (Hutcheson, 1999: 36). Hutcheson apuesta por un Dios bondadoso y así, también, por un amor desinteresado. El amor es el enemigo y el reto del egoísmo<sup>14</sup>. Hutcheson lleva la concepción del amor aún más lejos.

---

<sup>14</sup> A partir de esta observación, podemos equiparar al amor con la compasión “por la cual procuramos satisfacer los intereses de los demás sin pensar en nuestro propio provecho privado. Esto no es difícil de demostrar. Todo mortal se siente incómodo ante la miseria de cualquiera, a

De aquí, que el amor hacia un enemigo injusto se considere una de las virtudes más elevadas. Sin embargo, cuando nuestra benevolencia hacia los malvados estimula sus malas intenciones o les ayuda a realizar daños mayores, la belleza de nuestras acciones disminuye o desaparece; incluso, puede volverlas dañinas, pues denota un descuido del bien de otras personas más valiosas, en quienes la beneficencia tendería más al bien público que la beneficencia hacia nuestros favoritos. Sin embargo, una benevolencia hacia los malvados, que no les permita ni les estimule a hacer daño, ni que distraiga nuestra benevolencia de personas más útiles, posee tanta belleza moral como la que más” (Hutcheson, 1999: 49).

A pesar de que esta idea de amar al enemigo es uno de los postulados más elevados del cristianismo y Hutcheson –aunque no explícitamente– la reconoce como tal, me parece que es crítico y pertinente al puntualizar que nuestra buena voluntad hacia los malvados no debe de anteponerse a la benevolencia que podríamos tener hacia personas más valiosas. Amar al malvado, sí, pero sin poner en juego el bien público. Finalmente, el amor es equiparable a Dios mismo porque, como Dios es esencialmente bondad, él constituye el parámetro de sentido moral y organiza nuestras emociones de este modo, lo cual conduce a la felicidad de su creación. La voluntad de Dios era (y es) libre de crear cualquier cosa; eligió libremente su benevolencia (y la nuestra). Eligió su amor y el nuestro.

Me parece que una de las aportaciones más importantes que hace Hutcheson es la que tiene que ver con la internalización de la ética. Como lo vimos en Hobbes y en Mandeville, ésta se manifiesta como algo artificial y meramente externo. ¿Cómo es que Hutcheson nos invita a vivir la moral de manera interna? Dándole importancia a la intención.

Si la última palabra del placer de nuestro sentido moral –de la aprobación– es el bien público que produzcan nuestros actos, entonces estamos a un pequeño paso de pensar que lo verdaderamente válido es simplemente atender a las consecuencias públicas de nuestros

---

menos que la persona sea considerada mala en el sentido moral. Y aún en esos casos, es difícil que no nos sintamos conmovidos” (Hutcheson, 1999: 83- 84).

actos, independientemente de que procedan de nuestros vicios privados o de nuestra privada inclinación al bien. Estamos a un paso del panal donde el bien público procede de la vida poco virtuosa de los hombres y no de la aprobación de las buenas acciones por parte del sentido moral (Hutcheson citado en Seoane, 1999b: 55).

No basta con que nuestras acciones sean buenas o tengan buenos frutos, Hutcheson es más riguroso en este aspecto: también hay que atender a lo que está más allá de la mera apariencia.

Las leyes humanas que no examinan las intenciones o el saber secreto de los agentes, deben juzgar las acciones en su totalidad, dando por sentado que poseemos todo el saber que deberíamos. Del mismo modo, ningún efecto beneficioso, que no haya podido prever ni desear, hace que mis acciones sean moralmente buenas. Sin embargo, las leyes humanas y los gobernantes, que no pueden ver las intenciones de los hombres ni saber sus propósitos secretos, premian justamente las acciones que tienden al bien público, aunque el agente solo las realice por perspectivas egoístas y, por consiguiente, no actúe bajo la influencia de una disposición virtuosa (Hutcheson, 1999: 57).

Resulta sumamente difícil conocer las intenciones del otro, pero de acuerdo a la interpretación de Hutcheson, me parece que es justo y congruente otorgarle el voto de confianza al ser humano. Finalmente, si se le premia a alguien por una acción benevolente, aunque esta haya sido impulsada por la vanagloria, el propio sentido moral de esa persona le hará saber, en determinado momento, que eso no es lo idóneo; al menos es lo que podríamos esperar que pasara después de lo que hemos mencionado acerca del sentido moral. En relación al binomio intención- benevolencia, Hutcheson declara que en ciertas ocasiones “tapamos” algunas acciones por otros intereses como los celos o la avaricia. Hutcheson cree que quienes hacen esto lo hacen porque no tienen un sentido de la virtud correcto o ejercen una benevolencia mal entendida; cuando quienes observamos, notamos esto “podemos honrar como nos parezca otras cualidades por su apariencia externa, pero si no podemos discernir, o al menos presumir, una buena intención en su aplicación, las consideraremos útiles, enriquecedoras o provechosas para

cualquiera que las posea, pero jamás llegarán a suscitar inclinaciones más profundas como la estima y el amor, que por determinación de nuestra naturaleza, son propias de la benevolencia o la virtud” (Hutcheson, 1999: 79).

Hutcheson es claro y estricto al honrar las acciones en su justa dimensión moral por las intenciones que a ellas subyacen. Pienso que es un reto para cualquiera de nosotros como agentes morales, ser conscientes de la relevancia de nuestras acciones y trabajar adecuadamente en nuestro discernimiento para escudriñar y reconocer las buenas intenciones detrás de los actos, tanto nuestros como de terceros. Esto incluso apunta a otro tipo de consideraciones éticas como la justicia, por ejemplo: pensemos en una acción que se haya llevado a cabo con muy buena intención, pero cuyos efectos no fueron del todo agradables, ¿debemos condenar por ello a la persona que la llevó a cabo? Si sólo consideramos la forma y no el fondo; las consecuencias y no las buenas intenciones detrás de éstas, ciertamente podríamos condenar a esta persona, pero aun siendo ignorantes de sus motivaciones, ello no nos excusaría de juzgar a alguien injustamente.

Uno de los aspectos dignos de destacar del pensamiento de Hutcheson es el concerniente al importante papel de las pasiones en el ámbito moral. Hutcheson no sólo les da un lugar privilegiado. “Una vez que hemos apostado por iniciar el camino de la virtud desde el sentido moral y hemos confiado en una benevolencia instintiva, la razón parece que tiene poco que hacer” (Seoane, 1999: 36). Las pasiones nos mueven, nos impulsan a hacer tales o cuales acciones, son el “combustible” que requerimos para emprender algo. Hablábamos de las dos pasiones primarias: la benevolencia y el egoísmo; pues bien, de ellas se derivan muchas más que nos ayudan en nuestro camino de la autodeterminación moral, de responsabilizarnos por nuestro libre arbitrio y por nuestros actos concretos; motivados por las pasiones. “Algunos no quieren aceptar que la virtud procede de pasiones, instintos o inclinaciones de ningún tipo [...] Nos dicen que ‘la virtud debe proceder enteramente de la razón’; como si la razón o el conocimiento de una proposición verdadera pudieran motivar alguna acción cuando no se persigue un fin determinado ni existe una inclinación o deseo de obtener ese fin”

(Hutcheson, 1999: 58). ¿Qué sería de nuestras acciones si no les infundiéramos esta vida que le otorgan las pasiones? ¿Qué diferencia habría entre la acción de un autómatas y la nuestra? Claro está, esto no quiere decir que nos volvamos seres enteramente volcados en y para nuestras pasiones, pero “si la razón quiere decir algo en cuestiones de moralidad, no lo puede hacer imponiendo sus dictados; más bien ha de charlar y discutir con las pasiones, sopesando y calculando sus objetivos y resultados” (Seoane, 1999: 38). Este es el verdadero equilibrio que podemos obtener en el ámbito de la moralidad: cuando ponemos a dialogar a nuestra razón con nuestras pasiones y móviles. Nuestras decisiones se vuelven más fuertes, nuestras convicciones más sólidas, nuestro carácter más congruente. El calificativo que hizo del hombre el racionalismo de cuño cartesiano ha de ser matizado.

A los hombres se les ha dotado de raciocinio para juzgar de la tendencia de sus acciones, para no dejarse llevar estúpidamente por la apariencia inmediata de un bien público. No obstante, lo que siempre persiguen es la apariencia del bien. Y resulta extraño que, universalmente, al hombre se le atribuya raciocinio, a pesar de todas las opiniones ridículas y estúpidas que se ven en muchas partes. Y aún, las prácticas absurdas que se fundamentan en esas mismas opiniones parecerían, ser un argumento contra cualquier sentido moral, aunque la mala conducta no se deba a una irregularidad del sentido moral sino a un juicio u opinión equivocados (Hutcheson, 1999: 65).

Si la razón ha de sernos útil, debe ser precisamente para reafirmar nuestra naturaleza benevolente; para señalarnos qué acciones realizamos más por egoísmo o interés personales que por el bien público; no ha de servirnos para justificarnos en actos que precisamente de racionales tienen poco o nada. En esto nos hemos vuelto expertos; maestros del engaño, fervientes creyentes de las propias mentiras que elucubramos ¿qué hace la razón? Sólo nos justifica ante lo injustificable. Con Hutcheson tenemos, pues, una responsabilidad moral muy grande al sabernos benevolentes; por esto mismo, nos vemos en la obligación de prestarle atención a las intenciones con las que obramos y a nuestra sinceridad

(o falta de ella) para con nosotros mismos y con los demás; tenemos responsabilidad moral para darle dirección a nuestras pasiones y a nuestra razón en conjunto; somos responsables de hacer de este mundo un lugar más apacible y placentero.

### **§ 6. La simpatía como mecanismo de cohesión social en Hume**

A través del concepto de “simpatía” (*sympathy*), tanto Hume como Smith, trataron de dar respuesta a lo que nos hace seres morales. “Ninguna cualidad de la naturaleza humana es más notable, ni en sí misma ni en sus consecuencias, que la inclinación que poseemos a simpatizar con los otros y a recibir por comunicación sus inclinaciones y sentimientos, aunque sean diferentes o contrarios a los nuestros” (Hume, 2008: 64). Esta comunicación de la que Hume hace mención, es la primera forma en que experimentamos la simpatía: se trata de lo que vemos como manifestación exterior en los otros; sus gestos, su conversación. Nos representamos una idea de lo que puede experimentar el otro y, es a partir de esta idea, que llega a cobrar tal fuerza que terminamos por experimentarla como una emoción (Hume, 2008: 56). Podemos simpatizar con los otros por analogía; porque, de alguna u otra forma y en cierta medida, tenemos las mismas pasiones o somos aptos para experimentarlas en algún momento. Esto es común al género humano. “Existe una notable semejanza que se conserva a pesar de toda la variedad, y esta semejanza debe contribuir mucho a hacernos experimentar los sentimientos de los otros y concebirlos con facilidad y placer. De acuerdo con esto hallamos que cuando, además de la semejanza general de nuestras naturalezas, existe una similitud peculiar de nuestros modales, carácter, comarca o lenguaje, se facilita la simpatía” (Hume, 2008: 66). Sin embargo, hay que precisar desde ahora que la simpatía no es para Hume más que un mecanismo psicológico por medio del cual podemos realizar fundamentalmente dos cosas: experimentar aprobación o desaprobación respecto a los actos que realizan otras personas y poder comunicar ese sentimiento. Por



eso en el *Tratado de la naturaleza humana*, Hume se esforzó en mostrar que la benevolencia por la que abogaba Hutcheson no era una propiedad moral en sentido estricto; para Hume los hombres son capaces de experimentar ciertos sentimientos morales, pero en relación con lo que consideran bueno o malo desde la distinción de lo que produce placer o dolor.

No es de mi interés exponer aquí la compleja teoría moral de Hume;<sup>15</sup> quiero centrarme en una cuestión relevante para el desarrollo de la argumentación del presente capítulo: mostrar que su teoría de la simpatía trata de resolver una tensión presente en las concepciones de Shaftesbury y Hutcheson relativas al sentido moral (*moral sense*) en torno al objeto y alcance de los sentimientos morales. Considero que tanto Hume como Smith se percataron de una problemática que sus antecesores asumían pero que, aparentemente, no les parecía ofrecer una respuesta contundente al siguiente problema: ¿cómo explicar la relación entre egoísmo y benevolencia? Si bien Hutcheson consideraba que existía en el hombre un egoísmo natural que le llevaba a buscar su autoconservación, ello no explicaba cómo la benevolencia podía aparecer como una solución al problema de una extensión de la consideración moral a otros individuos. Es decir, para Hume era claro que no poseemos una tendencia a considerar moralmente a todas las personas; que aquello que despierta nuestra consideración moral hacia los otros es limitada y no posee esa universalidad que pretendían darle Shaftesbury y Hutcheson. Hume y Smith se percataron que había una difícil tensión entre lo que consideramos moral (algo público y desinteresado) y los intereses propios; buscaron mostrar que el mecanismo psicológico de la simpatía podía explicar cómo es que un ser egoísta como lo somos indudablemente los seres humanos podemos, no obstante, actuar e interesarnos por los demás, aunque ello no se traduzca en algún tipo de beneficio.

Así, para Hume la simpatía nos permite conocer los sentimientos de los demás y de esta forma podremos experimentar la aprobación o el rechazo que

---

<sup>15</sup> Al respecto cf. Capaldi, 1989; Cohon, 2008; Mackie, 1980; Penelhum, 1993.

despierta en uno la percepción de tales cualidades: “nada es más natural para nosotros que abrazar las opiniones de los demás en este particular, mediante la simpatía, que hace que sus sentimientos nos sean íntimamente presentes, y mediante el razonamiento, que nos hace considerar su propio valor y carácter” (Hume, 2008: 69). Precisamente en este poder de captar los sentimientos de los otros por medio de la simpatía es que se instituyen para Hume los mecanismos básicos de socialización que implican la aprobación o desaprobación de acciones. Que alguien no cumpla sus promesas o contratos, que ofenda con su comportamiento a los demás, que actúe con injusticia, etcétera, provoca primordialmente en sentimiento específico, en este caso el rechazo, porque al parecer de Hume, el desagrado va vinculado al dolor y al odio. El malestar que provocan acciones inmorales consiste en que son fuente de incomodidad, desagrado o pasiones negativas. Así como alguien simpático agrada y conforta a los demás, y alguien huracán y agresivo provoca incomodidad, en general, sostiene Hume, el mismo fenómeno se presenta en el caso de las evaluaciones morales. La simpatía es la que nos permite no sólo percibir esos estados anímicos de los demás; también nos ayuda a evaluarlos y comunicarlos a los demás. Por ello la simpatía tiene para Hume la función de generar y promocionar vínculos sociales; quien no tiene simpatía no experimentará agrado o desagrado por las conductas de los demás. Schneewind (2009: 434) considera que para Hume la aprobación y la desaprobación remiten a los sentimientos de amor (placer) y odio (dolor) respectivamente; “es evidente que el placer y el dolor, si no las causas del vicio y la virtud, son, en último término, inseparables de ellos. Un carácter generoso y noble proporciona una satisfacción ya en su examen, y cuando se nos presenta, y aunque sea tan solo en un poema o fábula, no deja jamás de encantarnos y deleitarnos. Por el contrario, la crueldad y falsedad desagradan por su propia naturaleza, y no es posible reconciliarnos con estas cualidades ni en nosotros ni en los otros” (Hume, 2008: 39- 40). Siendo las pasiones más básicas y poderosas en la teoría de Hume, se comprende que las vincule con la simpatía.

El juicio moral sobre las acciones de los individuos estará en relación con su efecto sobre el orden social (no ya con las motivaciones), pues en tanto que somos seres que no sólo experimentamos sentimientos, sino que también los comunicamos, las acciones de los demás no son neutrales: tienen una valencia positiva o negativa la mayoría de las veces. “El principio del cual deriva la aprobación o el rechazo de las acciones es, para Hume, una cuestión de hecho. Para establecerlo hay que seguir el método inductivo de la experimentación. En otras palabras, las acciones son aceptables o rechazables moralmente, no porque el sentido moral así lo indique, sino porque la experiencia muestra que se acercan o se alejan respecto al bien público” (Bilbao, 1993: 137). En este sentido, Hume se encuentra mucho más cercano a Mandeville que a Hutcheson y Shaftesbury; pues también compartía la idea de que la gran mayoría de las distinciones morales que realizamos vienen dadas por convenciones, es decir, son artificiales. El ejemplo más claro para Hume es la justicia, virtud artificial pero necesaria para la vida social del ser humano.

La distinción entre virtudes naturales y artificiales juega un papel muy importante en la filosofía moral de Hume (cf. Hope, 1989). Las virtudes artificiales son aquellas que podríamos considerar que poseen un carácter más convencional y social; Hume pone como ejemplo la fidelidad a las promesas, la lealtad al gobierno y la justicia. Las virtudes naturales se encuentran más vinculadas a lo que podríamos denominar la psicología moral del ser humano (cf. Penelhum, 1993); Hume menciona la mansedumbre, la caridad, la clemencia, la moderación y la equidad. Es clara que esta distinción obedece al interés de Hume por mostrar que la moralidad humana, se encuentra, por así decirlo, dividida en dos ámbitos: por un lado, la que socialmente se encuentra determinada y la que individualmente nos constituye. Alguien puede públicamente ser un observador escrupuloso de las leyes de su comunidad, pero puede ser poco considerado con los demás. Esto no debería llevarnos a considerarlo un mal ciudadano, únicamente una persona descortés. ¿Qué papel juega la simpatía en este aspecto? Precisamente nos permite llevar a cabo las distinciones que llevan a aprobar o

reprobar determinadas acciones que, en relación con nuestras expectativas, consideraremos buenas o malas. “Un hombre que nos hiere y ofende por accidente no llega a ser nuestro enemigo por esto, ni nos sentimos ligados por lazos de gratitud con el que nos hace un servicio de la misma manera. Por la intención juzgamos de las acciones, y según esta es buena o mala, llegan a ser aquellas causas de amor u odio” (Hume, 2008: 104).

Diversos estudiosos de la obra de Hume coinciden en que su teoría de la simpatía no es clara; tanto así que como señala Mercer (1972: 20) Hume no se preocupa en el *Tratado* en ofrecer una definición de ella. Lo que sí cabe reconocer es que pese a esta ambigüedad, Hume considera la simpatía como un mecanismo psicológico muy poderoso que permite la interacción social; si tenemos presente que Hume creía que el interés hacia los demás era un sentimiento limitado a la esfera de la intimidad y la familiaridad, la simpatía vendría a romper este estrechísimo círculo moral y permitiría ampliarlo a otros miembros de la sociedad.<sup>16</sup> Al menos en el *Tratado* Hume creyó que dada nuestra capacidad limitada de simpatizar era difícil sostener una concepción de la benevolencia como la defendida por Hutcheson. Nosotros no amamos a la humanidad en un sentido abstracto y general; si así fuera, de nada serviría la simpatía. Amamos o detestamos acciones concretas de personas concretas, es decir, las evaluaciones morales que nos permite realizar la simpatía, se basan en la percepción de las cualidades de las personas que despiertan en nosotros sentimientos con una determinada valencia moral en cuanto tienen relación con nosotros. La simpatía es lo que permite que esas cualidades de los otros nos afecten. Esta es una tesis importante: para Hume la simpatía no aparece si no hay determinadas cualidades en las acciones o comportamientos de las personas que hagan disparar ese mecanismo. Esto es evidente si observamos nuestro entorno cotidiano. No nos causa ninguna ofensa o admiración el que alguien actúe de manera normal (entendiendo normal en el sentido de comportamientos

---

<sup>16</sup> Sobre la concepción de la moral como un círculo que puede expandirse gracias a la simpatía (o empatía) hacia otras personas y especies cf. Singer, 2011.

aceptados por todos los miembros de una comunidad); pero si se rompe con ese patrón, inmediatamente la simpatía opera identificando esa ruptura. Pero no sólo eso: también la simpatía nos permite identificar de manera espontánea comportamientos benéficos o perjudiciales. Hume sostuvo que la simpatía es lo que nos permite aprobar (o no) los motivos de los demás. “Puesto que el vicio y la virtud no pueden descubrirse solamente por la razón o la comparación de ideas debe ser mediante alguna impresión o sentimiento que nos ocasionan por lo que somos capaces de fijar la diferencia entre ellos [...] La moralidad, por consiguiente, es más propiamente sentida que juzgada” (Hume, 2008: 254). Este sentir es el ámbito propio de la simpatía.

La simpatía hace que evaluemos los motivos de las personas y que si es el caso los aprobemos ¿por qué? Hume introduce aquí un criterio claramente consecuencialista en su argumento; aprobamos las acciones que implican bienestar no sólo para quien las lleva a cabo sino también para quien se ve afectado por ellas (cf. Mackie, 1980: 120-129). Un estafador puede sentirse feliz de haber logrado quitarles sus ahorros a muchas personas, pero no podemos simpatizar con su alegría sabiendo su origen. Por ello sostiene Stroud que “de acuerdo con la teoría de Hume, tengo un sentimiento placentero de aprobación cuando observo que alguien posee cualidades que son inmediatamente agradables para él o para quienes las observan. Tengo, también, un sentimiento similar cuando observo que alguien posee cualidades que tienden a beneficiarlo o a beneficiar a la sociedad” (Stroud, 2005: 275). Sin este carácter consecuencialista de la simpatía no tendríamos manera de impedir contagiarnos de los sentimientos de otros sin que hubiera de por medio la evaluación sobre los motivos que los producen. Simplemente nos alegraríamos, o nos entristeceríamos, con independencia de qué causa ese sentimiento en el otro. Como señala Stroud, el criterio moral del bienestar es aquí central pues ello permite introducir la evaluación consecuencialista como forma de corrección normativa de lo que produce en nosotros el mecanismo de la simpatía (cf. Stroud, 2005: 276). Gracias a ello podemos realizar las distinciones morales –lo que es

una virtud o un vicio– y no ceder a la teoría del egoísmo ético: sólo es bueno lo que me beneficia (cf. Turco, 1999: 90). Así lo señala con claridad Hume: “Extinguid todos los sentimientos y predisposiciones entrañables a favor de la virtud, así como todo disgusto y aversión con respecto al vicio; haced que los hombres se sientan indiferentes acerca de estas distinciones, y la moral ya no será una disciplina práctica ni tendrá ninguna influencia en la regulación de nuestras vidas y acciones” (Hume, 2006: 37).

### § 7. El sentido moral, la simpatía y la benevolencia

Pese a que en el *Tratado* Hume no consideró la benevolencia como una capacidad capaz de producir un interés en el bienestar de todo ser humano, independiente de su relación conmigo (la simpatía, recordemos, es muy limitada para Hume), en *La investigación sobre los principios de la moral* modificó considerablemente esta idea. Ahí vemos que Hume retoma el concepto de benevolencia y le otorga un sentido muy cercano al que ya había planteado Hutcheson (cf. Mackie, 1980: 7-43). El tema del sentido moral es recuperado en esta obra para tratar de explicar cómo es que experimentamos aprobación o reprobación moral, es decir, cómo logramos hacer distinciones normativas respecto a la corrección moral de ciertos actos. Ya no se trata únicamente de simpatizar; Hume introduce en la *Investigación* una cuestión muy importante para comprender los orígenes modernos del fenómeno de la cooperación: el criterio utilitarista. El énfasis que pone ahora Hume en que la aprobación o reprobación moral no sólo dependen de un sentimiento moral sino, ante todo, de la manera en que afecta el bien público. Hume asume así un claro criterio consecuencialista y utilitarista de la moral. Consideramos algo bueno porque sus consecuencias también lo son y se refieren no sólo al agente sino a la “humanidad” en general. La utilidad se convierte en un criterio central para la concepción de la moral en Hume.

La utilidad debe ser, por tanto, la fuente de una parte considerable del mérito adscrito al humanitarismo, la benevolencia, la amistad, el espíritu cívico y otras virtudes sociales de esa clase; y es también la sola fuente de la aprobación moral que concedemos a la felicidad, la justicia, la veracidad, la integridad y todos los demás principios y cualidades estimables y útiles (Hume, 2006: 78).

Las virtudes morales, pese a que puedan estar formadas o definidas por la educación o las costumbres de una cultura, expresan una tendencia natural del ser humano a considerar bueno lo que beneficia a todos; el egoísmo no podría ser considerado, salvo como una deformación, de este sentido connatural que posibilita las evaluaciones morales. Es decir, para Hume la moral es algo *natural*, no artificial. “Debe, pues, admitirse que las virtudes sociales tienen una belleza y un atractivo naturales que, desde un principio, con anterioridad a toda exhortación o instrucción, las hace recomendables en la estima de la humanidad –aunque ésta no haya sido aún educada– y se apodera de sus efectos” (Hume, 2006: 91).

Hume asume una postura antiescéptica con respecto a la moralidad; no considera, contra Hobbes, Locke y Mandeville, que el egoísmo ético y el subjetivismo que implica, sea la manera adecuada de comprender la sociabilidad humana. Existe la necesidad en el planteamiento de Hume en mostrar que la moral 1) no se puede comprender como una expresión de amor a sí mismo (autointerés) y 2) que teniendo presente el criterio de utilidad se alcanza una perspectiva normativa que, en cierta forma, viene a anunciar la idea de Adam Smith de un “observador imparcial” (cf. Sayre-McCord, 2015: 208-210). Hume lo indica en el *Tratado* claramente: la utilidad nos permite hacer “distinciones morales”:

La utilidad agrada y reclama nuestra aprobación. Es éste un asunto de hecho, confirmado por la observación diaria. Pero *útil*, ¿para quién? Sin duda, para el interés de alguien. Pero interés ¿de quién? No sólo para el nuestro, pues con frecuencia nuestra aprobación va más allá. Tiene que ser, por tanto, el interés de quienes son servidos por el carácter o la acción que aprobamos. Y podemos concluir que esas

personas que son servidas no nos resultan totalmente indiferentes, aunque estén muy alejadas de nosotros. Desarrollando este principio descubrimos una gran fuente de distinciones morales (Hume, 2006: 96).

El criterio de utilidad se convierte así para Hume en una forma de evadir el egoísmo ético y el subjetivismo; aquí ya no habla de “simpatía” tanto como de “sentimiento humanitario” (cf. Hume, 2006: 182). En afinidad con Hutcheson, mantendrá que sin un sentimiento de esta índole la sociedad no podría sobrevivir y la idea de Hobbes de un estado de naturaleza en el que domina la guerra de todos contra todos sería real (cf. Hutcheson, 2006: 195). Sin sentimientos benevolentes hacia los demás no sería posible una vida social; únicamente con la limitación del egoísmo y la promoción de actitudes que hoy llamaríamos pro-sociales o cooperativas se mantiene el orden y la justicia. Sin los sentimientos adecuados, no es posible esto. Y Hume estaba convencido de ello: se trata principalmente de *sentimientos*, no de razones cuando hablamos de moral. Precisamente porque la moral se encuentra fundada principalmente en sentimientos es que la simpatía, ahora denominada “sentimiento humanitario”, es fundamental para Hume. La benevolencia de Hutcheson es interpretada en el marco más amplio de una psicología del comportamiento moral. “La benevolencia es un placer original que surge del placer de la persona amada y un dolor que surge del dolor de aquella correspondencia de impresiones de la que nace un deseo de su placer o una aversión de su pena” (Hume, 2008: 151). Esta comunicación de las pasiones junto con el criterio de utilidad permite a Hume establecer que la moral tiene como base la creación de un ámbito de sociabilidad en el que no cabe el egoísmo como motivo de acción. Pero es el sentimiento que despierta una conducta útil o beneficiosa para la sociedad lo que busca Hume destacar en este nuevo contexto de la *Investigación* sobre la moral.

La avaricia, la ambición, la vanidad y todas las pasiones que, por lo común, si bien impropriamente, se comprenden bajo la denominación de *egoísmo* quedan excluidas de nuestra teoría acerca del origen de la



moral, no porque sean demasiado débiles, sino porque no se dirigen con propiedad hacia ese propósito. *La noción de moral implica un sentimiento común a toda la humanidad*, el cual recomienda el mismo objeto a la aprobación general, y hace que cada hombre, o que la mayoría de los hombres, coincida en la misma opinión o decisión acerca de dicho objeto (Hume, 2006: 164. Cursivas mías).

En Hume entonces ya encontramos formulada la tensión entre egoísmo y benevolencia que caracteriza el problema de la sociabilidad y la cooperación como fenómeno moral en la modernidad. El sentimiento humanitario, esto es, nuestra capacidad de simpatizar con los demás, se convierte en la base de una teoría moral que logra dar una solución a esta oposición que, como demostrará Adam Smith, es falsa. Hume considera que este sentimiento “puede por sí constituirse en el fundamento de la moral o de cualquier sistema general de censura o alabanza” (Hume, 2006: 165). La finalidad de la moral no es eliminar el egoísmo, que es una cualidad natural en el ser humano, sino limitarlo y encaminarlo al beneficio de todos.

### § 8. La simpatía como disposición natural

Smith buscó ofrecer una respuesta a la cuestión recién planteada al menos desde Hobbes: ¿cómo explicar la existencia del orden social y la moral entre seres egoístas? Smith, a diferencia de Shaftesbury y Hutcheson, no creía que la benevolencia era la respuesta a esta cuestión; los seres humanos no son benevolentes exclusivamente cuando persiguen tanto sus intereses como el de los demás. Un ser que fuera únicamente capaz de sentir benevolencia por los demás no lograría establecer las adecuadas distinciones morales; a mi parecer aquí radica el gran aporte al problema de la cooperación como fenómeno moral que hacen Hume y Smith: reconocer que los seres humanos somos *tanto* egoístas *como* benevolentes. No es casual que Smith se haya ocupado posteriormente a la publicación de la *Teoría de los sentimientos morales* de cuestiones de “economía

política” en su más conocido tratado sobre el origen de la riqueza de las naciones. Dentro de la literatura especializada se denomina el “problema Adam Smith” al planteamiento, aparentemente, contradictorio que defiende en estas dos obras. Dada su importancia para nuestra investigación, explicaré brevemente cuál es, en términos generales, pues precisamente Smith ofrece una explicación de por qué los seres humanos cooperamos unos con otros para alcanzar fines comunes, aunque exista una dimensión de egoísmo siempre presente en nuestras decisiones.

En su *Teoría de los sentimientos morales* Smith busca explicar cómo es que el ser humano posee una disposición natural, la simpatía, a preocuparse por el bienestar de los demás. Esta disposición no es aprendida ni enseñada; es un poderoso mecanismo psicológico presente en todas las personas, incluso en aquellas que consideramos como moralmente malas. “Por más egoísta que se pueda suponer al hombre, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de los otros, y hacen que la felicidad de éstos le resulte necesaria, aunque no derive de ella nada más que el placer de contemplarla” (Smith, 2004: 49). Según Lauren Wispé (1991: 11), en Smith encontramos una búsqueda de clarificación conceptual de la simpatía que intenta mostrar que una sociedad de seres interesados en su conservación puede, no obstante, desear el bienestar ajeno sin ninguna contradicción. ¿En qué consiste entonces el llamado “problema Adam Smith”? La cuestión fue planteada por primera vez en el siglo XIX por teóricos de la economía política de Alemania (cf. Kahlil, 2001). Según su interpretación, en la obra de Smith aparece una contradicción entre la supuesta naturaleza simpatética del ser humano (defendida en la *Teoría de los sentimientos morales* y una búsqueda natural por su interés propio y beneficio defendida en la *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*). En esta obra indica Smith:

No es la benevolencia del carnicero, el cervecero, o el panadero lo que nos procura nuestra cena, sino el cuidado que ponen en su propio beneficio. No nos dirigimos a su humanidad sino a su propio interés, y

jamás le hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas. Sólo un mendigo escoge depender básicamente de la benevolencia de sus conciudadanos. Y ni siquiera un mendigo depende de ella completamente. Es verdad que la caridad de las personas de buena voluntad le suministra todo el fondo con el que subsiste. Pero, aunque este principio le provee en última instancia de todas sus necesidades, no lo hace ni puede hacerlo en la medida en que dichas necesidades aparecen (Smith, 2009: 105-106).

En su primera obra, Smith nos presenta a un ser humano capaz de simpatizar con el sufrimiento del otro, no importando su condición moral, pues, sostiene, esto es algo del que “no se halla desprovisto de él totalmente ni el mayor malhechor ni el más brutal violador de las leyes de la sociedad” (Smith, 2004: 49). Pero en el tratado sobre el origen de la riqueza defiende que el ser humano no es benevolente con su prójimo, sino que, en el fondo, necesitamos de los otros para satisfacer nuestras necesidades e intereses.

¿Somos egoístas o benevolentes? ¿Es más poderoso el mecanismo de la simpatía o la satisfacción de nuestro egoísmo? La respuesta de Smith es clara: somos ambas cosas.

Como sostiene Fleishacker (2012: 273-274), la afinidad entre Hume y Smith en torno al problema de la simpatía radica aquí: ambos consideraron que el componente egoísta en la psicología moral del ser humano es insuperable; tanto así que es lo que nos permite establecer los criterios básicos de la vida y sobrevivencia. Si no fuera así, seríamos como el mendigo que pretende vivir de la benevolencia de los demás sin perseguir nunca su propio interés. La tesis fuerte de Smith consiste en sostener el carácter esencialmente social del ser humano pero que no está exento –no puede estarlo– de pasiones egoístas. Como indica Lázaro Cantero (2002: 229): “por egoísta que se quiera suponer al hombre –sin duda Smith dirige sus dardos contra el egoísmo descarnado que defiende Hobbes– aquel no es una criatura que se mueva sólo por el *self-love*, sino que también tiene amor por los demás, aunque secundariamente. El *self-interest*

mueve al hombre smithiano, y dentro de ese *self-interest* están también los demás”.

Teniendo en cuenta cuáles son los términos en que se ha planteado el “problema Adam Smith”, consideremos algunos aspectos de su teoría de la simpatía, pues como veremos en el próximo capítulo, es a Smith a quien se refieren en su gran mayoría los teóricos contemporáneos de la empatía. Quizá uno de los aspectos más importantes de su propuesta que actualmente se está recuperando, es su concepción de la simpatía como un mecanismo tanto de meta-representación como de simulación afectiva. Smith sostuvo que la simpatía nos permite “ponernos en el lugar del otro” por medio de la imaginación porque, sostuvo, “carecemos de la experiencia inmediata de lo que sienten otras personas” (Smith, 2004: 49). Y dada esta imposibilidad solamente podemos “simular” lo que el otro está padeciendo.

La imaginación nos permite situarnos en su posición [del otro], concebir que padecemos los mismos tormentos, entrar por así decirlo en su cuerpo y llegar a ser en alguna medida una misma persona con él y formarnos así alguna idea de sus sensaciones, e incluso sentir algo parecido, aunque con una intensidad menor. Cuando incorporamos así su agonía, cuando la hemos adoptado y la hemos hecho nuestra, entonces empieza a afectarnos, y temblamos y nos estremecemos al pensar en lo que él está sintiendo (Smith, 2004: 50).

Según este argumento, Smith está sosteniendo que la simpatía es proceso, básicamente, de imitación. Actualmente, en el ámbito de la psicología, se analiza este tipo de planteamiento a través de la idea del *mimicry* o simulación de roles. Sentir la pena de alguien es poder reconstruir, por medio de la imaginación, las circunstancias que le han provocado ese dolor (la pérdida de alguien querido, por ejemplo). En esta capacidad radica, según Smith la fuerza del mecanismo de la simpatía que es ante todo algo que surge de manera espontánea y no controlada. “Cuando vemos un golpe a punto de ser descargado sobre la pierna o el brazo de otro, naturalmente encogemos y retiramos nuestra pierna o brazo, y cuando el

impacto que produce, lo sentimos en alguna medida y nos duele también a nosotros” (Smith, 2004: 50).

Un aspecto importante de la teoría de Smith es que considera que es el sufrimiento de los otros lo que nos comunica principalmente la simpatía. “La palabra simpatía, en su sentido más propio y original, denota la compañía de sentimientos con el padecer, y no con el placer, de los demás” (Smith, 2004: 113). No se trata, como en el caso de Hume, de que la simpatía también comunique otro tipo de pasiones positivas (como la alegría). Pero al igual que Hume considera que las afecciones que son comunicadas por medio de la simpatía constituyen el más poderoso elemento del vínculo social. Cuando las pasiones concuerdan entre las personas, se alcanza una simpatía mutua que se convierte en criterio de aprobación o reprobación moral. “Aprobar las opiniones de otra persona es adoptar dichas opiniones, y adoptarlas es aprobarlas” (Smith, 2004: 62).<sup>17</sup>

La teoría de Smith de la simpatía presenta así dos aspectos muy importantes para nuestra investigación: por un lado, señala que sin simpatía no habría corrección normativa respecto a nuestras evaluaciones morales. Si no sintiéramos aprobación o rechazo respecto a determinadas conductas no podríamos, según Smith, establecer las distinciones entre lo que podemos considerar virtuoso o vicioso. Pero, por otro lado, también la simpatía nos permite adquirir un punto de vista moral que al estar formado en el interés por los demás, evita la recaída en la postura del *self-love*. De ahí se sigue, según

---

<sup>17</sup> Como señala Griswold (1999, introducción), Smith se esfuerza en mostrar que la simpatía constituye la base de las relaciones sociales por medio del proceso de compartición de sentimientos. Con ello, Smith mostró que las emociones juegan un papel fundamental en la vida social, moral y política, pues sin ellas las ofensas, recompensas, injusticias, no tendrían ninguna motivación. “La naturaleza, cuando formó al ser humano para la sociedad, lo dotó con un deseo original de complacer a sus semejantes y una aversión original a ofenderlos. Le enseñó a sentir placer ante su consideración favorable y dolor ante su consideración desfavorable. Hizo que su aprobación le fuera sumamente halagadora y grata por sí misma, y su desaprobación muy humillante y ofensiva [...] la naturaleza no solo lo dotó con un deseo de ser aprobado, sino con un deseo de ser lo que debería ser aprobado de ser lo que él mismo aprueba en otros seres humanos” (Smith, 2004: 230).

Smith la necesidad de un observador imparcial que mira las acciones y motivos de los demás no desde la consideración del bien o utilidad pública. Pues Smith se dio cuenta de algo: que buscar mi propio interés, cuando se interpreta correctamente, significa buscar también el interés de los demás. Eso es lo que permite la simpatía.



## CAPÍTULO II EMPATÍA Y COMPRENSIÓN DEL OTRO

La comunicación lleva a la comunidad.,  
es decir, a la comprensión, a la intimidad  
y a la valoración mutua.

*Rollo May*

### § 1. Consideraciones preliminares

**P**ese a la importancia que tuvo el concepto de simpatía en la filosofía moral del siglo XVIII, los desarrollos posteriores de la ética tendieron a confinar este concepto al campo de la psicología. En este capítulo mostraré cómo el concepto de simpatía pierde relevancia para explicar el fenómeno de la moral y la sociabilidad, así como el nuevo contexto en que es recuperado por la psicología y las llamadas ciencias del espíritu a finales del siglo XIX. Teniendo en cuenta este marco histórico expondré lo que considero la recuperación del problema de la comprensión del otro a través de una revitalización de la problemática de la simpatía que ahora se denomina empatía. En la literatura especializada actual, la empatía se vincula con la simpatía tal y como la entendían los filósofos de las Ilustración escocesa, especialmente Hume y Smith; pero hay diferencias importantes entre la simpatía y la empatía, al menos como es comprendida por los filósofos, neurocientíficos y psicólogos actuales. Ello se debe, a mi parecer, a que el desarrollo de las neurociencias cognitivas ha permitido conocer mejor los mecanismos neuronales que subyacen a la comprensión de los demás. El descubrimiento de las neuronas espejo es una clara muestra de estos avances; pero también la psicología y la psiquiatría han realizado importantes contribuciones para aclarar en qué consiste en sentido estricto la empatía a diferencia de otro tipo de vínculos que podemos tener con los demás. Hay que reconocer que el término se ha vuelto algo corriente incluso en la literatura no especializada; es común escuchar a personas decir que es bueno empatizar con



los otros (sean seres humanos, animales o incluso árboles o plantas). Pareciera que la empatía es un aspecto esencial para poder realizar juicios y evaluaciones morales adecuados. En este capítulo esbozaré algunos de los argumentos principales que se sostienen al respecto y determinaré cuál es la relevancia de la empatía para entender el problema de la cooperación como fenómeno moral. Esto implica introducir un concepto que hasta ahora no había aludido pero que tendrá mucha importancia en lo que resta de esta investigación: el altruismo. Aunque se les suele vincular, la empatía y el altruismo son dos conceptos que se refieren a fenómenos psicológicos y morales muy distintos. Algunos autores consideran que sin empatía no hay altruismo mientras que otros creen que son independientes. En el próximo capítulo profundizaré en esa polémica; pero creo se puede aceptar que ambos conceptos se refieren a un mismo ámbito de problemas: la relación con el otro pero tienen una finalidad diferente. Empatizar con alguien no lleva, necesariamente, a asumir un comportamiento altruista; pero parece que para ser altruistas sí se requiere de cierto grado de empatía (cf. Darwall, 1998). Aunque la simpatía ha dejado de ser un concepto relevante dentro de la filosofía y la psicología, es importante tratar de comprender por qué fue desplazado por la empatía. Siguiendo a Wispé (1987) y a Debes (2015) considero que este cambio conceptual se debió, ante todo, a una preocupación epistemológica más que moral. El desarrollo de la psicología y de las neurociencias ha permitido recuperar el tema de la empatía ofreciendo nuevas explicaciones de su importancia para comprender la vida moral y social del ser humano. Mostraré que la empatía nos ayuda a comprender mejor los procesos de socialización, particularmente el fenómeno de la cooperación, pero para ello deberé analizar cómo influyen los comportamientos denominados “pro-sociales”, que incluyen a la simpatía y al altruismo, en las disposiciones a la cooperación que van más allá del marco explicativo del egoísmo moral y psicológico (coopero porque me conviene o beneficia únicamente). Mi intención es analizar, en afinidad con el argumento principal del primer capítulo, si esa naturaleza “simpatética” del ser humano descrita por los filósofos de las Ilustración

escocesa, es todavía sostenible desde los nuevos descubrimientos en torno a la empatía. Existen posiciones filosóficas que defienden la concepción de que el ser humano se caracteriza por ser tanto egoísta como racional; esta postura que defendió Thomas Hobbes sigue vigente en las llamadas teorías de la decisión racional en el ámbito de la teoría económica y en algunas concepciones filosóficas que consideran la cooperación como un fenómeno propio de una racionalidad de cálculo o instrumental (coste-beneficio personal) más que moral.

## § 2. Empatía: un breve esbozo histórico-conceptual

El concepto de “empatía” aparece en el siglo XIX en el contexto del surgimiento de la psicología experimental. El término alemán es *Einfühlung* y se le atribuye al psicólogo Edward Titchener su invención a partir de la palabra griega ἐμπάθεια. El término alemán *Einfühlung* significa “sentir en” o “sentir con”. Titchener, al igual que Wilhelm Wundt, fundador de la psicología experimental, consideró el problema del “sentir con” desde el ámbito de problemas vinculados a la experiencia estética. Aunque algunos atribuyen la invención del término al filósofo Rudolf Hermann Lotze, y que ya fuera utilizado anteriormente por Robert Vischer, es Titchener quien lo difunde al punto de que al final del siglo XIX y principios del siglo XX se convierte en un concepto común en la filosofía y la psicología académicas (cf. Wispé, 1987, 18). Como el propio Titchener lo reconoció, su propuesta dependía de las investigaciones del filósofo y psicólogo Theodore Lipps quien había estudiado el problema de los efectos emotivos de las obras de arte en las personas (cf. Debes, 2015, 290). Lipps influyó muchísimo en la fenomenología de Edmund Husserl quien también hizo uso constante del término, en especial en su conocida obra *Meditaciones cartesianas* cuando analiza el problema de la experiencia del otro. Una discípula de Husserl, Edith Stein, trabajó de manera sistemática el problema de la empatía (cf. Stein, 2004) así como Max Scheler que recuperó el término “simpatía” para designar la experiencia del yo ajeno y el sentimiento de compasión que puede despertar en

nosotros (cf. Scheler, 1957, 21-197). Asimismo, el concepto de simpatía jugó un papel muy importante en el debate de las ciencias del espíritu, especialmente en Wilhelm Dilthey.

Pero volvamos al contexto en el que surge el concepto de empatía pues nos permitirá entender por qué la psicología experimental se vio en la necesidad de diferenciarlo, quizá no de manera muy rigurosa, de su antecedente inmediato, la simpatía. De hecho, en algunos textos de psicología y filosofía se sigue hablando de ambos como si fueran afines. Theodore Lipps introduce el problema de la experiencia estética en términos epistemológicos para buscar explicar los mecanismos psicológicos involucrados en el conocimiento y apreciación de objetos artísticos. La pregunta que guiaba a Lipps era cómo puede un objeto transmitir sentimientos a otras personas, es decir, producir o inducir estados de ánimo. Lipps pensaba sobre todo en la pintura y la música como artes que despiertan en quienes las observan o escuchan determinados estados de ánimo. Al intentar ofrecer una explicación de este fenómeno tanto Lipps como Titchener creyeron que en el fondo se trataba de una capacidad tanto afectiva como cognitiva de reconstruir en la propia mente lo que otro (el artista en este caso) ha llevado a cabo con su obra. Se planteaba así un problema afín que ya había expuesto Adam Smith en su *Teoría de los sentimientos morales*: es la imaginación lo que nos permite ponernos en el lugar del otro. Los objetos artísticos tienen la peculiaridad de poder despertar en nosotros el mecanismo psicológico de la imaginación y así poder recrear en nuestra mente su intención estética. Por eso nos conmueve un poema, nos anima una melodía o nos hace estremecer una tragedia. Algunos autores consideran que el tema de la empatía ya estaba presente en las reflexiones de Aristóteles sobre los efectos catárticos del teatro contenidas en su *Poética* (cf. Breithaupt, 2011, 201-205). Sin embargo, para Lipps la empatía no se limita a tener esta función de reactivar emociones a través de objetos artísticos; también es una capacidad de imitar o recrear los estados de ánimo de otros por medio de la percepción corporal; Lipps llamó a esta cualidad de la mente humana “compenetración”, “traslación”, o “imitación interior” (cf.

Coplan & Goldie, 2011, XII-XIII). Esta capacidad de imitación ya también había sido señalada por Hume y Smith como una de las características de la simpatía. Lipps planteaba que la capacidad de imitación o traslación permitía sentir las emociones del otro como propias. La expresión del rostro de una persona no nos es indiferente; podemos reconocer en él enojo, tristeza o felicidad porque esas mismas expresiones las hacemos nosotros cuando estamos en tal o cual estado anímico. Este argumento es importante: según Lipps en el conocimiento de las emociones de los demás juega un papel muy importante la relación por analogía. Si veo a una persona que grita, agita los brazos, crispera las manos, puedo reconocer inmediatamente si está sufriendo un ataque de furia o está muy feliz; dicho reconocimiento es inmediato, se lleva a cabo por medio de la percepción de sus movimientos corporales y el semblante de su rostro. Karsten Steuber considera por lo anterior a Lipps como uno de los primeros defensores de la teoría de la simulación (cf. Steuber, 2006, 135-136); creo que es importante tener presente que el conocimiento que tenía Lipps de la filosofía escocesa era muy profundo. Fue traductor al alemán del *Tratado de la naturaleza humana* de David Hume lo que explicaría la profunda afinidad entre su concepto de empatía y el de simpatía. Al igual que Hume, Lipps creía que la empatía es mecanismo natural de la mente humana que tiende a imitar y reproducir las vivencias de los otros.

Con este planteamiento de Lipps se puede ir aclarando por qué los psicólogos de finales del siglo XIX prefirieron inventar un nuevo concepto, la empatía, en lugar de retomar el de simpatía. Todo parece indicar, al menos así lo deja ver Max Scheler al inicio de su obra *Esencia y formas de la simpatía*, que el concepto de simpatía se encontraba demasiado vinculado a la idea de una ética de la compasión; recordemos que para Smith el significado de simpatía es, precisamente, eso: compasión. “Lástima y compasión son palabras apropiadas para significar nuestra condolencia ante el sufrimiento ajeno. La simpatía, aunque su significado fue quizá originariamente el mismo, puede hoy utilizarse sin mucha equivocación para denotar nuestra compañía en el sentimiento ante

cualquier pasión” (Smith, 2004, 52). Con “compañía” Smith quiere expresar la idea de que la simpatía es la capacidad que tenemos de ser contagiados por las “pasiones” de los demás. Por eso Vischer, Titchener, Lipps, Husserl y demás teóricos de la empatía se desmarcaron del concepto de simpatía; creían que la simpatía era un concepto que se refería ante todo a la reproducción de emociones del otro en el yo. Tener simpatía significaría así sentirme triste si el otro lo está; sentirme feliz si el otro, lo está, etc. La simpatía estaría muy cercana a lo que ahora se llama “contagio emocional” (cf. Wispé, 1986). Smith parecería corroborar esta forma de entender la simpatía en muchos pasajes de su *Teoría de los sentimientos morales*. En cambio, la empatía consistiría en poder reconstruir el estado anímico del otro *sin que ello signifique que lo asuma*. Como señala Wispé (1987, 20-22), tanto Lipps como Titchener consideraron que la empatía se refería a una capacidad cognitiva principalmente más que afectiva (aunque también la implica). Esto es obvio si retomamos los ejemplos del propio Lipps: al observar el cuerpo de una persona que muestra un evidente estado de alegría puedo por empatía (que implica un proceso analógico tomando como referente las expresiones de su rostro, movimientos que realiza, sonidos que emite, etc.) saber que, en efecto, está feliz (digamos, que esa persona se ganó la lotería), pero eso no implica que yo me sienta feliz también. Puedo comprender por qué está feliz sin sentirme feliz, es decir, sin contagiarme de su emoción. La empatía designa así una capacidad muy parecida a la simpatía en lo que se refiere a poder reconstruir los estados anímicos del otro pero su alcance es más amplio; para muchos autores la empatía se encuentra vinculada más a una facultad cognitiva que se denomina “teoría de la mente” (ToM: *theory of mind*). Sobre este tema volveré más adelante.

Esta diferencia entre empatía y simpatía ya goza de cierto consenso en los estudios especializados (cf. Batson, 2009; Eisenberg, 2000; Hofmann, 2000, entre otros). Así, por ejemplo, Stephen Darwall sostiene en su artículo “Empathy, sympathy, care”:

La simpatía difiere a este respecto de varios fenómenos habitualmente recogidos bajo el término “empatía”, que no debe implicar tal preocupación [por el otro]. La empatía puede ser consistente con la indiferencia de la observación pura, o incluso la crueldad del sadismo. Todo depende de por qué uno está interesado en la perspectiva del otro. La simpatía, por otra parte, se plantea desde el “cuidado por el otro” (Darwall, 1998, 261).

Según Darwall la simpatía está más vinculada con lo que actualmente se llaman “emociones vicarias”, es decir, emociones que surgen al observar las situaciones de otros teniendo el mismo efecto en nosotros y que despiertan la necesidad de ayudar. La simpatía es, fundamentalmente, una respuesta emocional ante el sufrimiento. La simpatía, según plantea Darwall, despierta la exigencia de “cuidado” (*care*) por el otro mientras que la empatía no se encuentra vinculada a esta respuesta emocional. En otros términos: la empatía nos pone en el lugar del otro y la simpatía nos hace apropiarnos de su estado emocional. Puedo entender por qué alguien sufre sin que ello implique que me conmueva por él.

Esta diferencia entre empatía y simpatía está presente, al menos de manera tácita, en los escritos de los pensadores pertenecientes a la fenomenología y la hermenéutica. Aunque en estas corrientes filosóficas el problema de la empatía tuvo más una orientación epistemológica, indudablemente ocupó un papel central en la obra Husserl y Dilthey. Sus propuestas son tan amplias y complejas que no podría hacer aquí una exposición adecuada de ellas. Sólo quiero destacar que en el caso de Dilthey encontramos un uso de la empatía desde su preocupación por ofrecer una fundamentación para lo que él llamó las “ciencias del espíritu” (*Geisteswissenschaften*). Mientras que en las ciencias naturales el método de investigación se funda en la experimentación y contrastación de datos para generar teorías, en las ciencias del espíritu se recurre a la comprensión de las vivencias del otro y la interpretación de textos. Dilthey creía que comprendemos al otro interpretando las expresiones de vida que manifiesta en su conducta pero también a través de los objetos culturales. Consideraba que la vida humana se expresaba siempre

desde referentes históricos que dan sentido a todas sus acciones, creencias y manifestaciones culturales. Según Dilthey, el único acceso que tenemos a esa vida histórica es por medio de las vivencias que manifiestan los demás a través de su actuar y por su objetivación en objetos culturales (cf. Dilthey, 2000, 155). El comprender (*verstehen*) juega aquí un papel fundamental y requiere de la empatía para lograr reconstruir el sentido originario de las manifestaciones históricas, sean de personas o de objetos. Para Von Wright, esta preocupación de Dilthey era común a la sociología de su época. Reflexiones afines las encontramos en Max Weber y Georg Simmel al defender una sociología comprensiva; así, en oposición a la explicación (*Erklären*) propia de las ciencias de la naturaleza, se reivindicaba la “comprensión” como método de las ciencias del espíritu. Al respecto señala Von Wright:

Pero “comprensión” cuenta además con una resonancia psicológica de la que carece “explicación”. Este carácter psicológico fue subrayado por varios metodólogos antipositivistas del siglo XIX, siendo seguramente Simmel el más enérgico al considerar que la comprensión, como método característico de las humanidades, es una forma de empatía (en alemán *Einfühlung*) o recreación en la mente del estudioso de la atmósfera espiritual, pensamientos, sentimientos y motivos, de sus objetos de estudio (Von Wright, 1987, 24).

Según Makkrel (2000), encontramos en Dilthey al primer defensor de una concepción empática de la comprensión. En su obra Dilthey recurrió a la psicología y a la hermenéutica para ofrecer una metodología para las ciencias del espíritu que tenía como aspecto fundamental un proceso de empatía. En su escrito “La comprensión de otras personas y sus manifestaciones vitales” (*Das Verstehen anderer Personen und ihrer Lebensäusserungen*), Dilthey afirma que la comprensión supone la captación de la interioridad de los otros a través de sus manifestaciones espirituales. Dilthey se refiere no sólo a las actitudes intencionales (puedo observar que alguien *quiere* alcanzar el bus porque corre tras él), sino también a los vestigios culturales como son los libros, el arte, la religión, etc. Sé lo que el otro cree y siente por sus expresiones vitales –que

incluyen para Dilthey la vida anímica y cultural—; porque los seres humanos expresamos nuestra vida en formas intencionales y culturales es que se puede, por medio de la empatía, reconstruir ese sentido a través del tiempo. Por ello, cree Dilthey, sigue siendo hermosa la poesía ática aunque no pertenezca a nuestro mundo actual; podemos reconstruir su sentido y el mundo que expresaba poniéndonos empáticamente en el lugar del poeta (cf. Dilthey, 2000, 163ss).

El caso de la fenomenología es más complejo. Husserl analizó largamente el problema de la empatía en el contexto del tema de la intersubjetividad. Para él la empatía podía ayudar a salvar el problema del solipsismo que amenazaba su teoría trascendental del conocimiento. Aunque la teoría de la empatía en Husserl es muy compleja vale la pena que me refiera brevemente a ella pues es el origen de muchas de las reflexiones sobre el otro en la filosofía contemporánea (cf. Theunissen, 2013). Husserl aborda el tema de la “experiencia del otro” en la quinta meditación cartesiana dedicada al problema de la intersubjetividad trascendental. Su intención es argumentar en contra de que una filosofía que parte del yo trascendental, como la que él propone, se encuentra atrapada en el problema del solipsismo. El problema de la empatía se enmarca para Husserl en la cuestión del conocimiento objetivo del mundo.

La fenomenología de E. Husserl describe la conciencia como un plexo de actos de variada naturaleza. Desde el punto de vista del conocimiento interesan fundamentalmente tres tipos de operaciones: la percepción que se orienta a un mundo externo, la reflexión que se vuelve sobre la propia conciencia a fin de conocer los propios actos por medio de un autoconocimiento, y la empatía que se dirige a otros yoes. El tercer tipo de actos hace frente a la aparición de objetos que trascienden el marco meramente natural —si bien pertenecen en parte a él—, que existen efectivamente en virtud de la concordancia armónica de la experiencia que se tiene de ellos, y que son también sujetos para el mundo en el que está incluido, por consiguiente, el sujeto que los aprehende (Walton, 2001, 409).

La empatía consiste en el conocimiento de los yoes ajenos por medio de la percepción corporal basada en lo analógico. De hecho Husserl habla del otro yo



(*alter ego*) como un reflejo, un “*analogon* de mí mismo y, sin embargo, no es un *analogon* en el sentido habitual” (Husserl, 1986, 127). Creía que el conocimiento del otro se fundaba en la manera en que el cuerpo ajeno cobra sentido en la medida que guarda cierto tipo de afinidad (analogía) con el mío. Por eso sentimos empatía por otra persona y no por un objeto inanimado o un animal: no hay analogía perceptual. Quizá por esto autores posteriores como Jean-Paul Sartre, Emmanuel Levinas o Maurice Merleau-Ponty, todos pertenecientes al movimiento fenomenológico francés, consideraron que la teoría de la empatía de Husserl no hacía más que hacer del otro un mero producto de la actividad constitutiva del yo trascendental. Sin embargo, Husserl creía que mientras no se diera solución a cómo es que tenemos experiencia de los otros no se podría alcanzar una verdadera filosofía. “El problema está planteado en primer lugar, por tanto, como un problema especial, es decir, el del *ahí para mí (für-mich-da)* de los otros y, consecuentemente, como tema de una *teoría trascendental de la experiencia del extraño*, de la llamada *empatía (Einfühlung)*” (Husserl, 1986, 123).<sup>18</sup>

Afin a la teoría de Husserl, su alumna Edith Stein presentó una investigación sobre la empatía que se considera una de las obras más completas al respecto no sólo porque expone planteamientos que el propio Husserl no publicó en su momento, sino porque retoma las investigaciones de Lipps y propone una propia. Se trata de su tesis de doctorado titulada *Sobre el problema de la empatía en su desarrollo histórico y su consideración fenomenológica*. Siguiendo a Husserl consideró la empatía como un “acto de conciencia” que presenta la peculiaridad de tener como contenido algo no objetual, no cósmico: la realidad personal del otro.

La empatía nos quedará óptimamente resaltada en su singularidad si la confrontamos con otros actos de conciencia pura (que es el campo de

---

<sup>18</sup> Llama la atención, como señala Mario Presas, traductor de esta edición de las *Meditaciones cartesianas*, la diversidad de maneras en que se ha vertido el término *Einfühlung* al español: endopatía, introafección, introyección, impatía, empatía, proyección sentimental. Cf. Husserl, 1986, 123, nota 38.

nuestra consideración después del cumplimiento de la reducción ya descrita). Tomemos un ejemplo para ilustrar la esencia del acto empático. Un amigo viene hacia a mí y me cuenta que ha perdido a su hermano, y yo noto su dolor. ¿Qué es ese notar? Sobre lo que se basa, el de dónde concluyo el dolor, sobre eso quiero tratar aquí. Quizá está su cara pálida y asustada, su voz afónica y comprimida, quizá también da expresión a su dolor con palabras. Todos éstos son, por supuesto, temas de investigación, pero eso no me importa aquí. Lo que quiero saber es esto, lo que el notar mismo es, no por qué camino llegó a él (Stein, 2004, 22).

La propuesta de Stein se basa en los trabajos tanto de Lipps como de Husserl sobre la peculiaridad de las percepciones de otras personas. Creía que la percepción de un cuerpo humano presentaba un aspecto especial, distinto al de cualquier objeto o ser animado. La idea de Husserl de que tengo empatía con el otro porque existe un aspecto analógico en la percepción de su cuerpo se basa en la distinción entre “naturaleza” y “espíritu”. Las personas son seres “espirituales” aunque también son “naturales”. La empatía es lo que nos permite percibir esa espiritualidad. Quizá el término “espíritu” (*Geist*) suene un poco místico o religioso. Pero Husserl y otros fenomenólogos estaban convencidos de que los seres humanos no somos únicamente entidades biológicas, explicables en términos físico-químicos. Husserl y Stein creían que la empatía ofrecía una alternativa a la visión positivista que dominaba en su época y que Dilthey criticó.

Otros fenomenólogos como Scheler y hermeneutas como Schleiermacher y Gadamer reflexionaron sobre la empatía con un sentido más crítico. A ellos habría que agregar pensadores como Collingwood y los ya mencionados sociólogos Simmel y Weber. Como señala Von Wright, gran parte de las reflexiones filosóficas de la primera mitad del siglo XX consideraron el tema de la comprensión de los otros desde la dicotomía planteada por Dilthey entre ciencias de la naturaleza y ciencias del espíritu (cf. Abel, 1948). Sin embargo, las actuales investigaciones sobre la empatía no se sitúan en esta perspectiva. Son propuestas científicas más que filosóficas y aunque toman muchos de sus problemas de las reflexiones que la filosofía llevó a cabo desde el siglo XVIII al

respecto, intentan ofrecer un marco explicativo más vinculado a las investigaciones de la psicología (cognitiva, evolutiva, moral y social), la psicología clínica y de las neurociencias.

### **§ 3. La empatía como proceso cognitivo: la teoría de la mente**

Uno de los aspectos más importantes de las actuales teorías de la empatía es que la caracterizan como una capacidad de tener representaciones de las representaciones de los demás, es decir, meta-representaciones. Este es un problema que la psicología se planteó para explicar en qué momento los niños logran adquirir conciencia de los otros como personas independientes y con una vida mental propia. Este planteamiento ha llevado a un debate en torno a si es necesario tener una “teoría de la mente” (ToM) para poder comprender a los demás. Como veremos, el tema no era ajeno a los primeros teóricos de la empatía como Titchener, Lipps, Dilthey o Husserl; sin embargo, los marcos conceptuales y los procesos de investigación sí que son muy distintos. Fueron los etólogos David Premack y Guy Woodruff (1978) quienes denominaron así al problema de si los chimpancés podían saber las intenciones de otros animales. Dicho así parece que no es muy novedoso el asunto pero veamos con más detalle en qué consiste el problema de la teoría de la mente. Premack y Woodruff consideraban que para poder realizar determinadas formas de interacción específicamente sociales era necesario poseer ciertas capacidades cognitivas y afectivas. Lograr llegar a un acuerdo, esperar que los demás actúen conforme a ciertas previsiones, cooperar para alcanzar beneficios propios y mutuos, etc., todo ello supone que somos seres capaces de dos cosas al menos: sentir e interpretar con cierta corrección las emociones y poder prever los comportamientos, creencias y acciones de los demás. Sin estas dos capacidades no habría propiamente interacción social. Pero ¿por qué le denominaron “teoría de la mente”? Premack

y Woodruff creyeron que para hacer lo anterior era necesario que el sujeto (sea un ser humano, un chimpancé u otro animal con la suficiente capacidad cognitiva) tuviera una representación mental de lo que el otro está pensando o deseando hacer. Esto supone que el sujeto distingue correctamente, por ejemplo, lo que es un movimiento de amenaza de un saludo, un gesto triste de uno feliz, etc. Pero además puede, gracias a lo anterior, prever las reacciones o comportamientos de los demás. La empatía juega aquí un papel fundamental pues es claro que de ella depende la correcta representación de los estados afectivos y cognitivos de los otros.

En filosofía se ha abordado este problema bajo otra denominación: la intencionalidad. Aunque este concepto se suele vincular a la obra del filósofo Franz Brentano, maestro de Husserl, encontramos reflexiones más afines a los planteamientos de la psicología cognitiva y evolutiva en la obra de autores más vinculados a la filosofía analítica de la mente. Daniel Dennett ha sostenido que únicamente podemos hacer predicciones de conducta o comportamiento respecto a sistemas intencionales pues sólo éstos manifiestan creencias, deseos, expectativas, etc. Así señala:

Deseo examinar el concepto de un sistema cuya conducta puede explicarse y predecirse –por lo menos algunas veces– a partir de atribuciones al sistema de creencias y deseos (esperanzas, temores, intenciones, corazonadas...). Llamaré a estos sistemas, *sistemas intencionales*, y a estas explicaciones y predicciones, *explicaciones y predicciones intencionales*, en virtud de la intencionalidad peculiar de la creencia y el deseo (o la esperanza, el temor, la intención, la corazonada...) [Dennet, 1985, 1].

Según Dennett un sistema intencional es el que ostenta actitudes intencionales como creencias, deseo y expectativas. Pero para nuestro tema lo importante es un análisis que lleva a cabo en otro trabajo titulado *Condiciones de la cualidad de persona*. Aquí sostiene una distinción entre sistemas intencionales de primer orden y sistemas intencionales de segundo orden.

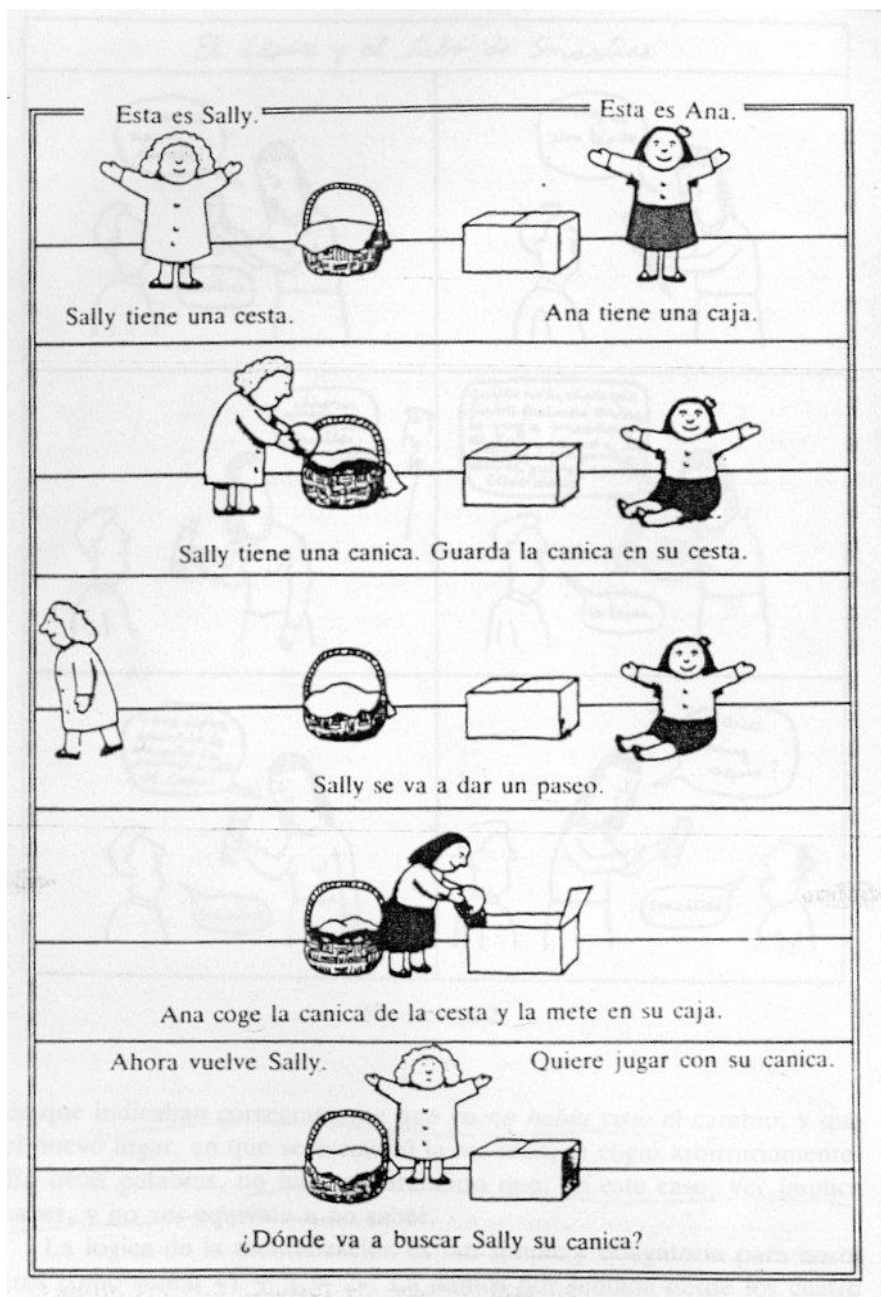
Definamos un *sistema intencional de segundo orden* como aquel al cual atribuimos no sólo creencias, deseos y demás intenciones simples, sino creencias, deseos y demás intenciones *respecto de* creencias, deseos y demás intenciones. Un sistema intencional *S* será un sistema intencional de segundo orden si, entre las atribuciones que le hacemos, se encuentran las del tipo *S cree que T desea que p*, *S espera que T tema que q*, y casos reflexivos como *S cree que S desea que p* (Dennett, 1989, 15).

En esta formulación de Dennet se expresa, a mi parecer, de forma filosóficamente más depurada la tesis principal de la teoría de la mente de Premack y Woodruff. La intencionalidad de segundo orden es la capacidad de tener creencias, deseos, intenciones, de las creencias, deseos e intenciones de los demás. Pues poder interactuar con los demás supone que podemos prever ciertos comportamientos a partir de la observación de conductas reiterativas anteriores, expresiones corporales, etc. Cooperar con los demás, así como competir con ellos, supone que podamos anticipar, prever y manipular su comportamiento. Por eso Darwall (1998) sostenía atinadamente que la empatía no está necesariamente vinculada con la moral y la simpatía. Mi capacidad de empatizar con los otros me puede dar muchas ventajas para sacar provecho al saber las reacciones y preferencias, qué le agrada o desagrada, en suma: puedo manipular mejor a los demás. Esta forma de entender la empatía no contradice, sin embargo, su importancia para comprender mejor el fenómeno de la moralidad humana como veremos más adelante.

Si la empatía supone entonces meta-representaciones (Premack y Woodruff) o intencionalidad de segundo orden (Dennett), es claro que se trata de una capacidad cognitiva que tiene fuertes implicaciones afectivas. Muchos teóricos consideran que se trata de un fenómeno complejo que presenta varios niveles y aspectos. Por ejemplo, F. de Waal, V. Gallese, R. J. R. Blair, entre otros, han propuesto modelos explicativos de la empatía basados en la percepción/acción (Preston & de Waal, 2002), en la simulación (Gallese, 2001), o en la relación jerárquica entre lo afectivo y lo cognitivo (Blair, 2005). Éste último propone una teoría interesante sobre la empatía pues a través de investigaciones

empíricas realizadas por medio de imágenes de resonancia magnética funcional ha concluido que las zonas cerebrales involucradas en los procesos afectivos son independientes de los cognitivos, es decir, que la empatía puede concebirse como diferenciada. Blair sostiene que es un error concebir la empatía como un fenómeno unitario; para comprenderla adecuadamente habría que distinguir tres aspectos: a) empatía cognitiva (o “teoría de la mente”), b) empatía motora (neuronas espejo) y c) empatía afectiva (cf. Blair, 2005, 699-701).

La empatía cognitiva se refiere a la habilidad de representar los estados mentales de otros, esto es, tener intencionalidad de segundo orden según la propuesta de Dennett. Aunque existen otros modelos explicativos de la empatía considero el de Blair adecuado por las intenciones de la presente investigación. Pues es claro que la comprensión que tenemos de las intenciones de los demás no se traducen necesariamente en una relación moral con ellos. Darwall (1998), por ejemplo, considera que es de la simpatía –que Blair llamaría empatía afectiva– de donde proviene nuestro interés por el cuidado del otro (*care*) y no de la empatía cognitiva. Los investigadores partidarios de la teoría de la mente consideran que la empatía cognitiva es proceso complejo que implica cierto desarrollo de habilidades cognitivas que permiten al individuo no simular sino representar las intenciones del otro de manera que puede predecir con un éxito relativo su comportamiento. Poder hacer esto es, según este argumento, algo relativamente fácil para un ser humano de unos cinco años; algunos psicólogos del desarrollo, basándose en los trabajos de Jean Piaget, creen que los niños menores de cinco años aún no logran adquirir la capacidad de llevar a cabo meta-representaciones; se mantienen en una perspectiva solipsista en el sentido en que no distinguen sus creencias de las creencias de los demás, o mejor, dicho: creen que los demás creen lo mismo que ellos. Para mostrar esto, los psicólogos evolutivos Josef Perner y Heinz Wimmer realizaron el siguiente experimento con niños cuyas edades oscilaban entre los tres a los seis años.



Representación del experimento de Perner y Wimmer

El experimento consiste en mostrar al grupo de niños dos títeres (Sally y Ana); como explica el cuadro de arriba, Ana mueve la canica de donde la dejó Sally (la canasta) a la caja. Cuando regresa Sally se les pregunta a los niños dónde buscará su canica. Los niños menores de cuatro años siempre responden que en la caja mientras que los mayores que en la canasta. Esto significa que los niños

menores de cuatro años no logran ponerse en la perspectiva de Sally, no pueden salir de su propia perspectiva y ponerse en el lugar del otro; carecen, pues, de empatía cognitiva que permite atribuir estados mentales a otros (cf. Wimmer & Perner, 1983). A este tipo de experimento también se le conoce como “test de falsa creencia” y se ha aplicado para detectar algunos déficits cognitivos en niños pequeños como el autismo (cf. Baron-Cohen, *et al*, 1985).

Existe una amplia literatura especializada sobre esta temática y su relevancia para la psicología clínica; sin embargo, no la abordaré pues rebasa la intención de esta investigación. Pero no quiero dejar de mencionar que el estudio de la teoría de la mente como empatía cognitiva ha permitido comprender por qué existen personas con claras deficiencias para vincularse positivamente con los demás. Y no me refiero a los autistas. Es evidente el incremento de personas que no les importa atentar contra la integridad física y moral de otros seres humanos (y no humanos); personas que en términos clínicos presentan un cuadro de comportamiento antisocial y agresividad severo. Se ha demostrado que los delincuentes tienen un bajo índice de empatía cognitiva. Por ejemplo Ellis (1982) realizó un estudio entre jóvenes delincuentes encontrando mayor ausencia de empatía en aquellos que habían cometido delitos contra personas (homicidio y robos con violencia) que los que habían cometido otro tipo de delitos (daños a la propiedad y hurto). Esto significa, aparentemente, que a un menor grado de empatía le corresponderá un incremento de los comportamientos antisociales y la agresividad. Según este autor, la empatía tiene una función inhibidora de la violencia por lo que su estímulo en los jóvenes se traduciría en una mayor cooperación social y respeto por las normas morales.

Las investigaciones sobre la empatía cognitiva tratan así de mostrar que pese a que se trata de un circuito neuronal independiente del afectivo, como ha mostrado Blair, se encuentran vinculados estrechamente uno con el otro. Pues es claro que una persona que únicamente tuviera empatía afectiva tendría tantas dificultades para relacionarse con los demás como el que no siente ninguna emoción empática. Sobre esta cuestión ha investigado el psicólogo Simon Baron-



Cohen. Él propone un modelo explicativo de la empatía que denomina “curva de la campana”. Consiste en que por medio de pruebas y cuestionarios se identifique a las personas que responden de manera normal a situaciones de necesidad y apoyo por parte de otros. El ayudar a los demás, cree Baron-Cohen, constituye uno de los aspectos más confiables para identificar personas que carecen o tienen poca empatía.

Ser capaz de empatizar significa ser capaz de entender con exactitud la posición del *otro*, de identificarse con “el lugar en el que se encuentra”. Significa también ser capaz de encontrar soluciones a lo que, de no ser así, supondría un callejón sin salida entre metas incompatibles. La empatía hace que el otro se sienta valorado, les hace sentir que sus pensamientos y sus sentimientos han sido escuchados, reconocidos y respetados. La empatía permite hacer amigos íntimos y cuidar la amistad. La empatía evita cualquier riesgo de malentendidos o de falta de comunicación al imaginar cuál ha podido ser la intención de la otra persona. Permite evitar ofensas al anticipar cómo otra mente diferente a la de uno mismo experimentará las cosas. Sólo porque *usted* pensara que sus acciones o sus palabras eran inofensivas y divertidas, no significa que el otro las recibiese del mismo modo (Baron-Cohen, 2012, 30).

Junto a Baron-Cohen, otros teóricos de la empatía (Batson, 2009; Hofmann, 2000; Oxley, 2011; Steuber, 2006) consideran que es esencial para comprender la moralidad y la sociabilidad humanas. Aunque la distinción entre el aspecto cognitivo, motor y afectivo no es reconocido por todos, es indudable que se trata de un único fenómeno aunque con diversos aspectos. En el próximo apartado analizaré algunos de los problemas relacionados con la empatía afectiva pues considero que con ello tendré los elementos necesarios para abordar la compleja relación entre empatía, altruismo y cooperación.

#### § 4. La empatía como proceso afectivo: el contagio emocional

Como mencioné anteriormente, la intencionalidad de segundo orden nos permite interactuar con los demás de muy variadas maneras y prever ciertos comportamientos y/o intenciones. Aunque se trata de un proceso caracterizado mayormente como cognitivo, presenta importantes implicaciones afectivas.

Para los efectos de este apartado, tomaré como referencia la propuesta del psicólogo Daniel Batson, quien distingue ocho maneras diferentes de entender la empatía. Dichos fenómenos –como él los llama-, guardan cierta relación pero son distintos entre sí.

Una de las cuestiones que Batson se plantea, y que atendimos en el apartado anterior es: ¿cómo podemos saber qué está pensando y sintiendo otra persona? Para el desarrollo de esta sección, tomaré como guía una segunda pregunta que el psicólogo estadounidense formula: ¿qué lleva a una persona a responder con sensibilidad y cuidado ante el sufrimiento del otro? (Batson, 2009: 3). La pertinencia de reflexionar en torno a esta cuestión estriba en que tiene implicaciones directas con los temas del altruismo y de la cooperación.

Sentir empatía, no necesariamente lleva a actuar o nos motiva a hacer algo para aminorar el infortunio del otro. En un espectro amplio de comprensión de la empatía, dijimos incluso que podíamos entenderla como “acompañar con”, tanto en la felicidad y en la dicha como en el sufrimiento. También afirmamos que la parte de la empatía que se suele relacionar con el aspecto cognitivo, nos permite conocer cómo puede sentir y/o pensar el otro y esto, puede presentar una facia de la empatía poco amable, pues conociendo lo que piensa y/o siente el otro, puedo actuar con alevocia y ventaja , tratar de manipularle, utilizar a la persona sólo como medio., en suma, saber lo que piensa o siente para sacar un cierto tipo de provecho.

Comenzaré por exponer, brevemente, los tipos de empatía que distingue Batson. Quiero dejar en claro mi postura: a diferencia de muchos teóricos que no reconocen distintos aspectos de la empatía; a partir de mi investigación, pienso

la empatía como un fenómeno complejísimo que nos permite vincularnos, relacionarnos los unos con los otros. Dicho medio de relación presenta diversas caras que, en algunos casos convergen, en otros no. Como lo veremos en el ejemplo de Batson y su clasificación, aunque cada uno de los ocho fenómenos que distingue parecieran representar una parte en el ejemplo, no están inconexos ni completamente escindidos entre sí. Hablar de empatía como ToM no excluye los elementos de la afectividad que aquí nos interesan. Veamos el ejemplo:

Imagine que se reúne con una amiga a comer. Se ve distraída, mirando al vacío, no muy conversadora, un poco decaída. Gradualmente, empieza a hablar, luego a llorar. Explica que justo acaba de enterarse que, debido a recorte de plantilla, perderá su trabajo. Dice que no está enojada pero sí herida y un poco asustada. Usted también recuerda que ha habido conversaciones sobre recorte de personal en donde trabaja. Viendo a su amiga disgustada, le hace sentir un poco ansioso e incómodo. Usted siente un breve destello de alivio -“¡Gracias a Dios, no fui yo!” (Batson, 2009: 4).

Con esta situación, Batson explica –al menos-, los ocho diferentes modos de entender la empatía. En primer lugar, en el ejemplo podemos notar lo que en el apartado pasado expuse como “empatía cognitiva”. Nos permite ser conscientes del estado interior del otro sin que esto signifique que nos impliquemos en modo alguno con su sentir. Este tipo de empatía se explica a partir del modelo que denominamos ToM.

La segunda modalidad es la imitación motriz y neural. Esta consiste en percibir la situación de alguien y, por medio de mecanismos neuronales, adoptar un estado análogo al suyo. Se llama imitación motriz pues conlleva una cierta sincronía corporal y facial acompañada por sensaciones semejantes a las del otro. Uno de los principales representantes de esta visión es el primatólogo holandés Frans de Waal quien afirma lo siguiente:

El contagio del bostezo refleja el poder de la sincronía inconsciente, que está tan profundamente arraigada en nosotros como en otros muchos animales. La sincronía puede expresarse mediante la imitación de pequeños movimientos corporales, como un bostezo, pero también a una escala mayor, como en los movimientos migratorios. [...] Si a nuestro grupo le invade la somnolencia y se pone a descansar, nosotros también nos adormilamos. El contagio del estado de ánimo

sirve para coordinar las acciones del grupo, lo que es crucial para cualquier especie viajera (como es el caso de la mayoría de primates). (2009: 74- 75).

Sin duda, esta caracterización de la empatía es anterior y menos compleja a la elaborada empatía que reconstruye los estados internos del otro por medio de operaciones cognitivas. Siguiendo con el ejemplo de Batson, podríamos ubicar esta empatía temprana si me imagino que adopto cierta expresión facial y/o postura corporal en sincronía con el temor que mi amiga expresaba. Converjo con de Waal en admitir este carácter mecánico de la empatía, pero con Meltzoff y Moore (1997) -quienes demostraron que la imitación por sí misma no es tan automática y reactiva como se ha solido creer- agregaría que, a partir del conocimiento que de ésta tenemos, se ha sabido sacar un cierto provecho, sobretodo en disciplinas como la psicología y la criminalística. Si la sincronía se aplica de manera consciente en terapia, por ejemplo, el terapeuta imita sutilmente las posturas corporales del paciente<sup>19</sup>, promoviendo así, un ambiente de confianza y apertura. Es más factible que el paciente se sienta –de alguna forma que no explica conscientemente-, más comprendido, “sintonizado”.

Batson sostiene que, aunque la percepción y la acción dependen, en parte, del mismo sistema neuronal de circuitos, la respuesta neural y la imitación motora no dan cuenta de la empatía en su totalidad. Estaríamos sobreestimando el rol que juegan los sentimientos, pues las representaciones neuroperceptuales y la imitación no (siempre) siguen a los sentimientos. Valga esta observación para resaltar, una vez más, el carácter complejo y multidimensional de la empatía. Dudo que podamos (y debamos) reducir o explicar la empatía a partir de un solo modelo., más específicamente, la dimensión de un modelo –en este caso, el carácter automático de la imitación-.

La tercera modalidad es la que se conoce como “resonancia emocional” o “contagio emocional”; se trata de sentir lo que el otro siente. Esto aplica para todo tipo de emociones; incluso si estas nos resultan incómodas. Recordemos, por

---

<sup>19</sup> A esto se le conoce como *rapport*.

ejemplo, que Smith consideraba que es el sufrimiento de los otros lo que nos comunica principalmente la simpatía. “La palabra simpatía, en su sentido más propio y original, denota la compañía de sentimientos con el padecer, y no con el placer, de los demás” (Smith, 2004: 113).

La cuarta modalidad consiste en una proyección intuitiva en la situación del otro. A esto es justamente a lo que hacía referencia Theodor Lipps con el término alemán *Einfühlung*. Consiste en saber que el otro pasa por determinada situación. La identificación sucede de manera inmediata, casi automática como lo señala de Waal cuando apunta: “Theodor Lipps (1851- 1914) dijo que mientras contemplamos a un funambulista, éste nos mantiene en vilo porque nos metemos en su piel y compartimos su experiencia. Caminamos sobre la cuerda con él” (de Wall 2011, 94). Este meternos en su piel es la *Einfühlung* entendida como “sentir en” y “sentir con” y refleja que la identificación no es otra cosa que proyectarnos en otro.

La quinta modalidad pareciera que da un paso más que la *Einfühlung* pues se caracteriza por representarnos lo más claramente posible los sentimientos del otro. Esta forma de empatía no parte y se fía únicamente de una proyección personal, sino que toma como referente el conocimiento previo que tengamos de la persona en cuestión, lo que nos dice tanto verbal como gestual y corporalmente, el timbre y ritmo de su voz, la velocidad de su respiración; en fin, toda la serie de elementos que nos permitan acercarnos lo más fidedignamente a su vida interior. Se trata de una especie de *arqueología del otro*. En el caso del ejemplo, queda claro que puedo acceder a la vida interior de mi amiga con más precisión que si se tratara de una persona desconocida. Es más confiable y seguro interpretar y comprender los estados internos de otro si tenemos un cierto conocimiento previo, pues se reduciría el margen de error que presenta la mera proyección personal.

La sexta modalidad consiste en un ejercicio de la imaginación que responde a la siguiente pregunta: ¿qué sentiríamos si estuviéramos en el lugar del otro? La puesta en práctica de esta forma de empatía reduciría y simplificaría

muchos de los problemas que existen en las relaciones interpersonales al tratar de imponerle al otro lo que para nosotros es lo mejor, sin tomar en cuenta que esto incluso puede desagradarle u ofenderle. La clave de esto radica en su formulación hipotética que le da el protagonismo a la persona que padece una determinada situación y no al espectador de la misma. La séptima modalidad es el desamparo empático que experimentamos cuando somos testigos del sufrimiento del otro o, sencillamente, lo recordamos. El problema que presenta esta forma es que nos puede llevar a un estado de ansiedad desencadenado por el otro.

Finalmente, la octava modalidad es la solicitud empática que consiste en ser consciente de las necesidades de otro para después, movernos en dirección que podamos ayudarle a cubrir dichas necesidades. Según Daniel Batson, sólo esta solicitud empática es una respuesta volcada hacia el otro –y no hacia uno mismo-. Esta perspectiva me parece acertada, por un lado, pero por otro, considero que deja fuera ciertos aspectos que hemos venido comentando sobre modos de expresar empatía que no necesariamente desembocan en un tipo de comportamiento altruista; sin embargo, no por ello se quedan en el “yo”. Según mi parecer, no sólo la solicitud empática está volcada hacia el otro., la tercera modalidad que es la que aquí nos ocupa, también coloca al otro como protagonista. Sentir “en carne propia” lo que otra persona siente, implica –de cierta manera-, salirnos de nosotros mismos; de no ser así, ni siquiera tendría sentido hablar de un contagio pues éste se transmite de un agente a otro, implica que hay un paso, una transición de “a” hacia “b”. A modo de ejemplo y para argumentar este punto, me gustaría analizar un cortometraje.

El video se titula *merci*<sup>20</sup> –gracias, en francés-, y trata de un hombre que se sube a un camión en donde los pasajeros muestran, sin excepción, una expresión seria. El hombre en cuestión comienza a sonreír levemente hasta que su sonrisa se torna en risa y ésta en carcajadas. Los otros pasajeros se muestran

---

<sup>20</sup> De la directora Christine Rabette, recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=lKR1HUIS2Vo> el 19 de agosto de 2017.

desconcertados pues no parece haber razón alguna para que el hombre se ría con tanta intensidad y sin parar., sin embargo, después de hacer algunos esfuerzos por contener la propia postura, un señor y luego una señora comienzan a reír también; posteriormente le siguen otras personas y así, hasta que el total de pasajeros ríe sin parar, sin pronunciar palabra, aún sin mirarse. Como parte de un pequeño experimento yo, como espectadora, traté de no reír al ver el cortometraje, pero fue imposible. No cabe duda que lo experimentado por aquéllos pasajeros y por mí fue un contagio emocional. Comencemos por definirle: “es la tendencia automática a imitar y sincronizar expresiones faciales, vocalización, posturas y movimientos con otras personas y, consecuentemente, converger emocionalmente” (Hatfield, Cacioppo & Rapson, 1994: 5 en (Hatfield, Rapson & Yen- Chi, 2009: 19). Según esta definición y -a diferencia de lo que proponía Smith-, la empatía como contagio emocional es algo más básico, sutil, automático que ponernos en el lugar del otro por un ejercicio de la imaginación. Para enfatizar en la cuestión prístina y automática de esta manera de empatizar, algunos autores como Hatfield hablan de *Primitive emotional contagion*. Este elemento, anterior a todo proceso complejo es de suma relevancia para comprender la cognición, la emoción y el comportamiento humanos (Hatfield, Rapson & Yen- Chi, 2009: 19). Sentir uno mismo las emociones del otro, posibilita la interacción y la comprensión. El espectro de lo que comprende elementos emocionales es muy amplio: va desde los gestos, posturas corporales, tono de voz hasta la percepción consciente, elementos neuropsicológicos y actividad automática del sistema nervioso. Hume estaría complacido de que la importancia y el protagonismo que le otorgó a las emociones, hoy en día se comprueba científicamente.

A diferencia de lo que sostiene Paul Ekman (en Ricard, 2016: 63)., a saber, que empezamos por reconocer lo que una persona siente y luego entramos en resonancia con sus sentimientos, con base en lo que he estudiado, diría que más bien sucede a la inversa: primero entramos en resonancia con la persona (esto es de manera automática; inconsciente) y luego reconocemos (desde un punto de

vista cognitivo) lo que la persona está experimentando. Mucho antes de que reconozcamos, podemos sentir. Coincido con Frans de Waal, quien considera que la empatía requiere, en primer lugar, la implicación emocional. “Contemplar las emociones ajenas despierta nuestras propias emociones, y a partir de aquí construimos una comprensión más profunda de la situación del prójimo” (de Waal 2011: 103). Para él, no es posible comprender la empatía desde un punto de vista meramente racional y calculador pues cree que la imposibilidad de ver sufrir a otros es la esencia de la empatía. Como primatólogo y de acuerdo a sus estudios con animales, le da a la empatía una cualidad biológica de visceral y omnipresente. La distingue de la adopción de perspectiva en frío, que considera una gran aptitud, pero “la empatía es otra cosa, más orientada a las situaciones y emociones ajenas” (de Waal 2011: 136). Este primer “espejeo” se da de manera pre-racional; se trata de la “sensación íntima y profunda de vulnerabilidad” de la que habla Rifkin (2010) y que nos remite al significado de la acepción griega *Empatheia*: experimentación de un intenso afecto o pasión. Empatía e identificación van de la mano. De las tres maneras que se le quiera llamar: identificación, “empatía primigenia” o contagio emocional, nuestro primer y más automático acercamiento con el otro es entrar en resonancia con sus estados emocionales. Sentirnos identificados facilita la adopción de emociones y pasiones ajenas.<sup>21</sup> Como sostiene Nancy Eisenberg, “empezamos por sentir una resonancia emocional generalmente asociada a una resonancia cognitiva que nos lleva a tener en cuenta el punto de vista del otro” (en Ricard, 2016: 64). Eisenberg, menciona en primer lugar la resonancia emocional, seguido de ésta, la cognitiva. Sentimos y luego adquirimos el punto de vista del otro. Ya que somos capaces de comprenderle, entonces decidimos actuar o no. Dependiendo del grado en que experimentemos los sentimientos del otro y de qué tipo sean, es que podemos optar por ayudarlo o por evitarle, en un intento de

---

<sup>21</sup> Frans de Waal menciona el ejemplo de unos ratones que sólo mostraron contagio emocional con sus compañeros de jaula. Esta cercanía y familiaridad los dispuso a una identificación inmediata.



salir de ese estado de incomodidad. Así pues, la empatía emotiva se caracteriza por una identificación, mientras que la empatía cognitiva es la facultad de comprender a los otros como seres separados de nosotros mismos. Precisamente es por la manera en que he explicado la “empatía primigenia” o contagio emocional que no comparto la opinión de Batson, pues al identificarme con otro, al contagiarme de sus emociones, esto implica ya una salida de mí misma. Para identificarme con el otro, primero tengo que identificarme conmigo misma, sí, pero no necesito de un proceso intelectual de comprensión o relación para “concordar” con el otro. Para decir que siento lo que el otro siente, tengo que poner, primero, una distancia entre mi “yo” y el “otro”. Eso es salirse de sí. Lo curioso es que después de esta aparente separación, con el contagio emocional me siento más identificada con el otro., es decir, me fundo con él, con su sentir. La distinción que parecía clara entre mi persona y la suya, desdibuja rápidamente sus fronteras y pierde importancia.

Dado lo que hemos comentado hasta el momento, resulta pertinente hacernos la pregunta: ¿cuáles son los problemas que presenta el contagio emocional? Como lo comenté al final del apartado pasado y al principio de éste, la pregunta que me hago apunta a la posibilidad del altruismo y la cooperación, ya que si bien es cierto que sentir lo que el otro siente puede ser un resorte que me impulse a actuar compasivamente a favor de sus necesidades, también puede ser un impedimento. ¿Cómo? En primer lugar, podemos cometer el error de interpretar las necesidades del otro como verdaderamente *sus* necesidades. Esto es., si la identificación o resonancia emocional llega a ser muy fuerte, es posible que surja algún error a la hora de delimitar qué me corresponde a mí, qué a la otra persona. Cuando siento lo que el otro siente, no me anulo y –por consiguiente–, sigo teniendo vida interior propia. ¿Cómo garantizo que esa vida interior propia no le sea impuesta al otro, de modo que crea saber exactamente qué necesita?

El segundo problema que presenta esta empatía atañe a la séptima modalidad que propone Batson: cuando recordamos o presenciamos el

sufrimiento del otro, podemos experimentar un estado de ansiedad. Ahora bien, desde un estado como éste, ¿cómo podría socorrer o ayudar al otro? En el momento en que experimento ansiedad, me coloco en una postura donde no soy totalmente dueña de mí misma, por lo que no estaría en la mejor de las condiciones para auxiliar a alguien.

Finalmente, el tercer problema que resulta del contagio emocional es que nos puede llevar a la no acción. Es más, puede conducirnos a actitudes de repliegue sobre nosotros mismos para evitar la incomodidad, el dolor de sentir el sufrimiento ajeno. Si nos sucede esto, no podemos ni ser altruistas ni cooperar con otros. Si nuestra emotividad se identifica a tal punto con la del otro, puedo caer en un estado de incapacidad, de inmovilidad. Siento tanto que las emociones me rebasan, me paralizan, me imposibilitan para la acción. Mi reacción ante el sentir ajeno es la no-acción.

En el artículo “Las reacciones emocionales de los adultos al malestar de los otros” Batson (en Eisenberg ed, 1992), se plantea una serie de preguntas y reflexiones que me gustaría retomar para dialogar con el tercer problema que puede presentar la empatía emotiva. ¿Qué relación hay entre sentir determinadas emociones y la conducta? ¿Qué motivaciones (si es que las hay), subyacen al binomio emoción- acción?

Para dar respuesta a este planteamiento, Batson propone dos tipos de reacciones emocionales: “1) sentimientos de empatía (simpatía) hacia otro que se encuentra necesitado y., 2) sentimientos de malestar personal que son producidos al presenciar el malestar del otro” (en Eisenberg ed. 1992: 181- 182).

De acuerdo con numerosos experimentos, se ha llegado a la conclusión de que, en efecto, reaccionamos emocionalmente ante el malestar del otro. Se producen cambios fisiológicos en nosotros al observar el dolor del otro. En este tipo de observaciones surge nuevamente la duda de si se trata de una reacción egoísta., por ejemplo, que la persona reaccione más al imaginarse ella misma en la situación de quien experimenta malestar. Sin embargo., un experimento mostró que esto no es así:

Stefan Hygge (1976) hizo que los participantes observaran a una persona-objetivo de sexo femenino mientras ésta se hallaba expuesta a sonidos que se le transmitían a través de auriculares. Aunque todos los observadores sabían que ellos no escucharían los sonidos, a algunos se les hizo creer que, caso de oírlos, experimentarían dolor., a otros se les hizo creer que los sonidos no les causarían dolor. Más adelante, a algunos observadores se les hizo creer que la persona-objetivo experimentaba dolor mientras escuchaba los sonidos., a otros se les hizo creer que no experimentaba ningún dolor. Hygge halló que la activación emocional (evaluada por una serie de medidas fisiológicas) era mayor en aquellos que pensaban que los sonidos producían dolor a la persona-objetivo. La creencia de los observadores de que ellos sufrirían o no sufrirían con los sonidos no afectaba a la excitación emocional (Batson en Eisenberg, 1992: 183).

De acuerdo al experimento citado y a otros que más adelante relata Batson, no sólo se pudo comprobar que la gente tiene cambios fisiológicos acorde a la incomodidad que percibe en el otro., y con esto, no sólo se desecha la teoría de que sólo sentimos malestar por otra persona cuando imaginamos que nos pasa a nosotros (egoísmo)., sino también – es capaz de sentir alegría con el sentimiento de bienestar sentido por otro. ¿Qué beneficio me reporta que el otro se sienta bien? Ninguno., sin embargo, me alegro con su propia alegría.

Una de las conclusiones más importantes a que se llegó después de varios experimentos es que malestar y empatía son emociones cualitativamente distintas. “Proponemos que aquellas reacciones emocionales que caen bajo la denominación general de malestar personal (sentirse alarmado, enfadado, molesto, afligido, etc. evocan motivaciones egoístas para reducir la propia activación emocional., mientras que las reacciones emocionales que caen bajo el denominador genérico de empatía (sentir simpatía, compasión, bondad, ternura, etc.) evocan motivaciones altruistas para reducir el malestar ajeno” (Eisenberg ed. 1992: 198). En muchos experimentos se encontró que las personas que sentían mayormente malestar personal, tendían a buscar, de manera egoísta, la reducción del mismo. Si con el hecho de dejar de ver a la persona que sufría (sin ayudarlo), aminoraban su malestar, la mayoría se decidía por esta opción<sup>22</sup>. Si la

---

<sup>22</sup> Aquí se valida uno de los dichos famosos que reza: “ojos que no ven, corazón que no siente”.

única forma de escapar del estímulo (incómodo) era ayudando, entonces era probable que así lo hicieran. Quienes experimentaban alguna emoción empática, se inclinaban más a ayudar a la víctima cuando creían que cesarían de ver el sufrimiento, pero también si creían que lo seguirían presenciando. Entonces, podemos concluir que las emociones caracterizadas como empáticas conducen a la ayuda y, en muchos casos, esta ayuda puede ser altruista., es decir, que su objetivo último consiste en aliviar el malestar de la otra persona más que el malestar propio. La pregunta que aquí surge es: ¿se trata verdaderamente de un malestar? En otras palabras: sentir compasión, bondad, ternura, etc. ¿molesta, incomoda? En sentido estricto, sí, pues cualquier emoción –sea cual sea su naturaleza-, “nos mueve”, cambia nuestro estado anterior por uno nuevo y todo cambio, todo movimiento puede representar cierta incomodidad, comenzando por el nivel fisiológico. Ahora bien, si admitimos que las emociones empáticas son agradables en general, esto no nos conduce a admitir como egoístas<sup>23</sup> las acciones de ayuda por parte de las personas que las experimentan., bien pueden optar por solo gozar y permanecer en el “sentir agrado”<sup>24</sup>. No podemos generalizar diciendo que las emociones como la ternura, la compasión se presentan como agradables –al menos en las personas sanas emocional y psicológicamente-, pero sí podemos aseverar que experimentar estas emociones y vernos “movidos” por ellas a determinada acción, coadyuvan a la cohesión social y, por consiguiente, son promotoras de la cooperación. En algunos casos esta cooperación puede ser altruista, en otros no. En el tercer capítulo trataremos sobre esta cuestión, baste por ahora concluir que, tal como lo vimos, las investigaciones y experimentos favorecen la teoría de que las reacciones emocionales conducen a una acción

---

<sup>23</sup> La motivación de ayudar asociada a la empatía puede seguir siendo egoísta. Nos remite a características de una moral artificial que vimos al inicio de este escrito., a saber, por evitar castigos anticipados como la culpa, la vergüenza o de la obtención de premios anticipados como la mejora de la autoestima.

<sup>24</sup> Batson afirma que “en la actualidad no está claro si la motivación de ayudar, asociada con la empatía, es altruista o simplemente una forma distinta de motivación egoísta. Son varios los investigadores que en nuestros días trabajan por hallar la respuesta a esta pregunta. Parece que esa respuesta tendrá implicaciones teóricas y prácticas de largo alcance, ya que la cuestión afecta muy de cerca de la esencia de la naturaleza humana” (Eisenberg ed. 1992: 200).

diseñada para ayudar al otro. La empatía, en tanto que contagio emocional, nos permite sentir en nosotros mismos lo que el otro siente y, ya sea que se trate de una emoción de malestar personal o una de empatía (en el sentido en que Batson las entiende) son un incentivo para ayudar.

### **§ 5. La empatía como fenómeno biológico: las neuronas espejo**

Las neuronas espejo, así como algunos otros descubrimientos de la neurociencia, demuestran que la empatía como proceso cognitivo y emocional depende de ciertos circuitos neuronales pero de un modo selectivo/ disociado según su componente afectivo o cognitivo. Algunos estudios respaldan que, tanto la empatía afectiva como la cognitiva, son elementos que se complementan pero, al mismo tiempo, se diferencian –tanto en lo neurobiológico como en lo funcional-. ¿Qué está tratando de decirnos la ciencia del cerebro a quienes hacemos ética? ¿Acaso estos descubrimientos no validarían la visión naturalista de la moral que defendieron los filósofos pertenecientes a la ilustración escocesa? Según mi punto de vista y la postura de esta investigación, así es.

Hutcheson decía que los seres humanos podemos distinguir lo que es correcto de lo incorrecto., el bien del mal moral, independientemente de agentes o influencias externos ¿Acaso no avala la neurociencia que estamos “equipados” –por decirlo de algún modo- para tal empresa? Como vimos en el capítulo I de esta investigación, para Hutcheson la moral, además de ser natural, también posee un carácter mucho más social que individual. Las neurociencias han demostrado que –biológica y funcionalmente-, estamos diseñados para desarrollarnos socialmente. Somos *con* y *para* los demás. La empatía, que era crucial para Hutcheson, Hume y Smith es reconocida actualmente como una capacidad humana que permite, posibilita y fortalece las interacciones de unos con otros.

La respuesta empática incluye la capacidad para comprender al otro y ponerse en su lugar a partir de lo que se observa, de la información verbal o de la información accesible desde la memoria (toma de perspectiva), y la reacción afectiva de compartir su estado emocional que puede producir tristeza, malestar o ansiedad. Así, la empatía debe favorecer la percepción tanto de las emociones (alegría, tristeza, sorpresa) como de las sensaciones (tacto, dolor) de otras personas. Por todo ello, la empatía debe desempeñar un papel central en la disposición prosocial de las personas y en su supervivencia, ya que ésta depende de la habilidad para funcionar de manera óptima dentro del contexto social, para lo cual es fundamental comprender lo que sienten los demás. Se trata, por tanto, de una cognición social (Moya-Albiol, Herrero & Bernal, 2010: 90).

Sin decirlo con estas palabras, Hutcheson, Hume y Smith defendían ya, una especie de “cognición social”, entendiendo ésta como la capacidad y habilidad para comprender a los demás y así, desenvolverse adecuadamente en las distintas situaciones sociales. Ahora bien, ¿cuáles son los mecanismos neurobiológicos que posibilitan esta cognición social? De manera implícita, desde el trato que hice del contagio emocional, mis reflexiones se basaron en un modelo multidimensional que considera a la empatía, tanto en su dimensión afectiva (EA) como en su dimensión cognitiva (EC). Siguiendo con esta perspectiva, discurre este apartado.

Existen diferentes propuestas de modelo multidimensional. Todos coinciden en definir y distinguir un sistema muy básico de empatía que ya estudiamos: el contagio emocional<sup>25</sup> y un sistema más avanzado de toma de perspectiva que tiene que ver con funciones cognitivas de alto orden. Aunque no comparto la visión de todos los modelos multidimensionales, concuerdo con ellos en considerar la empatía en sentido amplio, donde se integran procesos mentales y afectivos. Esto resulta de suma importancia pues si únicamente reconociéramos la EC, la limitaríamos a individuos que tienen ToM., dejando de lado las demostraciones de empatía en otros animales no humanos o en algunos

---

<sup>25</sup> El contagio emocional, desde una perspectiva biológica, estaría relacionado con las neuronas espejo. Estados emocionales como percibir o compartir también guardan relación con estas neuronas. Los aspectos cognitivos como la toma de perspectiva (ToM) se relacionan con procesos cognitivos de alto orden como la flexibilidad cognitiva.

individuos con autismo que –pese a que tienen deficiencias en el desarrollo y aplicación de la EC-, muestran poseer EA (Baron- Cohen et al., 1985 en Arán, López & Richaud, 2012: 76).

Existen muchos modelos multidimensionales., por ejemplo, los propuestos por Blair, Decety y Jackson. Basada en el estudio de sistemas neuronales parcialmente dissociables y que podrían actuar por separado, Blair (2005) distingue tres componentes de la empatía., a saber: a) ToM o empatía cognitiva, b) empatía motriz (vinculada con las neuronas espejo) y c) empatía emocional (en Arán et al., 2012: 65). Por otro lado, Decety y Jackson (2004) proponen que hay tres elementos que interactúan de manera dinámica para causar la empatía., se trata de: a) la respuesta afectiva más automática (contagio emocional) –que tratamos en el apartado pasado-, b) la conciencia de sí y la conciencia del otro y c) la toma de perspectiva que requiere de la flexibilidad cognitiva (en Arán et al., 2012: 65). Para los fines de este apartado, baste destacar que estos (y otros) modelos, suponen la actividad de las neuronas espejo en algunas aristas de las empatía que abordan.

Desde que fueran descubiertas en 1996 en un laboratorio en Parma, Italia, hasta hoy, las neuronas espejo son a la neurociencia lo que el ADN a la genética<sup>26</sup>. Su importancia es tal, que han podido –incluso-, arrojar luz sobre algunos problemas de psicopatología y daño cerebral.

Comencemos por entender las neuronas espejo, qué hacen, cómo actúan. En su momento, Hume dijo que las mentes de los hombres son espejos unas de otras, nada más acertado y claro para comprender lo que hoy la ciencia demuestra: cómo leemos el mundo, cómo comprendemos e interactuamos con los demás.

Existen ciertos grupos de células especiales en el cerebro denominadas neuronas espejo que nos permiten lograr entender a los demás: algo muy sutil. Estas células son los diminutos milagros gracias a los cuales atravesamos el día. Son el núcleo del modo en que vivimos la vida. Nos

---

<sup>26</sup> Así lo manifiesta Marco Iacoboni cuando cita a Ramachandran en su libro: *Las neuronas espejo: empatía, neuropolítica, autismo, imitación o de cómo entendemos a los otros*.

vinculan entre nosotros, desde el punto de vista mental y emocional (Iacoboni, 2009:14).

Aprender a escribir, a hablar, a conducir., tener reacciones corporales automáticas como saltar cuando vemos en el televisor, por ejemplo, que alguien está a punto de estrellarse contra un muro, o que uno de los jugadores de fútbol del equipo contrario al nuestro estuvo cerca de hacer una anotación. Cuando nos estremecemos al ver cómo sufre otra persona, cuando experimentamos diversas emociones al ver una película o una obra de teatro. Todas estas experiencias vitales son gracias a las neuronas espejo que funcionan como una “red invisible” que conecta a los seres humanos, permitiendo la conexión entre las mentes y la transmisión de la cultura por medio del aprendizaje. Las neuronas espejo nos permiten intuir lo que el otro está pensando o sintiendo y nos informan sobre lo que va a hacer.

Rizzolatti y sus colegas trabajaban con un tipo de mono llamado *Macaca Nemestrina*. En concreto, se ocupaban del estudio de una zona del cerebro denominada F5 que abarca una parte del cerebro conocida como corteza premotora. Ésta se encarga de planificar, seleccionar y ejecutar movimientos. Para que nos demos una idea de la complejidad e importancia de las neuronas espejo, nada más en el área F5, existen “millones de neuronas que se especializan en ‘codificar’ un comportamiento motor específico: los movimientos de la mano, lo que comprende asir, sostener, rasgar y, sobre todo, acercar objetos –alimentos– a la boca” (Iacoboni, 2009: 18). Como con muchos descubrimientos científicos, en el caso de las neuronas espejo, también jugó la suerte. Rizzolatti y su equipo querían descubrir los mecanismos neurofisiológicos subyacentes al control motor de la mano para así, ayudar a personas con cierto daño cerebral a que recuperaran – al menos en algo-, esta función. Lo que se encontraron fue algo sorprendente y que superó las expectativas de sus estudios. Se dieron cuenta que la misma neurona se activaba al ver que alguien hacía algo, sin que lo hiciera realmente. De allí el nombre de neuronas espejo.



Si vemos a alguien haciendo otra cosa, pareciera que nos estamos viendo a nosotros mismos en un espejo. Nos volvemos espejos de los demás mediante este mecanismo especular tan sencillo. A toda acción que llevamos a cabo subyace una intención. Pensemos, por ejemplo, en que vemos a alguien tomar un bolígrafo. Las neuronas espejo nos permitirían indagar en el estado mental de la persona que realizó la acción de tomar el bolígrafo: ¿qué la condujo a hacerlo? ¿Para qué ha tomado el bolígrafo?

Las neuronas espejo interpretan, de forma automática, hasta los más insignificantes movimientos musculares de las personas que nos rodean, informándonos sobre sus emociones y simulando en nuestro interior, lo que sienten. Para las neuronas espejo no es tan relevante la distinción entre escribir con un bolígrafo, ver que alguien escribe con un bolígrafo, escuchar o pronunciar la frase: “escribir con un bolígrafo”, ¿por qué? La razón es muy sencilla: en cualquiera de estos casos, se activan las mismas neuronas espejo. Se activan al realizar una acción pero también al ver a una persona realizándola, así que tienen importancia en la imitación. ¿Qué es la imitación y por qué es crucial para comprender la empatía? Se trata –como dice Iacoboni-, de nuestra extraordinaria capacidad –por medio de la imaginación<sup>27</sup>-, de comprender los estados mentales de los demás, simulándolos en nuestro cerebro y sintiendo lo mismo. Así, la imitación posibilita la empatía y entender a los otros: es nuestra manera de conocer el mundo que nos rodea., por tanto, podemos concluir que la imitación es una “sofisticada forma de inteligencia”. (cf. Iacoboni, 2009). En relación con el término de cognición social, la imitación sería también uno de los elementos que subyacen a las interacciones sociales. La cognición social “incluye las áreas de procesamiento de emociones, la percepción social, el conocimiento de las reglas sociales, el estilo atribucional y la ToM” (Moya- Albiol et al., 2010: 90)., sin embargo, para la percepción, interpretación y anticipación de las intenciones ajenas y la generación de respuestas ante éstas, Moya- Albiol y sus colegas

---

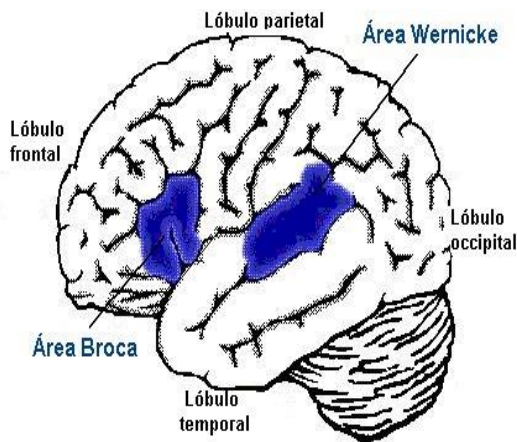
<sup>27</sup> Tal y como lo creía Smith.

olvidaron darle un papel central a la imitación en el sentido en que la propone Iacoboni, como una forma inteligente de empatía.

Para comprobar el estrecho vínculo que existe entre las neuronas espejo y la imitación, Iacoboni y un grupo de colegas realizaron un experimento en 2003<sup>28</sup>, pues querían descubrir qué respuestas eran de imitación y no propiamente relacionadas con realizar la acción. En un ambiente y situación controlados, emplearon la técnica de “estimulación magnética transcraneal” que provoca una lesión pasajera en el cerebro. La lesión temporal que suscitaron fue en el área de Broca, región cerebral que contiene neuronas espejo. Lo que encontraron fue que los participantes ya no pudieron imitar más, eso comprobó el vínculo tan estrecho que existe entre las neuronas espejo y la imitación (cf. Iacoboni, 2009: 94) ¿En dónde reside la importancia de la imitación facilitada por las neuronas espejo? ¿Se podría imitar sin éstas? En una situación hipotética, Iacoboni sostiene que sí, podríamos seguir imitando pero sólo basándonos en la observación y la reproducción sin ir más allá., es decir, sin establecer una verdadera conexión entre las dos mentes. Por tanto, concluimos que las neuronas espejo en tanto que facilitan un tipo muy específico y sofisticado de imitación, son la “llave” para una verdadera comprensión del otro. Las neuronas espejo proveen una interpretación, reacción e interacción de acciones especulares. Para que suceda un verdadero trabajo de “espejeo” y no sólo copia mecánica, necesitamos acceder a la mente del otro, entender de verdad su mundo mental, sus intenciones, sus estados internos. Sólo así, también, podemos dar una respuesta adecuada y no automática o robotizada de lo que se esperara para una situación dada. Las interacciones sociales son, como los seres humanos, sumamente complejas, por ello es que aunque hipotéticamente pudiésemos imitar sin las neuronas espejo, en algún momento nos fallaría esta mecanización de respuesta, pues las posibilidades y combinaciones de interacción social son infinitas.

---

<sup>28</sup> Heiser, M., Iacoboni, F. Maeda, J. Marcus *et al.*, “The essential role of Broca’s area in imitation”, *European Journal of Neuroscience*, 17, 2003, pp. 1123- 1128.



29

Entonces, no se trata de sólo repetir movimientos: se trata de algo más sofisticado. Vale la pena citar textualmente el experimento llevado a cabo para demostrar esto.

Si las neuronas espejo responden sólo al movimiento prensil, en el fondo el contexto no importa. De hecho, tampoco importa si hay contexto. Asir algo es tan sólo eso, con contexto o sin él. Si, por otra parte, las neuronas espejo responden a la intención que se asocia al movimiento observado, tal como sucede en los monos, el contexto influirá en la actividad de tales neuronas. Desde esta perspectiva lógica, diseñamos un experimento que captura imágenes cerebrales en el que los sujetos veían una serie de videoclips. Un tipo de video, al que denominamos Acción, mostraba nada más que una mano que tomaba una taza sin ningún contexto. Se presentaban distintos tipos de acciones prensiles, pero ninguna tenía contexto y no se mostraba qué sucedía después de que la mano tomaba la taza. Otro tipo, al que llamamos Contexto, mostraba una escena que tenía varios objetos: una tetera, galletas dulces, un jarro para beber, entre otros. (A estos videos de Contexto les dimos un toque italiano con un frasco de Nutella, la sabrosa crema de avellanas italiana). En una escena de Contexto, todo estaba muy prolijamente dispuesto, lo que sugería que alguien estaba a punto de tomar el té. En el otro caso la escena se veía bastante desprolija, llena de migas y con una servilleta sucia, lo que indicaba que alguien acababa de tomar el té. En estas escenas de Contexto no sucede nada de nada: no hay ninguna acción, sólo contexto. En el tercer tipo de video, al que llamamos Intención, unimos los elementos de los dos

---

<sup>29</sup> Los neurólogos Paul de Broca en Francia y Carl Wernicke en Alemania, propusieron –de forma independiente–, que la lesión en un área del cerebro bien delimitada era la causa de trastornos del lenguaje adquiridos recientemente entre los pacientes estudiados. Imagen recuperada de: <http://artigoo.com/area-broca> el 18 de noviembre de 2017.

primeros. Los sujetos observaban una mano que tomaba una taza, como en el video de Acción, pero esta vez la acción prensil se realizaba en la escena prolija o desprolija que sugería un contexto, como en los videos de Contexto (Iacoboni, 2009: 79).

El experimento registró mayor actividad en el área frontal de los individuos mientras éstos veían las acciones prensibles que se llevaban a cabo en alguno de los dos contextos. Por otro lado –y tal como lo preveían Iacoboni y su equipo-, se registró mayor actividad en los sujetos que observaban la acción prensil de contexto que sugería beber, en contraste con la acción prensil que sugería limpiar (Iacoboni, 2009: 80). En conclusión: las neuronas espejo se activan más cuando detectan que hay una intención. Y no sólo esto, de acuerdo a lo que nuestro cerebro interprete como una intención más importante, más fundamental, será el grado en que las neuronas espejo se activen.

Ya que hemos analizado la importancia de la imitación en la comprensión de los otros, necesitamos entender el fenómeno a la luz de las emociones., esto con la finalidad de apreciar el panorama completo de la función de las neuronas espejo en la empatía.



El área cerebral encargada de gestionar las emociones es el sistema límbico. La pregunta que enfrentó Iacoboni para relacionar este sistema con las neuronas

---

<sup>30</sup> El sistema límbico está conformado por varias estructuras cerebrales que se encargan de regular y administrar las respuestas fisiológicas ante estímulos emocionales. Este sistema guarda relación con los instintos sexuales, con la memoria, con la atención, con la personalidad y –por supuesto- con las emociones. Imagen recuperada de <https://neurofisiologia10.jimdo.com/sistema-nervioso/sistema-limbico/> el 2 de enero de 2018.

espejo y su papel en la empatía fue: ¿cuál es el área que hace de puente entre el sistema límbico y las áreas de las neuronas espejo? Descubrió que se trataba de la “ínsula”. Iacoboni encontró que esta es la vía anatómica que comunica neuronas espejo y áreas límbicas. Para probar que entendemos las emociones del otro gracias a nuestras propias neuronas espejo, Iacoboni diseñó un experimento en el que se dio a la tarea de observar la actividad cerebral en sujetos sanos que miraban o imitaban fotos de rostros que expresaban las emociones básicas: tristeza, temor, enfado, sorpresa, felicidad y asco.

La tecnología empleada en el experimento fue la resonancia magnética funcional. El resultado confirmó lo predicho: las áreas en donde hay neuronas espejo, la ínsula y las áreas emocionales del sistema límbico “en particular la amígdala cerebral, que es una estructura límbica con alta respuesta a los rostros, se activaron mientras los sujetos observaban los rostros, y la actividad aumentó en los sujetos que, además, imitaban lo que veían” (Iacoboni, 2009: 120). Esto demuestra que –a nivel neurológico-, somos capaces de empatizar con el sufrimiento de otra persona. Las regiones del cerebro que contienen neuronas espejo del cerebro humano, realmente se comunican con los centros cerebrales de las emociones, así que conectan con el sistema límbico. La actividad en este sistema está correlacionada con la cantidad de empatía. Hay estudios que demuestran que los niños que imitan u observan las expresiones faciales, presentan actividad en esas áreas, por supuesto, y cuanto más activas son dichas regiones, más empatía tienen los niños (cf. Iacoboni, 2009: 163). Por tanto, existe un vínculo muy estrecho entre la actividad en estas regiones cerebrales y la tendencia a tener empatía. ¿Cómo funciona? Veo sonreír a un sujeto y mis neuronas espejo lo simulan, crean una especie de imitación interna en mi cerebro de la sonrisa en su rostro y luego envían estas señales al sistema límbico y siento lo que el sujeto en cuestión siente. Un aspecto que hay que destacar de esta dinámica neuronal de “empatizar” es la “hipótesis de la retroalimentación facial” (Iacoboni, 2009: 121). Cuanto más sonreímos, más posibilidades tenemos de ser felices. Esto es así porque mostramos nuestras emociones mediante signos

externos., también, si reprimimos las expresiones faciales y corpóreas de una emoción, ésta pierde intensidad. Se ha demostrado que una persona que, por ejemplo, experimenta tristeza, al hacer expresiones faciales de alegría, termina por sentirse mejor. Hacer expresiones faciales y actuar “como si”, posibilita un cambio de estado interno no sólo a nivel psicológico, sino biológico:

Al simular que en verdad hacemos las expresiones faciales que sólo observamos, estas neuronas [espejo] proporcionan el mecanismo para la retroalimentación facial simulada. Este proceso de simulación no es una mímica deliberada, que hacemos con esfuerzo, para hacer de cuenta que estamos en la situación de la otra persona. Se trata de un reflejo especular interno que *no nos implica ningún esfuerzo*, automático e inconsciente (Iacoboni, 2009: 122).

En conclusión, las neuronas espejo son sumamente importantes para las interacciones sociales. Cuando observo a alguien y noto sus expresiones faciales, su lenguaje corporal, accedo a su mente de modo que nuestra interacción resulta sencilla, de un modo natural pero, ¿qué sucede con las personas que se sienten incómodas en las interacciones sociales? Pensemos en el caso del autismo.

Desde el punto de vista neurofisiológico, cualquier déficit empático compromete las regiones prefrontales del cerebro, además, de acuerdo a Eslinger (1998), las lesiones cerradas de cabeza en adultos así como un daño temprano en el lóbulo frontal también son causas de un déficit empático<sup>31</sup> y de habilidades sociales. Con respecto al autismo hay varias hipótesis. Baron- Cohen (1985) sostiene que los niños con autismo no hacen uso de una ToM. Williams, Whiten, Suddendorf y Perret (2001) se centran en analizar y explicar las dificultades que tienen los niños autistas para establecer relaciones sociales e identificarse con otros. De acuerdo a Decety y Jackson (2004) los niños con este déficit presentan dificultades para adoptar la perspectiva de otros, pero dan muestras de conservar el sustrato fisiológico necesario para compartir emociones. Como toda teoría, las antes mencionadas presentan puntos fuertes y elementos que habría

---

<sup>31</sup> Bajo esta denominación, consideramos trastornos del espectro autista, lesiones cerebrales que provoquen alteración en el funcionamiento adecuado de empatizar, esquizofrenia, psicopatía, alexitimia, desórdenes de la conducta, entre otros.

que reforzar o reformular. El análisis y la comparación de estas cuestiones rebasa el cometido e interés de esta investigación, valga su mención como referente del importante trabajo que se está haciendo con el propósito de entender el autismo y la búsqueda de las mejores vías para tratarlo. Debido al tema de este apartado, me gustaría centrarme en la postura de Iacoboni y otros autores como Rogers<sup>32</sup>, quienes sugieren que el problema es de la imitación y el sistema de neuronas espejo.

En el apartado 3 de esta investigación: “La empatía como proceso cognitivo: la teoría de la mente”, se mencionó el experimento de Sally y Anne para comprobar qué niños pasaban la prueba de la falsa creencia y así, conocer a partir de qué etapa del desarrollo infantil, tiene lugar una ToM. El experimento de Sally y Anne forma parte de una serie de modelos que se conocen como “teoría de la teoría” –explicaciones mentalistas, cognitivas-, que parten de la idea de que los seres humanos poseemos un cierto “módulo hipotético” en nuestro cerebro que nos permite formular teorías y creencias sobre las otras personas. Si bien es cierto que los niños con autismo no pasan la prueba de la falsa creencia, esto sólo demuestra que no han desarrollado una ToM, pero no da cuenta de la causa fundamental del autismo. Es por ello que cobran importancia los estudios con las neuronas espejo, ya que, a partir de éstas sí se puede ir a la raíz del problema.

En un experimento con pacientes que padecen síndrome de Asperger<sup>33</sup> llevado a cabo por Riitta Hari y Giacomo Rizzolatti, se pidió a los pacientes que imitaran una serie de movimientos simples que no tienen sentido alguno ni expresan estados emocionales: apertura de la boca, contracción de la mejilla, entre otros. Mediante la magnetoencefalografía (MEG), Hari y sus colegas encontraron que los pacientes con autismo activaban mayormente las mismas áreas del cerebro que los voluntarios sanos durante la imitación, “pero con una actividad *retardada* del área con neuronas espejo del lóbulo frontal” (Iacoboni,

---

<sup>32</sup> Rogers, S. J. 1999 “An examination of the imitation deficit in autism” en J. Nadel & G. Butterworth eds. *Imitation in infancy*, pp. 254- 283. Cambridge, Cambridge University Press.

<sup>33</sup> Una forma leve de autismo.

2009: 171). Este y otros experimentos realizados en diferentes laboratorios y con diversas técnicas llegaron a la conclusión de que la comunicación neuronal entre las neuronas espejo del lóbulo parietal y las del lóbulo frontal era lenta. Esta falla en la conexión es la causante de los problemas de comportamiento social.

Los niños autistas tienden a no mirar a sus cuidadores y –en general-, a las personas cercanas a ellos; por tanto, no establecen asociaciones entre sus movimientos y los de las personas que los rodean. La falta generalizada de atención visual que comparten los niños con autismo nos lleva, indefectiblemente, al problema de la imitación, ya que sin atención e intención visual, no puede tener lugar la imitación. Hemos visto que las personas tendemos a imitarnos, a sincronizarnos y este tipo de acciones favorece la cohesión social. También analizamos que, previo a la lectura de la mente de los otros (en sentido cognitivo), hay mecanismos más automáticos y espontáneos que permiten la empatía. Contagio emocional y el mecanismo neurobiológico que subyace a éste (neuronas espejo). Si los niños con autismo tienen problemas con la activación de las neuronas espejo, no pueden imitar adecuadamente., es decir, no logran hacer un trabajo adecuado de espejeo y, por tanto, tampoco son capaces de leer la mente de los otros. Algunos experimentos han mostrado que los niños con autismo que se “saben” de alguna manera imitados por otros –sobretudo en los movimientos repetitivos que suelen ser característicos en ellos-, dejan de moverse compulsivamente, al menos por unos momentos y son capaces de dirigir su atención visual hacia quien los imita. En la actualidad, se están empleando tratamientos con imitación, con la idea de volver a entrenar las neuronas espejo de los pacientes con autismo para que funcionen mejor.

El problema del autismo nos permite reflexionar sobre la importancia del buen funcionamiento de las neuronas espejo para imitar y empatizar con los demás. Déficits como este, abren la puerta a cuestionamientos éticos muy serios que, sin duda, reclaman ser replanteados. Pensemos, por ejemplo, en el libre albedrío. Hasta qué punto un problema neuronal, restringe, limita y condiciona la libertad de quien lo padece. Sin duda, los avances en neurociencias, la manera



en que ciertas personas ven trastornadas sus vidas por completo después de una lesión cerebral, las funciones tan específicas y complejas que ejecuta nuestro cerebro, independientemente de que lo deseemos o seamos conscientes de ello, nos hace pensar, ¿hasta qué punto somos libres? No estamos obligados a imitar a los demás y, de hecho, podemos rehusarnos a hacerlo conscientemente pero la cuestión de la libertad va mucho más allá de qué cuestiones, normalmente consideradas automáticas, podemos frenar.

Con respecto a la capacidad y posibilidad de ser empáticos, las neuronas espejo también funcionan como determinación y limitante de esa libertad para empatizar. Libertad y no “deber”., el uso cuidadoso de esta palabra obedece a que, si bien es cierto que ahora podemos optar por ser o no empáticos, y conocemos los mecanismos y motivaciones neurobiológicas que nos estimulan a serlo, resulta pertinente preguntarnos qué sucede con la disposición y la intención. Hoy se trabaja en la mejora de la imitación para tratar problemas de autismo, ¿no podríamos acaso emplear algunos métodos similares para propiciar la empatía? Las neuronas espejo arrojan luz sobre la relación íntima entre imitación y empatía. Esto nos invita a repensar sobre las cosas que vemos y oímos, a ser más cuidadosos con los estados emocionales que mantenemos y que compartimos, ya que los demás son espejos de estos. También, si comenzamos a practicar la comprensión empática, otros nos observarán y tenderán a imitarnos. ¿Hasta qué punto podríamos considerarnos sanos y sin un déficit de empatía? Tal vez, en unos años más, resulte obvio que teníamos que llevar la empatía a la acción (ayuda al otro) para considerar que habíamos desarrollado tal facultad plenamente. Ahora, se mantiene como una posibilidad, una opción, incluso un motor del altruismo y la cooperación.

## § 6. Comprender al otro: emociones y racionalidad

El apartado pasado concluye con dos sugerencias: por un lado, la posibilidad de pensar la empatía como motor del altruismo y de la cooperación y, por otro, pensar la empatía que lleva a la acción concreta de ayuda al otro como el culmen de la misma. Ambas cuestiones son complejas y requieren de un trabajo y diálogo multidisciplinarios que aún hoy permanecen abiertos. Por el momento, me interesa retomar de esta propuesta reflexiva el carácter complejo de las dos fuerzas principales que subyacen a la empatía. Hasta ahora, hemos abordado “la puesta en acción” –por decirlo de alguna manera-, tanto de las emociones como de la razón, a la hora de hablar de empatía y de cómo ésta se manifiesta de diferentes maneras y en grados diversos. Para tener un panorama más amplio del fenómeno y que trate de responder al *cómo*, tenemos que comprender un poco qué son y cómo operan estos dos elementos de la naturaleza humana que hemos estado implicando en el estudio de la empatía. Así pues, esta reflexión nos sirve, no sólo para conocer cómo funciona la empatía gracias a procesos afectivos y cognitivos (racionales), sino también –y de un modo más general-, el ser humano, de quien generalmente hemos hablado en términos duales: razón y emoción, como en un “abrazo tenso”, en una “danza forzada”. Ahora bien, reflexionar sobre la dimensión emotiva y racional del ser humano a la luz del vínculo de la empatía, nos dirige, de manera natural a la siguiente pregunta: ¿cómo damos cuenta de nuestra convivencia concreta con el otro? La respuesta que ofrezco no parte de supuestos prácticos, operacionales., sino –como es propio para una investigación de esta índole-, de cómo comprendemos al otro a partir de nuestra racionalidad y nuestra emotividad.

La literatura que trata el tema de la alteridad es muy vasta y diversa, por ello, me gustaría delimitar y clarificar cuál es el concepto de alteridad que dirige la presente reflexión. Comencemos por decir que, para sentir la situación del otro, es preciso sentir primero y realmente la realidad propia. Esta distinción no es baladí, pues para algunas culturas como la india,

por ejemplo, no existe como tal una separación y distinción entre el “yo” y el “otro”. “El hombre indio ha existido siempre como sumergido en un sentimiento de viviente y paciente identificación metafísica con cuanto le rodea., y, naturalmente, en esa situación del espíritu no hay ‘otro’, en el profundo sentido que para nosotros tiene esta palabra” (Laín, 1983: 19).

Es a partir del cristianismo que surge el problema del otro<sup>34</sup>. A diferencia de los fariseos, quienes se preocupaban y ocupaban en demasía de las cuestiones externas y ritualistas., Jesús introduce la idea de interioridad en el ser humano. “No es lo que entra en la boca del hombre lo que le contamina, sino lo que sale de ella” (*Mt.* XVI, 119). Es a partir del cristianismo que se le da importancia al mundo interior, al corazón del ser humano como cualidad moral. Pablo de Tarso lo expresa como el “hombre interior” que distingue del “hombre exterior” identificado con la carne. El “espíritu de la mente” paulino es lo que hoy podemos reconocer como nuestro “espacio interior”, nuestra “intimidad”, a través del que todo cristiano puede renovarse por el Espíritu Santo ((*Ef.* IV, 23).

Para un pensador griego, llamárase Platón, Aristóteles, Zenón o Poseidonio, el otro hombre era un retoño viviente y original de la común y originaria madre Naturaleza., un ser vivo, por tanto, muy poco, sólo accidentalmente “otro” respecto de él, salvo en el caso del bárbaro y el esclavo. Para un cristiano, en cambio, el otro hombre constituye siempre una realidad emergente de la nada, en cuyo centro cuasidivino se mezcla misteriosa y enigmáticamente la capacidad para la deificación y la capacidad para el empecamiento. “No conozco lo que hago, pues no hago el bien que quiero, sino el mal que odio”, dice y repite San Pablo (*Rom.* VII, 15- 16). Quien así habla de sí mismo, ¿qué deberá decir de los hombres que no son él? Ese “no conozco”, ¿no tendrá entonces una razón de ser mil veces más fuerte? Quien no llega a entenderse a sí mismo –*quod enim operor non intelligo*, dice el texto latino- ¿cómo podrá entender y conocer a los demás? (Laín, 1983: 24).

Uno de los mandatos principales que resume la esencia del cristianismo: “amarás a tu prójimo como a ti mismo”, supone que hay un *mí mismo* y un otro. Así, el cristianismo sienta las bases metafísicas de una distinción real entre el sí mismo

---

<sup>34</sup> Este tema lo trato con mayor profundidad en mi tesis de maestría: *Identidad corporal: una discusión con la visión cristiana del modelo antropológico de persona* (FFyL, U.N.A.M. 2009).

y el otro que influenciará para siempre la visión occidental del hombre, del mundo y –en general–, de la convivencia humana. De acuerdo con Ricoeur, el “sí” es un pronombre reflexivo que, de entrada, rompe ya con la inmediatez, la transparencia que encontramos en el “yo”. El “sí”, dice, es propiamente un pronombre de la *tercera persona* (él, ella, ellos) pero “el propio pronombre reflexivo ‘sí’ accede a la misma amplitud omnitemporal cuando completa el ‘se’ asociado al modo infinitivo: ‘designarse a sí mismo’” (Ricoeur, 2003: XII). El término “mismo” tiene como contrarios los términos *otro, diverso, desigual, inverso*. “Sí mismo’ no es más que una forma reforzada del ‘sí’, sirviendo la expresión ‘mismo’ para identificar que se trata exactamente del ser o de la cosa en cuestión [...] Reforzar es marcar más todavía una identidad” (Ricoeur, 2003: XIII).

[...] El *sí mismo* implica la *alteridad* en un grado tan íntimo que no se puede pensar en una sin la otra, que una pasa más bien a la otra [...] Al “como”, quisiéramos aplicarle la significación fuerte, no sólo de una comparación –sí mismo semejante a otro– sino de una aplicación: *sí mismo en cuanto... otro*” (Ricoeur, 2003: XIV).

Esta identidad reforzada al designarse a “sí mismo” como tal, termina siendo un reconocimiento de la identidad del otro pero no como completamente distinto de mí, sino como otro “sí mismo”, y es con esta definición del otro con la que concuerdo. *Sí mismo como otro*: este es el filtro mediante el cual entiendo el papel de las emociones en conjunción con la razón a la hora de comprender al otro. Según lo que hemos analizado hasta ahora, me gustaría añadir dos elementos más a esta reflexión. El “yo” estaría identificado con la razón, mientras que el “sí mismo” que ya implica una flexión, lo relacionaría con el aspecto emocional.

Ahora bien, una vez que he dejado en claro la base teórica del problema del otro, resulta pertinente continuar con lo que señala el título de este apartado: “comprender al otro: emociones y racionalidad”.

En el capítulo I, advertimos lo que acertadamente señala Abbagnano: que las propuestas de los filósofos a lo largo de la historia se pueden dividir en dos grandes rubros., a saber, uno que dota de significado a las emociones y otro que

niega dicho significado (Abbagnano, 1963). Esta observación resulta ser clara y puede ser de ayuda a la hora de “disecionar” y analizar, desde esta visión, las propuestas de los filósofos., pero en un análisis más profundo, advertimos que el asunto es algo más complejo. Dividir en estos dos grandes rubros las visiones filosóficas de la razón y la emoción es simplista y no hace justicia a la complejidad y riqueza que encierran las propuestas de los pensadores que se han ocupado de tales cuestiones. Lo que rescataría del señalamiento de Abbagnano es que podemos distinguir entre filósofos que tienen una visión favorable de las emociones y otros que tienden a considerarlas como las causantes de nuestras evaluaciones irracionales. La observación de Abbagnano, no refleja más que el modo tradicional en que han sido tratadas las emociones: desde un enfoque dualista., producto de considerar al hombre *alma y psique*.

Me parece que este binomio del que da cuenta la historia de la filosofía, supone también dos posturas sobre la naturaleza humana: aquella que dice que los seres humanos somos egoístas (Hobbes y Mandeville); la otra, que somos benevolentes y sociales en nuestro estado natural (Shaftesbury, Hutcheson, Hume y Smith). Recordemos que, en la Modernidad, la razón estaba volcada a los intereses del individuo y la figura autoritaria del Estado.

Propongo una postura intermedia de *experimentar-me* y de vincularme con el otro de un modo enriquecedor y siempre abierto al misterio que nace de la distancia y desconocimiento insoldable entre mi persona y la del otro. Platón lo expresa muy bien: “el cuerpo humano es el carruaje., el yo, el hombre que lo conduce., el pensamiento son las riendas, y los sentimientos los caballos”. Primero, para poderme vincular con el otro, necesito un cuerpo que es la condición de posibilidad de mi experiencia y apertura al mundo. Mi cuerpo es el “vehículo” que me permite sintetizar en un todo lo que soy, unifica mi ser y permite el encuentro con otros cuerpos que también son síntesis y unificación de una compleja y rica vida interior. En segundo lugar –y a diferencia de cómo se han considerado las emociones o pasiones, -receptivas y no activas-., Platón las dota de una fuerza motora que asemeja a los caballos. Me experimento y vivo el

mundo *gracias a y como* un ser corpóreo que posee emociones que le mueven, le incentivan, le empujan a la acción, a la apertura al mundo, al otro. Esta fuerza sería inaceptable si se “desbocara” como un caballo que se ha dejado de conducir, por ello es que no le dejo sin rienda y es con mi razón con la que justamente le dirijo. Esta comunión entre mis emociones y mi razón, sintetizada en mi cuerpo, me capacita para relacionarme con el otro. El vínculo más inmediato que establezco se da por una empatía espontánea que me hace ser consciente de que el otro es también un “sí mismo” y, es partir de esta conciencia, que puedo comprenderle.

Como Hobbes, opino que las emociones de acercamiento y repulsión que él distingue, dependen del grado de razón de que les dotemos. Así, entre más razón emplee en mis relaciones interpersonales, seguramente tenderé a alejarme, más que a intimar con el otro. Esta distancia me mantendría “a salvo” del riesgo que implica abrirse al otro y, al mismo tiempo, me llevaría a un repliegue sobre mí misma. Es así como pruebo que la razón tiende más a abanderar las motivaciones y acciones egoístas. Entre más razono y menos siento, mi mundo se constriñe a mí misma, a mis intereses, a mi seguridad y al propio mundo que tejo en torno a esa racionalidad. El mundo *–mi mundo–*, sería completamente racional y todo estaría bajo control, más “seguro”., pero como esto no es así –y la realidad me enfrenta a ello–, tengo que voltear la mirada a una serie de hechos caóticos, a veces irracionales, que son el telón de fondo de un mundo que opera también *desde* lo emocional. Es a partir del reconocimiento de desorden en mi entorno, que también comienzo a reconocerlo en mí misma. La pura razón me protege, sí, controla mi vida y mis vínculos con el otro así como el grado de intimidad que me permito experimentar pero, como el mundo, no soy un ser mecánico y ordenado racionalmente., también siento, y esta dimensión emotiva me coloca en una posición de vulnerabilidad que, al mismo tiempo, me posibilita experiencias más ricas y enriquecedoras, ampliando mi horizonte, abriéndome al otro. Corro el riesgo de resultar herida, de experimentar frustración, apego., pero, ¿qué si no doy cabida a todo esto? Afectaría todas y cada una de las esferas de mi ser,

incluso mi capacidad reflexiva y de asombro. Así pues, opto por un mundo que no esté del todo ordenado, controlado, pero que me sorprenda y me posibilite relacionarme y comprender al otro, y eso no es posible por medio de la razón (únicamente), sino –en mayor medida–, gracias a las emociones. El mundo racional es un mundo solitario, encerrado en sí mismo., el mundo que reconoce el rol y la importancia de las emociones es el mundo compartido, en que cohabitamos con el otro.

Hablar de emociones implica hablar de nuestra necesidad de compañía, de relacionarnos unos con otros, de establecer lazos., todo esto no sería posible por el mero hecho o uso de la razón. Disfrutamos de la convivencia con otros así como de *sentir* familiaridad. Las emociones son el engranaje que permite tal unión, desafiando la distancia que impide acceder y comprender al otro. En su libro *La civilización empática*, Jeremy Rifkin narra el suceso acaecido el 24 de diciembre de 1914 cuando la primera guerra mundial entraba a su quinto mes. Los soldados alemanes habían recibido árboles de Navidad con el fin de elevar su moral. Entrada la noche sucedió algo sorprendente: los alemanes comenzaron a encender las luces de los árboles y a cantar villancicos; luego les siguieron los ingleses también cantando y aplaudiendo; incluso se desplazaron de sus trincheras para compartir historias y mostrar fotografías de sus familias. Aquellos hombres “se *identificaron con el sufrimiento de los demás* y les ofrecieron consuelo. Al cruzar la tierra de nadie se encontraron a sí mismos en los demás. La fuerza para ofrecer aquel consuelo surgía de su *sensación íntima y profunda de vulnerabilidad y de su deseo no correspondido de compañía*”<sup>35</sup> (Rifkin, 2010: 16). Lo que estos soldados experimentaron fue el tipo de empatía que ya hemos analizado y conceptualizado con el término de “contagio emocional”. Aquel suceso ejemplifica “una respuesta automática sobre la que tenemos un control limitado” (de Wall, 2011: 66) y que, evidentemente depende de un aspecto emocional. Si aquéllos soldados se hubiesen conducido

---

<sup>35</sup> Énfasis mío.

racionalmente, no se hubieran permitido compartir historias, no hubiesen accedido a experimentar la cercanía de otros pertenecientes al “bando opuesto”, “el enemigo”. La dimensión emocional tuvo que tomar la rienda para que un suceso inconcebible en el contexto de una guerra, tuviera lugar. Aquella noche, los soldados en cuestión comprendieron al otro a partir de la empatía espontánea de saberse y sentirse en una situación de sufrimiento y anhelo de cercanía compartidos.

Como hemos visto hasta ahora, las emociones juegan un papel muy importante para comprender al otro. Recordemos que Hobbes las considera una de las cuatro facultades humanas fundamentales. Dice de éstas que son “los principios invisibles del movimiento del cuerpo humano” (cf. Hobbes, 2005) que preceden a las acciones visibles y que se reconocen con el nombre de tendencias. La importancia que Hobbes otorga a las emociones es crucial. Distingue emociones placenteras y emociones molestas. De las primeras dice que fomentan y propician la cohesión social y la paz, mientras que las segundas la obstaculizan., esta posición valida el ejemplo anterior y mi postura respecto al engranaje razón- emoción. La antropología hobbesiana parte del supuesto estado de naturaleza, “guerra de todos contra todos” en que tendrá que intervenir la razón y trabajar a favor de las pasiones que anhelan la seguridad y la paz., de otro modo, priman los instintos y los sentimientos que establecen una relación- comprensión del otro desde un estado de alerta. La razón mantiene a raya la amenaza latente y, de este modo, se posibilita otra relación- comprensión del otro.

Con Hutcheson, cuya postura moral tiene un carácter claramente social, serán las emociones o el instinto -anteriores a toda razón-, quienes procurarán el bienestar común. La propuesta de Hutcheson, estudiada en el capítulo I, reconoce al amor -raíz de la benevolencia-, como el vínculo por excelencia. El amor como fundamento emocional para comprender al otro, pues de acuerdo a Hutcheson, sólo así se justifica el amor propio y, como no es posible amar lo que no se conoce ni se comprende., será menester amarse a sí mismo sí y solo sí ese



amor- comprensión propios se amplían al otro. El amor nos permite ser felices, pues una de las necesidades que tenemos es la de socializar, y como el amor es la conexión perfecta de relación mí misma- otro, al comprenderme y comprender al otro desde este resorte emocional, experimento felicidad, al tiempo que vivo mi ser social y relacional, pues estoy constituida para mí misma en relación a otro.

Por su parte, Hume sostuvo que el problema central de la moral consistió en definir si el fundamento de ésta dependía de la razón o de los sentimientos. Para este filósofo, los sentimientos juegan un papel determinante a la hora de hacer evaluaciones morales, pues de ellos depende el sentir placer (aprobación) o displacer (reprobación). Los hombres son capaces de experimentar ciertos sentimientos morales, pero en relación con lo que consideran bueno o malo desde la distinción de lo que produce placer o dolor. La simpatía nos permite conocer los sentimientos de los demás y de esta forma podremos experimentar la aprobación o el rechazo que despierta en uno la percepción de tales cualidades: precisamente en este poder de captar los sentimientos de los otros por medio de la simpatía es que se instituyen para Hume los mecanismos básicos de socialización que implican la aprobación o desaprobación de acciones. Así, la simpatía como manera de comprender al otro, da lugar al juicio moral. Además, la simpatía tiene para Hume la función de generar y promocionar vínculos sociales; quien no tiene simpatía no experimentará agrado o desagrado por las conductas de los demás. “Puesto que el vicio y la virtud no pueden descubrirse solamente por la razón o la comparación de ideas debe ser mediante alguna impresión o sentimiento que nos ocasionan por lo que somos capaces de fijar la diferencia entre ellos [...] La moralidad, por consiguiente, es más propiamente sentida que juzgada” (Hume, 2008: 254). El otro, entonces, también será comprendido más a partir del sentir que del juzgar (razonar).

A través del concepto de “simpatía” (*sympathy*), tanto Hume como Smith, trataron de dar respuesta a lo que nos hace seres morales. “Ninguna cualidad de la naturaleza humana es más notable, ni en sí misma ni en sus consecuencias,

que la inclinación que poseemos a simpatizar con los otros y a recibir por comunicación sus inclinaciones y sentimientos, aunque sean diferentes o contrarios a los nuestros” (Hume, 2008: 64). Esta comunicación se trata de lo que vemos como manifestación exterior en los otros; sus gestos, su conversación. Nos representamos una idea de lo que puede experimentar el otro y, es a partir de esta idea, que llega a cobrar tal fuerza que terminamos por experimentarla como una emoción (Hume, 2008: 56). Comprender al otro es sentir como él siente. Comprenderle es simpatizar con él en el sentido primigenio y automático de contagiarse de sus emociones y experimentarlas como propias.

Smith sostuvo que la simpatía nos permite “ponernos en el lugar del otro” por medio de la imaginación porque, “carecemos de la experiencia inmediata de lo que sienten otras personas” (Smith, 2004: 49). Y dada esta imposibilidad solamente podemos “simular” lo que el otro está padeciendo. De acuerdo a lo que analizamos en apartados anteriores, con la propuesta de Smith podemos validar su vigencia en los estudios contemporáneos de la empatía como un mecanismo tanto de meta-representación como de simulación afectiva.

En el presente, las ideas de Hutcheson, Hume, Smith y otros filósofos<sup>36</sup> que lograron vislumbrar la razón y las emociones como complementarias tienen una vigencia notoria en disciplinas como la psicología y las neurociencias. Resulta interesante que, a comienzos del siglo XX, cuando la psicología comienza a adquirir un carácter científico, se deja de lado la filosofía para dar paso al trabajo y tratamiento de las emociones en el campo de la primera. Cuando

---

<sup>36</sup> Menciono a estos autores porque son los que traté en el capítulo I, pero el número de filósofos que han aportado al tema de las emociones es muy vasto y rebasa las pretensiones de este trabajo. Mencionaré a uno más, pues me parece necesario. Se trata de Spinoza quien, desde una postura monista del ya conocido binomio alma-cuerpo, propone la idea de que el conocimiento surge de la transmisión de las afecciones del cuerpo al alma. Sostiene que al formar el alma y el cuerpo una misma cosa, ninguna influye en la otra, sino que coexisten en una interacción sustancial. Comparto esta idea de coexistencia y de interacción que impliqué en el ejemplo de mis propios procesos internos. Mencioné a la razón como la que tomaba la rienda de mis emociones, pero en determinadas situaciones pudiese ser que fuesen las emociones quienes “estuvieran a cargo”. Con esta expresión, no quiero hacer referencia a una idea de primacía o superioridad de una sobre las otras o viceversa., sencillamente, por las particularidades de ciertas situaciones, a veces influirá más la razón, otras lo harán las emociones.

menciono las aportaciones de algunos filósofos en el ámbito de las emociones, pretendo recuperar sus ideas en diálogo con la psicología y las neurociencias. La lista de filósofos es larga y tratarlos en concreto, nos desviaría del cometido de este trabajo. Además de los filósofos que menciono -tratados en la primera parte de esta investigación-, me gustaría mencionar a Brentano, quien fue el primero en darle un carácter formal a la integración de las emociones como parte esencial de la *psique*.

Brentano propone un modelo de la mente humana, en el que la consciencia posee una estructura intencional formada por actos que se dirigen intencionalmente a los objetos. Piensa que todos los fenómenos mentales tienen objetos., por lo tanto, que todos los fenómenos mentales son intencionales<sup>37</sup>. Para este pensador, la intencionalidad define la estructura mental de la persona y es gracias a este recurso teórico de la intencionalidad que Brentano resuelve uno de los muchos problemas que se presentan a la hora de plantear definiciones y hacer distinciones entre emociones, pasiones, voliciones, etc. La intencionalidad concentra los apetitos, sentimientos, voliciones etc. en una sola forma que es cómo se dirigen a sus objetos.

(...) se entiende comúnmente por *emociones* sólo los afectos que están ligados a una excitación física notable. La cólera, el miedo, el apetito violento, serán por todo el mundo denominados emociones; más dentro de la generalidad con que nosotros usamos la palabra, debe aplicarse del mismo modo a todo deseo, toda resolución y todo propósito (Brentano, 1935:149).

La visión de Brentano que propone articular el mundo emocional con el mundo cognitivo, de modo que emoción y razón no son más dos facultades opuestas, sino dos aspectos interrelacionados de un modo fundamental, abre el camino a una nueva y original comprensión del otro. A partir de su visión, podemos evaluar al otro moralmente, pues -desde esta visión integradora-, cuando intervienen las emociones, también tienen lugar procesos paralelos a los que se producen en los juicios. Comprendemos al otro a partir de las emociones, pues son actos

---

<sup>37</sup> En fenomenología: la referencia a algo, que se dirigen a...

intencionales basados en aspectos intelectuales y dirigidos a valores. “Nuestros agrados y desagradados son a veces, como los juicios ciegos, propensiones instintivas o habituales” (Brentano, 2002: 26-27). Así como emitimos un juicio y decimos de éste que es correcto o incorrecto en función del contenido que acepte (verdadero o falso), con las emociones sucede lo mismo: podemos decir que son correctas o incorrectas dependiendo de si se adecuan o no a un contenido determinado. En este punto, hemos de tener cuidado en distinguir lo que Brentano señala: una cosa es que la percepción de un sentimiento experimentado es un juicio correcto., sin embargo, esto no significa que el sentimiento mismo no es correcto sólo por el hecho de vivirlo. Analicemos el siguiente ejemplo: en una interacción interpersonal en que trato de comprender al otro, evaluó sus acciones como moralmente incorrectas. Experimento este sentimiento de reprobación moral basándome en algunos signos externos como, por ejemplo, que mira con lascivia a la mesera que atiende el café en el que estamos. Mi sentimiento de reprobación no es verdadero sólo porque lo siento., lo es porque encuentra validez en otros sujetos que –viendo lo mismo que yo-, coinciden en que la actitud del hombre en cuestión es reprobable. Mi sentimiento es, pues, un juicio correcto pues concuerda con la veracidad de un contenido –demostrado en que no sólo así lo siento yo y a mí me parece-, sino a otros que lo encuentran igualmente indeseable.

Ahora bien, ¿qué es lo que posibilita que mi juicio sea correcto y pueda corroborarlo al ver que se adecua a un contenido considerado de igual forma por otros? Como hemos visto, algunos filósofos trataron de dar cuenta de esta facultad con el concepto de *moral sense*., encuentro su correlato contemporáneo en lo que para las neurociencias es el cerebro y la conciencia. Al final del siglo pasado tiene lugar un progreso considerable sobre la estructura y el funcionamiento del sistema nervioso. La asunción principal en este *boom* en que se centraliza el cerebro es que éste regula las funciones orgánicas y hay una comunicación continua entre ambos. De este auge, surge la neuropsicología de cuyos representantes (algunos), ya hemos hablado: Broca y Wernicke. Anterior

a estos autores, Luria (1977) sentó las bases de dicha disciplina y de todo un método de comprender al otro racional y emocionalmente a partir del centro de control de ambas. El neuropsicólogo ruso analizó las lesiones cerebrales causadas por las balas en soldados de la segunda guerra mundial. Fue capaz de sistematizar diversas estructuras cerebrales con funciones concretas localizadas y con otras interconectadas. Su pretensión fue lograr “una ciencia del comportamiento humano basada en el funcionamiento cerebral, definiéndola como una nueva rama de la ciencia cuyo fin único y específico es investigar el papel de los sistemas cerebrales particulares en las formas complejas de actividad mental” (Luria, 1973: 16). Así que, adelantándose mucho a su tiempo, Luria superó las clásicas posturas localizacionistas de la neurología por otra concepción más dinámica del funcionamiento cerebral. Los estudios más recientes en neuropsicología han reafirmado algo que Luria supuso mucho antes., a saber, que las lesiones cerebrales en estas áreas afectan de forma grave a ciertos procesos psíquicos complejos (funciones ejecutivas)<sup>38</sup> aunque se preserven íntegras otras funciones superiores (lenguaje, memoria, etc).

Como dije en líneas previas, Luria inició una disciplina basada principalmente en estudios con pacientes que tenían ciertas lesiones cerebrales y hago hincapié en este punto pues no se trata de algo secundario. La manera de comprender neurológicamente cómo funcionamos tanto en lo emocional como en lo emotivo, mucho depende del método que se emplee. Partir de las lesiones cerebrales y ser conscientes de hasta qué punto nos determinan y nos cambian la vida después de un daño en determinada área, plantea serios interrogantes éticos. Para abundar en este punto y concluir esta reflexión, me gustaría comentar el caso de Phineas Gage.

Al inicio del libro *El error de Descartes*, el neurólogo Antonio Damasio, narra lo que aconteció en Nueva Inglaterra, un verano de 1848 a un joven de

---

<sup>38</sup> Se trata de actividades mentales complejas que requerimos para organizar, revisar, guiar, planificar y evaluar el comportamiento necesario para adaptarse con eficacia al entorno y para alcanzar metas. Algunos de los procesos de las funciones ejecutivas: inhibición, toma de decisiones, planificación, flexibilidad, razonamiento (Bauermeister, 2008).

veinticinco años llamado Phineas P. Gage. El joven en cuestión trabajaba en tender una nueva línea para la expansión de un ferrocarril. Gage estaba a cargo de la supervisión de un buen número de hombres y le tocaba supervisar tanto el terreno en el que se estaba gestando la expansión férrea como lo que se hacía y el cómo; era un trabajador tan capaz –según palabras de sus propios jefes-, que incluso le confiaban tareas tan complejas y peligrosas como la detonación (Damasio, 2006: 22). En una de las detonaciones que Gage hacía rutinariamente, se distrajo por breves instantes en el momento en que un compañero le llama; aparta la vista del barreno y sucede una tragedia: “El hierro penetra por la mejilla izquierda de Gage, perfora la base del cráneo, atraviesa la parte frontal del mismo y sale a gran velocidad a través de la parte superior de la cabeza” (Damasio, 2006: 23).

La lesión que aquél joven sufrió fue muy severa., sorprende que haya seguido con vida, pero aún más sorprendente es el cómo cambió su vida. El médico que lo trató señaló que su recuperación física exitosa. “Gage podía sentir, oír y ver, y no tenía parálisis de extremidades o lengua. Había perdido visión en su ojo izquierdo pero la del derecho era perfecta” (Damasio, 2006: 26). A pesar de esta notoria recuperación física, el médico había caído en la cuenta de un cierto desbalance en las facultades intelectuales y las “propensiones animales” del joven. De ser una persona sumamente responsable, respetuosa, capaz y trabajadora; Gage se convirtió –después del accidente-, en prácticamente otra persona: irresponsable, desinhibido, grosero, agresivo, falto de empatía y consideración para con los demás.

El ejemplo de Gage es emblemático a la hora de reflexionar en cuanto a la relación que guarda nuestra personalidad., manera en la que nos conducimos habitualmente y el funcionamiento de nuestro cerebro. ¿Cómo comprendemos al otro desde esta perspectiva? ¿Acaso nuestra conducta se limita y se explica en términos de una red neuronal de impulsos? ¿La manera en la que actuamos se limita a la segregación de una serie de neurotransmisores y a la activación de ciertas áreas de nuestro cerebro? Después de lo que hemos reflexionado hasta

ahora, la respuesta clara a estas cuestiones es: “no”. Afirmarlas sería caer en un reduccionismo que ya vimos, no responde a preguntas complejas como la que guía esta reflexión: la comprensión del otro. Comprender al otro tomando en cuenta cuestiones neurológicas, implica responder a los *cómos* estructurales y funcionales, pero como no sólo se trata de verle unidireccionalmente, comprenderle como un ser neuroanatómicamente funcional no se contrapone a considerarle también un ser intencional, capaz de autodeterminarse e incluso de desafiar y de trascender limitantes naturalmente impuestas por la biología.

Este diálogo entre filósofos y neurociencia, nos permite ver la comprensión del otro en su dimensión afectiva y racional a la luz de datos medibles por diversos métodos que la ciencia respalda. Esta objetividad resulta atractiva, pues muchos filósofos se han afanado en encontrarla, pero puede llevarnos a posturas reduccionistas:

[...] No se podrá efectuar una reducción interteórica del marco de referencia psicológico corriente, porque el marco de referencia psicológico que utilizamos corrientemente es una concepción falsa y radicalmente engañosa sobre las causas de la conducta humana y la naturaleza de la actividad cognitiva. Desde esta perspectiva, la psicología habitual no solamente constituye una representación incompleta de nuestra naturaleza interna, sino directamente constituye una mala representación de nuestros estados y actividades internas. En consecuencia, no es posible esperar que una explicación neurocientífica verdaderamente adecuada de nuestra vida interior proporcione las categorías teóricas que se corresponden escrupulosamente con las categorías de nuestro marco de referencia habitual. Consecuentemente, lo único que se debe esperar es que el antiguo marco simplemente sea eliminado y no que pueda reducirse por una neurociencia más desarrollada (Churchland & Sejnowski, 1992: 75-76).

Antes de reducir nuestros estados y procesos internos al cerebro y de considerarle como el asiento de nuestras emociones, debemos comenzar por cuestionar los supuestos teóricos sobre los que hemos edificado tales creencias. La cita anterior hace hincapié en esta cuestión, y me gustaría tomarla como referencia para concluir esta reflexión. Podría explicar algunos modelos neurológicos que dan cuenta de la relación e interacción entre la razón y las emociones, pero desviaría

la pretensión fundamental de este trabajo. Además, evito cometer el error, presente en algunos pensadores del área humanística, de adoptar la jerga y perspectivas científicas, olvidando o forzando mi formación filosófica a que “engrane” con las nuevas ciencias del cerebro.

La comprensión del otro desde las emociones- racionalidad implica un trabajo multi e interdisciplinario constante. Las aportaciones de algunos filósofos<sup>39</sup> en este terreno resultan imprescindibles para dialogar con la psicología, las neurociencias, la economía, la antropología y todas las demás disciplinas que –desde su perspectiva particular-, tratan de comprender y explicar al hombre.

*Comprender- se* es comprender al otro. Reconocer mi afectividad es reconocer la del otro. Si comprendo que mis emociones son reacciones que van acompañadas de cambios fisiológicos y psicológicos, pero que además implican una evaluación cognitiva que me permite afrontar situaciones concretas de mi vida, puedo ver en el otro esta complejidad y riqueza. Las emociones y la razón, en conjunción, me permiten experimentar al otro, posibilitan compartir lo que siento y, con ello, mi acercamiento con los demás se profundiza. Si fuera exclusivamente a través de la racionalidad, no podría comprender al otro desde su muy particular subjetividad conformada por experiencias, aprendizajes y una forma de entender la realidad distintos a los míos. Esta comprensión del otro me aleja de explicaciones simplistas como, por ejemplo, que, si le veo llorar, es porque se siente triste o, por el contrario, que está triste debido a su llanto: ¡qué si sus lágrimas expresan una alegría que se desborda!

Comprender que mis emociones tienen injerencia en mi razón es comprender este mismo proceso en el otro. No puedo negar que cuando una emoción me causa preocupación, por ejemplo, ese estado influye en mis procesos

---

<sup>39</sup> Me gustaría ofrecer un ejemplo (de entre muchos) de la relevancia de algunos filósofos en las discusiones actuales. Aristóteles pensaba que las emociones eran medios racionales de entender y relacionarnos con el mundo. Esbozó una clasificación de las emociones que coincide (conceptualmente) con la propuesta actual del psicólogo estadounidense Paul Ekman (2012), quien dividió las emociones básicas en: sorpresa, disgusto, tristeza, ira, miedo y alegría (o felicidad).



cognitivos, me cuesta trabajo “pensar con claridad”. Como si de una danza se tratara, permito que a veces sea la razón, otras la emoción quien protagonice mi toma de decisiones, mi manera de relacionarme y reaccionar ante los estímulos externos. Comprender así razón- emoción posibilita un entendimiento de las emociones amplificada: no sólo como un modo de adaptación, sino –y en mayor medida-, como motores de la acción, de la creatividad. Entender esto, permite que vea en el otro, posibilidad, capacidad de autodeterminación, de movimiento, de creación, de acción.

### CAPÍTULO III ALTRUISMO Y COOPERACIÓN

Los altruistas tienen simplemente una manera diferente de ver las cosas. Allí donde nosotros vemos un extraño, ellos ven un ser humano, uno de sus semejantes... Es esa perspectiva la que constituye el corazón del altruismo.

*Kristen Monroe*

#### § 1. El altruismo y su relevancia moral

Comencemos por comprender qué es el altruismo. Su etimología latina: “alter”, significa el otro. Su equivalente griego es: “allos” que quiere decir otro, algún otro. La primera referencia al término se le atribuye al fundador del positivismo, quien le definió como la “eliminación de los deseos egoístas y del egocentrismo, así como la culminación de una vida consagrada al bien del otro” (Comte, 1830). Los investigadores Priscila Gainer y George E. Rice propusieron una definición, influenciada por un experimento que realizaron con ratas albinas. El experimento era el siguiente: a) colgaban a una rata de un arnés sin que pudiera tocar el piso., la rata era vista y oída por un segundo roedor que se encontraba en un local adjunto., se le había provisto de una palanca que podía bajar a la rata hasta que tocara el piso y desapareciera su incomodidad., b) se hizo un segundo grupo de control en que la rata del arnés fue cambiada por un pedazo de poliuretano. Los resultados fueron contundentes: los animales que escuchaban y veían la incomodidad de otro roedor, presionaron la palanca un promedio de 14.7 veces por unidad de tiempo, en contraste con los animales que sólo tenían que bajar a nivel de piso el poliuretano, pues la palanca fue accionada sólo 0.8 veces. Con estos resultados, los científicos definieron el altruismo como:

“el comportamiento de un animal que ayuda a otro animal que está en dificultades” (Gainer & Rice, 1956).

Definiciones más recientes son, por ejemplo, las propuestas por Thomas Nagel, Daniel Batson y Kristen Monroe. El autor de *Possibility of Altruism* afirma que el altruismo es una “proclividad a actuar teniendo en cuenta los intereses de otras personas y sin segundas intenciones” (Nagel, 1979: 79). Por su parte, Daniel Batson le define como “una motivación cuya finalidad última es incrementar el bienestar del otro” (Batson, 2011: 20). La politóloga y académica Kristen Monroe sostiene que el altruismo tiene ver con las acciones que realizamos por el bien del otro, asumiendo –en algunos casos– un riesgo y sin recibir nada a cambio. El punto que más llama la atención de su definición concierne a la acción. No basta con desear que el otro esté bien, hay que hacer algo al respecto (Monroe, 1996: 6). Además de la acción, un aspecto esencial del altruismo son las buenas intenciones. No basta –con Nagel–, decir únicamente: “sin segundas intenciones”.

Puede que una acción esté motivada por intenciones benevolentes y., pese a ello, producir consecuencias indeseables. Monroe opina que este tipo de resultados no previstos, no resta mérito a las acciones que los desencadenaron., pues siguen siendo genuinamente altruistas. De acuerdo a su definición, vemos que hay un tercer elemento que es el de riesgo. Una persona altruista, está dispuesta a asumir riesgos por el bienestar ajeno., siempre y cuando este riesgo sea colateral –por decirlo de algún modo–, al interés principal de ayuda y no sea motivado por la búsqueda de reconocimiento externo. En otras palabras –y dependiendo de la situación en particular–, la persona que ayuda no tiene que exponerse necesariamente a un riesgo por ayudar a otro, pero debe de estar dispuesto a hacerlo si la situación así lo requiere<sup>40</sup>.

---

<sup>40</sup> La definición que ofrece Monroe, posee muchas de las características de lo que se conoce como altruismo puro que pone especial énfasis en la cuestión motivacional. Para mayor referencia del tema, sugiero consultar el artículo de Daniel Bar-Tal, “Altruistic motivation to help: Definition, utility and operationalization”, en el que estipula algunos de los rasgos característicos de este tipo de altruismo: a) beneficia a otra persona, b) debe ser voluntario, c) debe ser intencional e incondicional (Bar-Tal, 1986: 5).

Al tomar en cuenta las definiciones contemporáneas de altruismo, advertimos su profunda relación con la propia etimología, y que -como vimos en el apartado anterior-, como problema de alteridad, muestra una notoria impronta cristiana. De la comprensión del otro desde las emociones y la racionalidad a la preocupación y *ocupación* por el otro, parece haber una conexión directa. Ocuparse del otro, después de comprenderle resulta una consecuencia lógica de una moralidad que centra la atención en la empatía y en la dimensión relacional. Un texto que resume y refleja muy bien ambos aspectos: el de la comprensión y la *pre-ocupación* (altruismo) por el otro es la parábola del Buen Samaritano:

Un maestro de la Ley, que quería ponerlo a prueba, se levantó y le dijo: “Maestro, ¿qué debo hacer para conseguir la vida eterna?” Jesús le dijo: “¿Qué está escrito en la Escritura? ¿Qué lees en ella?” El hombre contestó: “Amarás al Señor tu Dios con todo tu corazón, con toda tu alma, con todas tus fuerzas y con toda tu mente., y amarás a tu prójimo como a ti mismo”. Jesús le dijo: “¡Excelente respuesta! Haz eso y vivirás”. El otro, que quería justificar su pregunta, replicó: “¿Y quién es mi prójimo?” Jesús empezó a decir: “Bajaba un hombre por el camino de Jerusalén a Jericó y cayó en manos de unos bandidos, que lo despojaron hasta de sus ropas, lo golpearon y se marcharon dejándolo medio muerto. Por casualidad bajaba por ese camino un sacerdote., lo vio, dio un rodeo y siguió. Lo mismo hizo un levita que llegó a ese lugar: lo vio, dio un rodeo y pasó de largo. Un samaritano también pasó por aquel camino y lo vio, pero éste se compadeció de él. Se acercó, curó sus heridas con aceite y vino y se las vendó., después lo montó sobre un animal que traía, lo condujo a una posada y se encargó de cuidarlo. Al día siguiente se sacó dos monedas y se las dio al posadero diciéndole: “Cúidalo, y si gastas más, yo te lo pagaré a mi vuelta”. Jesús entonces le preguntó: “Según tu parecer, ¿cuál de estos tres se hizo el prójimo del hombre que cayó en manos de los salteadores?”. El maestro de la Ley contestó: “El que se mostró compasivo con él”. Y Jesús le dijo: “Vete y haz tú lo mismo” (*Lc X, 25- 37*).

Pedro Laín Entralgo hace una interesante reflexión con respecto a esta parábola: relaciona la proximidad con la amistad. “Pero si la relación de proximidad, parece ser, por una parte, la culminación de la relación amistosa, ¿no parece, por otra, ser algo cualitativamente distinto de la amistad? El Samaritano, ¿era acaso amigo del herido a quien socorrió? ¿Acaso no pudo socorrerle siendo su enemigo?”

(Laín, 1983: 614- 615). Para distinguir la amistad de la projiudad, Laín soluciona el problema diciendo que la amistad es el amor a este hombre., es decir, a uno en particular., mientras que el amor al prójimo, la ayuda amorosa a *un* hombre (cf, Laín, 1983). Notemos en esta distinción un elemento muy importante: el amor al prójimo considera la ayuda al otro, y es esta una nota característica de la definición que ofrece Monroe. La actitud amorosa a la que hace alusión Laín, puede interpretarse como desinteresada (-sin segundas intenciones-, Nagel) o (-buenas intenciones-, Monroe).

Interesados en la psicología subyacente a las acciones de asistencia e inspirados por la parábola, en el año de 1973, los psicólogos John Darley y Daniel Batson diseñaron el “experimento del buen Samaritano”., entre las cosas que pretendían probar era si la religión influía en el comportamiento de ayuda. Sus hipótesis eran las siguientes: a) a pesar de los pensamientos acerca de ayudar, las personas con pensamiento religioso son igual de reticentes que otros a ofrecer ayuda., b) las personas que tienen prisa son menos propensas a ayudar a otros y c) Las personas que son religiosas por beneficio propio son menos propensas a ayudar que las personas que son religiosas porque quieren adquirir conocimiento espiritual y personal sobre el sentido de la vida.

En el experimento participaron seminaristas a quienes se les hicieron algunos exámenes psicométricos para probar la hipótesis c. Los seminaristas debían realizar un par de tareas en dos edificios distintos: una consistía en ofrecer una plática sobre los trabajos de los seminarios y la otra en hablar sobre la historia del Buen Samaritano. Una de las variables importantes en el experimento (para probar la hipótesis b), consistió en decirles a los seminaristas que había cierto nivel de urgencia con respecto al tiempo., a uno de ellos, incluso se le dijo que se le estaba haciendo tarde para llegar a su siguiente tarea (Darley & Batson, 1973). En el camino de un edificio a otro, pasaron cerca de un hombre que estaba tirado en el suelo y que mostraba algunos signos de molestia al toser. El 40% ofreció ayuda a la víctima. Cuando no apremiaba el tiempo, la ayuda fue del 63 % de los involucrados en el experimento., 10 % entre quienes tenían mucha

prisa. Con respecto al tema que le tocó tratar a cada seminarista, no hubo diferencia., es decir, mostraron igual disposición a ayudar quienes hablaron de asuntos del seminario como quienes compartieron la parábola del Buen Samaritano. La cuestión que modificó el grado de ayuda fue., sin duda, la prisa.

Me parece que, con los resultados del experimento anterior así como con una reflexión inmediata de los distintos conceptos de altruismo, podemos concluir que, en términos generales, hace referencia al interés, a la preocupación por el bienestar de los demás. Este interés por el otro tiene que ver con el valor que le otorgamos y lo afectados que nos sintamos por su situación. Cuando estudiamos la empatía analizamos sus modos y niveles de operar al “ponernos en el lugar del otro”, sin embargo, llama la atención lo efímero y sencillo que puede ser dejar en segundo término la importancia que otorgamos a la situación por la que pasan los demás, por cosas tan vanales como el tiempo. Creo que tenemos que considerar profundamente nuestra capacidad de ser altruistas a la luz de ciertas actitudes como la indiferencia, la indolencia o la carencia absoluta de empatía. Pienso, por ejemplo, en el famoso caso de Kitty Genovese, quien en una noche de marzo de 1964 regresaba a casa de su trabajo en un hospital. Fue atacada por el maniaco Winston Moseley. Al escuchar los gritos, treinta y ocho vecinos de su barrio, en New Gardens, se asomaron a través de sus ventanas y, pese a que al asesino le tomó poco más de media hora perpetrar el asesinato, nadie salió en su ayuda. Al final del ataque, el testigo Karl Ross llamó a la policía. El artículo original de este hecho en el *New York Times* muestra algunas discrepancias informativas con respecto a otras fuentes que, tiempo después, ofrecieron detalles distintos. Lo que sí es un hecho es la conmoción que este suceso provocó. Afectados por estas acciones o –mejor dicho–, la omisión de las mismas, en 1968, los psicólogos Darley y Latané llevaron a cabo la investigación: “Intervención de los observadores en emergencias: difusión de la responsabilidad”. En el diseño de sus experimentos, midieron el grado de participación de los observadores casuales cuando están en presencia de personas que enfrentan un peligro, o que manifiestan un tipo de necesidad.

Llegaron a la conclusión de que los grupos inhiben la acción de los individuos en proporción directa al número de sus miembros. Con base en esta información, declararon una regla general de la responsabilidad social que estipula que ésta desaparece en función del número de sujetos que forman parte del grupo (Darley & Latané, 1970).

El “efecto espectador” o “Síndrome Genovese” como también se le conoció al fenómeno estudiado y explicado por Darley y Latané, tiene fuertes cuestionamientos éticos. En primer lugar, pone frente a nosotros la cuestión de la benevolencia que tanto preocupó a Hutcheson. Sin una actitud benevolente, no es posible que surja en nosotros la disponibilidad y voluntad de hacer algo por el otro. En segundo lugar, si no somos empáticos, nos resulta imposible sentir la necesidad del otro., no podemos comprender que quiera salir de una situación de sufrimiento. Como vimos en apartados pasados, algunos tipos y grados de empatía mueven a la acción pero si ni siquiera la experimentamos en un grado mínimo, surge el tercer interrogante ético de la despreocupación, la falta de interés –y el poco valor inherente que le otorgamos al otro-, al demostrarle con la *no- acción* nuestra indiferencia. Incluso puede que notemos o seamos conscientes de sus necesidades y decidamos, deliberadamente, ignorarlas. ¿A caso no estos elementos que menciono ponen en tela de juicio la visión favorable de la naturaleza humana que he estado defendiendo de mano de algunos filósofos de la Ilustración escocesa? En el documental *The altruism revolution* dirigido por Thierry de Lestrade y Sylvie Gilman (2015), Sam Polk –de quien se dice que vivió la vida del lobo de Wall Street-, comienza con una confesión emotiva y honesta. Transcribo tal cual sus palabras:

En mi último año en Wall Street, mi bono fue de 3,6 millones de dólares. Y me enojé porque no era suficiente. Tenía 30 años, sin hijos que criar, sin deudas y sin ninguna meta filantrópica en mente. Quería más dinero por la misma razón que un alcoholico quiere otro trago. Era un adicto. Sabía que quería ser rico, pero cuando empecé tenía otra idea de lo que era la riqueza. A los 22 años, cuando pisé el patio de operaciones por primera vez y vi las pantallas planas brillando, parecía que los negociantes jugaban a un videojuego en una nave. Si ganaba ese videojuego, sería lo que más yo quería: ser rico (de Lestrade & Gilman, 2015).

Después de un trabajo de introspección, Sam Polk se dio cuenta de que vivía una vida sumamente egoísta. Decidió dejar Nueva York y se mudó a L.A. en donde fundó una organización que ayuda a los pobres. Es interesante que en el documental se plantea si el caso de este hombre será la excepción a la regla; teniendo en cuenta la visión tradicional del ser humano como meramente egoísta. Ante este planteamiento, podríamos contestar que el cambio de vida de Polk no fue verdaderamente altruista, sino que bien pudo verse impulsado por el aburrimiento o estado de “vacío” que le provocaba su egoísmo. Sin embargo., así como él, hay muchos hombres que ostentan grandes cantidades de dinero y bienes materiales y, no por ello, se ven compelidos a compartir con otros. La cuestión de fondo aquí es que la decisión de ayudar surgió de un proceso de introspección, de una toma de conciencia en donde Polk pudo ver con claridad que estaba siendo demasiado egoísta. A pesar de que la motivación de malestar por el egoísmo hubiese sido el motor principal para tratar de ayudar a otros, este punto, lejos de contradecir las argumentaciones iniciales e hipótesis de este trabajo, las fortalecen, pues el hecho mismo de sentir un malestar por actuar de manera egoísta, puede indicarnos que, más allá de lo que promueven algunos medios de comunicación como los estándares idóneos de vida: cultura del consumo, *American way of life*, etc. el malestar experimentado podría estarnos indicando que nuestra estructura moral no está configurada para satisfacer estos esquemas artificiales que nos presionan a imitar.

Desde el punto de vista ético, el altruismo suele considerarse como un comportamiento diametralmente opuesto al egoísmo. Aunque, como vimos con Hume, no todas las acciones se derivan del *self-interest*., podemos complementar su idea con la propuesta de Elliot Sober en su artículo “El egoísmo psicológico”. Este autor postula que no hay evidencia que explique, de manera decisiva, la postura del egoísmo y del pluralismo motivacional. Sin embargo, tomando en cuenta algunos componentes evolucionistas, el filósofo estadounidense afirma que el egoísmo no debe de considerarse la hipótesis por defecto y que “aunque



sea en un grado pequeño, el peso de la evidencia favorece el pluralismo” (Sober, 1998: 69).

Más allá de su oposición al egoísmo y de las diferentes y muy variadas intenciones que puedan rodearle, podemos ahondar más en el fundamento ético del altruismo. Retomando algunos elementos de la fenomenología de Levinas, Arnsperger habla de la necesidad que tenemos de reconocer el sentido de exterioridad y el de “otredad”. El “otro” es una parte constitutiva de mi subjetividad. La “otredad” precede al individuo “yo” en la constitución misma de la “yoidad” (Arnsperger, 2000: 121). Como para Levinas el sentido de la ética surge a partir de la relación con el otro, constitutivamente, tenemos una responsabilidad para con el otro. El otro, es otro “yo” y, al reconocerle como tal, implica ya una responsabilidad moral. Este carácter de conciencia y responsabilidad con el otro es, para Levinas, de carácter personal, pues como sujetos individuales, Levinas reconoce que estamos éticamente constituidos. La moralidad, *mi moralidad* consiste en ese llamado hacia otro por quien me veo y me sé responsable. La responsabilidad se convierte en un hecho pues, la percepción de mí misma es gracias a la exterioridad del otro (Arnsperger, 2000: 122). Si seguimos con esta línea de pensamiento, caemos en la cuenta de que lo que decidimos y hacemos con cierta autonomía, depende, en el fondo de un altruismo constitutivo que nos conforma como sujetos.

Si añadimos al concepto de responsabilidad el de compromiso que propone Sen, vemos con claridad la relevancia del altruismo como tópico moral. El compromiso puede ser definido como “aquello que lleva a un individuo a elegir un acto que, en su opinión, le generará un nivel de bienestar personal esperado menor que el que podría obtener de otro acto también a su alcance” (Sen, 1976: 188). En este sentido, actuar buscando el bienestar de otros, aun a costa del propio, sería un acto altruista.

Responsabilidad y compromiso son los principales valores éticos que rigen el deber para con el otro. El altruismo, en tanto que forma constitutiva, nos obliga a mirar al otro para reconocernos plenamente a nosotros mismos. No podemos,

sencillamente, vivir en el “yo”, sin el otro. Somos seres relacionales y nuestra estructura ética demanda que nos auto determinemos a partir de estas cualidades. Del mismo modo, al auto determinarnos, lo hacemos con el otro, quien eventualmente, voltará la mirada hacia mí. El altruismo implica reconocimiento de la dignidad y valía humanas. Implica simpatizar y ser conscientes del dolor y de las necesidades del otro. Implica benevolencia e interés genuinos por ayudar a aliviar el malestar de alguien distinto a mí.

Me constituyo a partir del otro., de allí la importancia de reconocer su otredad y de respetarle como un “alter ego”. Sé que soy un ser relacional, no podría ser sin el otro y, al ser consciente de esto, por ello, le doy la importancia y respeto que merece. Respetarme a mí, interesarme por mí y cuidarme sería hacer lo mismo con el otro para estar completa y realizada en mi *ethos* relacional. Esta creencia es el fundamento de todo altruismo genuino y de la posibilidad de una ética que parte y se funda en un “nosotros”.

## § 2. Altruismo psicológico y altruismo evolutivo

En las notas preliminares del primer capítulo, definimos el egoísmo psicológico como la teoría que sostiene que las personas, cuando actúan, lo hacen buscando un beneficio propio. Esta misma definición, en sentido inverso, aplica para definir el altruismo psicológico que sostiene que en ocasiones las personas persiguen el beneficio de otros como un fin en sí mismo, lo cual quiere decir que ciertos deseos últimos, no son egoístas sino altruistas.

El tema que aquí tratamos reviste una importancia crucial y abona a las consideraciones fundamentales sobre la naturaleza humana. Si negamos la posibilidad del altruismo en sus diferentes vertientes, estaríamos aceptando la visión del ser humano defendida por Hobbes. En la realidad, contamos con muchos ejemplos concretos que desmienten o, al menos, ponen en tela de juicio, esta creencia tan abigarrada cultural y socialmente.

Para comenzar esta reflexión, me gustaría citar, de nueva cuenta, algunos ejemplos del documental *The altruism revolution*. En este extraordinario trabajo visual, la narradora nos invita a reflexionar sobre cómo las imágenes transmitidas por televisión y la información compartida por los noticieros fortalecen nuestra impresión de un mundo violento y un ser humano egoísta y dividido. Pero – se pregunta – “¿será esta una visión distorsionada?” (de Lestrade & Gilman, 2015). Para contestar a esta interrogante, recuerda lo acaecido el 29 de agosto de 2005, en que el huracán Katrina azotó a Nueva Orleans. La tormenta dejó media ciudad devastada. Se esperaba un caos. Después del desastre, un grupo de investigadores del Centro de Investigaciones de Desastres Naturales en la universidad de Delaware hizo un estudio riguroso del mismo. “Durante 30 años, este centro único ha documentado el comportamiento humano tras 700 desastres naturales. Sus hallazgos nos obligaron a revisar nuestros pensamientos” (de Lestrade & Gilman, 2015). En una entrevista que le realizaron a una colaboradora del Centro, la mujer reconoce un mito en torno a los desastres que dice que, después de estos, reina el caos, que la gente corre por doquier y tiene comportamientos negativos. Que se vuelven egoístas por alguna razón.

Una forma muy efectiva de perpetrar este mito es la repetición y reafirmación continua que obtenemos por parte de los medios de los *mass media*. La narradora del documental continúa diciendo que dos días después del desastre, los medios se centraron en fenómenos que probaron ser insignificantes. “La situación es muy caótica. Se multiplicaron los incidentes” –decía un reportero-. “La policía se presentó para evitar saqueos en Nueva Orleans”. (de Lestrade & Gilman, 2015). Las imágenes y datos de caos y desorden se transmitieron en todo el mundo., sin embargo, la entrevistada del Centro insistió en que esta información no se corresponde con el registro que ellos han hecho. No es verdad que haya habido saqueos descontrolados, un estado de anarquía. En otro panorama, se comparten imágenes que filman y registran el incidente del desastre en una realidad completamente distinta. Muestran a los

sobrevivientes haciendo fila, de manera ordenada y pacífica esperando su turno para recibir algunas provisiones, empero, como esta imagen no es sensacionalista como para llegar a la primera plana, no es lo que suelen informarnos.

La entrevistada continúa diciendo que el comportamiento de la gente no se convierte de repente en antisocial; por el contrario, demuestran ayuda mutua, se acompañan unos a otros a pesar de no conocerse con anterioridad. “Hay un comportamiento más prosocial que antisocial después de un desastre” (de Lestrade & Gilman, 2015). Con el ejemplo de lo acontecido después del desastre provocado por Katrina, en el documental hacen hincapié en el hecho de que muchas personas son capaces de salvar la vida de otro incluso arriesgando la propia. Esto, a menudo es un acto anónimo que no llega registrarse en video. Sin embargo, se han llegado a documentar algunos de estos actos altruistas sin que los actores sepan que están siendo grabados. Por ejemplo, en el documental muestran la imagen de una joven que cae a las vías del metro. De inmediato y sin dudar, dos personas saltan a las vías para salvar a alguien a quien no conocen.

Otra cámara de seguridad capta cómo un hombre en una gasolinera atestigua el choque de otro y su auto comienza a incendiarse. Sin dudar, el rescatista anónimo ayuda inmediatamente a la persona que quedó atrapada en el auto, arriesgándose incluso a sufrir alguna quemadura.

Hasta los años 60, la mayoría de los investigadores creía que el verdadero altruismo no existía<sup>41</sup>. Que ayudar a otro sólo servía para tranquilizar nuestra conciencia. ¿Qué hace que la gente común arriesgue su vida por alguien que no conoce? Esto lo dice la narradora, mientras se proyecta en el documental la impactante imagen de un auto en llamas, debajo del cual está el cuerpo de un sujeto. Muchas personas se unen alrededor para levantar el auto y sacar a la persona atrapada.

---

<sup>41</sup> Más adelante veremos cómo esta tendencia comenzó a cambiar gracias a las aportaciones de Daniel Batson.

Entonces, retomando la pregunta anterior: ¿qué hace que la gente común arriesgue su vida por alguien que no conoce? Trataré de ofrecer rutas de reflexión a esta interrogante desde las teorías del altruismo psicológico y el altruismo evolutivo. No puedo ofrecer aún una respuesta pues quedan algunos elementos más a considerar., sin los cuales no estaría completo el sentido de esta red de conceptos que involucra a la empatía, al egoísmo, comportamientos prosociales, cooperación, etc.

Para tener clara la definición y discusión de la cual partimos, retomo el concepto de Elliot Sober quien define el egoísmo psicológico como sigue:

El egoísmo psicológico es una teoría sobre la motivación que afirma que todos nuestros deseos últimos están dirigidos hacia nosotros mismos. Siempre que queremos hacer bien (o mal) a otros tenemos estos deseos orientados hacia los demás sólo de manera instrumental; nos preocupamos por los otros solamente porque pensamos que su bienestar tendrá ramificaciones o consecuencias sobre el nuestro (Sober, 1998: 47).

A diferencia del egoísmo ético cuya perspectiva es claramente normativa, pues nos dice *cómo deberíamos comportarnos.*, la definición de egoísmo psicológico alude a las motivaciones, los móviles del hombre. Es interesante contrastar, cómo las definiciones de altruismo y egoísmo psicológico., a pesar de su oposición teórica sustancial, hacen hincapié en las motivaciones humanas. El problema de esta visión es que, cualquier acción que tratemos de explicar, podrá ser interpretada como una motivación egoísta. La cuestión del altruismo psicológico se enfrenta a este problema: demostrar que sí es posible tener intenciones genuinas de altruismo. ¿Cómo podemos probar qué mecanismos, cognitivos, motivacionales o de otro tipo desencadenan el comportamiento humano? No es posible, empíricamente hablando, probar esta postura teórica., sin embargo, podemos ofrecer algunos de los postulados que defiende y cuestionarlos racionalmente.

Comencemos por analizar algunos de los supuestos sobre los que descansa el debate entre el egoísmo y el altruismo psicológicos. Stich, Stephen, Doris, John M. y Erica Roedder consideran que hay tres suposiciones básicas:

1. “Las auténticas acciones son causadas por deseos” (Stich, 2008: 5). Esto quiere decir que las acciones que no responden a un deseo del sujeto, quedan fuera del debate.
2. “Deseos y creencias pueden interaccionar para generar una cadena de nuevos deseos a través de un proceso frecuentemente llamado *razonamiento práctico*” (Stich, 2008: 6).
3. De acuerdo a las suposiciones 1 y 2, los autores distinguen entre deseos instrumentales y deseos últimos. Los instrumentales hacen referencia a los deseos que experimentamos y que creemos nos conducirán a la satisfacción de otro deseo más básico. Pero, así como deseamos cosas para conseguir otras, también tenemos la capacidad de desear cosas por sí mismas., en este punto, nos referimos a los deseos últimos que evitan que quedemos atrapados en una circularidad o regresión infinita (Stich, 2008: 6).

A continuación, propongo una tabla que sintetiza una clasificación de los deseos entendida en este debate del altruismo- egoísmo. La síntesis que propongo está basada en la información de Stich y colaboradores (2008: 194).

<b>Tipo de deseo</b>	<b>Tipo de partidario</b>	<b>Postulado central</b>
Obtención de placer y evitación de dolor	Defensores del hedonismo	Todos los deseos últimos de las personas se resumen en obtener placer o evitar dolor
Por el propio bienestar	Defensores del egoísmo psicológico	Hay deseos por el propio bienestar que incluyen los anteriores; es decir, los basados en el hedonismo
No persigue ni el propio bienestar ni el de otros.	Partidarios de éticas deontológicas	Deseo de cumplir el deber moral
Por el bienestar de otros	Defensores del altruismo psicológico	Algunos deseos son deseos genuinos por el bienestar del otro

De acuerdo a la información que vemos en la tabla, la entrada en escena del tercer tipo de deseos, que no buscan ni el bienestar propio ni el de los demás –de ser posibles–, ponen en tela de juicio los postulados centrales tanto del altruismo como del egoísmo. De allí la importancia de ampliar el espectro de interpretación de la problemática a visiones como las que sostienen Sober y Wilson o el propio Batson, como expondré más adelante.

De acuerdo a Stich y a sus colegas, las creencias que tenemos son el “pegamento” que amalgama una serie de deseos sostenidos por relaciones medios- fines. Para comprender esto mejor, supongamos que, considerando que se aproxima mi ciclo menstrual, el cual me trae mucho malestar físico, me anticipo y acudo a la farmacia para comprar algunos analgésicos. Evitar el dolor causado por los cólicos es un fin en sí mismo, mi deseo último. Los demás deseos que forman la cadena de medios- fines son deseos instrumentales cuya función última es la de concretar el fin último.

Desde este marco conceptual, el debate entre el egoísmo y el altruismo psicológico hace referencia a los deseos últimos y no a los instrumentales. El altruismo psicológico postula que existen deseos últimos que buscan el bienestar del otro. El hecho de que deseos instrumentales y últimos se relacionen en una misma acción, no quiere decir que la hipótesis del altruismo se contradiga. Siguiendo con el ejemplo propuesto, podría decir que sí: efectivamente mi fin último era evitar el dolor físico, pero pudiera ser que detrás de este interés final, se encontraran otros de tipo instrumental como, por ejemplo, que quería estar en buenas condiciones para asistir al cumpleaños de mi mejor amiga.

Otra manera de interpretar la relación entre los fines instrumentales y los últimos es la que proponen Sober y Wilson. Estos autores consideran que es posible que los deseos instrumentales y los deseos últimos puedan transformarse los unos en los otros. El ejemplo que ofrecen de esto es que pudiera darse el caso de que las personas se interesaran por los otros por razones o motivaciones meramente hedonistas y que, posteriormente, pudieran desarrollar genuinos deseos últimos altruistas. De manera inversa, las personas que ayudan

motivadas por un deseo último dirigido al bienestar de otros, bien podrían desarrollar elementos egoístas al encontrar cierta satisfacción cuando ofrecen ayuda (Sober & Wilson, 2000: 190). Como complemento a esta aportación y en un intento de trascender la comprensión del problema del altruismo en un binomio “altruismo- egoísmo”, Sober y Wilson plantean el relacionismo “a veces, las personas poseen deseos remotos en los que quieren que sean verdad ciertas proposiciones relacionales (que conectan a uno mismo con otras personas concretas) (Sober & Wilson, 2000: 194). Por ejemplo, una de mis estudiantes podría desear que todos los integrantes de su grupo (incluida ella misma) tuvieran igualdad de trato y que se aprendiera en un ambiente de respeto. Este ejemplo muestra que no es sencillo ni concluyente comprender las acciones como motivadas (únicamente) por fines últimos egoístas o altruistas.

En el documental que he estado citando, Batson dice que “la pregunta en el debate egoísmo- altruismo no es si existe el egoísmo porque eso lo sabemos, somos capaces de cuidar nuestro bienestar, la pregunta es si somos capaces de cuidar el bienestar de otros por su propio bien y no por el nuestro” (de Lestrade & Gilson, 2015). El psicólogo investigador que lleva poco más de treinta años estudiando este fenómeno y el de la empatía, dice que cuando comenzó a tomarse en serio el estudio científico de estas cuestiones su respuesta era “no”, creía que el altruismo no existía.

Algunos experimentos que realizó, lo hicieron cambiar de parecer. Uno de ellos consistía en la proyección de una mujer que recibía choques eléctricos. Los participantes del experimento la observan frente a una pantalla. Ellos desconocen que la mujer es una actriz que simula el dolor. Sorprendentemente, uno preguntó si podía irse o tomar su lugar. Otros estaban dispuestos a reemplazarla. Un número sorprendente sintió empatía y la mayoría dijo: “no quiero recibir los choques, pero no quiero que ella los reciba tampoco, así que la reemplazaré”. Eso implica que su motivación era altruista. (de Lestrade & Gilson, 2015).



Además de la conclusión anterior, Batson propuso trascender una visión unidireccional de *altruismo-egoísmo* con el recurso teórico de la motivación prosocial, entre la que distingue dos componentes: a) la motivación colectivista, cuya finalidad última es la de incrementar el bienestar de un grupo y b) la motivación principialista, cuyo fin último consiste en preservar un principio moral. (Batson, 2011: 213- 227). Considero que, a pesar de que los componentes que propone Batson posibilitan un marco más amplio para analizar el problema del altruismo, es posible que ambos se reduzcan, al final, a un análisis *altruismo-egoísmo*. Así que, después de admitir cierto límite teórico- conceptual para la reflexión de este tópico, resulta pertinente el recurso a un referente más: el altruismo evolutivo.

En una investigación como la que presento, el altruismo evolutivo cobra sentido desde la perspectiva: “los principios biológicos que ahora parecen funcionar razonablemente bien para los animales pueden extenderse a las ciencias sociales” (Wilson, 1980: 9). Muy adelantado a su tiempo, Wilson parece haber anticipado una de las bases de lo que hoy es la neuroética pues afirmó que una de las premisas morales inherentes a la naturaleza biológica del hombre es que:

En el cerebro existen censores y motivadores innatos que afectan profunda e inconscientemente nuestras premisas éticas., a partir de estas raíces, la moral surgió como instinto. Si esta percepción es correcta, la ciencia tal vez pronto esté en posición de investigar los mismos orígenes y significados de los valores humanos, de los que surgen todos los pronunciamientos éticos y gran parte de la práctica política (Wilson, 1980: 18).

Wilson sostiene que existe una evolución genética de las predisposiciones morales por medio de la selección natural. Es interesante abordar el tema del altruismo desde esta perspectiva, en especial porque la selección natural favorece la aptitud individual. Sober y Wilson afirman que: “un comportamiento es altruista cuando aumenta la aptitud de los demás y disminuye la aptitud del actor” (Sober & Wilson, 2000: 3). Desde el punto de vista evolutivo, el concepto de aptitud remite a dos ideas: supervivencia y reproducción. De acuerdo a la

visión tradicional darwiniana, la supervivencia y la reproducción estarían en absoluta oposición con el altruismo, pues el egoísmo evolutivo postula que en la vida la lucha por la supervivencia y la reproducción es la gran pelea, así que la pregunta obligada es: ¿cómo podríamos ganar perdiendo? Sober y Wilson tratan de dar respuesta a esta interrogante proponiendo que hay diversos niveles de selección natural como el individual y el grupal. Así, “el altruismo puede evolucionar si el proceso de la selección de grupo es lo bastante fuerte” (Sober & Wilson, 2000: 12).

La naturaleza misma, ejemplifica con muestras notorias, comportamientos altruistas en que algunos animales., entre ellos, las ratas y las hormigas, llevan a cabo actos que disminuyen la aptitud del que actúa a favor del grupo. Hamilton (1964) trata de explicar este tipo de altruismo con el nombre de “aptitud inclusiva”. Este concepto, forma parte de una teoría no individual de la evolución por selección natural que se conoce como “teoría de selección de parentesco”. “Un gen que te induce a cooperar con tu hermano o hermana puede ampliar la selección natural, porque es muy probable que tu pariente –que es el receptor de tu acto altruista- lleve el mismo gen” (Nowak, 2012: 133). Resulta lógico que, gracias a esta forma de nepotismo, podamos incrementar el número de genes que pasan a la siguiente generación.

La idea de selección por parentesco afirma que un gen puede transmitirse por dos vías. La primera es: “un gen puede prosperar incrementando la posibilidad de que el cuerpo en que reside sobreviva y produzca descendencia que llevará más copias”. La segunda vía es: “incrementar la reproducción de parientes cercanos que también poseen copias del mismo gen” (Nowak, 2012: 135).

John Burdon S. Haldane exponía la idea de la selección por parentesco de la siguiente manera:

Supongamos que usted lleva un gen extraño que afecta su comportamiento y hace que salte a un río embravecido para salvar a un niño, pero tiene una posibilidad entre diez de ahogarse, mientras que yo no poseo el gen, me quedo en la orilla y miro cómo el niño se ahoga. Si el niño es su propio

hijo, o su hermano o su hermana, existe una posibilidad igual de que este niño también disponga de ese gen, de manera que se salvarán cinco genes en los niños por uno perdido en un adulto. Si salva a un nieto o a un sobrino, la ventaja será de dos y medio a uno. Si solamente salva a un primo hermano, el efecto es muy tenue. Si lo que intenta es salvar a un sobrino segundo, lo más probable es que la población pierda ese valioso gen en lugar de ganarlo. Está claro que los genes que hacen que uno se comporte de este modo solamente tendrían la posibilidad de propagarse en poblaciones más bien pequeñas en las que la mayoría de los niños fueran parientes bastante cercanos del hombre que arriesgó su vida” (Nowak, 2012: 136).

Los animales (incluidos nosotros) deberíamos, entonces, comportarnos de manera más altruista hacia nuestros parientes, graduando el altruismo de acuerdo a la cercanía de la relación. También Richard Dawkins secunda esta idea. En *The selfish gene*, considera a los individuos como vehículos construidos por los genes para lograr su propagación. Un gen podría impulsar a un sujeto a actuar altruistamente hacia quienes tengan mayores posibilidades de portar el gen en cuestión., así, se trata de garantizar que se pasen la mayor cantidad de genes posibles a la generación siguiente. Además de esta explicación del altruismo evolutivo por las relaciones de parentesco<sup>42</sup>, que muestran ser las más lógicas por la cuestión de la cercanía genética., también tenemos que plantearnos: ¿qué sucede con el tipo de conductas altruistas entre individuos no emparentados? Para ello, recurrimos a la propuesta de Trivers, quien habla de un “altruismo recíproco”. Postula fundamentalmente que la ayuda misma podría evolucionar por selección natural “si existe una expectativa de que el favor será devuelto en el futuro [ de este modo ], el coste de la ayuda es compensado por la probabilidad de un beneficio de vuelta” (Okasha, 2009:11).

---

<sup>42</sup> Martin A. Nowak considera que uno de estos tipos de altruismo es el de reciprocidad indirecta en que una persona hace algo incluso por un extraño y su acto se ve compensado por la comunidad de otra manera., por ejemplo, la reputación (Nowak, 2012: 79-80). Otro tipo de altruismo que soluciona la cuestión de familiaridad excesiva presentada en el ejemplo de Haldane es el conocido mecanismo de selección multinivel que tiene que ver con la selección jerárquica. En *Philosophy of Biology*, Peter Godfrey-Smith dice que una célula humana se reproduce dividiéndose, la división celular conlleva la división de su material genético, y la reproducción organizada de muchas células humanas es la reproducción de seres humanos completos. De forma resumida, esta es la visión de un altruismo por mecanismo de selección multinivel.

Si los individuos se encuentran regularmente, y son capaces de identificar y castigar a los tramposos que han rehusado ayudar en el pasado, entonces la conducta de ayuda evoluciona. Un tramposo que rehúsa ayudar saboteará en último término su propio interés, pues, aunque no incurre en el coste de ayudar a otros, pierde también los beneficios de vuelta –otros no le ayudarán en el futuro (Okasha, 2009: 11).

Trivers considera que, para que se de este tipo de altruismo, los individuos tienen que interactuar más de una vez. Desde el punto de vista biológico, vemos que puede entenderse como altruista a corto plazo, pero no así a largo, pues conforme la brecha de tiempo se hace mayor, la intención del beneficio de vuelta también aumenta y se convierte en una cuestión de interés propio.

Sober y Wilson también formulan una explicación del altruismo evolutivo más allá de la relación de parentesco. Defienden que, ciertas conductas motivadas por el fin último de procurar el bienestar de otros, podrían evolucionar si favorecen que un grupo de individuos deje más descendencia que otros grupos rivales.

Existe la selección entre genes en el mismo individuo, la selección entre individuos en el mismo grupo y la selección entre grupos en la misma metapoblación. Cada uno de estos procesos dirige la evolución de algunos rasgos; otros son el resultado conjunto de la interacción de varios procesos de selección que se producen a la vez. Otros rasgos han evolucionado por motivos que tienen poco que ver con la selección natural (Sober & Wilson, 2000: 294).

Como vemos, su teoría de la evolución es amplia, al punto que incluye –y puede explicar-, la selección familiar, el altruismo recíproco e incluso el gen egoísta. Conuerdo con la postura de Sober y Wilson. Defiendo una teoría evolutiva que incluya la posibilidad de que se lleven a cabo deseos últimos altruistas. Considero que existen actos altruistas genuinos e incluso que la evolución apoya a los que se saben adaptar y reproducir por mecanismos colaborativos.

No debemos olvidar que, aunque una elevada moralidad proporciona poca o ninguna ventaja a cada hombre individual y sus hijos, frente a otros hombres de su misma tribu, un argumento del número de hombres bien dotados y un avance en el nivel de moralidad, desde luego suministrará una enorme ventaja a una tribu frente a otra (citado por Sober & Wilson, 2000: XVI).

Así pues, desde visión amplia que proponen Sober y Wilson., podemos justificar en mayor medida el altruismo a favor de los grupos y pensando a mediano y a largo plazo. Hemos evolucionado en lo individual/ grupal para favorecernos unos a otros, para comprendernos, para establecer alianzas y sobrevivir en un mundo que presenta estímulos externos hostiles. Hablar de estos elementos, implica considerarnos en nuestra evolución emocional, y es que, como especie, es favorable sentir enojo, felicidad o miedo o repulsión y ser capaz de mostrar esas y otras emociones que el otro puede leer y, eventualmente, copiar. ¿Cuál es la pertinencia de esta información en relación al altruismo? El psicólogo estadounidense Paul Ekman identificó siete emociones universalmente reconocidas. En *The altruism revolution*, se le pidió a la actriz Alix Poisson que las expresara. Ejemplificó: enojo, miedo, sorpresa, desprecio, alegría, repulsión y tristeza (de Lestrade & Gilson, 2015). La propuesta de Ekman supone que estas siete emociones son de carácter universal., esto nos lleva a la afirmación: identificar los sentimientos del otro es el primer paso para comprender sus necesidades y cómo responder a ellas. Si esta capacidad es biológica y universal, debería haber muestras de altruismo a temprana edad, lo cual también respaldaría mi postura en defensa de un altruismo genuino.

En el Instituto Max Planck en Leipzig, Alemania, se reunieron niños preescolares para participar en un programa de investigación muy original que respalda mi postura. Michael Tomasello y Felix Warneken dirigieron estos experimentos. En uno de ellos, Felix Warneken hace como que cuelga una prenda en un listón a la vista de un niño de 18 meses, mientras dice: -Estoy colgando la ropa, voy a colgar más. Aquí estoy colgando toallas-. Mientras dice y hace, finge que se le cae un broche por accidente. El niño ve caer el broche, se agacha a tomarlo y se lo da al experimentador que ha simulado el “imprevisto”. Lo mismo sucedió con otros niños en situaciones similares en que el experimentador simulaba, por ejemplo, que se le caía un bolígrafo. El niño se acercaba de inmediato a recogerlo y dárselo. “En uno de los estudios realizados, se hizo un

ensayo con veinticuatro infantes de 18 meses, veintidós de los cuales ofrecieron ayuda por lo menos una vez y lo hicieron de manera inmediata” (Tomasello, 2009: 26). En otro experimento, el simulador cargaba algunos libros y los intentaba meter en un casillero que estaba cerrado. Cuando topaba con él, sin poder ingresar el material, el niño se acercaba y abría las puertas para que el experimentador pudiera ingresar los libros. Tomasello y Warneken introdujeron algunas otras variables como, por ejemplo, que en lugar de que el broche para tender la ropa se le cayera al adulto, lo aventara o que chocara contra el armario con las manos llenas mientras intentaba hacer otra cosa (y no ingresara los libros, por ejemplo). “En estos últimos casos, los niños no hacen nada, lo que indica que en la situación anterior no actuaban porque les guste levantar broches o abrir armarios” (Tomasello, 2009: 27).

Por otro lado, los infantes brindan ayuda de maneras notablemente diversas. En el estudio que acabo de mencionar, ayudaron al adulto a resolver cuatro tipos diferentes de problemas: le acercaron objetos que estaban fuera de su alcance, apartaron obstáculos, corrigieron un error que había cometido y le eligieron el medio comportamental más apropiado para llevar a cabo una tarea. Todos los escenarios propuestos eran novedosos para los infantes, al menos en sus detalles. Para ayudar a otros con tanta flexibilidad, es necesario, en primer lugar, que los infantes sean capaces de percibir las metas de otros en una diversidad de situaciones y, en segundo lugar, que tengan la motivación altruista de ayudarlos” (Tomasello, 2009: 27).

Ahora bien, los investigadores se preguntaron si sucedería lo mismo en el caso de que las situaciones que se les presentaran a los niños no fueran tan sencillas. ¿Ayudarían si les costara más hacerlo?

Para responder a esta pregunta, colocaron al niño en un pelotero. Mientras se divierte y entretiene jugando, una actriz que está detrás de un escritorio simula que se le cae un recipiente. El niño se acerca, lo levanta y se lo da. La experimentadora vuelve a simular que se le cae un recipiente nuevamente. El niño está de nuevo en su alberca de pelotas; sin embargo, suspende otra vez la actividad lúdica para ayudar a esta mujer. “Así y todo, en la gran mayoría de los

casos, los niños abandonaron la diversión –pagaron un precio- para ayudar al adulto en dificultades” (Tomasello, 2009: 29).

Es interesante cómo, a pesar de que el niño no obtiene beneficio alguno por ayudar., es más –en cierto sentido sacrifica algo (su diversión)-, no duda en suspender el juego y levantarse a ayudar, incluso en más de una ocasión. Tomasello y Warneken llevaron al nivel de la recompensa el experimento y observaron que los niños que no habían sido premiados<sup>43</sup>, seguían ayudando a un nivel alto., sin embargo, los niños que habían sido premiados, mostraron menor disposición para ayudar.

La mayoría de los niños brindaron ayuda en cinco ocasiones distintas, y los que lo hicieron participaron en la segunda etapa del estudio, en la cual tuvieron oportunidad de ayudar varias veces más. No obstante, en la segunda etapa el adulto involucrado no recompensó a ninguno de los niños. Los resultados fueron sorprendentes: los niños que habían recibido cinco recompensas en la primera etapa ofrecieron *menos* ayuda que los otros durante la segunda etapa. Ese “efecto de sobrejustificación” fue registrado por el psicólogo de Stanford Mark Lepper y otros investigadores en distintos ámbitos de actividad., la opinión general es que indica que la motivación intrínseca determina el comportamiento. En el caso de actividades intrínsecamente gratificantes, las recompensas externas socavan la motivación interna: el incentivo se desplaza a factores extrínsecos. Ahora bien, si una actividad ya fue motivada por incentivos externos, no debería verse afectada por este fenómeno ante la aparición de nuevos incentivos. Así, las recompensas concretas no sólo no fomentan la colaboración de los niños, sino que la reducen (Tomasello, 2009: 29- 30).

Esto es, sin duda, prueba irrefutable del altruismo genuino, aquél que es intrínsecamente satisfactorio. Incluso si llegara a asomar la duda de la influencia educativa y/o cultural en las actitudes de estos niños podemos diluirla fácilmente, basándonos en los resultados de los experimentos realizados por Karen Wynn y Paul Bloom. Estos científicos acondicionaron un laboratorio en la universidad de Yale para tratar de responder: ¿un bebé es altruista? Para

---

<sup>43</sup> No recibieron recompensa alguna, trátase de una sonrisa, una palabra de elogio por parte de un adulto, un juguete o un dulce.

contestar esta cuestión, era necesario primero resolver esta duda: “¿puede un bebé distinguir entre el bien y el mal?” (de Lestrade & Gilson, 2015).

Karen Wynn propuso una obra de títeres. En ella, aparecía un perro blanco que intentaba abrir una caja con juguetes, mientras Ethan de seis meses de edad miraba cautivado. El perro azul lo ayudaba. Él es el “bueno”. Mientras que el perro amarillo se portaba mal. Una estudiante de laboratorio que no sabía nada de los perros le pidió a Ethan que eligiera uno. - ¿Cuál te gusta? – le preguntó la estudiante. El bebé seleccionó el perro azul; es decir, al “bueno”.

La gran mayoría, cuatro de cada cinco, elige el bueno y no el malo. En una gran variedad de circunstancias testeamos a cientos de bebés. Cuando publicamos los hallazgos, mucha gente se impresionó y otros fueron escépticos. Creo que mucha gente piensa que los bebés son idiotas, que los bebés no piensan nada. La visión dominante de la psicología es que comenzamos sin saber nada, definitivamente sin saber nada de moralidad (Bloom en de Lestrade & Gilson, 2015).

Los colores del perro “bueno”, cambiaban. Un día podía ser el azul, otro el amarillo., lo que no cambiaba era el resultado. Los bebés elegían al personaje bueno. Incluso bebés de tres meses de edad, eligieron visualmente personajes que se portaban bien y alejaban la vista de los “malos”. Ante esto, Bloom se preguntó: “¿es realmente una preferencia moral?” (de Lestrade & Gilson, 2015). Para responder a esta cuestión, repitieron el *show*, pero agregando el factor castigo. Una niña observa. Frente a ella está el perro bueno azul y el perro malo amarillo. Ambos perros tienen un premio en su plato. Luego llega un tercero que se queda sin premio. Le preguntan a la niña a quién de los perros quiere darle el premio. “¿La niña se atrevería a quitarle el premio a uno de los perros?” Y si lo hace, “¿a cuál se lo quitará? ¿Al bueno o al malo?” (de Lestrade & Gilson, 2015). La niña, como la mayoría de niños testeados, elige castigar al malo. Esto “sugiere que las preferencias de los niños son morales al igual que tus preferencias o las mías. Si veo a una persona mala no sólo quiero evitarla. Además de ser mala, también creo que debe ser castigada. Sugiere que la comprensión moral de un



bebé está conectada a las nociones de equidad y justicia” (Bloom en de Lestrade & Gilson, 2015).

Tomasello, considera que los seres humanos somos más o menos altruistas en diversos ámbitos de actividad que poseen características propias. De acuerdo a las teorías y los experimentos que he citado: los bebés y los niños poseen una comprensión moral rudimentaria. Investigadores como Wynn y Bloom han mostrado que nacemos con la capacidad de distinguir entre el bien y el mal. Discernimos moralmente desde una edad temprana. El modelo de Spelke, sostiene que los niños – a partir del primer año de vida-, cuando comienzan a hablar y a caminar, dan muestras de inclinación por cooperar y hacerse útiles. No aprenden esa actitud de los adultos, es algo que les nace (Tomasello, 2009: 24). “Más tarde en su desarrollo ontogenético, esa inclinación indiscriminada por cooperar se ve afectada por los juicios de los niños sobre la probable reciprocidad y su preocupación por la opinión de los otros miembros del grupo” (Tomasello, 2009: 24). A esta segunda modalidad de altruismo temprano, Tomasello le da el nombre de “modelo de Dweck”.

Las tesis de Tomasello en sus estudios con niños y primates son: a) El altruismo: un individuo se sacrifica de alguna manera por otro y, b) La colaboración: varios individuos que trabajan juntos para beneficio mutuo. (Tomasello, 2009: 19). Desde el punto de vista en que este autor concibe el altruismo, concluyo también que existen actos genuinos de altruismo. Recordemos que, por ejemplo, los niños sacrificaban tiempo de diversión por ayudar a otro. Difiero del concepto de altruismo que propone Tomasello pues, como dije en el apartado 1, - y en este punto sigo la propuesta de Kristen Monroe-, no necesariamente tenemos que sacrificarnos o afectar nuestros intereses personales de alguna manera por ayudar a otro. Una ayuda desinteresada, genuina, pensada y sentida a favor del bienestar del otro es igual de meritoria con o sin el elemento “sacrificio”.

Como comenzamos al inicio de este apartado, veíamos que el telón de fondo en la discusión sobre el egoísmo y el altruismo psicológico estaba en las motivaciones. Fue necesario recurrir al recurso teórico de la explicación que

ofrece el altruismo evolutivo para dar cuenta de esos cabos sueltos que hallamos en los motivos y deseos que han sido modificados por la propia evolución. Según Sober y Wilson: entre dos mecanismos motivacionales “capaces de producir ciertas conductas, uno de ellos puede tener más probabilidades de evolucionar que otro” (Cf. Sober & Wilson, 2000).

Como analizamos, razón y emoción trabajan en conjunto cuando de moralidad se trata. De allí que la visión tradicional que separa el altruismo moral del altruismo biológico no sea del todo radical, pues hay importantes rasgos filogenéticos que favorecen la teoría de esta cercanía. Pensemos, por ejemplo, en los simios superiores y la continuidad de su conducta que parecen mostrar con respecto a la nuestra. Encontramos ciertos puntos en cierto *continuum* entre el altruismo moral (humano) y el biológico- evolutivo (animal). De acuerdo a Darwin, lo que diferenciaría un acto moral altruista de un humano y un babuino, por ejemplo, es el *moral sense* que implica la consideración de ciertas razones, contexto y ponderación en la toma de decisiones. En comparación, el animal no humano no tendría en consideración esos elementos de corte cognitivo.

Como parte de las aportaciones de los autores de la Ilustración escocesa que estudiamos, analizamos la distinción entre el “motivo” para actuar y el “criterio” empleado para evaluar tal acción. Me interesa la mención de dichos elementos como herramienta teórica para concluir este apartado con una reflexión de la relación entre el altruismo moral y el biológico y su trasfondo motivacional para allanar el camino del siguiente tema: la cooperación.

Hemos analizado que los componentes emotivos interaccionan e influyen en la manera en la que razonamos y en nuestra toma de decisiones. Puede que, en algunos casos, tengamos muy claro nuestro criterio moral para actuar, pero este se vea modificado por el motivo. Por ejemplo., recuerdo haber presenciado el atropello de un perro. Iba en una vía rápida y había muchos autos cerca y en movimiento. De acuerdo a mi razón y mis creencias éticas, debía detenerme y – al menos-, tratar de colocar al animal en la orilla de modo que lo pusiera a salvo

de ser arrollado nuevamente., sin embargo, experimenté miedo, sentí algo de repulsión por lo que alcancé a ver de sangre. De igual forma, consideré que, si me frenaba, al bajarme del auto, mi propia vida podría correr riesgo y/o causaría algún choque. Desde la perspectiva del criterio moral, tenía el deber de ayudar, sobre todo por tratarse de un ser dependiente enteramente de la buena voluntad del ser humano., sin embargo, mi criterio de ayuda se vio disminuido considerablemente por mi motivo, claramente dirigido por mis emociones.

Una vez más, con el ejemplo anterior, vemos lo complejo que resulta analizar el actuar humano y, en este sentido, también su dimensión altruista como parte del mismo comportamiento. Por tal motivo, me parece pertinente citar una aportación que abona a la –según mi punto de vista-, limitada teoría de la selección de parentesco para explicar con mayor profundidad y amplitud de análisis, las posibilidades del altruismo evolutivo en el humano.

Cuando utilizamos la teoría de la selección de parentesco, o cualquier otro modelo de interpretación del altruismo biológico, esa separación, entre diferentes aspectos del comportamiento moral resulta absurda. Sería preciso forzar mucho el sentido del término "criterio ético" para calificar la conducta, por ejemplo, de las termitas, entendiendo como tal el sacrificio por el bien del grupo. Y aun cuando hiciéramos así, no parece, por lo que sabemos, que tal "criterio" varíe entre los diferentes individuos de una misma casta. Pero la necesidad de acudir a modelos más amplios cuando tratamos el comportamiento moral de la especie humana queda fuera de toda discusión. Y una vez que tenemos en cuenta la complejidad del comportamiento moral humano, no podemos quedarnos en el planteamiento clásico de los dos dominios motivo/criterio. Para poder atender como se merece la importante diferencia que existe entre los aspectos individuales y los colectivos en el terreno del criterio ético es preciso acudir a un modelo de tres diferentes dominios: 1, motivo para actuar; 2, criterio ético personal; 3, conjunto de valores y normas de carácter colectivo (Cela, 1989: 41).

Con este tercer elemento: “conjunto de valores y normas de carácter colectivo” que propone Camilo Cela, podemos comprender que, algunas veces los valores personales entran en conflicto y en pugna con los del grupo., por ejemplo, también podríamos explicar cómo algunas motivaciones para actuar no son congruentes con los criterios éticos y/o con lo que el grupo espera de determinada

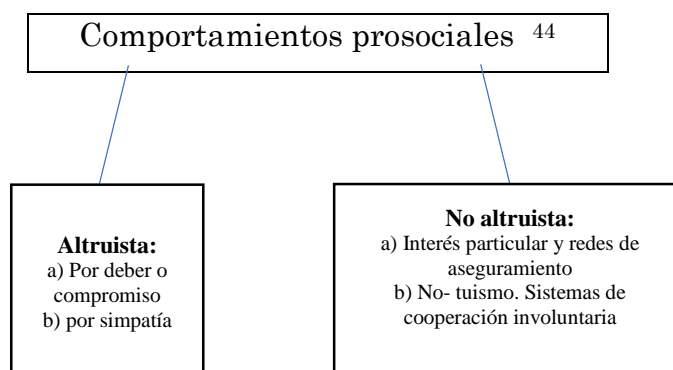
acción. En fin, este elemento, nos ofrece un panorama más amplio para interpretar la profundidad del comportamiento humano, en aras de explicar su altruismo, sin caer en posiciones dualistas que, generalmente tienden a simplificar y no dar cabida a la verdadera complejidad que encierra el *ethos* humano. Cela, establece –y concuerdo con su postura- que lo que distingue los actos altruistas morales de los biológicos tiene que ver con la motivación., es decir, que el altruismo moral se explica y requiere de los tres componentes citados para poderle comprender realmente, “los rasgos comunes que existen entre el altruismo moral humano y el altruismo biológico aparecen en el dominio de la motivación para obrar de manera altruista, y los rasgos distintivos propios de nuestra especie deben referirse a los dominios del criterio tanto colectivo como individual” (Cf. Cela: 42). Estos tres elementos: motivo, criterio ético y conjunto de valores y normas que rigen a un grupo coinciden –en parte-, con lo que Tomasello propondrá como rubros que dan origen y explican el fenómeno de la cooperación y la creación y funcionamiento de las instituciones.

### **§ 3. La cooperación: de la economía a la filosofía moral**

Conviene iniciar esta reflexión con la clarificación de los términos que trataremos en interrelación a partir de ahora y hasta el final de la investigación.

Hablar de la cooperación, indefectiblemente, nos remite a los conceptos de conducta o comportamiento prosocial. Este término fue acuñado por el economista Stefano Zamagni “para aludir de modo genérico al conjunto de comportamientos que favorecen la construcción de agrupaciones sociales o de alguna forma de comunidad entre individuos, sin llegar a suponer necesariamente la existencia de relaciones altruistas” (Atilano & Sánchez, 2006: 56). Las conductas prosociales pueden catalogarse como altruistas o no altruistas. Independientemente de cómo se les considere, propician la cohesión

social, la solidaridad y ciertas acciones que, en algunos casos, implican reciprocidad.



La cooperación es un tipo de conducta prosocial y la entendemos como: “la habilidad que tenemos para vivir y actuar juntos en grupos culturales regidos por instituciones” (Tomasello, 2009: 72).

Desde sus orígenes, la economía resalta un empeño por definirse y clarificar su identidad. Con relación a la ética, la ciencia económica ha encontrado un punto en común, relacionado directamente con el tema con que terminamos el aparatado pasado: el de las motivaciones humanas de ciertos comportamientos, principalmente los que tienen algún tipo de repercusión económica, entrando en conflicto con el interés particular. ¿Cómo podríamos, por ejemplo, explicar el altruismo a la luz de la racionalidad económica? Algunos pensadores como (Smith, 1756., Becker, 1974., Collard, 1978., Stark, 1995) lo explicaron con base en el concepto de simpatía “debido fundamentalmente al papel que desempeña como soporte motivacional individualista que no precisaría recurrir a factores ajenos al individuo” (Atilano & Sánchez, 2006: 57). Nuevamente, el aspecto de la motivación como telón de fondo trata de explicar, desde la economía y la filosofía moral, la conducta y la convivencia humanas. ¿Cómo es que coexistimos en una realidad global, cada vez más materialista y

---

<sup>44</sup> Esquema propio, adaptado de la propuesta de Atilano & Sánchez, 2006: 57. El no-tuismo es un sistema de cooperación involuntaria en que no se tiene en cuenta la situación del otro.

tecnificada en donde se aprecia una brecha considerable entre oportunidades, libertades, posibilidades de desarrollo? ¿Tenemos que entender el *homo economicus* solo en su racionalidad conductual maximizadora? De ser así, ¿cómo explicamos el altruismo y la cooperación?

Recordemos la frase de Adam Smith en su *Teoría de los sentimientos morales*: Por más egoísta que se pueda suponer al hombre, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de otros, y hacen que la felicidad de estos resulte necesaria, aunque no derive de ella más que el placer de contemplarla. (Smith, 2004: 49). Esta frase que sintetiza y expone de manera clara y concisa la supuesta naturaleza simpatética<sup>45</sup> del ser humano, se ve –por así decirlo–, contrariada por la búsqueda natural de su propio interés y beneficio defendida en la *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*:

No es la benevolencia del carnicero, el cervecero, o el panadero lo que nos procura nuestra cena, sino el cuidado que ponen en su propio beneficio. No nos dirigimos a su humanidad sino a su propio interés, y jamás le hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas. Sólo un mendigo escoge depender básicamente de la benevolencia de sus conciudadanos. Y ni siquiera un mendigo depende de ella completamente. Es verdad que la caridad de las personas de buena voluntad le suministra todo el fondo con el que subsiste. Pero, aunque este principio le provee en última instancia de todas sus necesidades, no lo hace ni puede hacerlo en la medida en que dichas necesidades aparecen (Smith, 2009: 105-106).

Es precisamente del pensamiento económico de A. Smith de donde deriva en buena medida la idea del *homo economicus* que retrata un sujeto racional, egoísta, y siempre en búsqueda de maximizar su propio beneficio. El hombre que presenta Smith en su *Teoría de los sentimientos morales* parece más compatible con el hombre del que hemos venido hablando: que se muestra dispuesto y solícito ante las necesidades del otro, un hombre capaz de ser altruista. En una

---

<sup>45</sup> Smith entiende la sympathy en dos sentidos: a) como identificación simpatética: la persona se ve afectada por el bienestar de todos los que le rodean y b) identificación empática: fundamenta el conocimiento mutuo entre miembros de cierto grupo. En economía, las investigaciones y discusiones posteriores a la obra de Smith siguieron la línea simpatética.

lectura rápida, pareciera que este hombre de intercambios que retrata en la cita de la *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, se correspondiera con el hombre egoísta, muy bien bosquejado por Hobbes. En realidad, Smith buscaba encontrar un punto de concordancia entre el mercado y los comportamientos prosociales.

Considerado el padre de la economía, Smith allanó el camino a la discusión de la relación entre la sociedad y los individuos, entre la cooperación social y el conflicto, entre el egoísmo y el altruismo. Postuló que, para que las personas pudieran vivir en sociedad, bajo el estatuto de hombres libres, debía existir un elemento perceptible de interés común, con el fin de hacer tolerable y posible la vida social. Este elemento de interés común tiene que ver con un sistema de leyes naturales a través de las cuales el individuo se reconcilia con la naturaleza: la "mano invisible" del mercado a través de regularidades empíricas expresada en esas leyes (Cole, Cameron & Edwards, 1990: 62-63). Por su idea de "la mano invisible" Smith ha sido interpretado como el autor que sentó las bases del liberalismo económico. Me parece que, quienes así le interpretan, creen erróneamente que los seres humanos somos autónomos –y no interdependientes– y maximadores –y no (también) colaboradores-. Esto, como veremos en las líneas siguientes, no abarca la totalidad de la realidad humana y es actualmente contrastado por investigaciones recientes en temas de altruismo y cooperación. En primer lugar, debemos de considerar la "mano invisible" como una metáfora no como una doctrina incuestionable. De acuerdo a una interpretación socio-cultural como la que haría Michael Tomasello, debemos entender el mercado como un medio y no como un fin. Una manera de reconciliar y comprender las citas de Smith de distintos momentos y obras es admitir que a este autor le interesaba la libertad –en el contexto de las relaciones sociales y no de un mercado de relaciones abstractas-, de los individuos, no de las empresas.

Wicksteed (1910) enfatizó en los sistemas sociales de cooperación colectiva. Sostuvo que las personas pueden guiarse, simultáneamente, tanto por intereses particulares como comunitarios.

Desde su perspectiva, la vida económica consiste en un conjunto de relaciones en el que el individuo se introduce junto con un amplio colectivo. Este individuo pone sus recursos (capacidades, capital, etc.) al servicio de la promoción de dicho colectivo, pero como una vía indirecta de fortalecer sus fines particulares. De esta manera, se crea un sistema complejo de relaciones que constituye el marco necesario para la cooperación social. Los objetivos e intereses del individuo son particulares, pero no necesariamente egoístas, y las relaciones económicas son tan necesarias para el más egoísta de los hombres como para el más altruista (Atilano & Sánchez, 2006: 60).

La cooperación social permite integrar en la discusión los elementos del egoísmo y el altruismo sin entenderlos de manera excluyente. Si comprendemos a los individuos en interacciones de interdependencia social, entendemos también que, aunque busquen sus fines particulares, no dejan de contribuir al bienestar ajeno, pese a que esta no sea su motivación real. Entender el mercado como el espacio en donde tienen lugar la división del trabajo y la cooperación, concilia la parte moral en relación a los intereses de todos los miembros.

En los años 60 del siglo XX, se trata de aplicar la metodología de la economía a otras áreas. Siguiendo con el tema de la motivación como telón de fondo., altruismo y economía se trataron de ver desde cuatro orientaciones cuya terminología se toma de la propuesta de Khalil (2001 y 2003). A continuación, comparto una tabla<sup>46</sup> que sintetiza estas motivaciones subyacentes al acto altruista.

Enfoque	Idea central	Autores
Egocéntrico	La donación y la cooperación parten de sentimientos autocentrados y es explicada por la existencia de utilidades interdependientes	G. Becker, O. Stark
Egoístico	La donación y la cooperación como medio de asegurar respuestas cooperativas	R. Axelrod, Andreoni

<sup>46</sup> Extraída de (Atilano & Sánchez, 2006: 61).



Altercéntrico	La donación y la cooperación parten del respeto de cánones de moralidad o producto de una selección de comportamientos	A. Etzioni, A. Sen, H. Simon, Hayek
Altruista	La donación y la cooperación parten de la existencia de vínculos de simpatía	Nuevas lecturas de Smith. R. Sugden, S. Zamagni, E. L. Khalil

El enfoque egocéntrico tiene la limitante de considerar al donatario de manera instrumental lo cual conlleva, entre otras cosas, a que no de más de lo que su acción suponga en término de coste- utilidad. Imposibilita, asimismo, distinguir situaciones de utilidad que dependen de sí mismo (interdependencia) de las aportaciones que el sujeto hace a la utilidad de otros (altruismo). Dado que este enfoque no reconoce al sujeto como interesado genuinamente por el otro, puede presentar también el problema del *free-rider* puesto que el “altruista” bien podría participar solo de modo contemplativo sin contribuir en absoluto.

Partidario del enfoque egoístico, Robert Axelrod sostiene que el altruismo se explica como un acto estratégico orientado en acrecentar el beneficio mutuo en juegos repetidos al infinito. Podríamos considerarlo como un “altruismo calculador de largo plazo”, ya que el agente procura maximizar su utilidad en un proceso dinámico de cooperación más o menos extendido temporalmente (Axelrod, 1984: 147). La propuesta de Axelrod se basa en la teoría de juegos y esta adolece de lo siguiente: presupone un tipo de racionalidad que anticipa la repetición infinita de los juegos y garantiza las estrategias de cooperación, pero esto se cumple sí y solo sí las ganancias superan un valor crítico. En el mundo real no siempre sucede así. En lugar de la propuesta de Axelrod, considero más acertado otro mecanismo de interacción conocido “simbiosis de mercado”. Explica cómo las transacciones en el tiempo y en el espacio producen beneficios a largo plazo. Siguiendo a Tomasello: adaptamos nuestras necesidades de hoy y del futuro con base en las decisiones que ya tomamos en el pasado. Esto funciona

para cada individuo, pero afecta, al mismo tiempo, la red. Pueden darse intercambios mutualistas en un espacio-tiempo., si en un segundo espacio-tiempo otros individuos se conectan por medio de estas acciones mutualistas, y en otro espacio-tiempo tienen lugar otras redes de interacción y de intercambio, habrá beneficios y cambios en ese sistema.

El enfoque altercéntrico se diferencia de los dos anteriores en tanto que los comportamientos altruistas se explican a partir de un componente externo al individuo. Esta postura, coloca al deber por encima de la simpatía. Se puede criticar su carácter determinista. También se le puede objetar que, dado que tiene un enfoque formal apriorístico, en realidad no está interesado por el otro en sí mismo, sino en los mandatos éticos.

El enfoque altruista –con el cual coincido-, considera al ser humano esencialmente relacional. Da validez a la simpatía en las interacciones que llevamos a cabo unos con otros. Acepta el componente emotivo racional en nuestras decisiones y acciones cooperativas. Este enfoque se adapta al modelo de cooperación que propongo –de Michael Tomasello- en que “un individuo que puede verse afectado por la situación de otro (simpatía-interdependencia de las funciones de utilidad) y, simultáneamente, sus valoraciones están condicionadas por la interiorización total o parcial de las normas grupales en el proceso de socialización (espectador imparcial)” (Atilano & Sánchez, 2006: 67).

El tema de la cooperación es de lo más interesante y rico pues implica varias disciplinas: psicología evolutiva, primatología, sociología, sociobiología, ética y economía. En sus análisis, Tomasello conjunta la evolución cultural con la biológica. “Así como los individuos de esta especie heredan genes que implicaron adaptaciones en el pasado, también heredan a través de la cultura artefactos y prácticas comportamentales que representan de algún modo, la sabiduría colectiva de sus antepasados” (Tomasello, 2009: 13). Él lo llama coevolución genético- cultural. La economía también forma parte de esta coevolución que ayuda a lidiar, junto con la filosofía moral, con las exigencias que nos impone el medio ambiente.

En comparación con los estudios sobre la moralidad humana, los que se han hecho respecto al resto de mamíferos son relativamente nuevos. Como comenta Frans de Wall, antes de los años 50 el estudio de los mamíferos se concentraba en comprender sus patrones de alimentación o sus comportamientos reproductivos. Muchos de estos estudios comprendían a los mamíferos como naturalmente competitivos, egoístas y agresivos (cf. De Waal, 2011). Gracias a las aportaciones de primatólogos como la inglesa Jane Goodall, hemos podido acceder a niveles más certeros y profundos de comprensión de los grandes simios en tanto que poseedores de carácter, identidad y moralidad. Como analizamos en apartados anteriores, Frans de Wall también ha aportado mucho al respecto pues nos ha ayudado a comprender el desarrollo moral y cognitivo de los grandes simios, así como su capacidad de empatizar. El autor de *La edad de la empatía* demostró la predisposición natural de los mamíferos, incluido el humano, no sólo a tener actitudes altruistas, sino también a tener actitudes mutualistas, esto es: colaborar, cooperar para actividades de beneficio mutuo<sup>47</sup>. En experimentos llevados a cabo con otros mamíferos como cría de lobos, perros, elefantes y humanos, se confirma que, desde una edad muy temprana (previo a una educación social), los mamíferos mostramos actitudes de reciprocidad y de empatía. Lo hacemos por medio de acciones de imitación emocional, de consuelo, de cooperación para fines compartidos y también, por un sentido básico de equidad. “En muchas especies animales, los individuos aprovechan la experiencia y la empeñosa labor de otros aprendiendo de ellos en el intercambio social. En la actualidad, los biólogos utilizan el término *cultura* cuando se produce un aprendizaje social tal que distintas poblaciones de una misma especie desarrollan maneras también distintas de hacer las cosas” (Tomasello, 2009: 11). En este sentido, podríamos decir que ciertos animales también poseen un tipo

---

<sup>47</sup> Michael Tomasello ha llevado a cabo estudios comparativos entre humanos y chimpancés y ha llegado a la conclusión de que los humanos poseemos mayor inclinación que otras especies a desarrollar actitudes altruistas y a recibir satisfacción por involucrarnos en tener actitudes mutualistas.

*sui generis* de cultura. Dos características que hacen de nuestra cultura cualitativamente distinta de la de otras especies son: la evolución cultural acumulativa. “Se genera así una suerte de ‘trinquete cultural’ que instala cada versión en el repertorio del grupo y asegura su vigencia hasta que alguien encuentra algo más novedoso y más útil” (Tomasello, 2009: 13)., la segunda característica que hace única a la cultura humana es la creación de instituciones sociales. Distintas prácticas y comportamientos regidos por determinadas leyes y códigos que los individuos reconocen. En este proceso de creaciones de instituciones, ideamos también entidades concretas definidas tales como el rol de alumna o profesora, la cultura me impone ciertos derechos y obligaciones desde esas funciones de estatus como las llama Jhon Searle (en Tomasello, 2009: 14).

Tomasello dice que lo del “trinquete cultural” puede aplicarse, también, a las instituciones sociales. La importancia de mencionar estas características únicas de la cultura humana reside en que, detrás de ellas, están presentes un conjunto de habilidades cooperativas y motivaciones que también son exclusivas de nuestra especie. Que los seres humanos nos hayamos puesto de acuerdo para cooperar es lo que originó la cultura.

A diferencia de otros autores, Tomasello no cree que sea el altruismo el término que explica la cooperación., él piensa que se trata del “mutualismo” que define como el que “abarca los actos en que todos nos beneficiamos con la cooperación, pero sólo si trabajamos juntos, si colaboramos” (Tomasello, 2009: 72).

Cuando dos de nosotros participamos de una actividad en colaboración que nos beneficia mutuamente, cuando te brindo ayuda para que desempeñes tu rol –ya sea físicamente, ya sea dándote información útil- también me estoy ayudando a mí mismo pues el feliz término de tu actividad es necesario para el feliz término de la actividad común. De modo que las actividades mutualistas constituyen un entorno protegido en el cual pueden darse los primeros pasos evolutivos hacia motivaciones altruistas. Luego deben surgir condiciones que permitan a los individuos extender sus actitudes de colaboración fuera de ese entorno (Tomasello, 2009: 105).

Resulta interesante que Tomasello explique el altruismo como derivado de interacciones mutualistas. Para que este concepto tuviera coherencia dentro de su propuesta socio- evolutiva, él y su colega Felix Warneken emplearon un modelo económico que incluye tres tipos de altruismo según la mercancía de que se trate: bienes, servicios e información. No es lo mismo ser altruista con bienes como el alimento, que implica compartir, ser generoso que ser altruista (servicial) y acercarle a alguien un objeto lejano., de la misma manera, se trata de un altruismo distinto el compartir información, actitudes o incluso chismes que conocemos sobre otros. Estos tres tipos de altruismo, implican costos y beneficios distintos y también evolucionaron de manera diferente.

Ciertos primates, que han aprendido a comunicarse con los seres humanos, lo hacen no con la intención de compartir información sino de dirigir sus actos. En experimentos comparados con niños, los simios señalaban de manera sistemática cuando podían obtener algo., el señalamiento es una directiva., por el contrario, los niños señalaban la herramienta en el caso de que le interesara sólo al adulto o de que también la quisieran para ellos. “Lo interesante es que algunos niños parecían inquietos cuando el adulto buscaba la herramienta para hacer algo que le interesaba a él. Aun así, le señalaban la herramienta cuando miraba a su alrededor buscándola: no podían evitar la colaboración” (Tomasello, 2009: 38).

Según Paul Gricie: “los seres humanos intentan ayudar dando información sobre cosas que son pertinentes para sus interlocutores, no para sí mismos. Entre los chimpancés no rige nada parecido al principio de cooperación de Gricie –tal como corresponde a su ámbito natural- y por consiguiente no tienen fundamento alguno para hacer las inferencias pertinentes” (Tomasello, 2009: 40). A diferencia de los simios, los niños brindan información con la intención de ayudar. También demuestran entender las intenciones informativas de quienes les rodean. Incluso, interpretan las comunicaciones imperativas de manera cooperativa. En un experimento en donde un hombre pedía a un niño de 20 meses que le alcanzara una batería., en el mismo caso,

había una batería en una mesa frente al adulto y otra en una habitación contigua. Si los niños no hubieran interpretado adecuadamente la “orden”, como solicitud de ayuda, no habrían ido por la batería que estaba en el otro cuarto pues “el adulto sólo pediría ayuda por algo que no podía hacer fácilmente por sí mismo” (Tomasello, 2009: 42). Como interpretaron adecuadamente el pedido y fueron por la batería que estaba más fuera del alcance del adulto, “demuestra que para ellos el modo imperativo implica a veces un pedido de ayuda que se fundamenta en la lógica cooperativa de la colaboración” (Tomasello, 2009: 42). A diferencia de los primates, los niños mostraron la capacidad de comprometerse en una meta común. “En las actividades de colaboración, los participantes no se limitan a prestar atención a las cuestiones que tienen que ver con la meta común, pues también tienen perspectivas individuales” (Tomasello, 2009: 89). “Los niños [a diferencia de los monos antropoides], hacen todo tipo de intentos comunicativos verbales y no verbales con el objeto de establecer metas comunes y encauzar su atención de manera conjunta, y también para coordinar sus diversos roles en esa actividad” (Tomasello, 2009: 92).

Pienso que estos estudios en niños están cambiando nuestra percepción de la moral y también cuestionan los planteamientos tradicionales de disciplinas como la psicología y la economía. Los estudios que han llevado a cabo Warnecken y Tomasello, se corresponden con el punto de vista de ciertos economistas que dan cuenta de estos fenómenos a gran escala. Por ejemplo, en su libro *Las virtudes burguesas*<sup>48</sup>, la economista Deirdre MacCloskey (2015) lleva a cabo un recuento exhaustivo sobre cómo la cultura comenzó a cambiar desde 1800 y se le comenzó a dar mucho más valor a las personas comunes que generaban intercambios: inventores, comerciantes, empresarios. Describe cómo comenzaron a dárseles más oportunidades y espacios para que pudieran llevar a

---

<sup>48</sup> Me gustaría dar crédito al académico Fernando Valdés Benavides de la Universidad de Guanajuato, pues extraje información valiosa de economistas como la que menciono y una visión estructurada y compleja de la propuesta de Tomasello que, indudablemente, contribuyó de manera significativa para el análisis y redacción de este apartado. En específico, me refiero a su trabajo audiovisual titulado: “Diseñar para cooperar”.

cabo sus transacciones pacíficamente. Lo más interesante de su planteamiento: da cuenta de cómo primero cambiaron las ideas y con ese cambio que trajo resultados materiales, cambió el sistema. La cooperación se acrecentó cuando la cultura cambió.

Mercado y cultura están indisolublemente relacionados por múltiples interacciones. Para que una cultura evolucione, se necesitan dos sistemas: uno de variabilidad y otro de selección. En la naturaleza, el mecanismo de variabilidad son las mutaciones genéticas y el mecanismo de selección es la adaptación al medio. En las instituciones de mercado encuentran su equivalencia en el orden espontáneo<sup>49</sup>. Social y económicamente hablando, contamos con un mecanismo de variabilidad que es el ingenio humano para ofrecer distintos bienes y servicios, para especializar la cooperación. El mecanismo de selección sería la prueba de mercado que tiene lugar en la parte más sencilla del sistema: los intercambios mutualistas., es decir, que sólo las personas haremos un intercambio, ya sea monetario o de bienes por bienes si el intercambio es de beneficio mutuo.

Tomasello explica que esta predisposición mutualista, podría decirnos por qué acumulamos y utilizamos la sabiduría colectiva de nuestros antepasados para diseñar instituciones., esto es, ¿cómo creamos instituciones con el fin explícito de aumentar nuestras capacidades cooperativas? Los seres humanos, no sólo tenemos una propensión natural a cooperar, sino que creamos instituciones para tener mayor capacidad cooperativa y estas instituciones evolucionan. “La ontogenia humana normal implica, necesariamente, una dimensión cultural ausente en la ontogenia de los otros primates. Los seres humanos están adaptados biológicamente para crecer en un contexto cultural y desarrollarse allí hasta alcanzar la madurez” (Tomasello, 2009: 124).

Como seres culturales que somos, comenzamos por generar intercambios tan simples por medio de transacciones directas y explícitas, en donde dos

---

<sup>49</sup> Orden espontáneo: interacciones entre personas que van creando sistemas con cierto orden de precios y de formación., y este sistema repercute en todos los individuos involucrados.

personas se benefician mutuamente. Esta interacción beneficia a todos los involucrados., cuando logramos comprender cómo nos beneficiamos al cooperar en nuestro contexto espacio- temporal -con mecanismos propios de interacción y de selección-, podemos también ir moldeando nuestro esquema evolutivo. Además de las transacciones directas también hay unas indirectas, que dan cuenta de una cooperación implícita. Aún con ellas, toda la red comienza a cambiar –solo que también de manera indirecta-. Estos cambios dan lugar a formas más complejas y sofisticadas de interacción al grado de llegar a consensos simbólicos y prácticas deónticas. “[...] El acuerdo entre niños de que un trozo de madera será considerado una pastilla de jabón es un paso hacia las realidades institucionales de los seres humanos, que confieren a los objetos y las conductas una categoría deóntica especial mediante un tipo de acuerdo y de práctica colectiva” (Tomasello, 2009: 117).

Trascender las normas sociales típicas, en evolución con la propia cultura y sus instituciones, nos capacita para acordar una realidad simbólica creada por convención “– el escenario de representación institucional- y luego [asignamos] colectivamente fuerza deóntica a los roles y entidades pertinentes dentro de ese marco” (Tomasello, 2009: 117). De la economía a la filosofía moral: convergen, desde las interacciones más básicas y simples hasta los sistemas simbólicos más complejos. Economía y ética encuentran su punto de cruce en las instituciones, cuya función es la de velar que se respeten las normas de cooperación, reconociendo el papel ético- relacional de la interdependencia entre los colaboradores y también de la reciprocidad y el respetuoso reconocimiento de que los demás son seres semejantes a uno.

#### **§ 4. ¿Es necesaria la empatía para la cooperación?**

Como hemos visto, la empatía es muy compleja y abarca distintos tipos de procesos químicos- neurológicos, psicológicos y comportamentales., tanto a nivel



individual como colectivo. Es tanto una facultad como una respuesta emocional (alegría, dolor, satisfacción, etc.) a la situación de otro. Desde el punto de vista meramente cognitivo, es la capacidad de “leer” intenciones, estados mentales de otras personas y, a partir de eso, interpretar y, si es el caso, actuar. La empatía como resorte cognitivo-emocional, en efecto, facilita algunas conductas voluntarias e intencionales. Desde el punto de vista socio cultural que le confiere la cooperación, la empatía beneficia a otros sin que este beneficio otorgado sea motivado por elementos externos tales como las recompensas o el temor a los castigos. Si hablamos en términos de recompensa al cooperar, la empatía supondría la entrada en escena de cuestiones externas positivas en las funciones de utilidad. Así, el altruismo de una donación voluntaria se vería como la manera más óptima de elevar la propia utilidad del donante, con base en las relaciones de simpatía que lo conectan con los donatarios.

Edgeworth (1881), siguiendo a Smith, interpreta la simpatía como interdependencia de utilidades. “Según este autor, la descripción del *homo economicus* como guiado exclusivamente por el interés particular es del todo insuficiente, ya que los individuos se ven afectados por la utilidad de otros” (Atilano & Sánchez, 2006: 60).

Otros economistas como Tullock, Becker y Stark, trataron también de dar cuenta de la cooperación y la interdependencia, pero centrándose siempre en las funciones de utilidad, el papel que le otorgaron a la empatía era más bien nulo, lo cual dejaba fuera “la capacidad de situarse en el lugar del otro como un rasgo connatural al hombre. Dicha capacidad es básica para el establecimiento de cualquier forma de relación, incluidas las económicas, con lo que el altruismo podría extenderse más allá de los estrechos marcos familiares” (Gui, 2000 en Atilano y Sánchez, 2006: 62).

Desde el punto de vista económico, la empatía como necesaria para la cooperación ha sido tratada por algunos teóricos como Bordignon (1994), Zamagni (1996) y Bruni (2000-2002). Estos pensadores basaron sus análisis en

la importancia y complejidad que revisten las relaciones humanas. Un análisis económico que no tome en cuenta esto, es un análisis sesgado.

El conjunto de estos trabajos adopta una perspectiva orgánica que toma en consideración las interrelaciones entre los individuos, enfatizando la importancia de las organizaciones sociales, su ética y sus instituciones en la coordinación económica. Nótese que, en contraste con esta orientación, las aproximaciones anteriores explican el comportamiento altruista –tanto a título individual como a nivel de grupo– como autointeresado. Para la Economía de Comunione las relaciones humanas son un a priori de las relaciones económicas (McNail, 1985; Gui, 1994 y 2000) y, consecuentemente, el altruismo, que nuevamente aparece vinculado a factores emocionales (simpatía y empatía), puede constituir un comportamiento razonable en el marco de dichas relaciones económicas (Atilano & Sánchez, 2006: 66).

Me parece que esta perspectiva, caracterizada por colocar las relaciones entre los individuos antes que la economía, dota a esta disciplina de un sentido totalmente distinto, ayudándonos a comprender el interés, las relaciones de mercado y el altruismo vinculado a los intercambios comerciales de manera más humana. ¿Qué rumbo hubiese tomado y que impactos habría tenido en nuestro mundo una economía con base empática- relacional? Es una pregunta que no puedo evitar hacerme, pues el modo en que se ha regido la economía nos ha traído al punto actual. Por un lado, se ha registrado un crecimiento comercial exponencial y algunos beneficios como el aumento en la esperanza de vida- por otra parte, llama la atención el poco resultado que se ha obtenido a través de los años en tópicos recurrentes como el de la pobreza en los objetivos de desarrollo sostenible y los objetivos de desarrollo del milenio. El hecho mismo de que se sigan proponiendo como prioritarios ciertos temas, nos hace pensar que posiblemente algo no está bien en las estrategias mundiales para atacar dichas problemáticas.

Es justamente con respecto al infortunio de las personas que se vuelve necesaria la empatía para motivar la cooperación. Cuando vemos que alguien goza de cierta paz y beneficios, puede que empaticemos y nos alegremos por la otra persona., en el caso del dolor, del sufrimiento., como lo expuse en el apartado del contagio emocional, podemos tomar actitudes de evitación. Este es el riesgo

y el reto que entraña la empatía como mecanismo motivacional para cooperar con otros.

Me gustaría mencionar una de las muchas experiencias y experimentos que he hecho a la hora de dar clase. En uno de mis cursos hablábamos sobre la lectura “la pobreza en el mundo” de Nigel Dower., presté especial atención a las expresiones faciales, posturales y verbales de los alumnos a la hora de tratar un tema tan sensible como este. Me di cuenta que la actitud imperante era la de indolencia o la de desinterés., hablaban del tema como hablar de un chisme más de esos que se hacen virales y, a los pocos días ya nadie los recuerda. Luego de terminada la discusión, les proyecté un documental breve titulado “Primero Dios”, donde retratan el día a día de un par de familias guatemaltecas en situación de pobreza extrema. Igual que en el caso de la discusión, estuve atenta a las expresiones y actitudes frente a las imágenes y testimonios. Después, comentamos el documental y la actitud de los estudiantes era completamente distinta a la que presentaban al inicio. Algunos de ellos se mostraron verdaderamente conmovidos por la situación que vivían las personas del documental., otros mostraron tristeza e incluso algunos coraje e impotencia. Sólo empatizando verdaderamente con la situación de las personas, pudieron tomarse en serio el tema de la pobreza. Ese fue un primer paso para la generación de conciencia. Ahora bien, también experimenté hacer lo opuesto., es decir, en lugar de iniciar con la lectura, con algunos grupos, comencé el tema proyectando el documental. Después, vino la lectura y con ella una discusión completamente distinta también a la que se presentó antes de actitudes empáticas. Los alumnos fueron capaces de encontrarle sentido a la lectura, de establecer conexiones entre términos, conceptos –elementos que parecieran muy alejados de la realidad-, con la realidad de las personas que permitían que se documentaran sus batallas diarias. Puedo decir que la participación en el grupo, la disposición, atención y trabajo de análisis y discusión individual y colaborativa aumentaron, y fue gracias a una motivación que proveía la empatía. Dada la indiferencia e indolencia con que muchos estudiantes comienzan por acercarse a ciertos temas,

actualmente incluyo en mis programas actividades y recursos como el mencionado para desarrollar la empatía.

Para cooperar, el reto es, pues, empatizar en el dolor y el infortunio., más que en la dicha y la alegría. En el artículo “Shared pain increases Cooperation” realizado por (Bastian, B. Jetten, J & Ferris, L. 2014), demostraron que el dolor tiene la capacidad de cohesión social. Se llevó a cabo un experimento con 54 estudiantes universitarios que dejaron una mano sumergida por 90 segundos, moviendo pelotas de metal que estaban en el fondo. La mitad de los estudiantes sumergía la mano a temperatura ambiente, mientras que la otra mitad lo hacía en agua extremadamente helada. Después de las pruebas, a cada estudiante se le daba un formulario donde tenía que evaluar oraciones como: “me siento solidario con otros participantes” o “siento que puedo confiar en otros participantes”. La escala que emplearon los científicos era con base en 5 e iba desde “muy de acuerdo” hasta “muy en desacuerdo”. Los participantes que fueron sometidos al experimento en agua a temperatura muy baja, mostraron más empatía con el resto de estudiantes.

Se hizo otro experimento con 62 estudiantes en que se les propuso un juego de cooperación económica. Cada estudiante debía de elegir un número entre 1 y 7. Elegir un número bajo significaba una recompensa para el individuo a expensas del grupo., un número alto aumentaba el riesgo personal, pero maximizaba la recompensa posible para todo el grupo. Aquéllos sujetos que experimentaron más dolor eligieron número más altos que el grupo que no sintió molestias. Bastian y su equipo concluyeron que si además de ti, sabes (y ves – como en este caso) que otros sufren, se forma una conexión inmediata. Bastian Jetten y Ferris consideran que el dolor promueve la cooperación, la atención y fomenta la toma de conciencia.

A menor escala –y siguiendo con un ejemplo de mi experiencia docente-, cuando más de un estudiante se ve afectado por un trabajo extra, el otro u otros implicados suelen unirse para solicitar que considere la carga asignada.

En términos de ciertos filósofos de la acción como Margaret Gilbert y Searle, damos el nombre de “intencionalidad compartida” a los procesos psicológicos que subyacen a estas acciones cooperativas. “La intencionalidad compartida comprende la capacidad de generar con otras intenciones y compromisos conjuntos para las empresas cooperativas” (Tomasello, 2009: 15). La intencionalidad compartida<sup>50</sup> puede ser fuertemente disparada por un componente empático que agrega no sólo la acción de ayuda, sino también el sentimiento colectivo de compartir una situación semejante. Otra manera de interpretar la intencionalidad compartida es como constituida por un componente empático., aunque no podríamos generalizarlo para todos los casos.

Incluso las normas sociales pueden ser explicadas., al menos en cierto punto de su evolución, a partir de un componente empático. Tomasello distingue dos tipos de normas sociales: las normas de cooperación (incluyen las normas morales) y normas de ajuste al grupo (incluyen normas constitutivas<sup>51</sup>) (Tomasello, 2009: 57).

Presumiblemente, las normas de cooperación surgieron históricamente de situaciones en las cuales individuos que se ocupaban de sus quehaceres cotidianos se topaban unos con otros, ya fuera en contextos individualistas o mutualistas. A través de procesos que no comprendemos del todo, nacen en esas situaciones expectativas mutuas, y tal vez los individuos procuran que los otros se comporten de manera diferente o acuerdan igualitariamente comportarse de cierto modo, de suerte que el resultado es algún tipo de equilibrio. En la medida en que ese equilibrio descansa sobre expectativas de conducta mutuamente reconocidas, que todos los individuos contribuyen de algún modo, a hacer cumplir podemos empezar a hablar de normas o reglas sociales (Tomasello, 2009: 108-109).

---

<sup>50</sup> “Habilidades y motivaciones cognitivo- sociales apreciables a fin de comunicarse entre sí y coordinar actividades tendientes a metas comunes que implicaran división del trabajo entre diversos individuos” (Tomasello, 2009: 74).

<sup>51</sup> Según Tomasello, comportamiento humano está regido por normas de cooperación y por normas de ajuste al grupo de convencionalidad. “En algún momento de la evolución humana, surgió la necesidad de que los individuos de un grupo actuaran de manera similar., surgieron presiones para que los individuos se amoldaran al comportamiento del grupo. La motivación inmediata en este caso es parecerse a los demás, ser aceptado por el grupo, ser un elemento de ese ‘nosotros’ que constituye el grupo y que compite con otros grupos (Tomasello, 2009: 112- 113).

Cuando Tomasello hace referencia a esos procesos que “no comprendemos del todo”, podríamos considerar como hipótesis, la aparición de cierta empatía. Hablar de expectativas mutuas y de comportamientos esperados., supone, en algunos casos, empatizar con el otro, de lo contrario, ¿cómo podemos saber qué esperar?

En el proceso de socialización, que da cuenta de los valores y normas adquiridos progresivamente, el mundo social del niño se divide en dos conjuntos: 1) la experiencia social directa del niño: “su interacción con otros individuos y lo que aprende sobre cómo interactuar con otros según sus reacciones y los correspondientes resultados” (Tomasello, 2009: 51) y 2) los valores y las normas del grupo cultural. En la interacción directa del niño, éste puede experimentar positivamente la cooperación, pues también recibe a cambio el mismo tipo de conducta; sin embargo, puede experimentarlo también en forma negativa cuando otros tratan de aprovecharse de él. Se han hecho estudios que demuestran que los niños de tres años en adelante comienzan a ser más cautelosos y selectivos en cuanto a quien dirigen su altruismo. Suelen ser más altruistas con quienes demostraron ser más amables con ellos y/o pertenecen a su grupo (Tomasello, 2009: 51- 52). Esto puede ser un instrumento para validar la influencia de la empatía en la cooperación. ¿Acaso no ya el ser selectivo con quienes se portaron mejor conmigo en el pasado es un tipo de empatía? Recordemos que ésta, también involucra estados cognitivos, permitiéndonos prever los estados mentales del otro y sus posibles intenciones. Con base en una experiencia negativa previa, es posible que el niño haga uso de esta empatía para optar por no colaborar o ayudar a quien antes no hizo lo mismo con él. Ser más altruista con los del mismo grupo demuestra la acción de la empatía a la hora de mostrar algún tipo de cohesión social. El hecho mismo de reconocer a otros y a mí misma como parte de un grupo, requiere la empatía para formar ese vínculo común y reconocerlo como tal.

En el segundo tipo de interacciones, donde ya existen ciertas influencias sociales., más que empatía, puede que lo que haga de estas reglas efectivas a la hora de la cooperación es un tipo de evolución adaptativa, pues “es muy probable

que la función original de las normas haya sido punitiva, que anunciaran el castigo de quienes las transgredían, ya fuera haciéndolos tema del chismorreo sobre su reputación o aplicándoles penas más severas” (Tomasello, 2009: 53). De tal modo, quienes no se apegaban a tales normas sentían vergüenza y muy posiblemente rechazo por parte de sus congéneres<sup>52</sup>.

Para Piaget, las verdaderas normas sociales que se basan en la reciprocidad surgen a fines del periodo preescolar, “a medida que los niños van perdiendo su egocentrismo y comienzan a ver a los demás y a sí mismos como agentes autónomos en paridad” (Tomasello, 2009: 59). Al inicio de su desarrollo, el niño sólo responde a normas basadas en la autoridad. Posteriormente, tiene lugar la reciprocidad, que nace de las interacciones con los pares. No para todas las acciones de reciprocidad es necesaria la empatía, pero con los elementos que mencionamos anteriormente como: haber recibido un trato justo o esperado en el pasado y el reconocimiento de otros como parte del grupo, las facilita.

En varios experimentos, se comprobó que los niños estaban muy interesados en que se cumplieran las normas, incluso si alguien tenía que resultar afectado. En este caso podemos reconocer un trinomio empatía-altruismo-cooperación. En los experimentos, los niños parecían sentir un cierto sentimiento de injusticia cuando uno de los adultos simulaba que transgredía una de las normas del juego. Los niños, en grupo, protestaban y señalaban que esa no era la manera correcta. Tuvieron que experimentar un cierto tipo de empatía para ponerse en el lugar de todo el grupo que se vería afectado por la ruptura de una regla. Se requirió de un tipo de empatía para identificarse con el otro y solicitar, desde mi “yo”, ese empeñoso respeto por las reglas del “nosotros”.

En las actividades cooperativas compartidas, mi racionalidad deviene una racionalidad social de interdependencia. Al principio, esa “nosotridad” se identifica., por ejemplo, con los padres, amigos, parientes cercanos, pero se puede

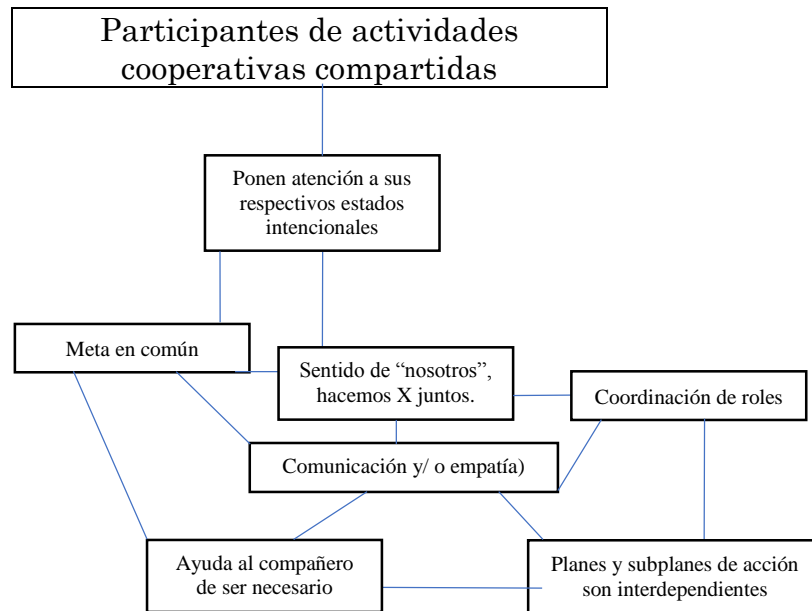
---

<sup>52</sup> La culpa y la vergüenza son reacciones emocionales con base biológica, que presuponen la existencia de entornos sociales normativos (punitivos, al menos) construidos por los seres humanos. Ejemplo coevolutivo de la cultura y biología humanas.

ir extendiendo conforme ampliamos nuestra conciencia y juicios morales. Tomasello habla de la existencia de una identidad grupal y racionalidad social, “inherente a todas las actividades que implican una intencionalidad compartida, ‘nuestra’” (Tomasello, 2009: 67).

De acuerdo al modelo de Silk, las sociedades de primates no humanos descansan en gran medida en el parentesco y el nepotismo, mientras que en el modelo de Skyrms para los seres humanos, todos preferimos colaborar por el rédito que cada uno de nosotros y de nuestros compatriotas obtenga. Depende de lo que crea que vas a hacer tú y viceversa. Implica comunicación y confianza. La empatía es un tipo y un mecanismo de comunicación, tanto desde el punto evolutivo como desde el social. Desde el momento en que veo el rostro de alguien, sus expresiones, su postura corporal, el tono de su voz, leo lo que me comunica, lo interpreto y a partir de esa interpretación, actúo o no. El conocimiento y la comunicación empática permite que, con el paso del tiempo y después de varias interacciones, intuyamos las intenciones del otro y así, decidimos si es digno de nuestra confianza o no. Vamos generando un tipo de “memoria empática” que nos permite registrar, interpretar y acumular conocimiento sobre los otros para relacionarnos con ellos de cierta manera. Para trabajar en una meta común se requiere de cierta coordinación, de sí mismo y con respecto al resto de los participantes., esto implica ya un tipo de comunicación- empatía para coordinarse. También podríamos agregar la imitación compleja hacia otros individuos del grupo para “encajar”. En consecuencia “mientras las ‘culturas’ de otras especies animales se basan exclusivamente en la imitación y otros procesos de aprovechamiento, las culturas humanas no sólo entrañan aprovechar sino, fundamentalmente cooperar” (Tomasello, 2009: 17). A continuación, propongo una tabla para explicar este proceso. Información de (Tomasello, 2009: 80- 81).





Según el esquema que propongo a partir de la lectura de Tomasello, la comunicación y/o empatía sería el punto de unión entre cada uno (por separado) de los elementos de las actividades cooperativas como entre todos ellos, en conjunto. Desde este esquema, también podríamos analizar los componentes en binomios o trinomios., es decir, explicar las actividades cooperativas compartidas en partes y, de esas partes, seleccionar también elementos de análisis. Toda inclinación a la cooperación requiere de un mínimo de tolerancia y confianza., entre más complejas se hacen estas actividades cooperativas, más se requiere de estos dos elementos que, indefectiblemente, precisarían de varios tipos y niveles de empatía para funcionar adecuadamente.

Ejemplo de una actividad cooperativa de alto impacto es la agricultura y –con ella-, los asentamientos en ciudades. “Evolutivamente, los seres humanos crean pautas de conducta que suscitan expectativas mutuas y, ontogenéticamente, los niños las internalizan. Todos estamos dispuestos a hacer cumplir esas pautas aun cuando impliquen costosos castigos (altruistas)” (Tomasello, 2009: 123).

Para que fuera posible la evolución de habilidades complejas y para que surgieran las motivaciones necesarias para emprender actividades en

colaboración de las cuales se benefician todos, los seres humanos tuvimos que haber dado un paso inicial que alteró el perfil comportamental de los grandes simios: vehemente competencia por el alimento, poca inclinación por compartir la comida y ausencia total de dádivas (Tomasello, 2009: 102).

Pudiera ser que este cambio comportamental tuviera lugar a partir de la empatía en el sentido de entender la situación del otro y, desde esta comprensión, ayudarlo pues se identificaba o podía identificar con una situación que uno mismo hubiese experimentado, tal como en el caso de los estudiantes que – pensando que todos estaban sometidos a la incomodidad del agua a baja temperatura–, tomaron decisiones económicas basadas en el beneficio del grupo.

[...] A medida que la colaboración se fue haciendo imprescindible, los individuos de índole menos competitiva y más tolerante adquirieron una ventaja adaptativa (siempre que pudieran encontrarse, como ha señalado Skyrms). También podemos imaginar que, puesto que las sociedades cazadores- recolectores suelen ser igualitarias y expulsan o matan a los prepotentes, se produjo en los seres humanos una suerte de proceso de auto- domesticación y el grupo eliminó a los individuos muy agresivos y acaparadores (Tomasello, 2009: 103).

Los elementos emocionales y motivacionales fueron cruciales en la evolución humana., los estudios y análisis sostienen que estos elementos nos alejaron de los grandes simios., al tiempo que nos impulsaban a desarrollar y aplicar nuevas y más complejas actividades de adaptación., luego, las motivaciones se hacían más complejas y la lógica de dificultad en las motivaciones también crecía “útiles para actividades en colaboración y favorables a la intencionalidad compartida” (Tomasello, 2009: 104- 105).

Sostengo que la empatía ha ido evolucionando, adquiriendo formas más extensas, complejas y sofisticadas. Un análisis del papel de la empatía en la cooperación me lleva a concluir que estos dos elementos, en interacción, evolucionan en formas más complejas para adaptarse a los requerimientos socio culturales que demandan actividades cooperativas compartidas. Las sociedades actuales, enmarcadas en una “aldea global” precisan cada vez más de la cooperación pues los límites se vuelven menos excluyentes y el otro termina por no parecernos tan lejano. La empatía, como mecanismo de cohesión social y

resorte para la cooperación, se volverá, en no mucho tiempo indispensable para la estructuración y correcto funcionamiento de las instituciones humanas.

### **§ 5. Motivos para cooperar: racionalidad estratégica y racionalidad normativa**

Así como la empatía es indispensable para unir esfuerzos en actividades conjuntas, sobre todo en donde las personas se identifican con el dolor ajeno; y para aminorar la tensión en un intercambio “x”, encuentro en la racionalidad un punto neutro de justificaciones entre las motivaciones, intencionalidades y acciones que subyacen a la cooperación. El tema de la racionalidad es complejo y se ha escrito mucho al respecto; hasta el punto que no hay una definición de racionalidad que prime sobre otra. De hecho, también hay una larga discusión sobre considerarla comunidad, sistema, método, facultad o condición de posibilidad. Lo que aquí pretendo es bosquejar un concepto de racionalidad aplicable al fenómeno de la cooperación; al tiempo que reflexiono sobre cómo dos tipos de racionalidad: la estratégica y la normativa, ofrecen elementos suficientes para explicar y justificar la cooperación.

Una caracterización de la racionalidad que me parece indispensable es la que propone Jon Elster como “la capacidad de relacionarse con el futuro, en comparación con el miope y gradual ascenso de la selección natural” (Elster, 1989: 7). Es decir, la racionalidad en tanto que capacidad de adelantarnos, nos provee de elementos, posibilitando la elaboración de un plan anticipatorio, lo cual es de suma importancia a la hora de visualizar el tipo de cooperación que se requerirá y los mejores métodos para lograrla. Así entendida la racionalidad, me gustaría complementarla con la definición que propone Jarvie como la capacidad de aplicar la razón a la realización de tareas o de aprender a partir de la experiencia. Esta idea de racionalidad supone que los seres humanos aprendemos de la experiencia, y aprendemos como aprender de la experiencia;

logramos ambas habilidades en mucha mayor medida que cualquier otro primate (Jarvie, 1980: 21). La racionalidad como la capacidad de aprender a aprender, supone hoy en día una de las habilidades en el ámbito académico, personal y laboral más importantes. De esta habilidad, se deriva que podamos realizar ciertas actividades individuales o colectivas basadas en un aprendizaje, lo cual supone que si, por ejemplo, decidimos emprender una actividad cooperativa., emplearemos todos nuestros recursos disponibles para llevarla a cabo. El conocimiento adquirido gracias a la experiencia y la capacidad de aprender a aprender, como recursos de la cooperación, abonan de manera significativa a la meta común.

La racionalidad, tal como hemos propuesto entenderla para justificar el fenómeno de la cooperación, supone dos tipos de órdenes: el de nuestro mundo interior, donde tiene vida y cobra sentido mi conciencia, y el ordenamiento exterior, donde se conecta mi conciencia a las de los demás. La racionalidad tiene la función de construir un mundo común en donde converjan nuestras creencias y deseos. Congruente con la inclusión de creencias y deseos, el racionalismo crítico de Popper concibe la racionalidad como una actitud que procura resolver la mayor cantidad posible de problemas recurriendo a la razón, esto es, “pensar claro y a la experiencia, más que a las emociones y pasiones [...] una actitud en la que predomina la disposición a escuchar los argumentos críticos y a aprender de la experiencia. (Popper, 1984: 392). Para Popper adoptar una postura racional implica un acto de fe pues ésta no puede dar cuenta se sí misma., esto quiere decir que adoptar una posición racional implica también, consciente o inconscientemente, asumir una decisión, una creencia, un comportamiento o un propósito.

Aunada a las definiciones anteriores de racionalidad, me gustaría agregar otra que también abona mucho en el contexto concreto de la cooperación:

La racionalidad; en el significado que aquí la presentamos, no es una facultad sino un método. Pero ninguna facultad garantiza que se aplique el método racional. Y si bien sólo tiene sentido calificar de racional o irracional la conducta

de seres inteligentes, según que utilicen su inteligencia conforme a las normas del método racional, es preciso reconocer que la más aguda de las inteligencias es perfectamente compatible con una crasa irracionalidad (Mosterín, 1978: 17).

Jesús Mosterín entiende la racionalidad no como facultad, sino como método. Lo interesante de su señalamiento es que cuestiona la posibilidad de racionalidad como facultad y también admite que puede expresarse en su formulación negativa: como irracionalidad. Quizá sea este el elemento que nos permita analizar, más adelante cómo el hecho de optar por no cooperar –pudiendo hacerlo-, se puede interpretar como irracional.

La pertinencia de abordar ciertos tipos de racionalidad como característicos del ser humano es que a partir de la consideración que hagamos, llegaremos a conclusiones bien distintas sobre la naturaleza humana, pues cualquier modelo de racionalidad, conlleva un modelo de ser humano. Al mismo tiempo, la racionalidad implica un punto de tensión entre la relación ética-economía que de acuerdo a nuestros análisis, cobra un sentido distinto a la luz de conceptos como la empatía y la cooperación. Hausman sostiene que la teoría de la racionalidad es un fragmento de la teoría de la moralidad “[...] Parece que la conducta moral puede tener consecuencias importantes para los resultados económicos, y la difusión de la Teoría de la utilidad tiene consecuencias morales” (Hausman & McPherson, 1996: 64). El modelo de maximización de la utilidad limita la conducta racional a la elección de un medio entre varios posibles para la consecución de un fin; deja fuera la oportunidad de elegir racionalmente entre distintos fines. En economía, se ha solido considerar al hombre como un agente racional optimizador, caracterizado por una racionalidad instrumental. Este punto de vista, presenta a un hombre que “trata de optimizar la relación entre los medios disponibles y los fines pero que es incapaz de comprender la diversidad como agente, sus preferencias sobre las preferencias y la diversidad de los agentes” (Álvarez, 2000: 104). Como únicamente maximizadores, la conducta racional consiste en optar por un fin particular después de analizar concienzudamente los costos de esta elección. La cuestión que entra en conflicto

es la concerniente a las preferencias y al conjunto de oportunidades potenciales. Básicamente, se restringe la capacidad de elección de este agente maximizador de elegir entre un fin en específico independientemente de las preferencias, pues todo ello se vuelve irrelevante al contrastarlo con la utilidad<sup>53</sup>. Es aplicable para caracterizar una conducta racional en un contexto de certidumbre; esto es, que cada acto nos lleva indefectiblemente a un resultado específico. Pero muchas cuestiones que implican la conducta racional, tienen lugar en contextos de riesgo e incertidumbre; situaciones donde no podemos controlar los resultados de la acción.

Una propuesta para tratar los problemas de elección en contextos de riesgo e incertidumbre, es la teoría de juegos, misma que ha planteado el “dilema del prisionero”. Axelrod ha hecho su propia aportación desde una teoría de juegos con enfoque evolucionista. Propone la comprensión de los criterios de decisión como resultado de una interacción en juegos evolutivos. Según él, las normas aparecen, desaparecen, se fortalecen y evolucionan las estrategias, lo cual plantea el reto de analizar mecanismos variados para el arraigo de dichas normas. Axelrod propone un juego similar al dilema del prisionero con  $x$  cantidad de jugadores. El individuo  $i$  tiene la opción de no cumplir la norma y es posible que sea observado. Si  $i$  no cumple, recibirá un beneficio y el resto de jugadores, un tipo de daño leve. El sujeto  $j$  puede observar o no el incumplimiento de  $i$ . Si es el caso que lo vea, puede optar por castigarle, entonces  $i$  tiene pérdidas  $c$ , para las que también  $j$  ha tenido que esforzarse. Que  $i$  opte por incumplir dependerá de su valentía, que deberá ser mayor que el temor a ser visto. Después de que  $i$  no cumple y que alguien lo observa, obtendrá o no un castigo dependiendo de la tendencia del resto a vengarse por su incumplimiento. En la simulación del juego evolutivo de las normas propuestas por Axelrod, se han fijado los parámetros y las estrategias aleatoriamente para 20 jugadores. El resultado: mantenimiento de población constante, pero con descendientes –un descendiente para el sujeto

---

<sup>53</sup> El agente sólo tiene que elegir la acción que dentro de sus preferencias sea la de mayor utilidad.

promedio y dos para el sujeto que se coloca en una desviación estándar por encima de la media; se observa que evolucionan las estrategias, así como patrones de conducta distintos que tienen la necesidad de responder por los mecanismos que estabilizan cierto tipo de norma (cf. Axelrod, 1984).

Como mencionamos, este prototipo trata de responder y completar las limitantes del modelo de racionalidad instrumental; agrega algunos elementos interesantes como la posibilidad de negarse o de sopesar las inclinaciones y deseos personales, al margen de la utilidad máxima; sin embargo, no creo que justifique suficientemente un fenómeno tan complejo como lo es la cooperación; de allí que haya elegido los modelos de racionalidad estratégica y normativa., de hecho, la racionalidad estratégica es una variante compleja de la racionalidad instrumental. En esta racionalidad, el agente racional elabora planes estratégicos cuando los mecanismos para obtener algo no solamente se refieren a lo que se desea obtener como si de una cosa –inerte- se tratara, sino que en esos planes deben tenerse en cuenta las posibles pretensiones y complejos de intereses de otros agentes. Tal como la racionalidad instrumental, la racionalidad estratégica responde a una estructura medios-fines, pero es algo más que mera racionalidad instrumental en cuanto que el individuo no adapta simplemente medios para conseguir fines posibles, sino que lo hace teniendo en cuenta que hay otros agentes que pueden, o bien coadyuvar al logro de sus fines, o bien, obstaculizarlos. En el primer caso, el agente racional estratégico busca la cooperación; en el segundo, se prepara para competir.

Como teórico de la racionalidad estratégica, Karl-Otto Apel, parte de la pregunta: “¿existe una racionalidad especial de la interacción social que no puede ser reducida a la racionalidad medio-fin del actuar de los sujetos particulares?” (Apel, 1986: 27). ¿En qué consiste la racionalidad estratégica de la interacción? “[...] es la aplicación de la racionalidad instrumental- técnica bajo las condiciones de reciprocidad de la interacción humana [...] bajo el supuesto de que las otras personas tratarán también de instrumentar nuestras propias acciones o intenciones para sus propios fines” (Apel, 1985: 3). Los individuos de la

racionalidad teleológica aplican su pensamiento medio-fin a objetos acerca de los cuales ellos saben que, en tanto individuos de la racionalidad teleológica, aplican lo mismo a ellos mismos. En esta reciprocidad reflexionada de la instrumentalización consiste manifiestamente la estructura de la interacción estratégica. En el juego estratégico, los sujetos del cálculo de beneficios en el sentido de la teoría de la decisión tienen también que tomar en cuenta los cálculos de beneficios de otros jugadores como condiciones y como medios de los propios cálculos de beneficios (Apel, 1986: 34-35).

Apel considera que el discurso tiene una función «estratégica» o una función «pragmático-transcendental», si se conduce por los ideales de comunicación presupuestos en el habla cotidiana. La función estratégica sirve al equilibrio de intereses en conflicto para su mejor supervivencia. La función pragmático-transcendental se orienta, mediante el mismo discurso, a la obtención de un consenso entre los hablantes.

Para Apel la racionalidad discursiva se basa en la pragmática del lenguaje y en el supuesto, a priori, de una comunidad de *Idealen Kommunikationsgemeinschaft* (comunicación ideal entre los parlantes). La comunicación ideal funge como el valor regulador de la acción. La norma fundamental de la ética –que está implícita en el lenguaje–, sería el respeto de una comunidad a su comunicación ideal (Apel, 1986: 78).

Del mismo modo que el lenguaje, la racionalidad es un fenómeno social, colectivo. Gracias al diálogo es posible pasar de una concepción monológica de la razón a una razón dialógica. Con base en este diálogo, los implicados en la búsqueda de un fin en común, son responsables de la resolución de conflictos con base en el diálogo, la discusión. El lenguaje, la comunicación, articulan y median en la racionalidad estratégica a la hora de tomar la decisión de cooperar o competir.

En la sociedad actual, altamente competitiva, compleja y donde coexistimos muchos miembros, a veces resulta necesario emplear mecanismos racionales estratégicos y solucionar las controversias de la forma más inteligente



y provechosa para los involucrados. En una toma de decisión en donde entren en conflicto los intereses de varios involucrados; además de la racionalidad estratégica -que es muy utilizada, por ejemplo, en contextos de política internacional-, también tendría que entrar en juego la racionalidad normativa, cuya base descansa en la moral, el deber y la responsabilidad que tenemos para con el otro en tanto que co- sujeto. Una forma de regular nuestro compromiso moral es a través de las instituciones. La propuesta de Searle me parece pertinente para completar este apartado, pues le preocupa la base de la realidad social y la existencia de las instituciones en un sentido ontológico; lo cual complementaría y ofrecería soporte a la propuesta socio- evolutiva de las instituciones en Tomasello.

Para Searle, las realidades sociales surgen de ciertos actos *speech acts*<sup>54</sup> que tienen una importante influencia del lenguaje y de lo que tratamos en el apartado pasado; a saber, la *collective intentionality*.

Un término que introduce Searle es el de hechos institucionales como una subclase de los hechos sociales: se trata de hechos que no pueden ser explicados sólo desde el plano descriptivo. No son hechos reales u objetivos, y se conforman de otra cantidad considerable de hechos que son difíciles de describir. Según mi punto de vista, la manera de comprender mejor este tipo *sui generis* de hechos es “desmenuzando” sus componentes: 1) la intencionalidad colectiva (*collective intentionality*) que –como ya habíamos visto-, es un tipo de cualidad compartida por una comunidad de sujetos que les ayuda a trabajar en conjunto, en actividades cooperativas (Searle, 2005: 6). 2) La asignación de funciones (*assignment of function*); como su nombre lo indica, es la capacidad de atribuir funciones a ciertos objetos que –por sí mismos-, carecen de ellas. 3) Funciones de estatus (*status functions*); se trata de una capacidad exclusivamente humana, que le adjudica a una persona u objeto una función que puede cumplir en razón de la previa asignación colectiva de esa tarea. En el apartado 3 mencioné un

---

<sup>54</sup> La constitución y la práctica del lenguaje, suponen la sujeción a ciertas reglas.

ejemplo de función de estatus al designarme, por ejemplo, “esposa” o “profesora”. Tiene la forma *X* cuenta como *Y* en el contexto *C*. Es cuando regularizamos esta formulación, que se convierte en una regla constitutiva de instituciones sociales.

La ontología institucional de la civilización humana, las formas especiales en las que la realidad institucional humana discrepa de las estructuras sociales y del comportamiento de otros animales, es una cuestión de funciones de estatus impuestas conforme a procedimientos y reglas constitutivas. Las funciones de estatus son el pegamento que mantiene juntas a las sociedades humanas [...] el mecanismo que subyace [a las distintas realidades institucionales] y que las produce es el mismo: la asignación de funciones de estatus con sus deontologías correspondientes de acuerdo a reglas constitutivas [...] Un hecho institucional es cualquier hecho que tiene la estructura lógica ‘*X* cuenta como *Y* en el contexto *C*’, donde el término *Y* asigna una función de estatus y (contadas excepciones) la función de estatus conlleva una deontología. Una institución es un sistema de reglas constitutivas de la forma ‘*X* cuenta como *Y* en el contexto *C*’. Ya que una institución se ha establecido, provee entonces la estructura dentro de la cual uno puede crear hechos institucionales (Searle, 2005: 6).

Intencionalidad colectiva, asignación de funciones y funciones de estatus; conforman así, la tríada que explica la racionalidad normativa subyacente en el deber que se impone a partir de la moral, pero se regula desde las instituciones. Cada institución, de acuerdo a sus funciones y métodos, legitima determinadas acciones, concordantes con la normatividad y contexto que provee dicha institución. En este sentido, los contratos, las promesas, los acuerdos legales, el peso de la propia palabra cobran sentido y se legitiman como (*utterance*) del acto de habla. Siguiendo esta lógica, una razón para cooperar, sería legitimar y otorgarles un significado personal y colectivo a nuestras propias acciones cooperativas: trátase de ayuda mutua, reparto, alianzas, dones recíprocos, asociaciones o intercambios.

Para Searle, una de las funciones de las instituciones humanas es la de crear nuevas formas de relaciones de poder. A diferencia de como suele interpretársele (negativamente), aquí el término poder es entendido de una manera positiva en tanto que entraña una responsabilidad.

La tarea esencial de las instituciones humanas y el objetivo de tener instituciones no es forzar a las personas, sino crear nuevas formas de relaciones de poder. Las instituciones humanas son, sobre todo, posibilitantes (*enabling*), pues ellas crean poder, pero una clase especial de poder., es el poder que está señalado por

términos como derechos, deberes, obligaciones, autorizaciones, permisiones, requerimientos y certificaciones. Llamo a todos estos *poderes deónticos*. Lo que distingue a las sociedades humanas de otros animales sociales [...], es que los seres humanos son capaces de una deontología de la que ningún otro animal es capaz. No todo poder deóntico es institucional, pero toda estructura institucional es una cuestión de poderes deónticos (Searle, 2005: 10).

La estructura institucional como portadora de los poderes deónticos que reclaman derechos, obligaciones, autorizaciones, requerimientos y certificaciones, nos permiten coexistir ordenadamente. La racionalidad normativa que regula las instituciones, crea mecanismos para la acción, independientes del deseo del agente. Así, por ejemplo, si ejerzo una función diplomática, las instituciones en el contexto de las relaciones internacionales, la diplomacia, la cooperación mundial, etc. serían la fuente de normatividad de las funciones que me correspondería hacer, pues serían ellas las comunicadoras del poder deóntico que se creó a partir de que se me asignó colectivamente la función de estatus de “diplomática”. Ahora bien, también las instituciones serían el soporte que me daría las razones para actuar de tal o cual manera en el contexto donde desempeño mi función de estatus, y esto es independiente a mis deseos o inclinaciones. Siguiendo con este ejemplo, si tuviera que cooperar con algunos colegas para la consecución de un fin, al saberme obligada, con un deber por el rol que desempeño, tengo las razones suficientes para actuar cooperativamente. Reconocer algo como un deber, una obligación o un requerimiento es razón suficiente para la acción, independientemente del ámbito de los deseos.

En resumen, tanto si decidimos cooperar con base en los planes estratégicos, tomando en cuenta los objetivos e intereses de otros, y evitar problemas potenciales, como si decidimos cooperar por deber, por obligación; ambas decisiones racionales resultan más inteligentes y de mayor provecho tanto para el individuo en sí mismo como para el individuo en relación con otros y con las instituciones. Al mismo tiempo, resulta también beneficioso desempeñarse adecuadamente en una función simbólica asignada pues, a largo plazo, repercute también en el prestigio y beneficios o favores potenciales que podrían obtenerse.

## § 6. La cooperación como fenómeno moral

Desde el punto de vista del interés individual sano y prudente y la inteligencia social<sup>55</sup>; la racionalidad estratégica y la racionalidad normativa nos ofrecen los argumentos para cooperar, pese a que nuestra motivación no sea la empatía o el altruismo. En la composición, dinamismo y mantenimiento de las instituciones, los roles que nos toca cumplir y las actitudes cooperativas de todo tipo (asociaciones, intercambios, alianzas); permiten concentrar esfuerzos por un objetivo común, al tiempo que fundamentan y salvaguardan la estructura social, sosteniendo las reglas de convivencia e intercambio que constantemente mantenemos. Darwin reconocía un tipo de “instintos sociales” que identificaba con el cuidado parental y con otros miembros del mismo grupo; incluso, dejaba la posibilidad abierta a que se extendieran más allá del clan o de la especie humana.

Lamentablemente para la teoría de la evolución y las disciplinas posteriores que se fundamentaron en esta, interpretaron a Darwin desde las propuestas de Herbert Spencer; quien acuñó el término: “lucha por la vida” (Ricard, 2016: 171). En realidad, Darwin reconocía en el ser humano “instintos de simpatía y benevolencia para con sus semejantes, instintos que están siempre presentes y, en cierta medida, siempre activos en su espíritu” (cf. Ricard, 2016).

La biología y la sociología muestran un comportamiento compartido: la complejización de sistemas cooperativos para seguir existiendo, y es que tanto los procesos biológicos como los comportamientos, poseen una función y una necesidad. Conforme estos elementos se hacen más complejos en el organismo que los presenta (no es igual la complejidad de función y necesidad en una

---

<sup>55</sup> El psicólogo Daniel Goleman trata este término en el libro que lleva el mismo título. Hace referencia al ser humano en relación con otro. Sostiene que la forma en como está configurado nuestro cerebro condiciona nuestras relaciones sociales, al tiempo que éstas moldean nuestro cerebro. Reafirma lo que defiende en esta tesis: nuestro cerebro está configurado para conectar con los demás. La calidad de nuestras relaciones interpersonales es crucial tanto para la propia salud y desarrollo como para el mantenimiento del orden y la paz en una comunidad (cf. Goleman, 2010).

lombriz de tierra que en un cánido), aparecen el deseo y la aspiraci3n. “La dimensi3n del *deseo* o de la *aspiraci3n* viene a añadirse a las necesidades y a las tendencias cuando un organismo adquiere la facultad de tomar conciencia de manera subjetiva” (Ricard, 2016: 173). Hay una gama amplia de aspiraciones, pero la aspiraci3n consicente fundamental de un ser sintiente es la de evitar el dolor y procurarse el bienestar. “La capacidad de un organismo de tomar conciencia de su identidad y de sus aspiraciones corre parejas con una aptitud correspondiente para tomar conciencia de que el otro también tiene una identidad y aspiraciones propias. De ahí nace la *empatía*” (Ricard, 2016: 173). Es justo en este punto donde entra en escena la cooperaci3n como fen3meno moral pues, al darnos cuenta de que las aspiraciones propias pueden contrariarse y verse amenazadas por las de otros; y que uno mismo en tanto que otro para alguien más, también puede amenazar las aspiraciones ajenas; necesitamos un mínimo de empatía para que los intereses de ambas partes se resuelvan con el menor conflicto posible. Una de las tentaciones y problemas éticos que se presentan en este plano es el del *free rider*; aquella persona que aprovecha los esfuerzos de los demás para lograr sus prop3sitos con un esfuerzo mínimo. Considero que el problema ético (también econ3mico) del *free rider* y otros como el de la toma de decisiones en una situaci3n donde es posible cooperar o no, podemos analizarlo con base en el dilema del prisionero. Me parece pertinente citarlo también, porque desde la sociobiología, se ha visto que en la naturaleza coexisten varios organismos que participan en largas partidas evolutivas del dilema del prisionero” (Axelrod, 1981).

El primer autor en plantearlo como dilema del prisionero fue Albert W. Tucker:

“Dos hombres, acusados de infringir conjuntamente la ley, han sido confinados por la policía en habitaciones separadas. Se dice a cada uno que: 1) si uno de ellos se confiesa culpable, pero el otro no, el primero recibirá una recompensa, [...] y el segundo será castigado. 2) si ambos confiesan, se castigar a los dos... Al mismo tiempo, cada uno tiene sus buenas razones para creer que 3) si ninguno confiesa, ambos quedarán libres” (Poundstone, 1992: 175).

A los infractores se les asignaron los nombres de Ale y Bob (A y B). La policía

les acusa de un delito en "tercer grado" (a ambos por separado). Cada uno tiene que elegir entre delatar o no al otro. Si ninguno de los dos individuos confiesa, ambos pagarán un año de prisión por cargos de portar armas sin licencia. Si cada uno confiesa y delata al otro, ambos irán a prisión por 10 años. Empero, si un ladrón confiesa y delata al otro, y el otro ladrón no confiesa, el que ha colaborado con la policía saldrá libre, mientras que el otro irá a la prisión por 20 años. Las estrategias en este caso son: confiesa o no confiesa. Los castigos son las condenas ofrecidas en cada caso.

El dilema es complejo, comenzando por considerar que la información es incompleta, pues ninguno de los participantes sabe qué hará el otro. Desde el punto de vista racional, la decisión de Ale se guiará por un proceso como este: "Bob tiene dos opciones: confesar o no. Supongamos que decide confesar; entonces me darían 20 años de prisión si no confieso y 10 si lo hago; entonces, la mejor decisión sería que confesara. Sin embargo, si ni Bob ni yo confesamos, me dan un año de cárcel; por otro lado, si confieso, puedo quedar en libertad. De cualquier modo, es preferible que confiese; por lo tanto, hablaré". La cuestión es: hay probabilidades muy altas de que Bob razone también de manera similar y ambos irían a prisión por 10 años. ¿Qué hubiera sucedido si ambos guardaban silencio? Les habrían dado un solo año de prisión a cada uno. Podemos reflexionar que, tanto si elegían estratégica como racionalmente, no conseguían los mejores resultados, como si optaban por otra decisión (irracional –hasta cierto punto–), que no encajaba en uno de esos rubros, pero proporcionaba la mejor solución a nivel individual. En casos como este, resulta que la racionalidad no es la vía óptima en la resolución del conflicto. Sin embargo, es justificable, pues las decisiones racionales que tomamos son en función de la información que poseemos.

El dilema del prisionero ha sido muy empleado y con variantes diversas. He encontrado idónea una adaptación del mismo para llevarle al ámbito de la cooperación y reflexionarlo éticamente.

Imaginemos que hay un tipo de recurso; objetos, mercancía. En este

ejercicio de imaginación, participan los sujetos “X” y “Z”, quienes no se conocen, por lo cual enfrentarán un problema similar al del dilema del prisionero al no poder predecir el comportamiento del otro. Cierta cantidad de este recurso significa para X una unidad cierta cantidad del recurso de Z, dinero, por ejemplo. Para X, vale más: tres unidades. Z cuenta con un recurso que significa una unidad de valor para sí y vale dos para X. Dado que no se conocen, tampoco hay afecto entre ellos, por lo que; la empatía, por ejemplo, no podría ser una motivación. Se trata mera y llanamente de una transacción, en la cual otorgarán sus recursos de forma simultánea, y si coopera uno de ellos y no lo hace el otro, el que coopere no podrá retirarse. Veamos sintetizadas las posibilidades en la siguiente tabla:

		<b>Z</b>	
		Coopera	No coopera
<b>X</b>	Coopera	(2, 2)	(0, 3)
	No coopera	(3,0)	(1, 1)

Lo que expresa la tabla son las siguientes posibilidades: a) ambos jugadores pueden permanecer como están y conservar su unidad de valor (X no coopera, Z no coopera), b) tienen la posibilidad de negociar y así, duplicar cada uno de sus valores (ambos cooperan), y c) uno de ellos decide no cooperar y se queda con nada, mientras que quien no cooperó, se queda con su unidad original además de los dos recursos que obtuvo del que cooperó. Desde el punto de vista de la racionalidad del interés propio, ambos se beneficiarían más al no cooperar. Sin embargo; desde el punto de vista colectivo, ambos salen más beneficiados si cooperan. La problemática que se plantea es compatible con la idea de que tanto la moralidad como la cooperación humana emergen cuando los recursos son escasos y no pueden explotarse por individuos aislados; y cuando los individuos no pueden mantener a largo plazo una posición de dominio sobre otros para sus fines egoístas. Entonces, la solución a esta situación que presenta serias

limitantes de contexto, es recurrir a las motivaciones como respuesta ética a la cooperación.

En el ejemplo anterior, es legítimo pensar colectivamente como algo que beneficia a dos o más y no a uno solo, esta es una motivación que se extiende más allá de la racionalidad y los intereses individuales, y que considero más congruente y viable dado el mundo en donde nos movemos; no contamos con toda la información, menos la concerniente a las intenciones y móviles ajenos. La otra característica es que tenemos pocas posibilidades de interactuar con las personas en muchas ocasiones o de retribuirles y de ser retribuidos de algún modo. Cooperar es como un “salto al vacío” en este sentido de utilidad. Se vuelve, también un esquema y un modo de vida.

Con respecto a lo que analizamos en el capítulo I, la visión del ser humano como naturalmente social y benevolente, motivaría más a la cooperación que la visión del hombre como egoísta, calculador, meramente racional. La empatía y la concepción de la ética como natural y no artificial serían las motivaciones internalizadas para cooperar, al tiempo que fundamentan moralmente el fenómeno de la cooperación. Desde el punto de vista de una moral artificial, los participantes pensarían que, de momento, les puede resultar benéfico no cooperar, pero a mediano o largo plazo, podrían ser castigados con el señalamiento, exclusión y recelo del grupo de pertenencia, además de experimentar posibles emociones de vergüenza.

Dado que en el mundo real interactuamos unos con otros de manera constante, con desconocidos o con conocidos una sola vez; la posibilidad de retribución es nula. Somos muchos y vivimos a un ritmo acelerado, la posibilidad de ser descubiertos como *free riders* es prácticamente nula. Aumenta en la medida en que este “colgarnos” de otros se vuelve un estilo de vida. En general, moralmente, nos regimos por una cultura del anonimato. Por ello es que no creo en una moral artificial basada en los castigos o las posibles recompensas. Entre más somos, más actividades ocupan nuestro día a día, es más difícil que tengamos control sobre los “tramposos” o que se nos aplauda por hacer lo



correcto. La cooperación como fenómeno moral se identifica y explica a partir del modelo antropológico propuesto por los autores de la ilustración escocesa que considera al hombre no solo en su dimensión racional sino también –y en gran medida-, en la dimensión emotiva.

A pesar de que la teoría de juegos y el dilema del prisionero como parte de esta, con todas sus variantes expliquen “el corazón” del problema de la cooperación como un “toma y daca”, no dan cuenta de las motivaciones morales de la cooperación. Desde el punto de vista empático- moral, tenemos un compromiso intrínseco y tácito por cooperar. Como seres sociales, relacionales y emocionales; comprendemos tarde que temprano –en las mismas interacciones-, que nuestro cerebro, nuestra constitución biológica y social están hechos para que cooperemos; de lo contrario, perecemos o no logramos desarrollar la mayoría de nuestras potencialidades. Cuando somos conscientes, en nuestra subjetividad de esta cualidad nuestra, deviene un compromiso personal por responder éticamente a nosotros mismos y a los demás. Este convencimiento, no impuesto desde la norma y el deber, viene de internalizar la moral al ser capaces de empatizar con el otro y con su realidad. Saberlo librando su propia batalla, como cada uno de nosotros hacemos, tratando de ponernos en su lugar y optimizando esfuerzos y recursos en esa sintonía de compartir el mismo peregrinar de la vida, nos lleva a comprometernos con la propia vida en sí, y en función a la responsabilidad que tenemos con los demás a partir de nuestras relaciones. La cooperación es una manera de responder a esta responsabilidad, luego de que hemos tomado conciencia, no hay marcha atrás, al menos –claro-, de que podamos vivir con la carga de saber y no hacer ni ser.

En la cooperación como fenómeno moral, reconocemos a los otros tan dignos como nosotros. Nos identificamos con ellos, al tiempo que los miramos y ellos nos regresan nuestra propia dignidad e identidad. Cooperar en sentido ético significa donar algo de ti, más que un mero intercambio de bienes o cuestiones fácticas, materiales. Significa darte a los demás, compartir- te y, al mismo tiempo, permitir que los demás hagan lo mismo, respetando y actuando en

conformidad con esa apertura, pues cooperar también es abrirse a los demás, al mundo, a nuevas posibilidades de ser y de comprender al otro. Retomando la cuestión del deseo y la aspiración, la ética plantea la pregunta socrática: “¿cómo hemos de vivir y por qué? Porque para el ser humano no basta con vivir por vivir, su existencia tiene que tener sentido, propósito. Surgidos de la función y de la necesidad, el deseo y la aspiración a una vida buena, hallan en el fenómeno de la cooperación un sentido de vida, al tiempo que también lo encuentran como vía e instrumento para procurar a la vida digna. La cuestión misma de la aspiración sería imposible de plantear si no fuera en relación con otros; por lo cual, resulta casi impensable que podamos autorrealizarnos si nos resistimos a cooperar. El deseo surge de un sentimiento de carencia; parte de nuestro equipamiento original: cómo funcionamos y la necesidad que tenemos de estar en compañía de otros. Si no cubrimos estos elementos fundamentales de función y necesidad, no escalamos a la aspiración. Sólo la calidad de las relaciones que mantenemos con los otros nos eleva a los más altos ideales. La cooperación, en tanto que fenómeno moral entraña, pues, uno de los tipos de relaciones con otros del nivel más complejo y sofisticado. Si en lo individual, aspiramos a grandes empresas, en la cooperación superamos incluso nuestro campo de visión.



## Conclusiones

El fenómeno de la cooperación ha sido tratado por diversas disciplinas como la economía, la psicología, la antropología y la sociología. Hasta hace no mucho comenzó a plantearse seriamente como un tema que atañe a la moral. Como la idea central de mi investigación es que los seres humanos tenemos la tendencia natural a cooperar los unos con los otros y esta profunda tendencia, enraizada en nuestra naturaleza, no precisa de la reciprocidad; esto es, que no es motivada por algún interés ajeno a la propia inclinación por cooperar; elegí a algunos autores representantes de la tradición escocesa porque con su propuesta del término de simpatía (*sympatie*) como recurso teórico-práctico y su visión positiva del hombre, ayudan a explorar la dimensión altruista del ser humano desde una perspectiva ética que presta especial interés a la emotividad.

Algunas disciplinas como la filosofía moral se quedaron “enfrascadas” en los requerimientos y esquemas de la modernidad; época en la que el individuo y su autonomía ocuparon el primer plano, y donde la racionalidad fungía como guía y modelo del orden social, dando lugar a la dimensión política. En este contexto, es comprensible que una de las principales inquietudes haya sido la organización de la sociedad, tomando en cuenta los intereses del individuo.

Hume formula la tensión entre egoísmo y benevolencia que caracteriza el problema de la sociabilidad y la cooperación como fenómeno moral en la modernidad. Pensaba que la moral tiene como base la creación de un ámbito de sociabilidad en donde no cabe el egoísmo como motivo de acción. Pero es el sentimiento que despierta una conducta útil o beneficiosa para la sociedad lo que podría caracterizar una moral fundada en elementos como la empatía que; gracias a las aportaciones actuales de disciplinas como la primatología, la psicología evolutiva y las neurociencias, hemos podido ratificar.

Frans de Waal y su teoría del bien natural, mostró no sólo la capacidad explicativa sobre la moralidad que ofrece el concepto de empatía, sino también

los problemas que implica. Pues es claro que la capacidad de actuar moralmente parece estar vinculada a ciertas capacidades naturales propias de la especie humana, al punto de que somos los únicos seres morales que existen en la Tierra. La investigación sobre los primates durante las últimas décadas ha mostrado que poseen, según de Waal, cualidades morales afines a las humanas como la capacidad para cooperar, el auxiliar a un compañero en peligro o lastimado, el compartir alimento, vivir según reglas de convivencia, recibir castigos por infringir las reglas, entre otras cosas. Estas investigaciones, realizadas por etólogos, biólogos, psicólogos evolutivos, primatólogos, etc., muestran que entre los seres humanos y los primates hay muchas afinidades que permitirán, a la larga, descubrir los orígenes naturales de nuestras capacidades morales.

Concluyo –siguiendo a Frans de Waal-, que la empatía requiere, en primer lugar, la implicación emocional, pues “contemplar las emociones ajenas despierta nuestras propias emociones, y a partir de aquí construimos una comprensión más profunda de la situación del prójimo”. El autor de *La edad de la empatía* demostró la predisposición natural de los mamíferos, incluido el humano, no sólo a tener actitudes altruistas, sino también a tener actitudes mutualistas, esto es: colaborar, cooperar para actividades de beneficio mutuo

De acuerdo a la división de la empatía que propone Batson, la empatía primigenia que defiende de Wall se corresponde con la *emotional contagion*. Sentir lo que el otro siente puede ser un móvil para actuar compasivamente a favor de sus necesidades, pero también puede ser un impedimento. ¿Cómo? En primer lugar, podemos cometer el error de interpretar las necesidades del otro como verdaderamente *sus* necesidades. Esto es., si la identificación o resonancia emocional llega a ser muy fuerte, es posible que surja algún error a la hora de delimitar qué me corresponde a mí, qué a la otra persona. Cuando siento lo que el otro siente, no me anulo y –por consiguiente-, sigo teniendo vida interior propia. ¿Cómo garantizo que esa vida interior propia no le sea impuesta al otro, de modo que crea saber exactamente qué necesita? En segundo lugar, sentir *tanto* lo que el otro siente me puede crear un estado de angustia o la actitud de

evitar la incomodidad que me produce “sentir con”, y decida no hacer nada, cambiar a un estado de indiferencia o voltear la mirada hacia otro lado. Finalmente, el tercer problema que resulta del contagio emocional es que nos puede llevar a la no acción. Es más, puede conducirnos a actitudes de repliegue sobre nosotros mismos para evitar la incomodidad, el dolor de sentir el sufrimiento ajeno. Si nos sucede esto, no podemos ni ser altruistas ni cooperar con otros. Si nuestra emotividad se identifica a tal punto con la del otro, puedo caer en un estado de incapacidad, de inmovilidad. Siento tanto que las emociones me rebasan, me paralizan, me imposibilitan para la acción. Mi reacción ante el sentir ajeno es la no-acción. En casos como este, la cultura, la educación y las instituciones funcionan como un filtro y catalizador de esta empatía espontánea, de modo que podamos asimilarla y direccionarla más provechosamente.

La moral con fundamentos y móviles emotivos, también ha sido estudiada y demostrada gracias al desarrollo de las neurociencias cognitivas. Conocemos mejor los mecanismos neuronales que subyacen a la comprensión de los demás. Gallese, Iacoboni, Rizzolatti, y Sinigaglia llamaron “neuronas espejo” a este tipo específico de células cerebrales que tienen ingerencia en aprendizajes como la escritura, la lectura, el habla, reacciones corporales automáticas como brincar cuando vemos en el cine, por ejemplo, una escena de mucha acción. Cuando nos estremecemos al ver el sufrimiento de otra persona, cuando experimentamos diversas emociones al ver una película o una obra de teatro. Todas estas experiencias vitales son gracias a las neuronas espejo que funcionan como una “red invisible” que conecta a los seres humanos, permitiendo la conexión entre las mentes y la transmisión de la cultura por medio del aprendizaje.

Las neurociencias han demostrado que –biológica y funcionalmente-, estamos diseñados para desarrollarnos socialmente. Somos *con* y *para* los demás. La empatía, que era crucial para Hutcheson, Hume y Smith es reconocida actualmente como una capacidad humana que permite, posibilita y fortalece las interacciones de unos con otros. Sin decirlo con estos términos, Hutcheson, Hume y Smith defendían ya, una especie de “cognición social”, entendiendo ésta

como la capacidad y habilidad para comprender a los demás y así, desenvolverse adecuadamente en las distintas situaciones sociales. Las neuronas espejo son indispensables para la comprensión del otro; incluso se ha comprobado que se activan más cuando detectan que hay una intención. Y no sólo esto, de acuerdo a lo que nuestro cerebro interprete como una intención más importante, más fundamental, será el grado en que las neuronas espejo se activen.

La empatía y el altruismo son dos conceptos que se refieren a fenómenos psicológicos y morales muy distintos; sin embargo, convergen en el ámbito de la motivación. La definición de comportamiento prosocial acuñado Stefano Zamagni lo clarifica: aluden “de modo genérico al conjunto de comportamientos que favorecen la construcción de agrupaciones sociales o de alguna forma de comunidad entre individuos, sin llegar a suponer necesariamente la existencia de relaciones altruistas”. Entonces, los comportamientos prosociales que incluyen la simpatía y el altruismo, pero el altruismo y la simpatía no son necesarios para actuar prosocialmente. El altruismo hace referencia al interés, a la preocupación por el bienestar de los demás y –siguiendo a Kristen Monroe-, tiene ver con las acciones que realizamos por el bien del otro, asumiendo –en algunos casos- un riesgo y sin recibir nada a cambio. El punto que más llama la atención de su definición concierne a la acción. No basta con desear que el otro esté bien, hay que hacer algo al respecto. Este interés por el otro tiene que ver con el valor que le otorgamos y lo afectados que nos sintamos por su situación. Puede o no haber un tipo de sacrificio personal en un acto altruista; lo que no puede faltar para considerarse como *genuino* es el desapego por la recompensa o reconocimiento. Hago hincapié en altruismo *genuino* (puro –según algunos autores); porque distinguimos entre diversos tipos y grados del mismo. Por ejemplo, Sober y Wilson consideran que es posible que los deseos instrumentales y los deseos últimos puedan transformarse los unos en los otros. El ejemplo que ofrecen de esto es que pudiera darse el caso de que las personas se interesaran por los otros por razones o motivaciones meramente hedonistas y que, posteriormente, pudieran desarrollar genuinos deseos últimos altruistas. Otro

ejemplo es que una persona perteneciente a “x” grupo, podría desear que todos los integrantes de su grupo (incluida ella misma) tuvieran los mismos beneficios. En definitiva, no podemos calificar este acto como altruista puro, pero no por ello deja de tener componentes volcados hacia el interés de los demás.

Hasta los años 60, la mayoría de los investigadores creía que el verdadero altruismo no existía. Sin embargo; con base en los experimentos y conclusiones de Batson y sus experimentos con personas de distintas edades y grupos sociales; Tomasello y Warneken, y sus estudios y experimentos con niños y primates; Winn y Bloom, y sus descubrimientos de la vida moral de los bebés; concluyo que sí existe el altruismo genuino. Este puede estar condicionado por el contexto, el aprendizaje y factores psico- emocionales, pero –fácticamente-, es viable. Con base también en las aportaciones de estos y otros investigadores, concluyo que la empatía es un aspecto innato de los seres humanos. La demostración más efectiva de esto, la encuentro en las respuestas de empatía en los bebés.

La empatía, respaldada por los avances en neurociencias, psicología evolutiva y primatología, es una respuesta a la naturaleza humana sesgada por la visión meramente racional de lo que nos constituye como entidades capaces de actuar moralmente; explica también lo que nos hace seres sociales y cooperativos en la medida en que estas capacidades requieren, en gran medida, de la autorreflexión que implica la evaluación moral para no perder su fuerza vinculante.

La empatía ha ido evolucionando, adquiriendo formas más extensas, complejas y sofisticadas. Un análisis del papel de la empatía en la cooperación me lleva a concluir que estos dos elementos, en interacción, evolucionan en formas más complejas para adaptarse a los requerimientos socio culturales que demandan actividades cooperativas compartidas. Las sociedades actuales, enmarcadas en una “aldea global” precisan cada vez más de la cooperación pues los límites se vuelven menos tajantes y el otro termina por no parecerse tan lejano. La empatía, como mecanismo de cohesión social y resorte para la



cooperación, es un componente importante en la construcción y dinámica de las instituciones.

La biología y la sociología<sup>56</sup> muestran un comportamiento compartido: la complejización de sistemas cooperativos para seguir existiendo, y es que tanto los procesos biológicos como los comportamientos, poseen una función y una necesidad. Conforme estos elementos se hacen más complejos en el organismo que los presenta, surgen el deseo y la aspiración. Retomando la pregunta ética socrática: “¿cómo hemos de vivir y por qué? La empatía, el altruismo y la cooperación, responden de manera práctica, ofreciendo elementos teórico-prácticos para procurarse una vida digna. En la cooperación como fenómeno moral, reconocemos a los otros tan dignos como nosotros. En términos de ciertos filósofos de la acción como Margaret Gilbert y Searle, damos el nombre de “intencionalidad compartida” a los procesos psicológicos que subyacen a estas acciones cooperativas. “La intencionalidad compartida comprende la capacidad de generar con otras intenciones y compromisos conjuntos para las empresas cooperativas” (Tomasello, 2009: 15); así, hacemos más complejas las acciones cooperativas, al tiempo que estas complejizan nuestras relaciones y compromisos. A partir de esto, sugiero que la empatía se irá modificando y adaptando a los diferentes requerimientos socioculturales para dar respuesta a las maneras en las que nos vinculamos unos con otros. Para dejarlo más claro: actualmente se trabaja en la mejora de la imitación para tratar problemas de autismo, ¿no podríamos acaso emplear algunos métodos similares para propiciar la empatía? Las neuronas espejo arrojan luz sobre la relación íntima entre imitación y empatía. Esto nos invita a repensar sobre las cosas que vemos y oímos, a ser más cuidadosos con los estados emocionales que mantenemos y que compartimos, ya que los demás son interlocutores y espejos de estos. También, si comenzamos a practicar la comprensión empática, otros nos observarán y tenderán a imitarnos. Tal vez, en unos años más, resulte obvio que una de las

---

<sup>56</sup> Tomasello lo llama coevolución genético- cultural.

consecuencias morales últimas de la empatía era la acción<sup>57</sup> Ocuparse del otro, después de comprenderle resulta una consecuencia lógica de una moralidad que centra la atención en la empatía y en la dimensión relacional.

Desde el punto de vista de la racionalidad del interés propio, las personas suelen tener mayores beneficios a nivel individual; sin embargo, desde el punto de vista colectivo, todos los implicados se benefician en acciones cooperativas. Puede que disminuya el beneficio que obtendrían a nivel individual; por ejemplo, en la repartición de dinero; pero, a cambio, abonan a la evolución y permanencia de las instituciones y la puesta en escena de la equidad. Así pues, la empatía emotiva se caracteriza por una identificación, mientras que la empatía cognitiva es la facultad de comprender a los otros como seres separados de nosotros mismos. Lo que pretendo decir –y me arriesgo a hacer tal formulación-, es que la primacía de la razón está vinculada a los intereses personales, al egoísmo., mientras que las emociones están más relacionadas a la posibilidad de abrirnos al otro, fungen –en mayor medida que la razón-, como facilitadoras de las interrelaciones y la cooperación.

La moralidad humana se encuentra, por así decirlo, dividida en dos ámbitos: por un lado, la que socialmente se encuentra determinada y que identifico más con el aspecto racional, y la que individualmente nos constituye y que relaciono con la empatía y nuestro mundo emotivo. Por ello es que –y siguiendo a Hume-, aprobamos las acciones que implican bienestar no sólo para quien las lleva a cabo sino también para quien se ve afectado por ellas, y esta aprobación o reprobación moral no sólo dependen de un sentimiento moral sino, ante todo, de la manera en que afecta el bien público.

La empatía permite formas básicas de intersubjetividad como la cooperación desinteresada y el altruismo; por otro lado, por sí misma (la empatía) parece no poder explicar ciertos hechos morales vinculados con la justificación

---

<sup>57</sup> Es la octava modalidad de empatía propuesta por Batson. Se conoce como “solicitud empática”, que consiste en ser consciente de las necesidades de otro para después, movernos en dirección que podamos ayudarle a cubrir dichas necesidades.

de principios éticos relacionados con la interacción social, de allí que concluyamos que esta es connatural y los principios y reglas de interacción social, artificiales y respaldados –de acuerdo a Tomasello-, por instituciones que fomentan y se sostienen por la cooperación.

Hemos analizado que la empatía es un elemento sumamente importante, involucrado en los procesos y capacidad para actuar socialmente y la tendencia cooperar. Me parece que son contribuciones muy valiosas para explicar el hecho de la moralidad. Si nos apegamos a razones y a los roles sociales que hemos asumido; la propia responsabilidad y la conciencia de nuestras funciones de estatus, nos lleva a comportamientos cooperativos. Sin embargo; se ha demostrado que en situaciones donde hay una cierta tensión o donde se empatiza más con el sufrimiento que con el gozo del otro, la empatía resulta ser un móvil muy potente para actuar cooperativamente. La cooperación es un tipo de conducta prosocial y la entendemos como: “la habilidad que tenemos para vivir y actuar juntos en grupos culturales regidos por instituciones”. Un entendimiento de la ética que considere la cooperación, el altruismo y la empatía como centro conceptual de su discusión, nos llevará a una comprensión del ser humano mucho más completa y rica que la habitual (centrada en la razón). Dependiendo del conocimiento de lo que nos lleva a poder comprender a los demás y, de esta forma, interactuar positivamente con ellos, se podrá mostrar qué causa que los seres humanos dejemos de considerar a los demás como semejantes, como seres dignos de respeto y que en lugar de la interacción positiva -lo que llamo cooperación-, se presenten formas distorsionadas como la humillación, la agresión, la violencia, y la intolerancia. La la cooperación como fenómeno moral, reconoce que los seres humanos somos *tanto* egoístas *como* benevolentes. Uno de los principales retos es el de hacer congeniar ambas “naturalezas”; por ejemplo, con la intermediación de las instituciones.

## Bibliografía

- Abbagnano, N. 1963. *Diccionario de Filosofía*, Barcelona, Ariel.
- Abel, T. 1948. "The operation called *Verstehen*", en *American Journal of Sociology*, vol. 54, núm. 3, pp. 211-218.
- Álvarez, J. F. 2000. "Racionalidad, modelos humanos y economía normativa", en *Argumentos de razón técnica*, núm. 3, pp. 93- 114.
- Apel, K. O. 1985. "Ética normativa y racionalidad estratégica: el problema filosófico de una ética política", en *Revista de Filosofía y Teoría política*, núm. 25, pp. 1- 30.
- Apel, K. O. 1986. *Estudios éticos*, Barcelona, Alfa.
- Arán, F., B. Lépez, M & Richaud, M. 2012. "Aproximación neuropsicológica al constructo de empatía: aspectos cognitivos y neuroanatómicos" en *Panamaerican Journal of Neuropsychology*, Vol. 6, núm. 1, pp. 63- 83.
- Ardal, P. S. 1966. *Passion and Value in Hume's Treatise*, Edimburgo, Edinburgh University Press.
- Arnsperger, Ch. 2000. "Methodological Altruism as an Alternative Foundation for Individual Optimization". *Ethical Theory and Moral Practice*, núm. 3, pp. 115- 136.
- Atilano, J. & Sánchez, J. 2006. "Altruismo, simpatía y comportamientos prosociales en el análisis económico" en *Principios*, núm. 4, pp. 55- 70.
- Axelrod, R. 1984. *The evolution of cooperation*. New York. Basic Books.
- Baqués, Q. 2002. "La ilustración escocesa: ¿un depósito de intuiciones para el neoconservadurismo?" en *Revista de Estudios Políticos*, núm. 118, pp. 143-180.
- Baron-Cohen, S. 2012. *Empatía cero. Nueva teoría de la crueldad*, Madrid, Alianza.
- Baron-Cohen, S., A. M. Leslie & U. Frith, 1985. "Does the autistic child have a 'theory of mind'?", en *Cognition*, núm. 21, pp. 37-46.
- Bar- Tal, D. 1986. "Altruistic motivation to help: Definition, utility and operationalization", *Humboldt Journal of Social Relations*, núm. 13, pp. 3- 14.

- Bastian, B. Jetten, J & Ferris, L. 2014. "Shared pain increases Cooperation", *Psychological Science*, núm. 11, Vol. 25, pp. 2079- 2085.
- Batson, C.D. 1992. "Las reacciones emocionales de los adultos al malestar de otros", en Einsenberg, N ed. *La empatía y su desarrollo*. Bilbao, Desclee de Brouwer. pp. 182- 203.
- Batson, C. D. 2009. "These things called empathy: eight related but distinct phenomena", en J. Decety & W. Ickes, eds. *The Social Neuroscience of Empathy*, Cambridge, MIT Press, pp. 3-15.
- Batson, C. D. 2011. *Altruism in Humans*, New York, Oxford University Press.
- Bauermeister, J. 2008. *Hiperactivo, impulsivo, distraído ¿me conoces? Guía Acerca del Déficit Atencional Para Padres, Maestros y Profesionales*, Guilford, Publications, Inc.
- Blair, R. J. R. 2005. "Responding to the emotions of others: dissociating forms of empathy through the study of typical and psychiatric populations", en *Consciousness & Cognition*, 14, pp. 698-718
- Blumenberg, H. 2008. *La legitimidad de la Edad Moderna*, Valencia, Pre-Textos.
- Bilbao, A. 1993. "Hobbes y Smith: política, economía y orden social" en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, vol. 61, núm. 93, pp. 127-144.
- Bishop, J. D. 1996. "Moral motivation and the development of Francis Hutcheson's philosophy" en *The Journal of the History of Ideas*, vol. 57, núm. 2, pp. 277-295.
- Breithaupt, F. 2011. *Culturas de la empatía*, Buenos Aires, Katz.
- Brentano, F. 1935. *Psicología desde un punto de vista empírico*, Madrid, Revista de Occidente.
- Brentano, F. 2002. *El origen del conocimiento moral*, Madrid, Tecnos.
- Campbell, T. D. 1982. "Francis Hutcheson: 'father' of Scottish Enlightenment" en R. H. Campbell y A. S. Skinner, eds. *The Origins and Nature of the Scottish Enlightenment*, Edimburgo, John Donald Publishers.
- Capaldi, N. 1989. *Hume's Place in Moral Philosophy*, Nueva York, Peter Lang.

- Carrasco, M. A. 2006. "Adam Smith. Filósofo de la razón práctica" en *Estudios Públicos*, núm. 104, pp. 113-147.
- Carrasco, M. A. 2009. "De Hutcheson a Smith: un sentimentalismo 'sofisticado'" en *Revista de Filosofía*, vol. 65, pp. 81- 96.
- Cela, C. C. 1989. "Altruismo biológico y altruismo moral" en *Taula*, núm. 12, pp. 35- 47.
- Churchland, P. S.& Sejnowsky, T. J. 1992. *The Computational Brain*. Cambridge, Massachusetts, The MIT press.
- Cohon, R. 2008. *Hume's Morality: Feeling and Fabrication*, Oxford, Oxford University Press.
- Cole, K. Cameron, J. & Edwards, Ch. 1990. *¿Por qué discrepan los economistas?* Madrid, IEPALA.
- Comte, A. 1830. "Système de politique positive ou Traité de sociologie", *Oeuvres d'Auguste Comte, vol 7- 10*. Paris. Anthropos
- Coplan, A. & P. Goldie. 2011. "Introduction", en Id., eds. *Empathy. Philosophical and Psychological Perspectives*, Oxford, Oxford University Press, pp. IX-XLVII.
- Damasio, A. 2006. *El error de Descartes*, Barcelona, Drakontos.
- Darley, J. M & Batson, D. 1973. "From Jerusalem to Jerico: A Study of Situational and Dispositional Variables in Helping Behavior", *Journal of Personality and Social Psychology*, núm, 1, Vol. 27, pp. 100- 108.
- Darwall, S. 1998. "Empathy, sympathy, care", en *Philosophical Studies*, núm. 89, pp. 261-282.
- Debes, R. 2015. "From *Einfühlung* to empathy: sympathy in the early phenomenology and psychology", en E. Schleisser, ed. *Sympathy. A History*, Nueva York, Oxford University Press, pp. 286-321.
- Decety, J. & Jackson, P. L. (2004). "The functional architecture of human empathy" en *Behavioral and Cognitive Neuroscience Reviews*, núm. 3, pp. 71-100.
- Decety, J. & Lamm, C. 2006. "Human empathy trough the lens of neuroscience" en *The Scientific World Journal*, núm. 6, pp. 1146- 1163.

- Dennett, D. C. 1985. *Sistemas intencionales*, México, Instituto de Investigaciones Filosóficas, UNAM.
- Dennett, D. C. 1989. *Condiciones de la cualidad de persona*, México, Instituto de Investigaciones Filosóficas, UNAM.
- De Waal, F. 2011. *La edad de la empatía. ¿Somos altruistas por naturaleza?* México, TusQuets.
- Dilthey, W. 2000. *Dos escritos de hermenéutica: el surgimiento de la hermenéutica y esbozos de una crítica de la razón histórica*, Madrid, Istmo.
- Dugatkin, L. A. 2007. *Qué es el altruismo. La búsqueda científica del origen de la generosidad*, Buenos Aires, Katz.
- Eisenberg, N. 2000. "Empathy and sympathy," en Lewis, M. & J. M. Haviland-Jones, eds. *Handbook of Emotions*, Nueva York, Guilford Press, pp. 677-691.
- Eisenberg, N ed. 1992. *La empatía y su desarrollo*. Bilbao, Desclee de Brouwer.
- Ekman, P. 2012. *El rostro de las emociones*. Barcelona, RBA Libros.
- Ellis, P. L. 1982. "Empathy: a factor in antisocial behavior", en *Journal of Abnormal Child Psychology*, núm. 10, pp. 123-134.
- Elster, J. 1989. *Ulises y las sirenas*. México. FCE.
- Eslinger, P. J. 1998. "Neurological and neuropsychological bases of empathy", en *European Journal of Neurology*, núm. 39, pp. 193- 199.
- Fleischacker, S. 2012. "Sympathy in Hume and Smith," en C. Fricke & D. Føllesdal, eds. *Intersubjectivity and Objectivity in Husserl and Adam Smith*, Frankfurt, Ontos Verlag, pp. 273–311.
- Forman-Barzilai, F. 2010. *Adam Smith and the Circles of Sympathy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Gallese, V. 2001. "The 'shared manifold' hypothesis. From mirror neurons to empathy", en *Journal of Consciousness Studies*, núm. 8, pp. 33-50.
- Goleman, D. 2010. *Inteligencia social*. Barcelona. Kairós.
- Griswold, C. 1999. *Adam Smith and the Virtues of Enlightenment*, Cambridge, Cambridge, University Press.

- Hatfiel, E, Rapson, R. & Chi Y. “Emotional contagion and empathy” en Decety & William Ickes eds. *The social Neuroscience of Empathy*. Massachusetts, MIT Press.
- Hausman, D & McPherson, M. S. 1996. *Economic analysis and moral philosophy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hobbes, Th. 2000. *De cive. Elementos filosóficos sobre el ciudadano*, Madrid, Alianza.
- Hobbes, Th. 2005. *Leviatán*, Buenos Aires, FCE.
- Hope, V. M. 1989. *Virtue by Consensus. The Moral Philosophy of Hutcheson, Hume and Adam Smith*, Oxford, Clarendon Press.
- Hofmann, M. 2000. *Empathy and Moral Development*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hume, D. 2006. *Investigación sobre los principios de la moral*, Madrid. Alianza.
- Hume, D. 2008. *Tratado de la naturaleza humana II*, México, Gernika.
- Hume, D. 2011. *Tratado de la naturaleza humana I*, México, Gernika.
- Husserl, E. 1986. *Meditaciones cartesianas*, Madrid, Tecnos.
- Hutcheson, F. 1999. *Escritos sobre la idea de virtud y el sentido moral*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- Hutcheson, F. 2006. *Logic, Metaphysics, and Natural Sociability of Mankind*, Indianapolis, Liberty Fund.
- Iacoboni, M. 2009. *Las neuronas espejo. Empatía, neuropolítica, autismo, imitación o de cómo entendemos a los otros*. Madrid. Katz.
- Khalil, E. L. 2001, “A. Smith and three theories of altruism”, *Louvain Economic Review*, vol. 67, núm 4, pp. 421-435.
- Laín, E. P. 1983. *Teoría y realidad del otro*. Madrid. Alianza.
- Laurent, J. 2009. “Ambigüités et difficultés du sens moral”, en C. Gautier & S. Laugier, eds. *Normativités du sens commun*, París, PUF, pp. 303-318.
- Lázaro Cantero, R. 2002. *La sociedad comercial en Adam Smith. Método, moral, religión*, Navarra, Eunsa.



- Loughran, J. N. 1986. "Francis Hutcheson: benevolence as moral motivation", en *History of Philosophy Quarterly*, vol. 3, núm. 3, pp. 293-309.
- Luria, A. R. 1973. *El cerebro en acción*, Barcelona, Fontanella.
- Luria, A. R. 1977. *Las funciones corticales superiores del hombre*, La Habana, Orbe.
- Mackie, J. L. 1980. *Hume's Moral Theory*, Londres, Routledge.
- Maibom, H. 2009. "Feeling for others: empathy, sympathy, and morality", en *Inquiry*, núm. 52, pp. 483-499.
- Makkreel, R. A. 2000. "From simulation to structural transposition: A diltheyan critique of empathy and defense of *Verstehen*", en H. H. Kögler & K. R.
- Mosterín, J. 1978. *Racionalidad y acción humana*. Madrid. Alianza
- Steuber, eds. *Empathy and Agency. The Problem of Understanding in the Human Sciences*, Oxford, Westview Press, pp. 181-193.
- Mercer, Ph. 1972. *Sympathy and Ethics: A Study of the Relationship Between Sympathy and Morality with Special Reference to Hume's 'Treatise'*, Oxford, Clarendon Press.
- Monroe, K. R. (1996). *The heart of Altruism: Perceptions of a Common Humanity*, Cambridge, University Press.
- Moya, C. 1979. "Leviatán como pretexto: T. Hobbes y la invención moderna de la razón" en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, vol. 5, núm. 79, pp. 7-36.
- Moya- Albiol, L, Herrero N, Bernal MC, "Bases neuronales de la empatía" en *Rev Neurol*, Vol 50, No. 2, 2010, pp. 89- 100.
- Nagel, T. 1970. *Possibility of Altruism*, Princeton, University Press.
- Negro, D. 1977. "Thomas Hobbes. De la razón estética a la razón política" en *Revista de Estudios Políticos*, núm. 212, pp. 11- 57.
- Nowak, M. A. 2012. *Súper cooperadores*. Barcelona. Ediciones B.
- Okasha, S. 2009. "Biological Altruism" en *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Stanford, Winter Edition.

- Oxley, J. C. 2011. *The Moral Dimensions of Empathy. Limits and Applications in Ethical Theory*, Nueva York, Palgrave McMillan.
- Panea, J. M. 1999. “El Hombre, ¿un lobo para el hombre? (Racionalidad práctica y alteridad en el pensamiento de Thomas Hobbes)” en *Contrastes. Revista Interdisciplinar de Filosofía*, vol. 4, pp. 97-111.
- Penelhum, T. 1993. “Hume’s moral psychology” en D. F. Norton, ed. *The Cambridge Companion to Hume*, Nueva York, Cambridge University Press, pp.
- Popper, K. 1984. *La miseria del historicismo*. Madrid. Alianza.
- Poundstone, W. 1992. *El dilema del prisionero*, Madrid. Alianza.
- Premack, D. & G. Woodruff. 1978. ¿Tiene teoría de la mente un chimpancé?”, en E. S. Martí, ed. *Construir una mente*, Barcelona, Paidós, 1997, pp. 137-178.
- Preston, S. D., & F. de Waal. 2002. “Empathy: its ultimate and proximate bases”, en *Behavioral & Brain Sciences*, núm. 25, pp. 1-20.
- Prinz, J. 2011. “Is empathy necessary for morality?”, en A. Coplan & P. Goldie, eds. *Empathy. Philosophical and Psychological Perspectives*, Oxford, Oxford University Press, pp. 211-229.
- Rachels, J. 2006. *Introducción a la filosofía moral*, México, FCE.
- Radcliffe, E. S. 2004. “Love and benevolence in Hutcheson’s and Hume’s theories of the passions” en *British Journal for the History of Philosophy*, vol. 12, núm. 4, pp. 631-653.
- Raphael, D. D. 1947. *The Moral Sense*. Oxford, Oxford University Press.
- Ricard, M. 2016. *En defensa del altruismo*. Barcelona. Urano.
- Ricoeur, P. 2003. *Sí mismo como otro*. México. Siglo XXI.
- Rifkin, Jeremy. 2010. *La civilización empática*. Madrid: Paidós.
- Rogers, S. J. 1999. “An examination of the imitation deficit in autism” en J. Nadel & G. Butterworth eds. *Imitation in infancy*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 254- 283.

- Rosales Rodríguez, A. 2003. “Historia-moralidad-progreso: apuntes sobre la actualidad filosófica de la Ilustración escocesa”, en *Anales del Seminario de Historia de la Filosofía*, núm. 20, pp. 79-105.
- Sayre-McCord, G. 2015. “Hume and Smith on sympathy, approbation and moral judgment” en E. Schleisser, ed. *Sympathy. A History*, Nueva York, Oxford University Press, pp. 208- 246.
- Scheler, M. 1957. *Esencia y formas de la simpatía*, Buenos Aires, Losada.
- Schneewind, J. B. 2009. *La invención de la autonomía. Una historia de la filosofía moral moderna*, México, FCE.
- Searle, J. 2005. “What is an Institution”, en *Journal of Institutional Economics*, Núm. 1, pp. 1- 22.
- Seoane, J. 1999. “Estudio introductorio” a F. Hutcheson, *Escritos sobre la idea de virtud y el sentido moral*. Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- Seoane, J. 1999b. “De la autonomía a la comunidad. Hutcheson y el continuo trajinar entre el sentido moral y la benevolencia” en *Isegoría*, núm. 20, pp. 51-66.
- Shaftesbury, Anthony Ashley Cooper, tercer conde de. 1997. *Investigación sobre la virtud o el mérito*, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Shaftesbury, Anthony Ashley Cooper, tercer conde de. 2001. *Men, Manners, Opinions, Times*, Indianápolis, Liberty Fund, Inc.
- Singer, P. 2011. *The Expanding Circle. Ethics, Evolution, and Moral Progress*, Nueva Jersey, Princeton University Press.
- Smith, A. 2004. *La teoría de los sentimientos morales*, Madrid, Alianza.
- Smith, A. 2009. *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Madrid, Tecnos.
- Sober, E. (1998). “El egoísmo psicológico”. *Isegoría, Revista de filosofía moral y política*, núm.18, pp. 47- 70.
- Sober, E. & D. S. Wilson. 2000. *El comportamiento altruista. Evolución y psicología*, Madrid, Siglo XXI.

- Stein, E. 2004. *El problema de la empatía*, Madrid, Trotta.
- Steuber, K. R. 2006. *Rediscovering Empathy. Agency, Folk Psychology, and the Human Sciences*, Cambridge, MIT Press.
- Stich, S., J. M. Doris, & E. Roeder. 2010. "Altruism", en *The Moral Psychology Handbook*, Nueva York, Oxford University Press, pp. 147-205.
- Tomasello, M. 2009 *¿Por qué cooperamos?* Madrid, Katz.
- Turco, L. 1999. "Sympathy and moral sense", en *British Journal of the History of Philosophy*, núm. 7, pp. 79-101.
- Turco, L. "Moral sense and the foundations of morals" en A. Broadie, ed. *The Cambridge Companion to Scottish Enlightenment*, Nueva York, Cambridge University Press, pp. 136-156.
- Strauss, L. 2006. *La filosofía política de Hobbes*, México, FCE.
- Stroud, B. 2005. *Hume*, México, Instituto de Investigaciones Filosóficas, UNAM.
- Theunissen, M. 2013. *El otro. Estudios sobre la ontología social contemporánea*, México, FCE:
- Ujaldón, E. 2005. "¿Es posible formular un juicio moral válido? La respuesta de Adam Smith" en *Daimon. Revista de Filosofía*, núm. 36, pp. 117-129.
- Von Wright, G. H. 1987. *Explicación y comprensión*, Madrid, Alianza.
- Walton, R. 2001. "Fenomenología de la empatía", en *Philosophica*, núms. 34-35, pp. 409-428.
- Wilson, E. O. 1980. *Sobre la naturaleza humana*. México. FCE.
- Wimmer, H. & J. Perner. 1983. "Beliefs about beliefs: representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception", en *Cognition*, vol. XIII, núm. 1, pp. 103-128.
- Wispé, L., 1986. "The distinction between sympathy and empathy: to call forth a concept a word is needed" en *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, pp. 314-321.
- Wispé, L. 1987. "History of the concept of empathy," in N. Eisenberg & J. Strayer, eds. *Empathy and Its Development*, Cambridge. Cambridge University Press, pp. 17-37.

Wispé, L. 1991. *The Psychology of Sympathy*, Nueva York, Londres, Plenum Press.

Zarka, C. I. 1997. *Hobbes y el pensamiento político moderno*, Barcelona, Herder.